

PAP  
DE ECONOMIA

P/A/FM

DEVOLVER  
NO  
ESTROPEAR

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION  
DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

## ECONOMIA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS



## CANARIAS

CAJA GENERAL DE AHORROS DE CANARIAS

**CajaCanarias**



**LA CAJA  
DE CANARIAS**

CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS

**PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA**, revista que edita trimestralmente la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de las Cajas de Ahorros Confederadas, continúa con este número la publicación **PAPELES DE ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS**. Esta publicación tiene como objetivo fundamental la difusión de los estudios que, sobre los problemas económicos de las Comunidades Autónomas, se vienen realizando desde hace tiempo en la Fundación FIES.

Varios son los motivos que deciden la publicación de Papeles de Economía de las Comunidades Autónomas:

- El protagonismo de las Comunidades Autónomas en la vida económica nacional hace necesario profundizar más en este área de investigación.
- Los problemas que se plantean a las Comunidades Autónomas son tan complejos y presentan tales peculiaridades que aconsejan su tratamiento exclusivo en una publicación íntegramente dedicada a cada Comunidad.
- Sólo con una información reciente, veraz, completa y articulada, se pueden trazar las líneas de una política económica eficaz que procure el deseado equilibrio en el desarrollo regional.

**PAPELES DE ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS** confía en que los trabajos publicados y los que se publiquen en el futuro ayudarán a comprender mejor los problemas peculiares de cada Comunidad y a plantear las alternativas para afrontarlos.

\* \* \*

**P.V.P.: 2.800 ptas (IVA incluido)**

Fundación Fondo para la  
Investigación Económica y Social.

Obra Social de la Confederación Española  
de Cajas de Ahorros.

Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid.  
Teléfonos: 350 44 00/02.

GISTING (2012)

**ECONOMIA DE LAS  
COMUNIDADES AUTONOMAS**

**CANARIAS**

**1995**

# FUNDACIÓN FONDO PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

## PATRONATO

|   |                           |
|---|---------------------------|
| BRAULIO MEDEL CÁMARA<br><i>(Presidente)</i>                           | JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO    |
| JOSÉ JOAQUÍN SANCHO DRONDA<br><i>(Presidente de Honor de la CECA)</i> | DIEGO FUENTES TALAVERA    |
| LUIS CORONEL DE PALMA   | JESÚS MUZAS RUBIO         |
| FRANCISCO FERNÁNDEZ-JARDÓN  | MARTÍN OLLER SOLER        |
|   | JUAN RAMÓN QUINTÁS SEOANE |
|   | AVELINO VILA OTERO        |

## PRESIDENTE DE HONOR

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

## PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

### CONSEJO DE REDACCIÓN

|   |  |
|---|--|
| VICTORIO VALLE SÁNCHEZ<br><i>(director)</i> | FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES<br><i>(redactor-jefe)</i> |
| JULIO ALCAIDE INCHAUSTI                     | CARMELA MARTÍN GONZÁLEZ                              |
| JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ                    | JORGE PEREIRA RODRÍGUEZ                              |
| FRANCISCO CASTELLANO REAL                   | JOSÉ LUIS RAYMOND BARA                               |
| MANUEL LAGARES CALVO                        | JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ CARRASCO                       |
| JUAN ANTONIO MAROTO ACÍN                    | JOSÉ VILLAYERDE CASTRO                               |

### Coordinación gráfica

María Elena Leguina Vicéns

### Portada

Bravo-Lofish

Ilustración: César Manrique, óleo y tierra sobre lienzo.  
Fotografía: Oronoz

### Edita

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social  
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros  
Padre Damián, 48. 28036 Madrid

### Imprime

RAYCAR, S. A. Impresores  
Matilde Hernández, 27. 28019 Madrid

Depósito legal: M. 34.543 - 1994  
ISBN: 84-8198-034-X



## SUMARIO

### INTRODUCCIÓN EDITORIAL

Canarias: una economía dinámica

V

### I. LA ECONOMÍA CANARIA. UNA PERSPECTIVA GENERAL

- Canarias: una región singular en continuo desarrollo 3 *Julio Alcaide Inchausti*

### II. PERSPECTIVA HISTÓRICA Y MARCO INSTITUCIONAL

- Panorama histórico de la economía canaria 33 *Antonio M. Macías Hernández*  
El proceso de adhesión de Canarias a la Unión Europea 42 *Casiano Manrique de Lara Peñate*  
El régimen aduanero y fiscal 49 *Francisco Clavijo Hernández*

### III. LA ECONOMÍA CANARIA: PASADO, PRESENTE Y FUTURO

- Rasgos de la evolución estructural de la economía canaria 57 *José Angel Rodríguez Martín y Pedro Gutiérrez Hernández*  
Canarias en la Unión Europea. Convergencia y política regional 69 *Manuel Navarro, Simón Sosvilla y Miguel Becerra*  
Canarias ante el futuro: estrangulamientos y estrategias 78 *José Angel Gil Jurado*

### IV. POBLACIÓN Y EMPLEO

- Análisis demográfico de Canarias 91 *Dirk Godenau y José-León García Rodríguez*  
Notas sobre la información demográfica en la Comunidad Autónoma canaria 101 *Enrique Wood Guerra*  
Las magnitudes laborales en Canarias 107 *David Cova Alonso, José Manuel González Pérez y Olga M<sup>a</sup> Rodríguez*  
Educación y población laboral 120 *José Luis Moreno Becerra y Juan Manuel Cabrera Sánchez*

### V. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

- La agricultura y los cultivos de exportación 135 *Francisco José Ledesma Rodríguez*  
La pesca en Canarias. Un sector en transformación 143 *Alvaro Díaz de la Paz*  
Un análisis dinámico y caracterizador de la industria canaria 151 *Beatriz González López-Valcárcel y Delia Dávila Quintana*  
La construcción en Canarias 167 *Santiago Rodríguez Feijóo, Delia Dávila Quintana y José Angel Gil Jurado*  
Una década de turismo, 1985-1994 175 *Manuel Navarro Ibáñez y Miguel Becerra Domínguez*  
Infraestructuras de transporte 185 *Lourdes Trujillo y Concepción Román*  
Los servicios de transportes: situación actual y efectos de la introducción de la competencia 197 *Ginés de Rus Mendoza y Francisco López del Pino*

|   |     |   |
|---|-----|---|
| Las telecomunicaciones en Canarias  | 205 | <i>Juan Acosta Ballesteros<br/>y Eduardo Martínez Budría</i>                                  |
| El comercio interior en Canarias  | 211 | <i>Pedro Gutiérrez Hernández y Dirk Godenau</i>   |
| Implicaciones del desarrollo de centros<br>comerciales e hipermercados  | 222 | <i>Juan Manuel García Falcón<br/>y Manuel Rodríguez Díaz</i>                                  |
| El comercio exterior de Canarias  | 231 | <i>José Villaverde Castro</i>   |
| La inversión extranjera en Canarias y la<br>inversión de Canarias en el extranjero  | 243 | <i>Simón Sosvilla Rivero</i>  |
| La empresa canaria: estructura y resultados   | 250 | <i>Urbano Medina Hernández, Ana González<br/>Pérez y M<sup>a</sup> Gracia Rodríguez Brito</i> |
| La innovación y la tecnología en la economía<br>canaria: una visión general y una aproximación<br>a sus islotes innovadores | 267 | <i>Miguel Sánchez Padrón</i>  |
| El sector público canario   | 275 | <i>Oscar Bergasa Perdomo<br/>y Rodolfo Espino Romero</i>                                      |
| Perfil agregado del sector público local en<br>Canarias a través de sus cuentas   | 286 | <i>José Manuel González Pérez<br/>y José Enrique Salvador Villar</i>                          |
| El sistema financiero en Canarias   | 291 | <i>Luis Delgado Peral, Rosa M<sup>a</sup> Lorenzo Alegría<br/>y Francisco P. Calatayud</i>    |

#### VI. ANÁLISIS DE LA ESPECIFICIDAD CANARIA

|  |     |   |
|--|-----|---|
| El coste de la insularidad y la fragmentación<br>territorial                       | 305 | <i>Carlos Murillo, Santiago Rodríguez<br/>y Luis J. López</i> |
| Problemas y políticas medioambientales y de<br>recursos naturales                  | 316 | <i>Carmelo Javier León</i>                                    |
| Situación actual y perspectivas de las<br>relaciones comerciales canario-africanas | 326 | <i>José Boza Chirino y Federico Fuentes Martín</i>            |

#### VII. BIBLIOGRAFÍA

|   |     |                            |
|---|-----|----------------------------|
| Bibliografía de economía de Canarias                      | 335 |                            |
| Canarias-Unión Europea: una aproximación<br>bibliográfica | 340 | <i>Enrique Wood Guerra</i> |

### CANARIAS: UNA ECONOMÍA DINÁMICA

Anclada en pleno Océano Atlántico, esto es, muy alejada físicamente del resto de España, y estructurada territorialmente en siete islas, en su comportamiento económico la comunidad autónoma de Canarias ha dado muestras continuadas de un gran dinamismo, al menos desde comienzos de la década de los sesenta. Analizar las causas de este dinamismo y desentrañar, en la medida de lo posible, los problemas y retos a que se va a ver sometida la economía canaria en los próximos años, fueron los motivos que animaron a la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas, con el apoyo del Gobierno de Canarias y bajo el patrocinio de las Cajas de Ahorros canarias, a preparar la edición de este número monográfico de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, dentro de la serie *Economía de las Comunidades Autónomas*. Una tarea en la que el Departamento de Economía Regional de la Fundación FIES, de CECA, ha contado con la firme y decidida colaboración de las universidades canarias. En este sentido, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA quiere dejar constancia, expresamente, de su gratitud a los profesores **Ginés de Rus**, de la Universidad de Las Palmas, y **José Manuel González Pérez**, de la Universidad de La Laguna, por su valiosa colaboración en la preparación y coordinación del presente número.

Los objetivos que han presidido su elaboración —así como el esfuerzo de investigación que lleva anexo— han sido, fundamentalmente, dos. Por un lado, analizar la situación actual y evolución reciente de la economía canaria, poniendo de relieve las transformaciones básicas que se han producido en los últimos tiempos; por otro, apuntar por qué derroteros debería transitar la economía isleña en los albores del siglo XXI para seguir caminando a lo largo de éste con paso seguro, y avanzar así en su proceso de *catching-up*, de convergencia, con los niveles de desarrollo medios imperantes en la Unión Europea. La realización de esta tarea ha recaído, como ya se ha apuntado, de forma casi exclusiva, en

**LA ECONOMÍA  
CANARIA EN EL  
MARCO ESPAÑOL  
Y EUROPEO**

profesores de las dos universidades canarias, los cuales han colaborado no sólo con libertad de enfoque y metodología, sino también con gran entusiasmo.

El PIB canario por habitante, en 1994, representó un 103,94 por 100 de la media española (1960: 76,47; 1975: 78,68; 1985: 93,36).

Pese a su espectacularidad, este aumento ha sido de menor entidad que el correspondiente al del PIB en valores absolutos, circunstancia que ha sido motivada, naturalmente, por el hecho de que la población canaria ha exhibido un ritmo de crecimiento mucho más intenso que el experimentado en el conjunto del país. Por otra parte, si del PIB por habitante pasamos a la renta familiar disponible (RFD) por habitante, los resultados cosechados por Canarias siguen siendo muy favorables, dado que la región pasó, en 1960, de un registro equivalente al 71,2 por 100 de la media española al 100,2 por 100 en 1994. Así pues, a tenor de estos datos, y si prestamos más atención a la evolución que a los niveles, se deduce que la incidencia del sector público, que actúa redistributivamente a través del juego de los impuestos y las transferencias, ha sido favorable para la economía canaria, aunque también es cierto que no ha tenido la potencia suficiente como para permitir compensar las rentas de factores pagadas al exterior.

Pero si, desde la órbita de generación del producto, el comportamiento económico canario muestra signos evidentes de mayor vitalidad que el concerniente a la totalidad del país, en el ámbito laboral los hechos no son tan favorables para el Archipiélago, pues éstos presentan un panorama cargado de luces y sombras. Entre las luces, es necesario mencionar que el ritmo de crecimiento del empleo canario fue muy superior al nacional, el cual, para el conjunto del periodo, se mantuvo apreciablemente estable. Entre las sombras, hay que reseñar que, pese al mencionado dinamismo ocupacional —aumento de los empleos en un 50 por 100 aproximadamente—, éste no fue de la intensidad suficiente como para absorber el flujo de población que, año tras año, se fue incorporando al mercado de trabajo; en consecuencia, la tasa de paro, que hasta mediados de la década de los setenta se mantuvo por debajo de la media española, a partir de entonces la sobrepasa, situándose tradicionalmente en un nivel en torno a 4-6 puntos porcentuales por encima de ésta.

En lógica conexión con la dinámica del PIB y del empleo, la de la productividad aparente del factor trabajo en Canarias ha evolucionado, normalmente, de forma más rápida que en el conjunto de España —hecho que puede ayudar a entender la mayor tasa de paro regional—, aun cuando en los años siguientes a la crisis del petróleo y en 1994 no lo hizo así. En todo caso, el índice de productividad del trabajo en Canarias en 1994 era superior al promedio español en 5,6 puntos por-



centuales, lo que constituye otro rasgo indicativo de la potencia de la economía canaria.

Ahora bien, cuando el ámbito de comparación de los registros de la economía canaria lo constituye la Unión Europea en lugar de España, el panorama descrito cambia de forma importante, aunque no sustancial, al menos en lo que se refiere a los aspectos productivos, ya que no, desafortunadamente, en los ocupacionales. En efecto, si la atención se centra en los niveles relativos de las dos magnitudes básicas, PIB por habitante y tasa de paro, los valores correspondientes a Canarias, como los de la inmensa mayoría de las regiones españolas, son menos favorables que los de la media comunitaria; en concreto, y con datos correspondientes a 1994, el PIB por persona canario equivalía únicamente al 77,8 por 100 de la referida media comunitaria, mientras que, por el contrario, la tasa de paro de las islas superaba en casi un 150 por 100 a la existente, en promedio, en la Unión Europea: 26,7 frente a 10,9 por 100, respectivamente; en definitiva, pues, valores muy alejados, uno y otro, de los imperantes en las regiones más avanzadas de la Unión Europea, y que ponen de manifiesto que todavía es muy largo el camino que queda por recorrer.

Sin embargo, si en lugar de concentrarnos en los niveles lo hacemos en el ritmo de cambio, observaremos que el PIB por habitante canario ha ganado posiciones de forma prácticamente ininterrumpida a lo largo del periodo examinado, pues de representar el 44,7 por 100 de la media comunitaria en 1960 ha pasado a significar el mencionado 77,8 por 100 en 1994. Como apunta la documentada contribución de **Julio Alcaide**, de seguirse esta tendencia, Canarias tardaría quince años en alcanzar el nivel medio de desarrollo europeo, lo cual no constituye un horizonte temporal excesivamente largo; en todo caso, lo que merece la pena resaltar es que tal objetivo es, a priori, perfectamente alcanzable, ya que en el último decenio la economía canaria sobrepasó el ritmo de crecimiento europeo en unos dos puntos porcentuales por año.

El dinamismo apuntado por la economía canaria entre 1960 y 1994 no podría haberse materializado, probablemente, si no hubiera tenido lugar una profunda transformación en su estructura productiva y ocupacional, en cierto sentido similar a la experimentada por el conjunto de la economía española, y en otros aspectos, diferente. Tomando como hitos de referencia los años en los que razonablemente se puede pensar que, a la postre, han actuado como representativos del cambio de tendencia (1960, 1973, 1983, 1991 y 1994), las estructuras sectoriales de la producción y el empleo canarios han sufrido las transformaciones que se aprecian en el cuadro A.

Una vez concluidos los años de autarquía, e iniciado ya el proceso liberalizador de la economía española, la Comunidad Autónoma de

## **RASGOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA CANARIA**

| CUADRO A                     |      |      |      |      |      |
|------------------------------|------|------|------|------|------|
| Sectores                     | 1960 | 1973 | 1983 | 1991 | 1994 |
| <b>Estructura del PIB</b>    |      |      |      |      |      |
| Agricultura.....             | 32,2 | 11,3 | 6,0  | 4,0  | 4,4  |
| Industria .....              | 19,2 | 14,3 | 10,7 | 10,0 | 8,8  |
| Construcción.....            | 5,3  | 13,0 | 8,7  | 9,2  | 7,5  |
| Servicios .....              | 43,3 | 61,4 | 74,6 | 76,8 | 79,3 |
| <b>Estructura del empleo</b> |      |      |      |      |      |
| Agricultura.....             | 55,8 | 25,0 | 18,1 | 7,1  | 6,6  |
| Industria .....              | 13,2 | 12,1 | 9,2  | 9,9  | 8,5  |
| Construcción.....            | 5,6  | 15,8 | 9,7  | 9,9  | 9,5  |
| Servicios .....              | 25,4 | 47,1 | 63,0 | 74,1 | 75,4 |

Canarias presentaba una composición sectorial de la producción y del empleo claramente representativa de una economía subdesarrollada: enorme peso del sector agropesquero, acompañado de una muy reducida productividad del factor trabajo, y escasa participación de los sectores secundario y de servicios. Aunque éstos eran rasgos compartidos por toda la economía nacional, el sobrepeso del primario canario era totalmente evidente, así como la reducida presencia del sector industrial; en todo caso, lo que empieza a destacar en estas fechas es la especialización de la economía canaria en el sector terciario, indicador claro de la orientación productiva que se iba a establecer en ella durante los años siguientes.

Mediada la década de los setenta, justo al inicio de la primera crisis del petróleo, el perfil que presenta la economía canaria difiere radicalmente del arriba apuntado. Siguiendo un proceso común al de la economía nacional, el sector primario reduce de forma notabilísima su participación tanto en el PIB como en el empleo canarios, al tiempo que los servicios absorben la cuota cedida por este sector. Donde los caminos se separan es en lo referente al sector industrial, que en el conjunto del país mantiene una participación bastante estable —incluso ligeramente creciente, sobre todo en términos de empleo—, mientras que en Canarias, que ya estaba muy subespecializada en el sector, pierde peso de forma nítida. Asimismo, aunque existen coincidencias entre Canarias y España en torno a la dinámica de la construcción —en ambos casos este sector gana cuota—, el ritmo con el que crece en Canarias pone de manifiesto de manera clara la positiva correlación existente en estos años entre turismo y construcción.

Tras los años de crisis económica, la estructura productiva y ocupacional de Canarias pone de manifiesto el ahondamiento en un modelo de desarrollo basado en la explotación de los recursos turísticos. En efecto, agricultura, industria y construcción ven reducida su importancia relativa en la economía canaria, mientras que los servicios se erigen, cada vez más, en protagonistas casi exclusivos del destino económico de la región. Pero, aparte de este resultado, que es el más significativo de todos, y que implica ya la existencia de un sector terciario macrocefálico, hay otros dos aspectos que, creemos, merecen destacarse. Por un lado, la ruptura de la conexión antes mencionada entre expansión turística y expansión de la actividad constructora, motivada, casi con toda certeza, por el exceso de edificaciones residenciales de todo tipo construidas en los años anteriores. Por otro lado, los ajustes en la estructura del empleo, que, aunque en la misma línea que los de la producción, fueron menos intensos en el sector primario y mucho más acusados en el terciario.

Con una estructura económica plenamente definida, los años de expansión que vivieron las economías española y canaria entre 1985 y 1991 no se tradujeron en modificaciones sustanciales en la distribución sectorial de la producción y del empleo en las Islas. Lo único reseñable —porque deja traslucir un cambio importante en los procesos productivos seguidos por el sector agropesquero— es que la pérdida relativa del peso de la población ocupada en el sector fue mucho más fuerte que la de la producción, evidenciando así notables ganancias de productividad. En sentido contrario, las ganancias de cuota del empleo en el sector terciario superaron con creces a las de la producción, denotando de esta manera una evolución de la productividad menos favorable que en épocas pasadas, pese a lo cual su nivel absoluto seguía superando al correspondiente a la media regional.

Por último, y tras la crisis del bienio 1992-1993, que se manifestó mucho menos dramáticamente en Canarias que en el conjunto de España, la estructura económica del Archipiélago se mantuvo en la misma línea que se ha mencionado previamente, bien que profundizando aún más en su orientación terciaria y desindustrializadora, y consiguiendo todavía mayores ganancias de productividad en el sector primario, sector que, pese a tener una escasa relevancia en el entramado productivo y ocupacional de la región, es el que tiene una mayor vocación exportadora.

El análisis de la economía canaria que se realiza en este número monográfico ha dado pie, entre otros resultados, a identificar las fortalezas y debilidades que se encuentran presentes en ella. Aun cuando existe una tendencia inveterada a acentuar más los puntos débiles que los fuertes, es obvio que los buenos resultados relativos cosechados por la econo-

**FORTALEZAS  
Y DEBILIDADES  
DE LA ECONOMÍA  
CANARIA**

mía de las Islas Canarias a lo largo de la segunda mitad de este siglo y, por no alejarnos tanto en el tiempo, particularmente en el último decenio, constituyen la evidencia más clara y contundente de que «algo positivo», «algo bueno», tendrá un modelo de desarrollo como el seguido por la economía canaria. En este sentido, y a modo de avance de lo que se manifiesta en las colaboraciones de este número, parece que entre los puntos fuertes de la economía canaria habría que incluir, entre otros, los siguientes: una ubicación geográfica y una climatología privilegiadas, que justifican plenamente el calificativo de Islas Afortunadas; unos recursos turísticos difícilmente superables; el espíritu comercial imperante entre la población, y una larga tradición en la aplicación de políticas librecambistas.

Pero, volviendo a las deficiencias o puntos débiles presentes en la economía isleña —sobre los que pensamos que la atención ha de ser mayor, simplemente porque conociéndolos adecuadamente se está en mejores condiciones para tratar de corregirlos—, una catalogación debería incluir, cuando menos, a los siguientes: la propia insularidad; la fragmentación territorial; la escasez de suelo; la carencia de recursos energéticos y naturales; la baja cualificación de la mano de obra; la escasa capitalización de las empresas; la fuerte dependencia del turismo, y la dependencia del capital foráneo.

El coste de la insularidad, estrechamente vinculado al de la fragmentación territorial, constituye un importante cuello de botella de la economía canaria, ya que, aunque mitigado por la mejora de las infraestructuras de comunicación y transportes, condiciona notablemente los perfiles de especialización productiva y las estrategias de desarrollo que se pueden seguir en la región. En este sentido, la insularidad funciona como un obstáculo al crecimiento económico de Canarias, encareciendo y dificultando el abastecimiento, condicionando la dimensión de las empresas (y el consiguiente aprovechamiento de las economías de escala) y generando una conciencia de aislamiento del exterior. La manifestación más patente de los costes que implica la insularidad se encuentra en que ésta ha llevado a la Unión Europea a considerar a Canarias como región ultraperiférica, beneficiaria, en este sentido, de ayudas estructurales superiores a aquellas a las que pueden acceder otras regiones.

Muy unido a este rasgo, y a los costes que implica, se encuentra el de la fragmentación o discontinuidad del territorio, lo que provoca una segmentación de mercados (tanto de bienes y servicios como de factores) que comporta la necesidad de multiplicar la actuación compensatoria del sector público, con el consiguiente desvío de recursos que, en otras circunstancias, podrían ser utilizados de forma más eficiente. Naturalmente, esta fragmentación territorial se manifiesta, también, en una mayor dispersión en el comportamiento de las principales variables, tanto económicas, como laborales, educativas y sociales, existiendo al respecto diferencias sustanciales entre las islas.

Un problema añadido a los de la insularidad y fragmentación territorial es el de la escasez de suelo utilizable tanto para actividades propias del sector primario y del sector industrial como para las vinculadas con el desarrollo urbano y turístico. Esta circunstancia, motivada por la accidentada orografía presente en la mayoría de las islas, supone que el suelo sea un factor productivo muy caro, lo que gravita como una losa sobre los costes de producción de un buen número de actividades económicas. Por otro lado, justo es reconocer que, haciendo de la necesidad virtud, los canarios han conseguido un aprovechamiento del suelo muy superior al imperante en otras áreas donde la restricción del territorio no existe, lográndose al respecto algunos resultados francamente excepcionales.

Si bien es cierto que la escasez de recursos naturales es muy acusada, estimamos que la carencia de agua, tanto en calidad como en cantidad, constituye una barrera importante al desarrollo de la región, no sólo por el encarecimiento que sufre esta materia prima en su proceso de abastecimiento (tanto para uso urbano y recreativo como agrícola e industrial), sino también porque la propia escasez actúa como elemento disuasorio para la implantación de determinadas actividades económicas, reduciendo así la gama productiva de la región.

Si todos los factores mencionados con anterioridad implican, de una forma u otra, la existencia de restricciones impuestas por la naturaleza, hay al menos otros dos factores limitativos del desarrollo económico canario cuyo origen tiene una fundamentación distinta. Por un lado, la reducida cualificación de la mano de obra, no sólo en lo que concierne a los aspectos profesionales (inadecuación de la formación profesional, por ejemplo), sino también a los empresariales (vinculada a la abundancia de pequeñas empresas, en las que la figura dirigente no es un empresario propiamente dicho). Por otro lado, la menor capitalización de las empresas canarias, hecho que, unido a que una buena parte de las inversiones en el subsector turístico han sido financiadas con capital foráneo, introduce un componente de debilidad adicional en el entramado económico de las Islas que coarta en cierta medida sus posibilidades de expansión.

Este número monográfico sobre la economía de Canarias se organiza en siete apartados: el primero, introductorio; los cinco siguientes destinados a analizar distintos aspectos —«perspectiva histórica y marco institucional», «la economía canaria: pasado, presente y futuro», «población y empleo», «la estructura productiva» y «análisis de la especificidad canaria»—, y el último dedicado a recoger lo más importante de la bibliografía sobre el tema objeto de la obra.

## **EL CONTENIDO DE ESTE NÚMERO**

**La economía Canaria:  
una perspectiva  
general**

El artículo con el que se abren las colaboraciones, realizado por **Julio Alcaide Inchausti**, actual Director del Departamento de Estadística de la Fundación FIES, expresa, de forma concisa pero clara, los rasgos básicos de la economía isleña, y permite situar su posición relativa respecto al conjunto de España, enfatizando el hecho de que Canarias es una región muy singular, caracterizada por su alto crecimiento demográfico y económico, en ambos casos muy superiores a la media nacional, así como por una estructura productiva dependiente, de forma casi exclusiva, del subsector turismo. Además, el artículo pone de relieve también otros aspectos económicos no menos notables, entre los que cabe destacar la elevada tasa de paro —varios puntos por encima de la media española—, el bajo nivel de ahorro y la existencia de un *stock* de capital inferior al de la media del país, así como una elevada propensión al consumo público.

**Perspectiva histórica  
y marco institucional**

El profesor **Antonio Macías Hernández** efectúa en su artículo una aproximación histórica a la economía canaria —desde la colonización insular hasta mediados del siglo XX— a través del análisis de la relación existente entre comercio exterior, intervención institucional y crecimiento económico. En esencia, el autor pone de relieve la estrecha conexión habida en todo momento —excepto en la denominada centuria ilustrada— entre las relaciones comerciales mantenidas con el exterior y el crecimiento económico canario, conexión propiciada por la existencia de una estrategia institucional de carácter librecambista y por el reconocimiento, por parte del Estado, de las peculiaridades de la economía isleña, peculiaridades que exigían un trato diferencial en materia, sobre todo, de política comercial y política fiscal.

Seguidamente, el profesor **Casiano Manrique de Lara Peñate** examina la singladura de Canarias en relación con su proceso de adhesión a la Unión Europea, lo que hace tomando como punto de partida el marco económico (el REF, o Régimen Económico y Fiscal) en el que se desarrolló la economía de las Islas hasta 1991. Aunque la integración de España en la Unión Europea no afectó inicialmente de forma sensible a Canarias —pues ésta no entró a formar parte de la unión aduanera, ni de la política exterior común, política agrícola común, política de pesca, ni aplicación del IVA—, a partir de 1991 (con la adopción del Reglamento 1911/91) el marco de adhesión se vio profundamente alterado. La aplicación de este reglamento y la consiguiente decisión del Consejo estableciendo el POSEICAN (Programa de Operaciones Específicas por la Lejanía e Insularidad de las Islas Canarias) supuso la aplicación a Canarias de las políticas agrícola y de pesca comunitarias, el establecimiento de un régimen específico de abastecimiento (REA), y la creación de un impuesto general indirecto canario (IGIC), esencialmente idéntico al IVA comunitario, así como un arbitrio sobre la producción y las importaciones (APIC). Además, desde el punto de vista de la política comercial, el citado regla-

mento supuso la integración de Canarias en la unión aduanera, de la que sólo quedan excluidos algunos productos sensibles, los englobados bajo el REA, y el plátano.

La importancia que para la economía canaria tiene el nuevo régimen aduanero y fiscal es analizada, a continuación, por el profesor **Francisco Clavijo Hernández**, quien estima que la aplicación del derecho comunitario a las Islas Canarias se concreta, en esta vertiente, en los siguientes aspectos esenciales: 1) el Archipiélago forma parte del territorio aduanero comunitario desde el 1 de julio de 1991, aplicándose desde esa fecha, aunque de forma gradual hasta el año 2000, el Arancel Aduanero Común a las importaciones de terceros países; 2) adopción de medidas específicas por las que se suspenden, de forma total pero con carácter temporal, los derechos arancelarios a una serie de productos; 3) establecimiento de excepciones a la política comercial común, consistentes en la adopción de un sistema especial de aplicación de los derechos *antidumping* en relación con una gama de productos, y 4) establecimiento de algunas especialidades en el tráfico de perfeccionamiento activo en el régimen de zonas francas. Desde el punto de vista fiscal, además de analizar con detalle las figuras arriba mencionadas, se hace referencia a algunas otras, como la Reserva para Inversiones (que sustituye al antiguo Fondo de Previsión para Inversiones), la tarifa especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías y la creación de la Zona Especial de Canarias (ZEC), tratando de atraer capitales y empresas del exterior. En conjunto, se estima que este nuevo régimen fiscal contribuirá a potenciar la economía, tanto por la menor carga del gravamen y por su apoyo a la inversión como por la protección (transitoria) que otorga a la producción interior.

En la misma línea que el artículo de **J. Alcaide**, pero con una perspectiva temporal más próxima a nuestros días y con un énfasis mayor en las fuentes del crecimiento económico, los profesores **José Angel Rodríguez Martín** y **Pedro Gutiérrez Hernández** abordan el tratamiento de los rasgos estructurales de la economía canaria, precisando que los principales obstáculos a su desarrollo provienen de su condición insular, de la pequeñez del mercado interno y del retraso asociado a factores sociales y culturales. Por el contrario, entre las causas propiciadoras del impulso económico canario, estos autores apuntan las externalidades naturales, que generan atributos de diferenciación con buena cotización por la demanda, y la existencia de incentivos que, por tener una cuantía compensadora de algunos de los costes de la insularidad, tienen una cierta capacidad de atracción. Además, estos autores destacan también el papel protagonista desempeñado por el sector público, tanto en su vertiente de transferencia de rentas como en la de promoción, así como la creciente similitud entre el ciclo económico canario y el que se produce en el ámbito nacional y en el entorno de la Unión Europea.

**La economía canaria:  
pasado, presente  
y futuro**

A analizar la posición de Canarias en la economía española y en la Unión Europea se dedica, precisamente, el artículo de los profesores **Manuel Navarro Ibáñez, Simón Sosvilla Rivero y Miguel Becerra Domínguez**. Los autores, tras revisar los principios teóricos que promueven la convergencia, ponen de relieve no sólo que Canarias ya ha convergido con el resto de España, sino que, además, se encuentra en la senda de convergencia con la Unión Europea. Este proceso de acortamiento de distancias ha sido posible, a su juicio, gracias al aprovechamiento de la ventaja competitiva canaria en la actividad turística, lo que ha ido generando un fenómeno de especialización productiva creciente en el sector servicios. Sin embargo, los autores consideran que no existen, al menos por el momento, razones para sostener que este proceso de convergencia se pueda mantener en el tiempo, pues opinan que la excesiva polarización en los servicios, y en concreto en el turismo, puede convertirse en una fuerte limitación para el futuro desarrollo de la región; asimismo, consideran que el proceso de convergencia puede verse frenado en el futuro, caso de continuar con el modelo de desarrollo seguido hasta ahora, en el que se favorece a los buscadores de renta por encima de los empresarios competitivos y comercializadores.

A enfatizar las limitaciones que presenta Canarias de cara al futuro, así como a proponer algunas líneas de actuación, dedica su atención el artículo de profesor **José Angel Gil Jurado**. Insistiendo en algunos de los estrangulamientos ya apuntados (tejido empresarial frágil y estrecho, reducida dotación de capital humano cualificado, bajo grado de incorporación del capital tecnológico a los procesos productivos), el autor hace referencia a que el fuerte sesgo que presentan las exportaciones canarias en productos del sector primario se constituirá, progresivamente, en un elemento problemático, ya que se está produciendo un proceso imparable de sustitución de mercados protegidos por mercados competitivos. Teniendo en cuenta este hecho, parece obvio que el reto básico es el de mejorar la competitividad en términos de calidad, costes, productividad, eficiencia en la comercialización y rentabilidad. Por otro lado, al reconocer también la excesiva concentración en la exportación de servicios turísticos, se estima que el objetivo que se ha de perseguir es la reducción del grado de dependencia y vulnerabilidad de los segmentos del mercado, muy inestables y con baja capacidad de gasto, a que se dirigen tales servicios, lo que de nuevo exige diversificar la oferta y mejorar la calidad.

#### **Población y empleo**

Tras esta aproximación, los tres artículos siguientes, así como una nota técnica redactada por **Enrique Wood Guerra**, director del Instituto Canario de Estadística (ISTAC), se dedican a analizar el comportamiento y la estructura demográfica de la región, las magnitudes laborales y la relación existente entre educación y población laboral. El primero de los trabajos, firmado por los profesores **Dirk Godenau y José-León García**



**Rodríguez**, pone de manifiesto algunos rasgos comunes y otros diferenciadores de la población canaria frente a la del conjunto del país. De forma sucinta, tales rasgos se refieren a: 1) una rápida disminución de la fecundidad a partir de los años setenta, que ha propiciado una caída en la tasa de crecimiento demográfico; 2) una densidad demográfica muy superior a la media nacional, aunque con profundas diferencias por islas; 3) una inmigración moderada, pero sostenida, y una amortiguación de los movimientos migratorios interinsulares, y 4) una población relativamente más joven que la nacional, aunque embarcada en un proceso de envejecimiento progresivo.

En cuanto a los aspectos laborales, la colaboración de los profesores **David Cova Alonso**, **José Manuel González Pérez** y **Olga M<sup>a</sup> Rodríguez Rodríguez**, centrada en dos periodos (1955-75 y 1976-94), evidencia las características más destacadas del mercado de trabajo canario. Éstas se resumen en que el dinamismo de la población activa y ocupada ha sido, en todo momento, sensiblemente superior al del conjunto nacional, aunque, particularmente en el segundo periodo, la fuerte discrepancia habida entre el ritmo de crecimiento de la población activa y el de creación de empleos se tradujo en un paro creciente, concentrado, sobre todo, en la población juvenil y en la población femenina. Además, el artículo en cuestión apunta que, si bien entre 1976 y 1989 la tasa de paro regional se vio notablemente influida por el comportamiento a escala nacional, a partir de 1990 la relación se desvanece un tanto, lo que indica que a partir de la fecha mencionada existen factores específicos a escala regional que explican la persistencia del paro.

El último de los artículos que componen el bloque demográfico, firmado por los profesores **José Luis Moreno Becerra** y **Juan Manuel Cabrera Sánchez**, analiza la situación educativa de Canarias y su conexión con el mercado de trabajo. En relación con el primer aspecto, los autores destacan el proceso de convergencia de Canarias con la mayoría de las *ratios* nacionales, pese a lo cual manifiestan que la región se encuentra por debajo de la media del país en la mayoría de los casos. En cuanto al análisis laboral de la población, observan un importante desplazamiento de los niveles educativos inferiores a los niveles medios y, en menor medida, a los superiores. Este trasvase, que se ha visto reflejado tanto en la composición de la población activa como en el de la ocupada, determina también la composición educativa de la población desempleada, donde la presencia de parados con niveles educativos medios y superiores ha aumentado en términos porcentuales en los últimos años; no obstante, es preciso apuntar que, al igual que en la esfera nacional, la situación laboral de quienes ostentan niveles educativos superiores se sigue comparando favorablemente con la de quienes tienen menores niveles de formación.

### **La estructura productiva**

Pasando a analizar la estructura productiva de la región, el primero de los artículos, del profesor **Francisco José Ledesma Rodríguez**, aborda el tratamiento de la agricultura canaria y los cultivos de exportación. Tras recordar que el territorio isleño, por sus peculiaridades orográficas y climáticas, ofrece un medio particular para el desarrollo de la agricultura, el autor pone de relieve la aparentemente mermada importancia cuantitativa del sector, caracterizando al mismo en función de las explotaciones existentes —con una bipolarización clara entre pequeñas explotaciones familiares y grandes explotaciones muy capitalizadas— y del elevado grado de especialización alcanzado, con predominio de los cultivos del plátano y el tomate y, en menor medida, de las flores y las plantas ornamentales. Tras señalar las dificultades por las que pasan estos cultivos de exportación, el autor considera que, en parte, el futuro del sector agrario en Canarias requiere una consolidación en el mercado local de las llamadas producciones menores.

Dentro del ámbito primario, el profesor **Alvaro Díaz de la Paz** examina las dificultades por las que pasa el subsector pesquero canario, el cual parece estar sumido, en los últimos años, en un permanente estado de crisis, auspiciado por la pérdida del caladero sahariano. Este hecho, unido al incremento en los costes de producción, a la reducción de las exportaciones y a la crisis en la industria transformadora, ha llevado a la reducción de la flota y de las capturas. Dado que la política pesquera seguida, calificada de contradictoria por el autor, no ha servido para mitigar este comportamiento regresivo, se concluye que las expectativas de viabilidad del sector se encuentran fuertemente constreñidas.

Pasando del sector primario al secundario, las profesoras **Beatriz González López-Valcárcel** y **Delia Dávila Quintana** ponen el énfasis en reivindicar la importancia del sector industrial canario, ya que consideran que ésta trasciende la información proporcionada por las cifras sobre su participación en el PIB regional y en el empleo, opinión que sustentan, sobre todo, en la contribución del sector a la diversificación productiva regional y en la provisión y gestión de dos recursos estratégicos, como el agua y la energía, que el sector realiza. Desde una perspectiva más estructural, y reconociendo la fuerte presencia del sector público en la industria, se destaca la especialización industrial en bienes de consumo final, en la etapa madura del ciclo de vida, de demanda débil o media, y empleando tecnologías de producción muy estandarizadas y difundidas internacionalmente.

Si el sector industrial tiene en Canarias una presencia relativa muy inferior a la media nacional, la construcción, aunque con enormes vaivenes, ha mantenido, en promedio, una cuota similar en Canarias y en el resto de España. Tras esta evidencia, la colaboración de los profesores **Santiago Rodríguez Feijoó**, **Delia Dávila** y **José Ángel Gil Jurado** apunta los aspectos más notables en la conducta del sector, aspectos que se manifiestan en una pérdida de peso relativo en la actividad económica y,

consiguientemente, en la capacidad para generar nuevos empleos. El comportamiento cíclico de la actividad constructora, muy vinculado al de la turística y con cierta capacidad de arrastre sobre el sector industrial, ha sido muy desigual en los segmentos de viviendas, otros edificios y obras de ingeniería civil, apreciándose en el primer caso una menor dotación que a escala nacional, al tiempo que un considerable esfuerzo por reducir diferencias.

El turismo, como se ha dicho repetidamente, es la actividad productiva más representativa de la estructura económica de Canarias. Centrando su estudio en el periodo 1985-94, los profesores **Manuel Navarro Ibáñez** y **Miguel Becerra Domínguez** dedican su colaboración al análisis de este subsector, presentando como sus características básicas las que se enumeran a continuación. En primer lugar, un crecimiento espectacular en el número de visitantes, lo que ha consolidado a la región, dentro del mercado europeo, como líder indiscutible en la época invernal y como uno de los destinos más importante en la temporada estival. En segundo lugar, la oferta de alojamiento creció a un ritmo muy fuerte hasta 1991, atemperándose después de forma notable; este crecimiento de la oferta, mayor que el de la demanda, propició una caída de los precios por noche y, en consecuencia, de la rentabilidad de los establecimientos tradicionales, lo que provocó, junto con la actuación de los *tour operadores*, la "crisis" de los años 1989 y 1990. En tercer lugar, y con posterioridad a esta "crisis", el incremento en los niveles de ocupación, no acompañados por reducciones en la estancia media, la situación interna de algunos destinos competidores y las sucesivas devaluaciones de la peseta han contribuido a mejorar la rentabilidad de las explotaciones turísticas, aunque ésta no se manifiesta de forma lineal en todos los ámbitos, debido a la presencia creciente de fenómenos como el de la segunda residencia, el *time sharing* y la elevada competencia entre diferentes zonas e islas del Archipiélago. Con una visión de futuro, y tratando siempre de mejorar la base ya existente, los autores consideran que una cierta diversificación turística sería muy deseable, proponiendo, en consecuencia, la explotación de formas alternativas de turismo, tales como el turismo rural, el ecoturismo, el turismo de alta renta y el turismo de congresos, entre otros.

Dada la configuración territorial existente en Canarias, motivada por la insularidad, la fragmentación en islas y las características orográficas, las infraestructuras de transporte y los servicios correspondientes, así como las telecomunicaciones, constituyen un elemento de vital importancia para el desarrollo de la región. A analizar las infraestructuras de transporte se dedica, precisamente, la aportación de las profesoras **Lourdes Trujillo Castellano** y **Concepción Román García**, quienes centran su atención en efectuar un análisis comparativo de la dotación de infraestructuras de transporte en la región y en el examen de la relación de causalidad existente entre inversión y dotación de infraestructuras. Por lo que

se refiere a la primera de las cuestiones, la conclusión obtenida cuando se comparan las infraestructuras de red —en lugar de las puntuales, como puertos y aeropuertos— es muy clara: la red de carreteras satisface ampliamente las necesidades de accesibilidad, pero no las de la población, que representa la demanda efectiva, particularmente en algunos municipios que aglutinan una población flotante permanente muy numerosa; la solución a este problema requiere prestar más atención a la calidad de la red que a la cantidad (km.) de la misma. En cuanto al segundo de los aspectos mencionados, se concluye que sólo una parte de las inversiones viene explicada por las dotaciones de infraestructura de transporte, considerando que Canarias es, en este sentido, una de las regiones españolas más penalizadas.

En el ámbito de los servicios de transporte, los profesores **Ginés de Rus Mendoza** y **Francisco López del Pino** manifiestan que, en lo que concierne al transporte terrestre de viajeros, la reglamentación existente, que convierte en mayoristas a los concesionarios, perjudica a los usuarios, tanto en términos del precio como de la calidad del servicio prestado. En el terreno del transporte aéreo y marítimo, los procesos de liberalización que se encuentran en marcha abren nuevas posibilidades, subrayando los autores que ello proporcionará —ya lo está haciendo en la actualidad— mejoras de bienestar para los residentes canarios, derivadas, sobre todo, de la competencia que se establece entre las empresas que prestan los servicios.

Por último, si las telecomunicaciones tienen una relevancia creciente en el mundo actual, ésta es todavía mayor en el caso de una comunidad insular, en la que las dificultades del intercambio de productos e ideas son más acusadas. En consecuencia, y como apuntan los profesores **Juan Acosta Ballesteros** y **Eduardo Martínez Budría**, las telecomunicaciones producen un impacto relativo mayor en Canarias que en el resto de España o del continente, por lo que tienen un carácter verdaderamente estratégico. Pese a ello, el nivel de desarrollo de éstas en las Islas Canarias es algo menor que el correspondiente a la media del país, el cual muestra, a su vez, un cierto retraso en comparación con otros países más desarrollados. Por consiguiente, una evolución diferencial de signo positivo para Canarias sería altamente deseable, algo que, por otro lado, parece posible acometer, dada la mayor rentabilidad de las líneas telefónicas canarias frente a las españolas.

Los dos siguientes artículos dentro del bloque de la estructura productiva, cuyos autores son los profesores **Dirk Godenau** y **Pedro Gutiérrez**, por un lado, y **Juan Manuel García Falcón** y **Manuel Rodríguez Díaz**, por otro, abordan el tratamiento de cuestiones relacionadas con el subsector del comercio interior; el primero, desde una perspectiva general, y el segundo, desde la óptica más concreta de los grandes centros comerciales. Una síntesis apretada de ambas contribuciones pone de manifiesto que este subsector tiene un gran peso en la estructura productiva cana-

ria, destacando la presencia de empresas mayoristas que, debido a la existencia de siete mercados insulares, conforman unos canales de distribución largos y solapados. Entre las empresas comerciales, sin embargo, predominan las de pequeñas dimensiones y sin demasiada vinculación entre sí —a través, por ejemplo, de la participación en asociaciones u organizaciones comerciales—, aunque la tardía pero rápida implantación de grandes superficies, promovidas por grandes empresas multinacionales de distribución, está empezando a cambiar de forma sustancial los hábitos de consumo, cambios auspiciados también por el aumento en la renta familiar disponible, y, como consecuencia, está afectando negativamente al comercio tradicional. Este comercio, sin embargo, parece gozar de un cierto amparo en la nueva Ley de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias, de 1994, por lo que debería ser capaz de reaccionar y competir.

Se analiza a continuación el comportamiento del sector exterior canario, tanto desde la vertiente comercial como desde la financiera. Aun cuando existe una opinión ampliamente generalizada de que Canarias es una economía muy abierta al exterior, el profesor **José Villaverde Castro**, coordinador de esta publicación, pone de manifiesto que, si bien esto es cierto cuando se considera conjuntamente el comercio de bienes y servicios, incluidos los turísticos, no lo es cuando únicamente se tiene en cuenta el comercio de mercancías. Aun así, este comercio exterior, tanto con el resto del país como con el extranjero, es absolutamente vital para la economía canaria, por lo que, en este frente, como sucedía también en el industrial, hay que convenir que la relevancia del sector es mayor que la que indican las *ratios* convencionales de apertura; este hecho se pone de manifiesto, de forma diáfana, en el elevado déficit que, en términos relativos, ha cosechado tradicionalmente la comunidad canaria. Por otro lado, se precisa también que el rasgo más distintivo del comercio canario con el extranjero es su acusado carácter interindustrial, mucho más fuerte, por ejemplo, que el que se manifiesta en el conjunto del país y en las áreas más desarrolladas; en consecuencia, se concluye que este comercio se explica más a través de las ventajas comparativas que de las ventajas competitivas.

En la vertiente financiera de las relaciones de Canarias con el extranjero, el profesor **Simón Sosvilla** manifiesta, en su breve nota, que, en los últimos años, se ha producido, aunque con fuertes altibajos, un notable crecimiento, lo que no ha impedido que la participación relativa se sitúe todavía muy por debajo de la que correspondería a la región en función de su PIB. Además, el autor encuentra que un elemento definidor de la inversión extranjera en Canarias es que la inversión directa, altamente concentrada en el sector terciario, mantiene, al menos para los años para los que se dispone de información, un valor absoluto parejo al de la inversión en inmuebles, ámbito en el que la participación de Canarias en relación con el total nacional es verdaderamente notable.

Al analizar la estructura y resultados de la empresa canaria, los profesores **Urbano Medina Hernández**, **Ana L. González Pérez** y **María Gracia Rodríguez Brito** resaltan que el comportamiento en la región ha sido similar al del conjunto de empresas del país, anotando que las únicas diferencias encontradas apoyan su razón de ser en las diferencias existentes entre los tejidos productivos español y canario, lo que comporta, en Canarias, una estructura inversora bastante sesgada hacia los activos circulantes y una estructura de financiación en la que la presencia del endeudamiento es muy elevada. Asimismo, los autores subrayan también que, con un tamaño medio reducido, la empresa canaria se concentra básicamente en los subsectores comercial, turístico y de la construcción, lo que da lugar a la presencia de una alta dosis de variabilidad en su rentabilidad financiera.

El profesor **Miguel Sánchez Padrón** aborda, desde una perspectiva tanto global como desagregada, la situación de la innovación y la tecnología en la economía canaria. De acuerdo con el primer enfoque, concluye diciendo que una radiografía de la situación de la I+D en las Islas proyecta una imagen bastante precaria de la región, anotando a continuación que ésta puede ser incompleta y sesgada. En este sentido, la aproximación microeconómica que viene a continuación intenta mostrar el potencial de innovación y el acervo tecnológico existente en algunos campos, principalmente en los vinculados al trabajo del Instituto de Astrofísica de Canarias y a la existencia de una agricultura de exportación que, históricamente, ha dado muestras de una considerable capacidad de adaptación e innovación.

Para completar el panorama referente a las características fundamentales de la estructura productiva canaria y a los problemas que ésta plantea de cara al futuro, este bloque temático incluye también un análisis del sector público autonómico (al que se añade una breve nota, escrita por el profesor **José Manuel González Pérez** y por **José E. Salvador Villar**, Técnico-Auditor de la Audiencia de Cuentas de Canarias, sobre el sector público local, en la que, entre otros aspectos técnicos y procedimentales, se indica que el volumen de recursos que moviliza se sitúa en torno al 8 por 100 del PIB regional) y otro del sector financiero. La primera de las colaboraciones corresponde a los profesores **Oscar Bergasa Perdomo** y **Rodolfo Espino Romero**, quienes ponen de manifiesto que, debido a una serie de vicios institucionales —el sistema electoral y la organización político-administrativa del territorio—, el comportamiento del sector público canario no ha resultado totalmente satisfactorio, ya que tales vicios han limitado la capacidad para planificar y gestionar de los sucesivos parlamentos y gobiernos autónomos. Asimismo, los autores resaltan que, desde la perspectiva de los ingresos, hay dos rasgos, la existencia de un impuesto propio y la aplicación de tributos indirectos específicos, que otorgan a la región un grado de autonomía y corresponsabilidad fiscal superior al de otras comunidades autónomas, lo que no evita que la

fuente principal de recursos sean las transferencias de la Administración central. En el ámbito del gasto, la amplitud de funciones contempladas en el marco competencial, así como la existencia de importantes déficit en materia educativa y sanitaria, han supuesto una rápida expansión de aquél, haciendo que en la región se cumpla, en buena medida, la conocida Ley de Wagner. Por último, los autores dan cuenta de que, como consecuencia del notable aumento del gasto, y pese al incremento de los ingresos, amparados, en cierta medida, en una mayor presión fiscal suscitada a partir de las reformas emprendidas a partir de 1990, el grado de endeudamiento autonómico ha crecido de forma exponencial, pese a lo cual su nivel es inferior al del endeudamiento medio de las administraciones territoriales.

Por último, se aborda el estudio del sistema financiero canario en un trabajo conjunto de los profesores **Luis Delgado Peral**, **Rosa M<sup>a</sup> Lorenzo Alegría** y **Francisco P. Calatayud**. Los autores manifiestan que las peculiaridades del sistema canario frente al nacional derivan, única y exclusivamente, de la particular estructura económica de la región, de la estructura financiera de sus empresas y de la vigencia del REE. Como rasgos más significativos, se consideran, por un lado, la mayor cuota de los bancos en la captación de depósitos y, por otro, que el mayor ritmo de crecimiento de éstos se manifiesta entre las cajas de ahorros, subsector caracterizado por una atención al cliente, en forma de más oficinas y más empleados, mejor que la que se da en el conjunto nacional, y con las *ratios* convencionales («beneficio neto/balance medio» y «beneficio neto/empleados») mejores que las obtenidas por el conjunto de las cajas de ahorros del país. Finalmente, los autores apuntan, asimismo, las posibilidades que para el sistema crediticio de la región puede ofrecer el funcionamiento de la ZEC —con unas señas de identidad similares a las de las áreas *off-shore*—, aunque subrayan que el éxito de ésta requerirá que las instituciones autonómicas se involucren directamente en una política de promoción e impulso.

El último de los bloques temáticos trata de analizar algunos de los elementos constitutivos de la llamada «especificidad canaria», elementos que han estado planeando, de una u otra forma, sobre todas las contribuciones realizadas. Probablemente, dentro de estos elementos de «especificidad», el más obvio de todos es el tantas veces aludido de la insularidad y la fragmentación territorial, rasgo que analizan los profesores **Carlos Murillo Fort**, **Santiago Rodríguez Feijoó** y **Luis Javier López Martín** desde la vertiente, cuantitativa y cualitativa, de los costes que ambos fenómenos implican. La evaluación de estos costes —que gira alrededor de la factura de los transportes de mercancías y gastos de viaje de las personas, así como de las consecuencias de una determinada estructura productiva condicionada por

### **Análisis de la especificidad canaria**

estos elementos, pero atemperada por las dotaciones de infraestructuras— se cuantifica en términos del PIB insular, estimándose que éste sería un 7 por 100 superior al existente en la actualidad si Canarias estuviera situada, en lugar de donde está, en el territorio peninsular. Pese al carácter tentativo que tiene todo ejercicio de simulación, y pese a que los empresarios canarios estiman que esta evaluación comporta un sesgo a la baja, lo que se pone de manifiesto, de forma evidente, es que la insularidad y la fragmentación territorial suponen un *handicap* importante para el desarrollo canario, y que, como tal, la región se hace acreedora a un tratamiento diferencial por parte de los poderes públicos.

Si la insularidad y la fragmentación territorial son un elemento definidor de la realidad económica canaria, los problemas medioambientales y de recursos naturales no lo son menos, especialmente teniendo en cuenta que el tipo de desarrollo seguido en la región, el turístico, se ha basado en la explotación de unos recursos de alto valor ecológico y paisajístico, pero sumamente frágiles. En este sentido, la aportación del profesor **Carmelo León González** indica que la política medioambiental seguida en el Archipiélago se ha basado en la ordenación del territorio y en la gestión de los recursos hídricos, aunque manifiesta que el retraso con que se han producido determinadas actuaciones tendentes a corregir externalidades negativas, generadas en periodos de expansión, hace pensar que los principios de racionalidad económica y social que deberían impregnar tal política han estado, en cierta medida, ausentes de ella.

Asimismo, la proximidad de Canarias a la costa noroccidental del continente africano ha tenido, y probablemente tendrá en el futuro, una influencia notoria sobre el quehacer económico de la región, por lo que puede considerarse como uno de los elementos constitutivos de su «especificidad». Al respecto, los profesores **José Boza Chirino** y **Federico Fuentes Martín**, más que examinar el pasado —del que ponen de relieve la pobreza e inestabilidad de los intercambios, fenómenos auspiciados por la forma en que se descolonizó el Sahara—, exploran algunas de las fuerzas de carácter internacional y local que condicionan la política económica que se podría poner en marcha en relación con esta área, estimándose, en definitiva, que Canarias puede y debe jugar un papel importante en la reforma de la estructura económica vigente en algunos de los países más pobres de la zona; este papel, amparado en la intervención de pequeñas empresas oferentes de los bienes y servicios demandados por los vecinos africanos, requiere, para que alcance un nivel adecuado, un cambio de actitud en la práctica exportadora canaria, abandonando su carácter esporádico y sustituyéndolo por uno de continuidad y estabilidad en las relaciones comerciales.



Por último, y al objeto de ofrecer al lector interesado la posibilidad de profundizar en alguna de las materias tratadas en este número monográfico, se ofrece una guía bibliográfica dividida en dos partes: la primera, orientada a presentar las referencias más significativas de carácter general, y la segunda, a recoger las dedicadas al estudio de las relaciones entre Canarias y la Unión Europea.

### **Referencias bibliográficas**



# I. LA ECONOMÍA CANARIA. UNA PERSPECTIVA GENERAL

## 1. MARCO ECONÓMICO

El desarrollo de actividad económica en las islas se ha producido en el marco de un sistema de relaciones económicas que ha permitido el crecimiento de la población y el desarrollo de la actividad económica. Este proceso ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

Desde el punto de vista de la actividad económica, el desarrollo de la actividad económica en las islas se ha producido en el marco de un sistema de relaciones económicas que ha permitido el crecimiento de la población y el desarrollo de la actividad económica. Este proceso ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

Las islas de Canarias, al igual que el resto de España, han experimentado un proceso de desarrollo económico que ha permitido el crecimiento de la población y el desarrollo de la actividad económica. Este proceso ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

Como resultado de este proceso de desarrollo económico, las islas de Canarias han experimentado un crecimiento de la población y un desarrollo de la actividad económica. Este proceso ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

El desarrollo de la actividad económica en las islas de Canarias ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

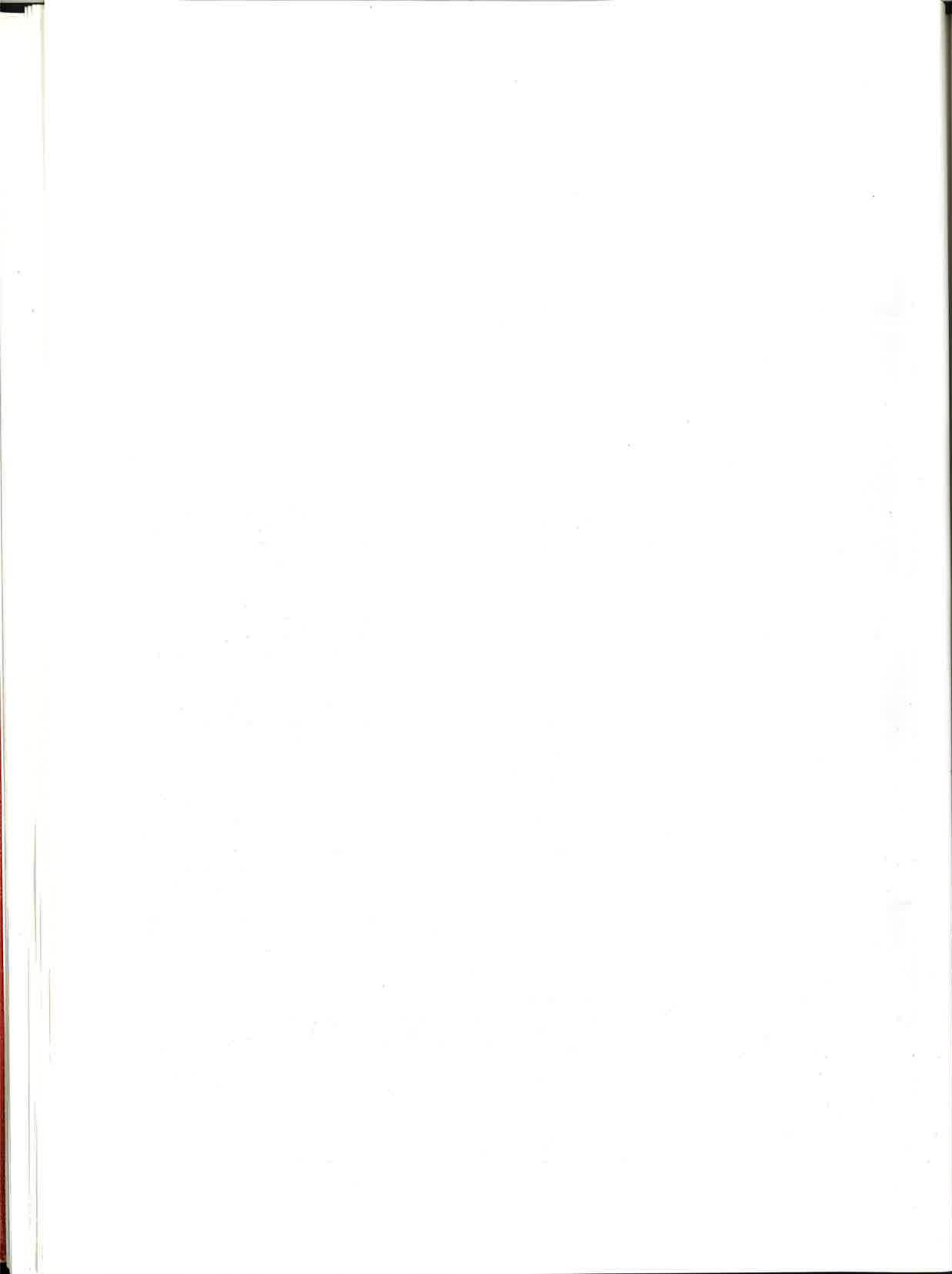
El desarrollo de la actividad económica en las islas de Canarias ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

El desarrollo de la actividad económica en las islas de Canarias ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

El desarrollo de la actividad económica en las islas de Canarias ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.

## II. CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA CANARIA Y PENINSULAR

El proceso de convergencia de la economía canaria y peninsular ha sido el resultado de una serie de factores que han actuado conjuntamente para permitir el desarrollo de la actividad económica en las islas.



# CANARIAS: UNA REGIÓN SINGULAR EN CONTINUO DESARROLLO

Julio Alcaide Inchausti

## I. RASGOS FUNDAMENTALES

Canarias es acaso la región española más singular. Su alejamiento de la Península, su carácter insular, su proximidad africana, su climatología tropical, el crecimiento de su población y la especial idiosincrasia de sus habitantes son unas características que la diferencian del resto del Reino de España.

Desde la óptica económica, sus rasgos estructurales fundamentales sitúan a Canarias como una región con una alta propensión al crecimiento demográfico, aunque atenuado en los últimos veinte años; una estructura productiva con una participación muy elevada del sector terciario, a consecuencia del turismo; una alta dependencia del capital externo y, consecuentemente, una baja participación en el PIB del beneficio de las empresas residentes, lo que promueve un bajo nivel de ahorro total; un elevado consumo público; un *stock* de capital inferior a la media española, a pesar de su mayor crecimiento en los treinta últimos años, y una tasa de paro muy elevada.

Las deficiencias estructurales del archipiélago canario no han impedido que su crecimiento económico real, a partir de 1960 y hasta 1994, se haya multiplicado por 7,3, mientras que el del conjunto de España lo hiciera sólo por 4,3. El crecimiento económico canario a lo largo de los 34 años últimos ha sido superior en el 70,5 por 100 al de la media española, lo que es un signo elocuentísimo de su mayor expansión económica.

Como la población residente canaria, entre 1960 y 1994, ha aumentado el 62,1 por 100, mientras que la española, en su conjunto, creció el 29,2, el desarrollo económico canario en términos de PIB por habitante se multiplicó por 4,5, mientras que el PIB medio por español lo hizo por 3,3. En cualquier caso, el PIB canario por habitante creció, en los últimos 34 años, el 35,9 por 100 más que la media española.

Frente al crecimiento del PIB por habitante del 35,9 por 100 sobre la media española en el período 1960-1994, la renta regional bruta por habitante creció sólo en el 28,8 por 100, mientras que la renta familiar bruta

disponible aumentó en Canarias el 40,8 por 100 más que la media española. Unos datos que confirman, por un lado, la menor capitalización de las empresas canarias residentes y, por otro, el efecto redistributivo favorable al Archipiélago a consecuencia de la evolución de los precios relativos y, sobre todo, la incidencia de las transferencias de renta realizadas desde la Península y a través del sector público.

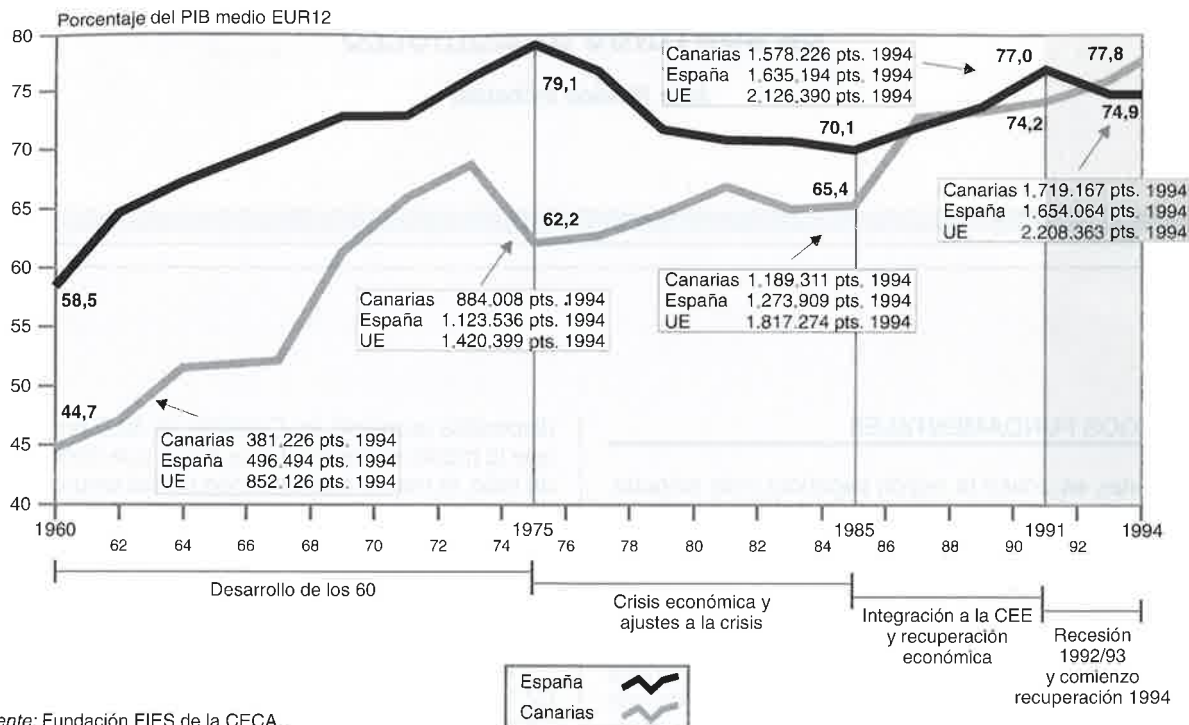
Frente a un crecimiento de la población canaria del 62,1 por 100, entre 1960 y 1994, la población ocupada (empleos) creció sólo el 49,2. Es decir, la tasa de ocupación de la población canaria en 1994 se ha reducido al 92 por 100 de la vigente en 1960. En la media española, frente a un crecimiento de la población del 29,2 por 100, su población ocupada se ha mantenido constante (modestísimo crecimiento en 34 años del 0,5). Por tanto, la tasa de ocupación de la población española, en 1994, era sólo equivalente al 77,8 por 100 de la registrada en 1960.

La evolución en la estructura de la producción canaria, entre 1960 y 1993, ha sido considerable. Frente a la estructura registrada en 1960, la del año 1993 muestra un aumento de 36 puntos porcentuales en la participación de los servicios en el PIB y de 2,3 puntos en la construcción, mientras que la industria perdió 10,3 puntos y el sector agropesquero nada menos que los 28 puntos restantes. Un cambio espectacular de la estructura productiva canaria que, si bien ha sido decisivo para su desarrollo económico, ha creado unos desequilibrios importantes que no pueden desconocerse.

## II. CONVERGENCIA REAL DE LAS ECONOMÍAS CANARIA Y EUROPEA

El gráfico 1 muestra con clara elocuencia el proceso de convergencia de las economías canaria y española frente a la Unión Europea (EUR-12) en el período 1960 y 1994. Dicho gráfico representa los índices de convergencia español y canario frente a la EUR-12, una convergencia evaluada en términos de PIB por habitante a los precios constantes según el índice de poder

**GRAFICO 1**  
**CONVERGENCIA REAL DE ESPAÑA Y CANARIAS CON LA UNION EUROPEA**  
**(PIB per cápita español y canario en porcentaje del PIB medio de la Unión Europea)**



Fuente: Fundación FIES de la CECA.

de compra calculado por EUROSTAT (\*). Según dicho índice (tabla 1), el PIB por habitante de España en 1960 equivalía al 58,5 por 100 de la media de la EUR-12, un índice que, después de alcanzar el 79,1 por 100 en 1975, descendió al 74,9 en 1994. Al conocerse la dimensión del PIB por habitante canario frente a la media española igual a 100, según las estimaciones del BBV y de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros, se ha podido evaluar la posición relativa de Canarias frente a la media de la EUR-12 que queda representada en el gráfico 1 (tabla 1).

Hasta 1973, las convergencias española y canaria frente a la CE evolucionaron en paralelo, ganando 17,8 y 24,1 puntos porcentuales, respectivamente, frente a la media de la EUR-12.

La crisis del petróleo, a partir de 1973, tuvo una influencia decisiva en la evolución del turismo internacional, de tal forma que, mientras que entre 1973 y 1975 la economía española mejoró su posición relativa frente a Europa en 2,8 puntos porcentuales, Canarias perdió nada menos que 6,6 puntos (un dato que muestra los riesgos de una economía excesivamente dependiente de un sector productivo). En el decenio crítico, 1975-1985, en el que la economía española perdió 9 puntos en su nivel de convergencia con Europa, Canarias, a consecuencia de la recuperación del turismo internacional, mejoró su posición relativa en 3,2 puntos, reduciendo la distancia relativa frente a España a sólo 4,7 puntos, frente a los 16,9 registrados

en 1975. A partir de dicho año, y a pesar de la última crisis económica, que hizo retroceder la posición media española frente a la UE, entre 1991 y 1994, en 2,1 puntos porcentuales, la economía canaria siguió avanzando en la convergencia europea hasta situarse en 1994, en el 77,8 por 100 de la media de la EUR-12, superando en 2,9 puntos al índice español. Una tendencia que, de mantenerse en el futuro, tardaría más de quince años en igualar el desarrollo canario con el europeo.

Este período de tiempo se podría reducir unos cinco años —es decir, serían necesarios al menos diez años para que el PIB canario fuera similar a la media europea— si la incorporación de nuevos países aminorara las diferencias relativas de España con el conjunto de la UE, y siempre que el PIB canario aumentara cada año un punto más que la media de la Unión Europea.

En términos reales, como también muestra el gráfico, entre 1985 y 1994, el PIB por habitante, en términos de poder adquisitivo real, creció en Canarias el 44,5 por 100 (tasa anual del 4,2), en España el 29,8 (tasa anual del 2,9) y en la EUR-12 el 21,5 por 100 (tasa anual del 2,2), confirmando el considerable crecimiento económico canario en una etapa de expansión económica que afectó en menor medida a España y a la Unión Europea (EUR-12) que a la economía canaria, con unos crecimientos anuales del PIB entre 1,3 y 2 puntos porcentuales más que en el conjunto de España y la EUR-12.

### III. LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO CANARIOS

Según el censo de la población española de 1797, al finalizar el siglo XVIII la población canaria era de 173.900 habitantes; el 1,65 por 100 del total de España, que sumaba 10.541.200 habitantes. Según el censo de población de 1900, Canarias albergaba a 358.564 habitantes, frente a los 18.616.630 censados para el conjunto del territorio español. Así pues, en tanto que la población española aumentó en el siglo XIX, el 76,6 por 100 (equivalente a un crecimiento anual acumulativo del 0,57), la población canaria creció el 106,2 por 100 (tasa anual acumulativa del 0,73).

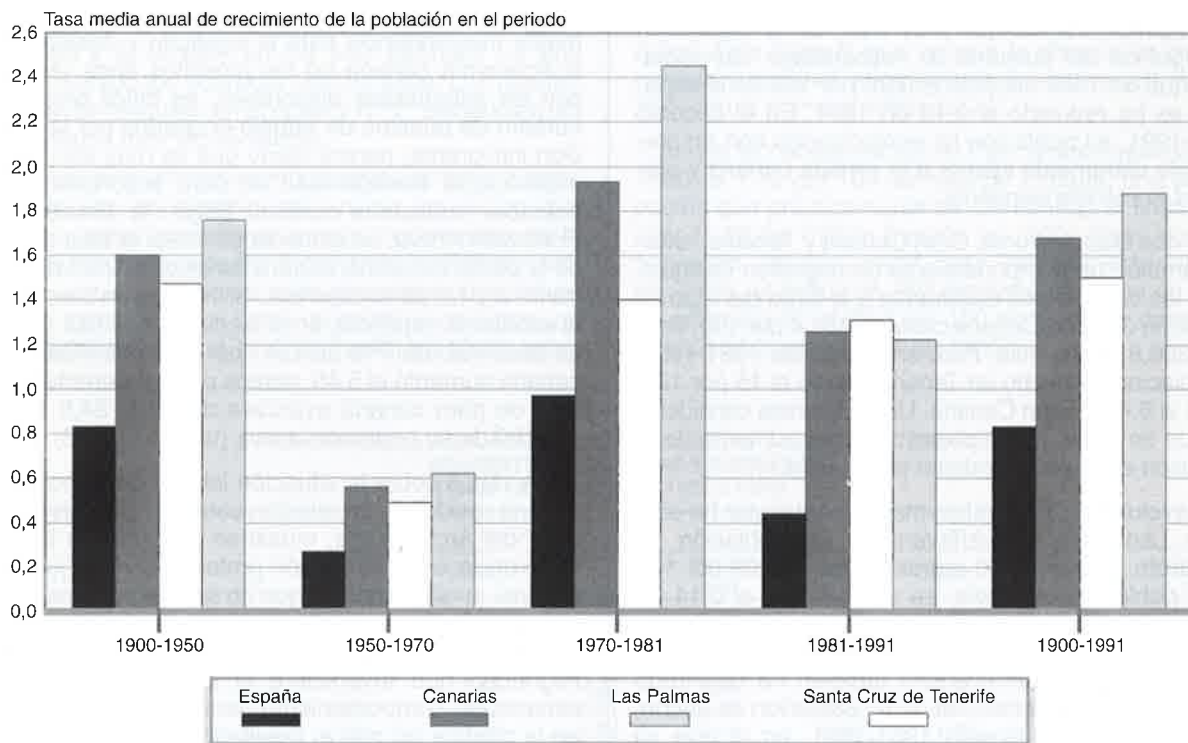
La mayor expansión de la población canaria registrada en el siglo XIX prosiguió a lo largo del siglo XX. En los treinta primeros años de este siglo, el crecimiento de la población canaria fue mayor que el de la del conjunto de España. La población española, entre 1900 y 1930, aumentó el 27,2 por 100 y la canaria el 54,8. Pero en el decenio 1910-1920 la población canaria sólo creció el 3,1 frente al 7 por 100 de España. La gripe de 1918 y la fuerte emigración canaria a Sudamérica explican tal fenómeno, ya que la natalidad canaria siempre ha superado intensamente a la media española.

A partir de los datos de los diez censos decenales de población levantados por el INE (antes Dirección de Estadística) a lo largo del presente siglo (1900-1991) (tablas 2 y 3), se observa cómo la población canaria,

en 90 años, se multiplicó por 4,6, pasando de 358.564 habitantes en 1900 a 1.637.641 en 1991. En tan largo período de tiempo, la población española se multiplicó por 2,1, pasando de 18,6 millones de habitantes en 1900 a los 39,4 millones computados en el último censo de 1991. En tasas de crecimiento anual, la expansión demográfica canaria se produjo a razón del 1,68 por 100 anual, frente al 0,83 español. Es decir, la población canaria ha crecido, en este siglo, a una tasa que ha duplicado la media española.

El mayor incremento de la población canaria respecto a la española ha sido una constante a lo largo del siglo, doblando casi siempre la tasa española de crecimiento. En el decenio 1981-1991, el crecimiento demográfico canario ha triplicado a la media española, lo que hay que interpretar como una aceleración de su ritmo cuando el del resto de la población española tiende a estabilizarse. En el decenio 1981-1991, frente a un crecimiento medio de la población española del 0,44 por 100 anual, la canaria todavía crecía al 1,26, lo que supone una de las mayores tasas demográficas de cualquier país europeo. Las últimas estimaciones de la evolución de la población (1994) muestran cómo, frente a un crecimiento medio español del 0,20 por 100 anual, la población de derecho canaria aumentó el 0,50 por 100. Un dato que confirma cómo Canarias se ha incorporado a la caída generalizada de la tasa de natalidad española, pero manteniendo todavía una tasa mayor de crecimiento poblacional, en parte por la mayor natalidad, pero también por la inmigración (tabla 6).

GRAFICO 2  
EVOLUCION DE LA POBLACION CANARIA Y ESPAÑOLA



**CUADRO N.º 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CANARIA**

|                     | PERÍODO 1900-1991               |             | DECENIO 1981-1991               |             | PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA |               |               |
|---------------------|---------------------------------|-------------|---------------------------------|-------------|------------------------|---------------|---------------|
|                     | Crecimiento total en porcentaje | Tasa anual  | Crecimiento total en porcentaje | Tasa anual  | 1900                   | 1981          | 1991          |
| Gran Canaria .....  | 461,4                           | 1,91        | 6,4                             | 0,62        | 0,68                   | 1,78          | 1,81          |
| Lanzarote .....     | 404,0                           | 1,79        | 65,5                            | 5,17        | 0,09                   | 0,14          | 0,22          |
| Tenerife .....      | 396,8                           | 1,78        | 16,0                            | 1,50        | 0,74                   | 1,57          | 1,74          |
| Fuerteventura ..... | 324,6                           | 1,60        | 64,1                            | 5,08        | 0,06                   | 0,08          | 0,13          |
| La Palma .....      | 80,0                            | 0,65        | 4,0                             | 0,39        | 0,23                   | 0,19          | 0,19          |
| El Hierro .....     | 7,5                             | 0,08        | 9,2                             | 0,88        | 0,03                   | 0,02          | 0,02          |
| La Gomera .....     | 3,3                             | 0,04        | -13,0                           | -1,39       | 0,08                   | 0,05          | 0,04          |
| CANARIAS .....      | 356,7                           | 1,68        | 13,4                            | 1,26        | 1,93                   | 3,83          | 4,15          |
| <b>ESPAÑA .....</b> | <b>111,8</b>                    | <b>0,83</b> | <b>4,5</b>                      | <b>0,44</b> | <b>100,00</b>          | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

La evolución demográfica del archipiélago canario no ha sido igual en todas las islas, ni tampoco en sus agrupaciones provinciales. La provincia de Las Palmas (Canarias Occidentales) multiplicó su población, a lo largo del siglo, por 5,4 (tabla 3), mientras que la de Santa Cruz de Tenerife (Canarias Orientales) lo hizo sólo por 3,9. Descendiendo a los datos por islas, la evolución de la población canaria se recoge en el cuadro n.º 1 (tablas 2 y 3).

Dos islas, El Hierro y La Gomera, apenas han aumentado su población a lo largo del presente siglo, lo que supone una despoblación relativa importante. En el decenio 1981-1991, El Hierro ha aumentado su población menos que la media canaria, pero doblando la media española. La Gomera, por el contrario, perdió, entre 1981 y 1991, el 13 por 100 de su población, con una tendencia evidente a despoblarse.

La isla de La Palma ha tenido un comportamiento más equilibrado, aunque muy lejos de la expansión demográfica del conjunto de Archipiélago. Su población, que en 1900 suponía el 0,23 por 100 de la española, se ha reducido al 0,19 en 1991. En el decenio 1981-1991, su población ha evolucionado con un crecimiento claramente inferior a la medida canaria y próximo a la medida española.

Las dos islas mayores, Gran Canaria y Tenerife, tuvieron también un comportamiento demográfico desigual. Entre los diez censos elaborados a lo largo del siglo, la población de Gran Canaria creció el 461,4 por 100, frente al 396,8 de Tenerife. Pero en el decenio 1981-1991, la población de hecho en Tenerife creció el 16 por 100, frente al 6,4 de Gran Canaria. Una diferencia considerable que se debe, fundamentalmente, al aumento de la población extranjera residente en Tenerife.

La evolución demográfica más espectacular ha sido la de Lanzarote y Fuerteventura. La población de Lanzarote, que en 1900 representaba el 0,09 por 100 de la población española, se elevó hasta el 0,14 en 1981 y el 0,22 en 1991. En este decenio, la población de hecho de Lanzarote aumentó el 65,5 por 100 (tasa anual del 5,17). Fuerteventura también ha registrado un crecimiento espectacular de su población de hecho, sobre todo en el decenio 1981-1991, en el que su población creció el 64,1 por 100 (tasa anual del 5,08).

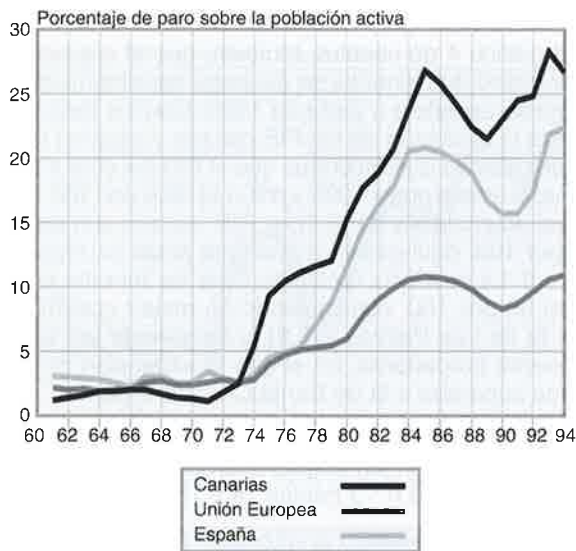
Parece que la población residente canaria seguirá creciendo significativamente, en parte por la más alta tasa de natalidad del Archipiélago (aunque ésta haya descendido espectacularmente), pero también por el cambio migratorio. La expansión económica de Canarias ha hecho desaparecer la tradicional emigración de su población. Pero la expansión que viene registrando la colonia extranjera de jubilados, que establece su residencia en las Islas, hará que la población canaria de hecho siga aumentando, salvo en las tres islas occidentales menores de La Palma, El Hierro y La Gomera.

El crecimiento del empleo canario no ha sido suficiente para ocupar a la población canaria residente en edad de trabajar, a pesar del notable desarrollo económico de la región. Ello ha dado lugar a que la tasa de paro canaria, que entre 1961 y 1973 se situaba por debajo de la media española, la haya superado clara e ininterrumpidamente a partir de 1974. Un hecho de la mayor trascendencia para el equilibrio y desarrollo de la economía canaria en los próximos años. Aunque, con las estadísticas disponibles, es difícil precisar el número de puestos de trabajo ocupados por la población inmigrante, parece cierto que es muy alto, lo que explicaría la elevada tasa de paro soportada por la población autóctona canaria. Según la *Encuesta de Población Activa*, en la media de 1993, la tasa de paro de la población activa canaria se elevó al 28,3 por 100, frente al 21,8 de la española. Si se tiene en cuenta que la economía española, en el bienio 1992-1993, registró un descenso del PIB del 0,41 por 100, mientras que la canaria aumentó el 5,45, parece poco coherente que la tasa de paro canaria avanzara desde el 24,5 al 28,3 por 100 de su población activa (tablas 13 y 16).

Los datos sobre la situación laboral de la población canaria residente, en relación con la expansión económica del Archipiélago, muestran una notable falta de coherencia en la formación profesional de la juventud canaria, en el sentido de que no se adecua a las características de la demanda de los sectores productivos más dinámicos. Si de ello se dedujera un movimiento migratorio que favoreciera la disminución del paro canario, tal comportamiento sería el adecuado, pero, en la medida en que el resultado sea que una de las regiones más expansivas de la economía española y



GRAFICO 3  
EVOLUCION DEL PARO EN LA UNION EUROPEA,  
ESPAÑA Y CANARIAS



europaea soporte una de las más altas tasas de paro, prueba hasta la saciedad que no se está siguiendo una política de formación profesional acorde con la peculiar estructura productiva del Archipiélago.

La mayor expansión del paro canario frente a la media española y, por supuesto, frente a la europea, queda expresada en el gráfico 3, en el que se muestra cómo, desde 1975, la tasa de paro canario supera año a año en unos cuatro puntos porcentuales a la tasa media española.

Las tablas 13 y 14 muestran las variaciones de la población y el empleo en los seis períodos en que hemos dividido los cuarenta últimos años. Los resultados, que se resumen en el cuadro n.º 2, evidencian las disparidades más significativas.

A pesar de que la economía canaria se basa, fundamentalmente, en el sector de turismo, en el que, por principio, deberían esperarse unos incrementos de la productividad aparente del factor trabajo (PIB por unidad de empleo) inferiores a los obtenidos en la industria y la agricultura, los datos disponibles muestran un crecimiento mayor que el de la media española, salvo

en la etapa de la crisis petrolera y en el año 1994. Otro hecho manifestado es que la evolución del empleo ha sido bastante independiente de la evolución demográfica. Según la EPA, en 1994 el empleo en Canarias creció el 4,85 por 100, un dato que, de resultar confirmado por otras estadísticas, no dejaría apenas margen para el aumento de la productividad. En cualquier caso, aunque el dato de la EPA fuera dudoso, parece observarse una gran aproximación entre las tasas de crecimiento del PIB y del empleo. Hecho que, en 1995, aparece manifiesto para el conjunto de España, lo que podría favorecer la caída de la tasa de paro canaria en la medida en que se mantengan las altas tasas de crecimiento del PIB.

Existe, por tanto, una expectativa favorable para la posible reducción de la tasa de paro en Canarias. Pero ello pasaría inevitablemente por una adecuación de la formación profesional de la juventud canaria a las ofertas de empleo que promueve una estructura económica polarizada en el sector turístico y de la construcción.

#### IV. EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN

Hasta que el Banco de Bilbao realizó su primera estimación de la *Renta Provincial de España*, referida a 1955, las estimaciones disponibles sobre la dimensión del PIB regional relativas al siglo XIX y la primera mitad del XX había que tomarlas con las necesarias reservas, sobre todo debido a que las estimaciones del PIB español adolecían de una notable infraevaluación. Sin embargo, la posición relativa de las distintas regiones españolas podría ser correcta, en la medida en que las desviaciones cuantitativas probablemente afectaban en forma parecida a todas ellas.

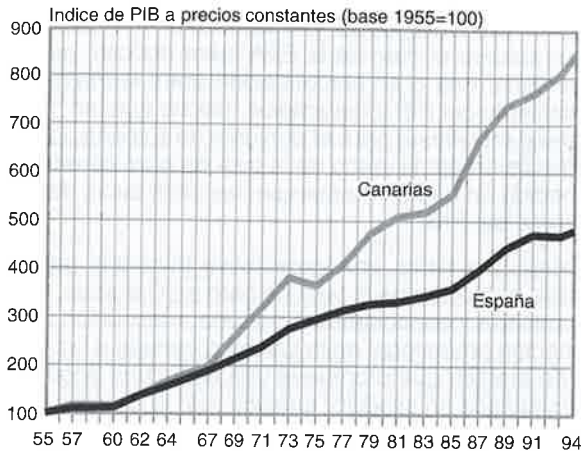
Partiendo de esta hipótesis, se han estimado los datos de la tabla 5, que reflejan la dimensión del PIB canario y español, a los precios corrientes, en el siglo XIX y en la primera mitad del XX.

Según dicha estimación, el PIB canario equivalía, en 1800, al 1,10 por 100 del total de España, una participación que prácticamente se mantendría al finalizar el siglo (1,08 del PIB de España en 1900). Pero, como la población canaria creció más intensamente que la española, el índice de PIB por habitante, que en 1800 se estimaba en el 66,3 por 100 de la media española, descendió hasta el 56,1 en 1900.

CUADRO N.º 2  
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN, EL EMPLEO, EL PIB Y LA PRODUCTIVIDAD  
APARENTE EN CANARIAS Y ESPAÑA  
(Tasas medias anuales, 1955 a 1994)

|                                   | E S P A Ñ A |        |       |               | C A N A R I A S |        |      |               |
|-----------------------------------|-------------|--------|-------|---------------|-----------------|--------|------|---------------|
|                                   | Población   | Empleo | PIB   | Productividad | Población       | Empleo | PIB  | Productividad |
| Autarquía (1955-1960) .....       | 0,84        | 0,55   | 2,32  | 1,76          | 1,73            | 0,30   | 3,04 | 2,73          |
| Desarrollo (1960-1973) .....      | 1,06        | 0,70   | 7,20  | 6,45          | 2,03            | 1,75   | 9,61 | 7,72          |
| Crisis petróleo (1973-1983) ..... | 0,82        | -1,25  | 2,19  | 3,48          | 1,50            | 0,20   | 3,07 | 2,86          |
| Expansión (1983-1991) .....       | 0,38        | 1,36   | 4,03  | 2,63          | 0,72            | 1,53   | 5,03 | 3,45          |
| Recesión (1991-1993) .....        | 0,24        | -2,97  | -0,21 | 2,84          | 0,55            | -0,70  | 2,68 | 3,41          |
| Recuperación (1994) .....         | 0,20        | -0,82  | 2,26  | 3,11          | 0,50            | 4,85   | 4,97 | 0,11          |

**GRAFICO 4**  
**DESARROLLO ECONOMICO DE CANARIAS**  
**(1955-1994)**  
**Evolución del PIB a precios constante (base 1955=100)**



En la primera mitad de este siglo, hasta 1955, la participación canaria en el PIB español más que se duplicó, hasta alcanzar el 2,28 por 100 en 1955. La población canaria también creció mucho más rápidamente que la española. Mientras que en 1900 la población canaria sólo equivalía al 1,93 por 100 de la española, en 1955 llegaba al 2,96. Por este motivo, el PIB por habitante canario en 1955 se estimó en el 77,1 por 100 de la media española, frente al 56,1 computado en 1900, después de haber pasado por el 83,2 de 1940 y el 84,3 de 1950.

En siglo y medio (1800 a 1950), el PIB canario pasó de equivaler al 1,10 por 100 del de España a significar el 2,38. La población canaria avanzó desde el 1,65 al 2,82 por 100 y, como consecuencia de ello, el PIB por habitante, que en 1800 se situaba en el 66,3 por 100 de España, se elevó al 84,3 en 1950; una situación que fue deteriorándose hasta 1967, año en el que comenzó a mejorar hasta alcanzar en 1994 un índice per cápita equivalente al 103,9 por 100 de la media española (tabla 12).

Como muestra el gráfico 4, el desarrollo económico de Canarias desde 1955 se ha caracterizado por un crecimiento más intenso que el de la media española, si bien con un comportamiento algo más errático, como

ocurrió en el bienio 1973-1975, en el que, frente a un crecimiento del PIB del total de España del 7 por 100, el PIB canario descendió el 4,4 como consecuencia de la fuerte crisis experimentada por el turismo extranjero en los primeros años de la crisis del petróleo.

El gráfico 4 demuestra, también, que el crecimiento económico de Canarias se despegó sensiblemente de la media española a partir de 1985. Con los datos que aporta la evolución de los PIB canario y español (tabla 6), se observa que, mientras que el PIB del conjunto de España creció entre 1985 y 1994 el 33,6 por 100 (tasa anual acumulativa del 3,3), el PIB canario aumentó el 53 por 100, equivalente a una tasa anual acumulativa del 4,8. La provincia de Santa Cruz de Tenerife alcanzó el 58 por 100, consiguiendo un mayor crecimiento que la de Las Palmas (48,5), y rompiendo así con el esquema precedente, en el que la expansión de esta última superaba a la de Santa Cruz de Tenerife.

El crecimiento del PIB real en Canarias, sus provincias y España, en las etapas diferenciadas, fue el que recoge el cuadro n.º 3 (tablas 14 y 15).

En todas las etapas analizadas, el crecimiento del PIB canario superó ampliamente al de la media española, de tal forma que, para el conjunto de los treinta y nueve años que separan 1955 de 1994, la tasa anual acumulativa del PIB canario fue del 5,6 por 100, frente al 4,1 de la media española.

En el conjunto de dicho período, el crecimiento de las dos provincias canarias fue muy parejo, superando, ligeramente, Santa Cruz de Tenerife a Las Palmas, una diferencia que resulta ampliada a consecuencia del mayor crecimiento de la población en la provincia de Las Palmas. En la etapa autárquica, 1955-1960, el PIB tinerfeño creció más que el grancanario, pero en la etapa de desarrollo y en la de la crisis del petróleo, desde 1960 a 1983, el PIB de Las Palmas aumentó más que el de Tenerife, alternándose este comportamiento desde 1983 hasta 1994, período en el que la economía tinerfeña se desarrolló con más intensidad.

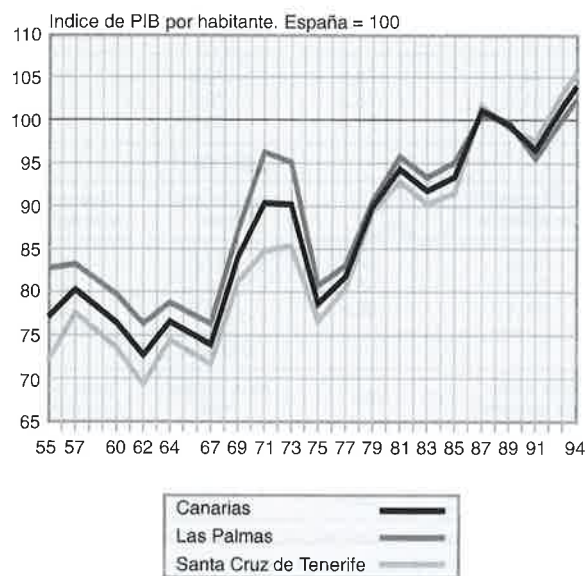
En cualquier caso, se trata de unas pequeñas diferencias (gráfico 5), ya que la evolución de la economía canaria ha sido muy homogénea, aunque se perciben unos comportamientos distintos cuando se analizan las siete islas por separado.

La evolución de la estructura económica canaria, según los sectores de la producción (tablas 17 y 18),

**CUADRO N.º 3**  
**CRECIMIENTO DEL PIB REAL EN CANARIAS Y ESPAÑA**

|                                  | ESPAÑA       |            | CANARIAS     |            | LAS PALMAS   |            | STA. CRUZ DE TENERIFE |            |
|----------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|-----------------------|------------|
|                                  | Total        | Tasa anual | Total        | Tasa anual | Total        | Tasa anual | Total                 | Tasa anual |
| Autarquía (1955-1960).....       | 12,2         | 2,3        | 16,2         | 3,0        | 13,7         | 2,6        | 18,8                  | 3,5        |
| Desarrollo (1960-1973).....      | 147,0        | 7,2        | 229,6        | 9,6        | 240,0        | 9,9        | 219,1                 | 9,3        |
| Crisis petróleo (1973-1983)..... | 24,2         | 2,2        | 35,3         | 3,1        | 36,5         | 3,2        | 33,9                  | 3,0        |
| Expansión (1983-1991).....       | 37,1         | 4,0        | 48,1         | 5,0        | 44,6         | 4,7        | 51,9                  | 5,4        |
| Recesión (1991-1993).....        | -0,4         | -0,2       | 5,4          | 2,7        | 5,1          | 2,5        | 5,8                   | 2,9        |
| Recuperación (1994).....         | 2,3          | 2,3        | 5,0          | 5,0        | 4,9          | 4,9        | 5,0                   | 5,0        |
| <b>TOTAL (1955-1994).....</b>    | <b>380,7</b> | <b>4,1</b> | <b>749,0</b> | <b>5,6</b> | <b>741,1</b> | <b>5,6</b> | <b>757,3</b>          | <b>5,7</b> |

**GRAFICO 5**  
**CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMIA CANARIA**  
**Indices anuales de PIB por habitante**  
**(Media española = 100)**



ha mantenido, a partir de 1955, unas pautas parecidas a las de la media española, en el sentido de la pérdida de importancia del sector agropesquero y la ganancia del sector servicios. Pero la caída del peso del sector industrial ha sido, de hecho, mucho más acusada en Canarias.

En el largo período que separa 1955 de 1993, la pérdida de peso relativo del sector agropesquero ha sido

más intensa en Canarias que en la media española, de tal forma que el 27,3 por 100 que aportaban la agricultura y la pesca al PIB canario en 1955 se ha reducido al 4,2 en 1993. A pesar de ello, el VAB de la producción agropesquera canaria, entre 1955 y 1993, se multiplicó por 3,78, un dato que, corregido el aumento de los precios implícitos en el VAB agropesquero (media española), supone que, en términos reales, la producción agropesquera canaria ha crecido el 167,8 por 100 entre 1955 y 1993. La mayor pérdida relativa del sector agropesquero tuvo lugar en la provincia de Las Palmas, pasando del 28,1 por 100 del VAB en 1955 al 3,9 en 1993. Pero, en términos de crecimiento real del producto agropesquero, los incrementos de las dos provincias fueron similares.

El deterioro relativo de la actividad industrial canaria fue más intenso en Tenerife que en La Palmas. El VAB industrial, que en 1955 representaba el 18,1 por 100 del PIB tinerfeño, se redujo al 8,8 en 1993. En Las Palmas, aunque también perdió peso relativo, su caída fue menos intensa. En 1955, la producción industrial de la provincia de Las Palmas representaba el 11,9 por 100 del PIB provincial, descendiendo al 8,9 en 1993. De hecho, la industria de Las Palmas ha mejorado su participación relativa si se observa lo acontecido en el conjunto de España: la participación de la producción industrial a los precios corrientes se había reducido, en 1993 respecto a 1955, al 67,5 por 100, mientras que en Las Palmas dicha reducción se limitó al 74,9 por 100.

Corregido el efecto de los precios implícitos en el VAB industrial, la producción industrial española se multiplicó por 8,3 entre 1955 y 1993, y la canaria se multiplicó por 12,6 (por 10,5 la tinerfeña y por 15,8 la de Gran Canaria).

La participación del sector de la construcción ha aumentado en términos absolutos y relativos tanto en

**CUADRO N.º 4**  
**EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA CANARIA**

|                                | PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL PIB |           |              |           | VARIACIÓN RELATIVA. ÍNDICE 1955 = 100 |           |              |           |
|--------------------------------|---------------------------------------|-----------|--------------|-----------|---------------------------------------|-----------|--------------|-----------|
|                                | Agricultura y pesca                   | Industria | Construcción | Servicios | Agricultura y pesca                   | Industria | Construcción | Servicios |
| <b>AÑO 1955</b>                |                                       |           |              |           |                                       |           |              |           |
| ESPAÑA .....                   | 20,49                                 | 31,53     | 6,43         | 41,55     | 100,0                                 | 100,0     | 100,0        | 100,0     |
| CANARIAS .....                 | 27,28                                 | 14,91     | 6,80         | 51,00     | 100,0                                 | 100,0     | 100,0        | 100,0     |
| • Las Palmas .....             | 28,15                                 | 11,92     | 7,65         | 52,28     | 100,0                                 | 100,0     | 100,0        | 100,0     |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 26,37                                 | 18,05     | 5,91         | 49,67     | 100,0                                 | 100,0     | 100,0        | 100,0     |
| <b>AÑO 1973</b>                |                                       |           |              |           |                                       |           |              |           |
| ESPAÑA .....                   | 11,60                                 | 31,84     | 7,13         | 49,42     | 56,6                                  | 101,0     | 110,9        | 118,9     |
| CANARIAS .....                 | 11,30                                 | 14,29     | 13,00        | 61,42     | 41,4                                  | 95,8      | 191,1        | 120,4     |
| • Las Palmas .....             | 11,99                                 | 13,18     | 13,31        | 61,52     | 42,6                                  | 110,6     | 174,0        | 117,7     |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 10,56                                 | 15,47     | 12,66        | 61,31     | 40,0                                  | 85,7      | 214,2        | 123,4     |
| <b>AÑO 1983</b>                |                                       |           |              |           |                                       |           |              |           |
| ESPAÑA .....                   | 6,47                                  | 27,61     | 6,20         | 59,71     | 31,6                                  | 87,6      | 96,4         | 143,7     |
| CANARIAS .....                 | 5,95                                  | 10,66     | 8,74         | 74,64     | 21,8                                  | 71,5      | 128,5        | 146,4     |
| • Las Palmas .....             | 7,01                                  | 11,03     | 8,08         | 73,89     | 24,9                                  | 92,5      | 105,6        | 141,3     |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 4,81                                  | 10,27     | 9,47         | 75,46     | 18,2                                  | 56,9      | 160,2        | 151,9     |
| <b>AÑO 1993</b>                |                                       |           |              |           |                                       |           |              |           |
| ESPAÑA .....                   | 4,93                                  | 21,27     | 7,95         | 65,86     | 24,1                                  | 67,5      | 123,6        | 158,5     |
| CANARIAS .....                 | 4,17                                  | 8,80      | 7,66         | 79,29     | 15,3                                  | 59,6      | 112,6        | 155,5     |
| • Las Palmas .....             | 3,87                                  | 8,93      | 7,02         | 80,18     | 13,7                                  | 74,9      | 91,8         | 153,4     |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 4,48                                  | 8,82      | 8,32         | 78,38     | 17,0                                  | 48,9      | 140,8        | 157,8     |

**CUADRO N.º 5**  
**ÍNDICES RELATIVOS PER CÁPITA**  
(Media española = 100)

|                                | AÑO 1955 |                         |                                    | AÑO 1967 |                         |                                    |
|--------------------------------|----------|-------------------------|------------------------------------|----------|-------------------------|------------------------------------|
|                                | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible |
| CANARIAS .....                 | 77,1     | 77,4                    | 74,7                               | 73,9     | 72,4                    | 71,4                               |
| • Las Palmas .....             | 82,8     | 85,5                    | 81,2                               | 76,3     | 75,7                    | 75,2                               |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 72,0     | 71,8                    | 68,8                               | 71,6     | 69,3                    | 67,9                               |
|                                | AÑO 1973 |                         |                                    | AÑO 1981 |                         |                                    |
|                                | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible |
| CANARIAS .....                 | 90,2     | 85,0                    | 85,6                               | 94,3     | 87,6                    | 90,5                               |
| • Las Palmas .....             | 95,1     | 90,2                    | 90,3                               | 95,8     | 88,3                    | 90,1                               |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 85,4     | 80,1                    | 81,1                               | 92,8     | 86,8                    | 90,8                               |
|                                | AÑO 1987 |                         |                                    | AÑO 1994 |                         |                                    |
|                                | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible | PIB      | Renta regional<br>bruta | Renta familiar<br>bruta disponible |
| CANARIAS .....                 | 101,1    | 91,4                    | 94,3                               | 103,9    | 95,4                    | 100,2                              |
| • Las Palmas .....             | 100,7    | 92,7                    | 93,8                               | 102,4    | 94,7                    | 98,3                               |
| • Santa Cruz de Tenerife ..... | 101,6    | 90,0                    | 94,8                               | 105,6    | 96,2                    | 102,3                              |

España como en Canarias, aunque con unas diferencias apreciables según el momento por el que atravessará la coyuntura económica. Entre 1955 y 1993, se registró mayor participación en los años que precedieron a la caída del ciclo. La construcción en Canarias, en 1973, llegó a representar el 13 por 100 del PIB, frente al 7,1 en el conjunto de España. En 1983, final de la crisis del petróleo, la aportación de la construcción al PIB canario se limitaba al 8,7 por 100 (6,2 en la media española). En el año 1991, se había recuperado la construcción en los ámbitos español y canario, mejorando su aportación al PIB hasta el 8,9 por 100 del PIB español y al 9,2 del canario. La crisis de 1993 volvió a incidir negativamente en la construcción, que perdió peso en la formación del PIB, pero con expectativas de recuperación en 1995.

La mayor importancia relativa del sector servicios en el PIB canario ha sido considerable, hasta el punto de que el 79,3 por 100 que se registró en 1993 pueda estar marcando el techo de su participación. La mayor dependencia de los servicios en el VAB de la producción canaria se debe, obviamente, al desarrollo del turismo. Aunque el futuro desarrollo canario seguirá basándose en el turismo, parece que el resto de los sectores productivos difícilmente bajará de una aportación menor del 20 por 100, a la que se había llegado en 1994. En la medida en que la construcción recupere una aportación del 10 por 100 del VAB, el sector terciario tendrá que registrar algún descenso en su aportación relativa.

Como muestra la tabla 6, el PIB canario se multiplicó por 8,1 entre 1955 y 1993, mientras que el español lo hizo sólo por 4,7. Corregido el efecto del alza de los precios, la producción de servicios española, entre 1955 y 1993, se multiplicó por 4,5 y la canaria lo hizo por 9,7; lo que básicamente explica la mayor expansión del producto canario en los treinta y ocho años que separan 1955 de 1993.

La casi absoluta dependencia del PIB canario respecto al turismo es un hecho que debería preocupar a su sociedad. El monocultivo se ha tenido siempre como un problema inquietante, en la medida en que una profunda crisis en el producto cultivado puede arruinar la economía y el bienestar social de toda la población. No sería sensato aconsejar a una región como Canarias una expansión industrial generalizada, porque probablemente no se dan en las Islas las condiciones adecuadas para tal desarrollo, pero sí deberían apoyarse y protegerse las iniciativas que coadyuven al sostenimiento, e incluso crecimiento, de la participación agropesquera e industrial manufacturera, de forma que contribuya a la reducción de la elevadísima tasa de paro que soporta la población canaria y a un equilibrio sectorial más adecuado.

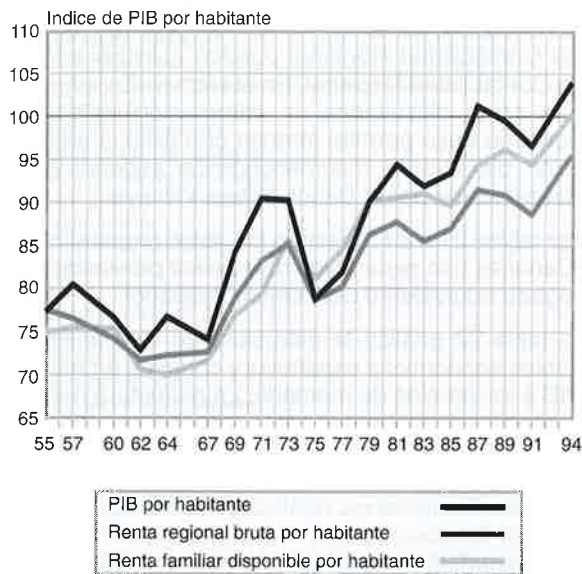
#### **V. EVOLUCIÓN DEL PIB, LA RENTA REGIONAL Y LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE**

Como se ha dicho anteriormente, el perfil de la economía canaria, a partir de 1967, se ha caracterizado por una expansión más rápida que la economía española en su conjunto. Pero, como el crecimiento demográfico ha sido mucho más intenso, la convergencia real de la economía canaria frente a la española, medida en términos de PIB o renta disponible, ha sido más lenta, al tener que absorber los efectos del mayor crecimiento de la población.

La tabla 11 incluye los datos de la serie 1955 a 1994 sobre la evolución del PIB, la renta regional bruta y la renta familiar disponible por habitante en España, en Canarias y también, separadamente, en las provincias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

En los años del ciclo económico, la situación relativa de dichos índices, elaborados a partir de la *Distribución Provincial de la Renta* (DPRN) del BBV y del avance

GRAFICO 6  
INDICES DE PRODUCTO Y RENTA POR HABITANTE  
CANARIAS  
(Media española = 100)



para 1993 y 1994 estimado por la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros, queda reflejada en el cuadro número 5.

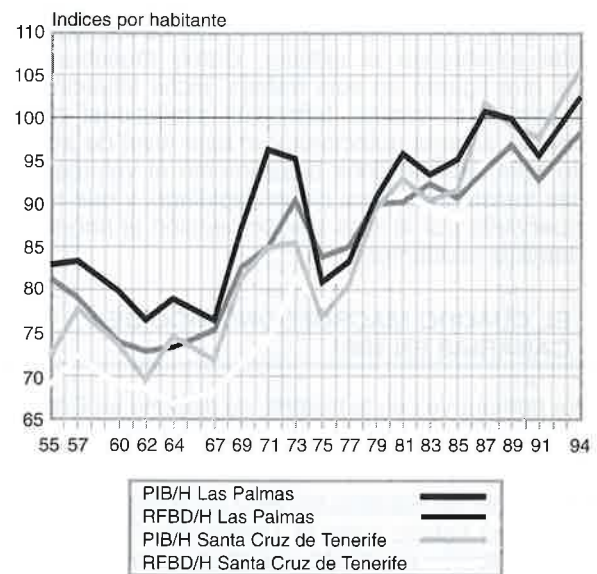
En el siglo XIX, según las estimaciones que figuran en la tabla 5, la posición relativa del PIB por habitante en Canarias se debilitó, bajando desde un índice 66,3 (base media española = 100) en 1800, al 62,2 en 1850, y al 56,1 en 1900. La elevada tasa de natalidad canaria promovió una gran corriente emigratoria hacia Hispanoamérica, pero, a pesar de ello, la población residente canaria todavía aumentó en el siglo el 106,2 por 100, lo que explica la caída en el índice del PIB por habitante.

En la primera parte del siglo XX, mejoró el índice per cápita del PIB canario, que en 1930 se elevaba al 73 por 100 de la media española, en 1940 al 83,2 y en 1950 al 84,3, para descender nuevamente hasta el 77,1 de 1955. El relativo alejamiento de Canarias de la guerra civil y de los efectos de la posguerra parece que explica su mejor comportamiento económico hasta 1950.

Los tres índices por habitante elaborados corresponden a tres agregados económicos claramente diferenciados que, en el caso de Canarias, tiene unos matices que parece necesario resaltar. La expansión de la economía canaria resulta claramente manifiesta a partir de 1967, año en el que tuvo lugar la acelerada expansión del turismo extranjero.

Las inversiones necesarias para la expansión del turismo en Canarias fueron financiadas básicamente por capital foráneo: peninsular y extranjero. Un hecho que explica por qué la renta regional bruta por habitante canaria presenta sistemáticamente un índice inferior al del PIB por habitante. El agregado de renta regional bruta está referido a la renta interior, que se diferencia del PIB en la medida en que en la renta regional bruta

GRAFICO 7  
INDICES DE PRODUCTO Y RENTA POR HABITANTE DE  
LAS DOS PROVINCIAS CANARIAS.  
(Media española = 100)



se integra el saldo de la renta de los factores de producción no residentes que, en el caso de Canarias, presenta siempre un signo negativo, como consecuencia de las rentas de trabajo y de capital satisfechas a los factores de producción no residentes en las Islas. En 1955, la renta regional bruta por habitante superaba al PIB (tabla 12), sobre todo en Las Palmas, pero en 1967, cuando ya las inversiones foráneas habían alcanzado alguna dimensión, la renta regional comenzó a deprimirse respecto al PIB. En 1967, el PIB por habitante superaba en 1,5 puntos a la renta regional bruta. En 1973, la diferencia era de 5,2 puntos porcentuales, en 1981 de 6,7, en 1987 de 9,7, y en 1994 se redujo a 8,5 puntos (se trata de un dato provisional que habrían de confirmar los futuros estudios de la Fundación BBV).

Al pasar al concepto de renta familiar bruta disponible, se excluyen los efectos del saldo de las rentas empresariales, ya que este agregado está referido a la renta percibida por las familias residentes, obtenida directamente o del exterior, una vez deducidos los impuestos sobre las familias y las cotizaciones sociales, y sumadas las transferencias netas cobradas por las familias a través del sector público y exterior.

Como muestran los datos del cuadro n.º 5, a partir de 1973 el índice per cápita de la renta familiar disponible mejoró respecto al de la renta regional bruta, un hecho que se va consolidando. En 1994, el índice de la renta familiar disponible por habitante del Archipiélago fue equivalente a 100,2, frente a 100 de la media española. Un índice que superó en 4,8 puntos porcentuales al correspondiente a la renta regional bruta, pero que fue inferior en 3,7 puntos al del PIB por habitante. Mejora que se manifiesta tanto en Las Palmas como en Santa Cruz de Tenerife, aunque con una mayor diferencia en el caso de Las Palmas.

La conclusión final que se desprende de estos datos es que el flujo de renta que sale de Canarias para retribuir a los factores de producción no residentes es muy importante. Simultáneamente, existe un flujo, en sentido contrario, que favorece a las familias canarias, procedente de la actuación del sector público, aunque insuficiente para compensar las rentas de trabajo y de capital satisfechas al exterior. Como muestran los datos que figuran en este trabajo, dicha situación es atribuible a la escasa formación profesional de la población canaria autóctona y al bajo nivel de ahorro bruto total, que se debe básicamente al volumen de rentas transferidas fuera del Archipiélago, y que no es compensado por la más alta propensión al ahorro de las familias residentes.

## VI. EL CUADRO MACROECONÓMICO DE CANARIAS EN 1991

Por primera vez en la historia, se dispone en España de un cuadro macroeconómico desagregado por regiones y provincias.

El Servicio de Estudios del BBV ha publicado dichos datos en su trabajo sobre la *Distribución Provincial de la Renta Nacional* (DPRN) de 1991. La metodología SEC-REG, establecida por EUROSTAT para la elaboración de la Contabilidad Nacional, no contempla la posibilidad de cerrar el cuadro macroeconómico de los espacios internos de un Estado. Se limita a estimar los datos sobre el PIB al coste de los factores y a los precios de mercado, afrontando solamente la cuenta de las familias. Es evidente que existen unas limitaciones estadísticas poderosas para evaluar unos agregados como el de las operaciones con el resto del mundo, que requeriría conocer las transacciones de bienes y servicios entre espacios de una misma Nación o Estado. También otros de carácter metodológico, en la medida en que algunos agregados de las operaciones con el exterior no pueden asignarse en el espacio interior. Por ejemplo, no pueden registrarse los pagos de intereses de la deuda pública del Estado, las contribuciones a la Unión Europea o las operaciones externas de capital de las administraciones públicas. Unos problemas que también existen en el ámbito interno espacial; por ejemplo, cuando se intenta territorializar el VAB generado por el transporte aéreo, e incluso las capturas de pescado.

Obviamente, la regionalización total de las magnitudes nacionales exige dejar fuera del ámbito regional aquellas partidas no regionalizables que la metodología al uso sitúa en lo que la Contabilidad Regional española denomina EXTRA-REGIO, es decir, una región teórica a la que se imputan los agregados no regionalizables, de tal forma que las distintas rúbricas de la Contabilidad Regional pueden coincidir con las de la Contabilidad Nacional. En el caso de España, salvadas estas dificultades, la información estadística regional de base permite afrontar con éxito la regionalización del cuadro macroeconómico español en la forma realizada por el Banco Bilbao Vizcaya.

Las tablas 21 a 24 muestran los datos regionalizados de Canarias con separación de sus dos provincias, y el agregado equivalente del conjunto español.

La tabla 22 analiza la estructura de las principales variables económicas españolas y canarias en relación al PIB a los precios de mercado. La estructura del cuadro macroeconómico muestra, para Canarias, una menor incidencia del consumo familiar y más alta del consumo público, con escasa diferencia entre las dos provincias. En términos relativos, la inversión canaria en capital fijo absorbe una mayor parte del PIB que la media española (lo que es una nota positiva para el desarrollo canario), pero con una diferencia acusada entre Tenerife y Las Palmas, ésta última con una propensión inversora bastante menor. El saldo neto exterior en bienes y servicios fue menos deficitario que la media española, pero con una mayor incidencia en Santa Cruz de Tenerife.

La cuota de ahorro bruto en Canarias fue inferior en 3,17 puntos porcentuales a la media española, con un comportamiento muy próximo en las dos provincias. Un hecho que se atribuye, básicamente, a la menor participación del ahorro empresarial, como consecuencia de la mayor participación del capital foráneo. La aportación del ahorro familiar y de las administraciones públicas fue mayor que la media española, lo que es síntoma de una posible mayor participación futura del capital autóctono canario.

La presión fiscal en Canarias en 1991 fue menor que la media española. La presión fiscal sobre las familias fue sólo equivalente al 76 por 100 de la media española, con alguna desigualdad entre sus dos provincias.

CUADRO N.º 6  
STOCK DE CAPITAL AÑO 1991  
(Millones de pesetas constantes de 1990)

|                            | España      | Canarias  | Porcentaje |
|----------------------------|-------------|-----------|------------|
| <b>Millones de pesetas</b> |             |           |            |
| TOTAL .....                | 127.121.726 | 4.914.972 | 3,87       |
| Capital privado .....      | 107.770.841 | 4.054.163 | 3,76       |
| Capital público .....      | 19.350.885  | 860.809   | 4,45       |
| <b>Pesetas per cápita</b>  |             |           |            |
| TOTAL .....                | 3.223.663   | 3.001.251 | 93,10      |
| Capital privado .....      | 2.732.946   | 2.475.612 | 90,58      |
| Capital público .....      | 490.717     | 525.640   | 107,12     |

Fuente: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Fundación FIES.

**CUADRO N.º 7**  
**POSICIÓN RELATIVA DE CANARIAS FRENTE A LA MEDIA ESPAÑOLA AÑO 1991, ÍNDICES POR HABITANTE**  
 (Media española = 100)

|  | Canarias | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife |
|--|----------|------------|------------------------|
| Préstamo neto del exterior.....                        | 193,9    | 142,6      | 248,2                  |
| VAB del sector servicios.....                          | 119,1    | 119,0      | 119,2                  |
| Ahorro familiar bruto.....                             | 116,7    | 117,4      | 115,9                  |
| Renta disponible de las administraciones públicas..... | 116,0    | 115,8      | 116,3                  |
| Consumo público.....                                   | 114,7    | 114,3      | 115,0                  |
| Inversión en construcción.....                         | 101,3    | 91,5       | 111,6                  |
| Formación bruta de capital fijo.....                   | 100,8    | 92,7       | 109,4                  |
| Inversión en bienes de equipo.....                     | 99,9     | 94,9       | 105,2                  |
| PIB a los precios de mercado.....                      | 98,2     | 96,2       | 100,3                  |
| Demanda Interior.....                                  | 96,7     | 93,7       | 100,0                  |
| PIB al coste de los factores.....                      | 96,5     | 95,8       | 97,2                   |
| Renta bruta disponible de las familias.....            | 94,3     | 92,7       | 96,1                   |
| Renta bruta disponible, a los precios de mercado.....  | 93,4     | 92,0       | 94,9                   |
| Cotizaciones sociales.....                             | 92,1     | 95,2       | 88,7                   |
| Consumo privado.....                                   | 91,7     | 89,8       | 93,8                   |
| Presión fiscal.....                                    | 91,0     | 89,4       | 92,8                   |
| Ahorro regional bruto.....                             | 82,5     | 82,1       | 82,9                   |
| VAB del sector agropesquero.....                       | 77,2     | 76,1       | 78,4                   |
| Impuestos sobre las familias.....                      | 74,6     | 79,0       | 70,1                   |
| Renta de sociedades y empresas.....                    | 56,0     | 54,7       | 57,5                   |
| VAB de la producción industrial.....                   | 40,3     | 39,9       | 40,7                   |

En la estructura de la distribución institucional de la renta bruta disponible, es evidente la menor repercusión de las rentas empresariales y la más alta de las administraciones públicas, con una incidencia bastante próxima (ligeramente menor que la media española) de la renta familiar disponible.

Al enfrentar el ahorro interno canario y la formación bruta de capital, se concluye una más alta necesidad de financiación de la economía canaria, necesidad que en 1991 supuso el 6,74 por 100 del PIB canario, con una notable mayor necesidad en la provincia de Santa Cruz de Tenerife que en la de Las Palmas.

En concordancia con el trabajo del BBV, pero con diferente metodología, el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas ha realizado una estimación sobre el *stock* de capital de la Comunidad Canaria referido a 1991. Los resultados se presentan en el cuadro n.º 6.

Como dato de referencia, y aunque sólo sea a efectos de fiabilidad estadística, la estimación, en 1991, de la inversión en capital fijo de Canarias realizada por el Instituto Valenciano es de 464.381 millones de pesetas, frente a los 505.041 millones estimados por el BBV. Una diferencia del 8,76 por 100 que se explica por la participación canaria en las inversiones que, en el estudio del IVIE, se consideran no regionalizables.

La tabla 24 muestra un conjunto de índices por habitante, tomando el valor 100 para la media española, referidos a 1991 que expresan con claridad la posición relativa de Canarias y de sus dos provincias en los agregados económicos fundamentales.

El cuadro n.º 7, aparte de sobre las diferencias, no muy acusadas, entre las dos provincias canarias, informa sobre los aspectos estructurales fundamentales de la economía canaria. Así, puede destacarse: la considerable dependencia del préstamo externo que Canarias necesita para financiar sus inversiones; su

altísima dependencia de la producción del sector servicios; la mayor tasa de ahorro de las familias canarias y de la renta disponible de sus administraciones públicas, y el elevado índice del consumo público, probablemente a causa de la dimensión de la población no residente.

Los niveles de PIB por habitante, de inversión y de demanda interna canarios se aproximan mucho a la media española, pero con una tendencia creciente, lo que permite aventurar que, en poco tiempo, Canarias puede ser una de las regiones españolas más desarrolladas.

La renta bruta disponible y la renta de las familias todavía es inferior a la media española, lo que se refleja en un consumo privado 8 puntos inferior, y que concuerda con el menor peso de este consumo, como se indica en el cuadro macroeconómico. También con la presión fiscal sobre las familias. A pesar del mayor índice de ahorro familiar, el ahorro bruto regional se separa bastante de la media española, debido a la menor incidencia del ahorro empresarial. El producto agropesquero por habitante no alcanza al 80 por 100 de la media española.

Los dos indicadores más bajos, y que, sin duda, apuntan a unos aspectos estructurales sobre los que la sociedad canaria debe tomar conciencia, son el bajo índice de producción industrial por habitante y el bajo nivel relativo de las rentas empresariales a causa de la falta de capitales autóctonos. Desarrollar algo más la producción industrial manufacturera y continuar en la línea de recuperación del ahorro privado contribuiría al mantenimiento de la tendencia expansiva de la economía canaria, que, como muestran los datos de este informe, es muy prometedora.

**NOTA**

(\*) *European Economy*, n.º 59, 1995 (tabla 9 del Anexo Estadístico).

**TABLA 1**  
**PIB PER CÁPITA CANARIAS, ESPAÑA Y EUR 12**

|            | PESETAS CORRIENTES |           | Índice de Canarias<br>España = 100 | Índice de España<br>EUR 12 = 100 | Índice de Canarias<br>EUR 12 = 100 |
|------------|--------------------|-----------|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
|            | España             | Canarias  |                                    |                                  |                                    |
| 1960 ..... | 22.128             | 16.922    | 76,47                              | 58,5                             | 44,7                               |
| 1962 ..... | 28.849             | 20.970    | 72,69                              | 64,7                             | 47,0                               |
| 1964 ..... | 36.685             | 28.090    | 76,57                              | 67,4                             | 51,6                               |
| 1967 ..... | 53.453             | 39.502    | 73,90                              | 70,7                             | 52,2                               |
| 1969 ..... | 65.455             | 55.015    | 84,05                              | 73,1                             | 61,4                               |
| 1971 ..... | 81.495             | 73.625    | 90,34                              | 73,1                             | 66,0                               |
| 1973 ..... | 112.333            | 101.271   | 90,15                              | 76,3                             | 68,8                               |
| 1975 ..... | 159.574            | 125.554   | 78,68                              | 79,1                             | 62,2                               |
| 1977 ..... | 238.574            | 195.136   | 81,79                              | 76,8                             | 62,8                               |
| 1979 ..... | 349.067            | 314.173   | 90,00                              | 71,9                             | 64,7                               |
| 1981 ..... | 448.948            | 423.436   | 94,32                              | 71,0                             | 67,0                               |
| 1983 ..... | 593.365            | 544.631   | 91,79                              | 70,9                             | 65,1                               |
| 1985 ..... | 732.596            | 683.937   | 93,36                              | 70,1                             | 65,4                               |
| 1987 ..... | 945.744            | 956.516   | 101,14                             | 72,1                             | 72,9                               |
| 1989 ..... | 1.197.251          | 1.190.663 | 99,45                              | 73,8                             | 73,4                               |
| 1991 ..... | 1.409.292          | 1.360.175 | 96,51                              | 77,0                             | 74,3                               |
| 1993 ..... | 1.559.055          | 1.583.447 | 101,56                             | 74,9                             | 76,1                               |
| 1994 ..... | 1.654.064          | 1.719.167 | 103,94                             | 74,9                             | 77,8                               |

**PIB POR HABITANTE EN PESETAS CONSTANTES DE 1994**

|            | España    | Unión<br>Europea | Canarias  | Índice España<br>sobre EUR 12 | Índice Canarias<br>sobre EUR 12 |
|------------|-----------|------------------|-----------|-------------------------------|---------------------------------|
| 1960 ..... | 498.494   | 852.126          | 381.226   | 58,5                          | 44,7                            |
| 1975 ..... | 1.123.536 | 1.420.399        | 884.008   | 79,1                          | 62,2                            |
| 1985 ..... | 1.273.909 | 1.817.274        | 1.189.311 | 70,1                          | 65,4                            |
| 1991 ..... | 1.635.194 | 2.126.390        | 1.578.226 | 77,0                          | 74,2                            |
| 1994 ..... | 1.654.064 | 2.208.363        | 1.719.167 | 74,9                          | 77,8                            |

Fuentes: DPRN (BBV), Fundación FIES y EUROSTAT.

**TABLA 2**  
**CANARIAS. POBLACIÓN DE HECHO. CENSOS DE POBLACIÓN**  
**(Número de habitantes)**

|   | 1900       | 1910       | 1920       | 1930       | 1940       | 1950       | 1960       | 1970       | 1981       | 1991       |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Gran Canaria .....                        | 127.471    | 162.601    | 173.552    | 216.853    | 279.875    | 331.725    | 400.837    | 519.606    | 672.716    | 715.611    |
| Fuerteventura .....                       | 11.669     | 10.613     | 11.305     | 11.708     | 13.173     | 13.517     | 19.138     | 18.192     | 30.185     | 49.542     |
| Lanzarote .....                           | 17.556     | 19.436     | 21.516     | 22.430     | 27.476     | 29.985     | 34.818     | 41.912     | 53.452     | 88.475     |
| Provincia de Las Palmas .....             | 156.696    | 192.650    | 206.373    | 250.991    | 320.524    | 375.227    | 453.793    | 579.710    | 756.353    | 853.628    |
| Tenerife .....                            | 138.008    | 180.307    | 176.998    | 218.877    | 261.827    | 317.727    | 387.767    | 500.381    | 590.969    | 685.583    |
| La Palma .....                            | 41.994     | 45.752     | 46.582     | 51.784     | 60.533     | 63.809     | 67.141     | 65.291     | 72.659     | 75.577     |
| La Gomera .....                           | 15.358     | 18.480     | 20.485     | 25.405     | 28.571     | 28.383     | 27.790     | 19.339     | 18.237     | 15.858     |
| El Hierro .....                           | 6.508      | 6.827      | 7.225      | 8.071      | 8.849      | 8.182      | 7.957      | 5.503      | 6.408      | 6.995      |
| Provincia de Santa Cruz de Tenerife ..... | 201.868    | 251.366    | 251.290    | 304.137    | 359.770    | 418.101    | 490.655    | 590.514    | 688.273    | 784.013    |
| Canarias .....                            | 358.564    | 444.016    | 457.663    | 555.128    | 680.294    | 793.328    | 944.448    | 1.170.224  | 1.444.626  | 1.637.641  |
| España .....                              | 18.619.630 | 19.990.909 | 21.388.551 | 23.677.095 | 26.014.278 | 28.117.873 | 30.582.536 | 33.956.047 | 37.746.260 | 39.433.942 |

Fuente: Censo de Población (INE).



**TABLA 3**  
**TASAS DE VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN DE HECHO EN CANARIAS**

|  | PERÍODO 1900-1950 |            | PERÍODO 1950-1970 |            | PERÍODO 1970-1981 |            | PERÍODO 1981-1991 |            | PERÍODO 1900-1991 |            |
|--|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|
|  | Porcentaje        | Tasa anual | Porcentaje        | Tasa anual | Porcentaje        | Tasa anual | Porcentaje        | Tasa anual | Porcentaje        | Tasa anual |
| Gran Canaria.....                      | 160,24            | 1,93       | 56,64             | 0,64       | 29,47             | 2,38       | 6,38              | 0,62       | 461,39            | 1,91       |
| Fuerteventura .....                    | 15,84             | 0,29       | 34,59             | 0,43       | 65,92             | 4,71       | 64,13             | 5,08       | 324,56            | 1,60       |
| Lanzarote .....                        | 70,80             | 1,08       | 39,78             | 0,48       | 27,53             | 2,24       | 65,52             | 5,17       | 403,96            | 1,79       |
| Provincia de Las Palmas .....          | 139,46            | 1,76       | 54,50             | 0,62       | 30,47             | 2,45       | 12,86             | 1,22       | 444,77            | 1,88       |
| Tenerife .....                         | 130,22            | 1,68       | 57,49             | 0,65       | 18,10             | 1,52       | 16,01             | 1,50       | 396,77            | 1,78       |
| La Palma .....                         | 51,96             | 0,84       | 2,32              | 0,03       | 11,28             | 0,98       | 4,02              | 0,39       | 79,97             | 0,65       |
| La Gomera .....                        | 84,81             | 1,24       | -31,86            | -0,55      | -5,70             | -0,53      | -13,04            | -1,39      | 3,26              | 0,04       |
| El Hierro .....                        | 25,72             | 0,46       | -32,74            | -0,56      | 16,45             | 1,39       | 9,16              | 0,88       | 7,48              | 0,08       |
| Provincia de Santa Cruz de Tenerife .. | 107,12            | 1,47       | 41,24             | 0,49       | 16,55             | 1,40       | 13,91             | 1,31       | 288,38            | 1,50       |
| Canarias .....                         | 121,25            | 1,60       | 47,51             | 0,56       | 23,45             | 1,93       | 13,36             | 1,26       | 356,72            | 1,68       |
| España .....                           | 51,04             | 0,83       | 20,76             | 0,27       | 11,16             | 0,97       | 4,47              | 0,44       | 111,82            | 0,83       |

**TABLA 4**  
**PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN CANARIA EN LA POBLACIÓN ESPAÑOLA**  
**Población de hecho (Censos de 1900 a 1991)**  
**(En porcentaje)**

|  | 1900 | 1910 | 1920 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1981 | 1991 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Gran Canaria.....                      | 0,68 | 0,81 | 0,81 | 0,92 | 1,08 | 1,18 | 1,31 | 1,53 | 1,78 | 1,81 |
| Fuerteventura .....                    | 0,06 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,06 | 0,05 | 0,08 | 0,13 |
| Lanzarote .....                        | 0,09 | 0,10 | 0,10 | 0,09 | 0,11 | 0,11 | 0,11 | 0,12 | 0,14 | 0,22 |
| Provincia de Las Palmas .....          | 0,84 | 0,96 | 0,96 | 1,06 | 1,23 | 1,33 | 1,48 | 1,71 | 2,00 | 2,16 |
| Tenerife .....                         | 0,74 | 0,90 | 0,83 | 0,92 | 1,01 | 1,13 | 1,27 | 1,47 | 1,57 | 1,74 |
| La Palma .....                         | 0,23 | 0,23 | 0,22 | 0,22 | 0,23 | 0,23 | 0,22 | 0,19 | 0,19 | 0,19 |
| La Gomera .....                        | 0,08 | 0,09 | 0,10 | 0,11 | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,06 | 0,05 | 0,04 |
| El Hierro .....                        | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |
| Provincia de Santa Cruz de Tenerife .. | 1,08 | 1,26 | 1,17 | 1,28 | 1,38 | 1,49 | 1,60 | 1,74 | 1,82 | 1,99 |
| Total Canarias .....                   | 1,93 | 2,22 | 2,14 | 2,34 | 2,62 | 2,82 | 3,09 | 3,45 | 3,83 | 4,15 |

**TABLA 5**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y DEL PIB CANARIO**  
**(1800 a 1955)**

|   | 1800 (1) | 1850 (2)   | 1900       | 1930       | 1940       | 1950       | 1955       |            |
|---|----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <i>PIB (millones de pesetas corrientes)</i> |          |            |            |            |            |            |            |            |
| Canarias .....                              |          | 33,3       | 40,4       | 109,9      | 593,8      | 1.412      | 6.018      | 9.632      |
| España .....                                |          | 3.031      | 4.302      | 10.180     | 34.716     | 64.898     | 253.101    | 423.409    |
| <i>Población</i>                            |          |            |            |            |            |            |            |            |
| Canarias .....                              |          | 173.900    | 237.000    | 358.564    | 555.128    | 680.294    | 793.328    | 859.400    |
| España .....                                |          | 10.541.200 | 15.645.000 | 18.616.630 | 23.677.095 | 26.014.278 | 28.117.873 | 29.054.000 |
| <i>PIB por habitante (pesetas)</i>          |          |            |            |            |            |            |            |            |
| Canarias .....                              |          | 191        | 171        | 307        | 1.070      | 2.076      | 7.586      | 11.243     |
| España .....                                |          | 288        | 275        | 547        | 1.466      | 2.495      | 9.001      | 14.573     |
| <i>Participación canaria (porcentaje)</i>   |          |            |            |            |            |            |            |            |
| Canarias .....                              |          | 1,10       | 0,94       | 1,08       | 1,71       | 2,18       | 2,38       | 2,28       |
| España .....                                |          | 1,65       | 1,51       | 1,93       | 2,34       | 2,62       | 2,82       | 2,96       |
| PIB por habitante .....                     |          | 66,3       | 62,2       | 56,1       | 73,0       | 83,2       | 84,3       | 77,1       |

(1) Población Censo 1797.

(2) Población Censo 1860.

Fuentes: Elaboración a partir de la «Historia de la distribución espacial de las magnitudes macroeconómicas españolas desde el siglo XVIII», Juan PLAZA PRIETO, *Anales de Moral Social y Económica*, n.º 43 (Madrid, 1976). Años 1940 y 1950: estimación inédita de Julio Alcaide.

**TABLA 6**  
**EVOLUCIÓN DEL PIB AL COSTE DE LOS FACTORES**  
**(Años 1955 a 1994)**

|           | E S P A Ñ A               |                         |                      |          | C A N A R I A S           |                         |                      |
|-----------|---------------------------|-------------------------|----------------------|----------|---------------------------|-------------------------|----------------------|
|           | Millones<br>de<br>pesetas | Í N D I C E S           |                      |          | Millones<br>de<br>pesetas | Í N D I C E S           |                      |
|           |                           | A precios<br>corrientes | A precios<br>de 1955 | Precios  |                           | A precios<br>corrientes | A precios<br>de 1955 |
| 1955..... | 423.409                   | 100,00                  | 100,00               | 100,00   | 9.662                     | 100,00                  | 100,00               |
| 1957..... | 558.377                   | 131,88                  | 109,90               | 120,00   | 13.502                    | 139,74                  | 116,45               |
| 1960..... | 670.512                   | 158,36                  | 112,16               | 141,19   | 15.847                    | 164,01                  | 116,16               |
| 1962..... | 891.597                   | 210,58                  | 137,20               | 153,48   | 20.320                    | 210,31                  | 137,03               |
| 1964..... | 1.157.370                 | 273,35                  | 156,86               | 174,26   | 28.163                    | 291,48                  | 167,27               |
| 1967..... | 1.739.474                 | 410,83                  | 189,29               | 217,04   | 41.690                    | 431,48                  | 198,80               |
| 1969..... | 2.174.648                 | 513,60                  | 214,48               | 239,46   | 60.082                    | 621,84                  | 259,68               |
| 1971..... | 2.766.695                 | 655,43                  | 238,20               | 275,16   | 84.846                    | 878,14                  | 319,14               |
| 1973..... | 3.904.465                 | 922,15                  | 277,01               | 332,89   | 123.135                   | 1.274,43                | 382,84               |
| 1975..... | 5.667.295                 | 1.338,49                | 296,28               | 451,77   | 159.680                   | 1.652,66                | 365,82               |
| 1977..... | 8.649.665                 | 2.042,86                | 314,78               | 648,98   | 256.974                   | 2.659,64                | 409,82               |
| 1979..... | 12.850.536                | 3.035,02                | 327,48               | 926,78   | 424.479                   | 4.393,28                | 474,04               |
| 1981..... | 16.740.374                | 3.953,71                | 332,40               | 1.189,44 | 585.908                   | 6.064,04                | 509,82               |
| 1983..... | 22.368.746                | 5.283,01                | 344,15               | 1.535,09 | 768.147                   | 7.950,19                | 517,90               |
| 1985..... | 27.859.655                | 6.579,84                | 359,71               | 1.829,21 | 980.834                   | 10.151,46               | 554,96               |
| 1987..... | 36.279.496                | 8.568,43                | 399,27               | 2.146,02 | 1.391.922                 | 14.406,15               | 671,30               |
| 1989..... | 46.267.286                | 10.927,33               | 444,01               | 2.461,05 | 1.756.943                 | 18.184,05               | 738,87               |
| 1991..... | 54.782.548                | 12.938,45               | 471,97               | 2.741,37 | 2.031.829                 | 21.029,07               | 767,10               |
| 1993..... | 60.898.887                | 14.382,99               | 470,04               | 3.059,95 | 2.391.321                 | 24.749,75               | 808,83               |
| 1994..... | 64.736.914                | 15.289,45               | 480,68               | 3.180,80 | 2.609.352                 | 27.006,33               | 849,04               |

|           | L A S P A L M A S         |                         |                      | S A N T A C R U Z D E T E N E R I F E |                         |                      |
|-----------|---------------------------|-------------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------|----------------------|
|           | Millones<br>de<br>pesetas | Í N D I C E S           |                      | Millones<br>de<br>pesetas             | Í N D I C E S           |                      |
|           |                           | A precios<br>corrientes | A precios<br>de 1955 |                                       | A precios<br>corrientes | A precios<br>de 1955 |
| 1955..... | 4.941                     | 100,00                  | 100,00               | 4.721                                 | 100,00                  | 100,00               |
| 1957..... | 6.689                     | 135,38                  | 112,82               | 6.813                                 | 144,31                  | 120,26               |
| 1960..... | 7.930                     | 160,49                  | 113,67               | 7.917                                 | 167,70                  | 118,78               |
| 1962..... | 10.269                    | 207,83                  | 135,41               | 10.051                                | 212,90                  | 138,72               |
| 1964..... | 13.980                    | 282,94                  | 162,37               | 14.183                                | 300,42                  | 172,40               |
| 1967..... | 20.855                    | 422,08                  | 194,47               | 20.835                                | 441,33                  | 203,34               |
| 1969..... | 30.233                    | 611,88                  | 255,52               | 29.849                                | 632,26                  | 264,04               |
| 1971..... | 44.044                    | 891,40                  | 323,96               | 40.802                                | 864,27                  | 314,10               |
| 1973..... | 63.570                    | 1.286,58                | 386,49               | 59.565                                | 1.261,70                | 379,01               |
| 1975..... | 81.204                    | 1.643,47                | 363,78               | 78.476                                | 1.662,27                | 367,95               |
| 1977..... | 131.308                   | 2.657,52                | 409,49               | 125.666                               | 2.661,85                | 410,16               |
| 1979..... | 217.472                   | 4.401,38                | 474,91               | 207.007                               | 4.384,81                | 473,12               |
| 1981..... | 305.042                   | 6.173,69                | 519,04               | 280.866                               | 5.949,29                | 500,18               |
| 1983..... | 400.282                   | 8.101,23                | 527,74               | 367.865                               | 7.792,10                | 507,60               |
| 1985..... | 512.281                   | 10.367,96               | 566,80               | 468.553                               | 9.924,87                | 542,58               |
| 1987..... | 710.440                   | 14.378,47               | 670,01               | 681.482                               | 14.435,12               | 672,65               |
| 1989..... | 905.771                   | 18.331,73               | 744,87               | 851.172                               | 18.029,49               | 732,59               |
| 1991..... | 1.033.610                 | 20.919,04               | 763,09               | 998.219                               | 21.144,23               | 771,30               |
| 1993..... | 1.212.268                 | 24.534,87               | 801,81               | 1.179.053                             | 24.974,65               | 816,18               |
| 1994..... | 1.321.978                 | 26.755,27               | 841,15               | 1.287.374                             | 27.269,10               | 857,30               |

Fuentes: Renta Nacional de España (DPRN) del BBV, y estimaciones de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

**TABLA 7**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE DERECHO Y DEL PIB**

|           | E S P A Ñ A          |                   |                                   | C A N A R I A S      |                   |                                   | L A S P A L M A S    |                   |                                   | S A N T A C R U Z D E T E N E R I F E |                   |                                   |
|-----------|----------------------|-------------------|-----------------------------------|----------------------|-------------------|-----------------------------------|----------------------|-------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|
|           | Población<br>(Miles) | PIB<br>(Millones) | PIB por<br>habitante<br>(Pesetas) | Población<br>(Miles) | PIB<br>(Millones) | PIB por<br>habitante<br>(Pesetas) | Población<br>(Miles) | PIB<br>(Millones) | PIB por<br>habitante<br>(Pesetas) | Población<br>(Miles)                  | PIB<br>(Millones) | PIB por<br>habitante<br>(Pesetas) |
| 1955..... | 29.054,0             | 423.409           | 14.573                            | 859,4                | 9.662             | 11.243                            | 409,4                | 4.941             | 12.069                            | 450,0                                 | 4.721             | 10.491                            |
| 1957..... | 29.546,7             | 558.377           | 18.898                            | 889,8                | 13.502            | 15.174                            | 425,2                | 6.689             | 15.731                            | 464,6                                 | 6.813             | 14.664                            |
| 1960..... | 30.301,4             | 670.512           | 22.128                            | 936,5                | 15.847            | 16.922                            | 449,6                | 7.930             | 17.638                            | 486,9                                 | 7.917             | 16.260                            |
| 1962..... | 30.905,4             | 891.597           | 28.849                            | 969,0                | 20.320            | 20.970                            | 466,4                | 10.269            | 22.018                            | 502,6                                 | 10.051            | 19.998                            |
| 1964..... | 31.549,1             | 1.157.370         | 36.685                            | 1.002,6              | 28.163            | 28.090                            | 483,8                | 13.980            | 28.896                            | 518,8                                 | 14.183            | 27.338                            |
| 1967..... | 32.542,4             | 1.739.474         | 53.453                            | 1.055,4              | 41.690            | 39.502                            | 511,2                | 20.855            | 40.796                            | 544,2                                 | 20.835            | 38.286                            |
| 1969..... | 33.223,8             | 2.174.648         | 65.455                            | 1.092,1              | 60.082            | 55.015                            | 530,3                | 30.233            | 57.011                            | 561,8                                 | 29.849            | 53.131                            |
| 1971..... | 33.949,1             | 2.766.695         | 81.495                            | 1.152,4              | 84.846            | 73.625                            | 561,7                | 44.044            | 78.412                            | 590,7                                 | 40.802            | 69.074                            |
| 1973..... | 34.758,0             | 3.904.463         | 112.333                           | 1.215,9              | 123.135           | 101.271                           | 549,9                | 63.570            | 106.858                           | 621,0                                 | 59.565            | 95.918                            |
| 1975..... | 35.515,2             | 5.667.295         | 159.574                           | 1.271,8              | 159.680           | 125.554                           | 630,1                | 81.204            | 128.875                           | 641,7                                 | 78.476            | 122.294                           |
| 1977..... | 36.255,7             | 8.649.661         | 238.574                           | 1.316,9              | 256.974           | 195.136                           | 662,1                | 131.308           | 198.320                           | 654,8                                 | 125.666           | 191.915                           |
| 1979..... | 36.814,0             | 12.850.536        | 349.067                           | 1.351,1              | 424.479           | 314.173                           | 687,6                | 217.472           | 316.277                           | 663,5                                 | 207.007           | 311.992                           |
| 1981..... | 37.288,0             | 16.740.374        | 448.948                           | 1.383,7              | 585.908           | 423.436                           | 709,5                | 305.042           | 429.939                           | 674,2                                 | 280.866           | 416.592                           |
| 1983..... | 37.698,1             | 22.368.746        | 593.365                           | 1.410,4              | 768.147           | 544.631                           | 723,2                | 400.282           | 553.487                           | 687,2                                 | 367.865           | 535.310                           |
| 1985..... | 38.028,7             | 27.859.655        | 732.596                           | 1.434,1              | 980.834           | 683.937                           | 735,4                | 512.281           | 696.602                           | 698,7                                 | 468.553           | 670.607                           |
| 1987..... | 38.360,8             | 36.279.496        | 945.744                           | 1.455,2              | 1.391.922         | 956.516                           | 746,3                | 710.440           | 951.950                           | 708,9                                 | 681.482           | 961.323                           |
| 1989..... | 38.644,6             | 46.267.286        | 1.197.251                         | 1.475,6              | 1.756.943         | 1.190.663                         | 758,1                | 905.771           | 1.194.791                         | 717,5                                 | 851.172           | 1.186.302                         |
| 1991..... | 38.872,3             | 54.782.548        | 1.409.295                         | 1.493,8              | 2.031.829         | 1.360.175                         | 768,0                | 1.033.610         | 1.345.846                         | 725,8                                 | 998.219           | 1.375.336                         |
| 1993..... | 39.061,4             | 60.898.887        | 1.559.055                         | 1.510,2              | 2.391.321         | 1.583.447                         | 776,5                | 1.212.268         | 1.561.195                         | 733,7                                 | 1.179.053         | 1.606.996                         |
| 1994..... | 39.138,1             | 64.736.914        | 1.654.064                         | 1.517,8              | 2.609.352         | 1.719.167                         | 780,5                | 1.321.978         | 1.693.758                         | 737,3                                 | 1.287.374         | 1.746.065                         |

Fuentes: Renta Nacional de España (DPRN) del BBV, y estimaciones de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

**TABLA 8**  
**EVOLUCIÓN DEL PIB POR HABITANTE. CANARIAS Y ESPAÑA**  
**(Índices base 1955 = 100)**

|           | E S P A Ñ A                 |                             | C A N A R I A S             |                             | L A S P A L M A S           |                             | S A N T A C R U Z D E T E N E R I F E |                             |
|-----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
|           | A los precios<br>corrientes | A los precios<br>constantes | A los precios<br>corrientes | A los precios<br>constantes | A los precios<br>corrientes | A los precios<br>constantes | A los precios<br>corrientes           | A los precios<br>constantes |
| 1955..... | 100,00                      | 100,00                      | 100,00                      | 100,00                      | 100,00                      | 100,00                      | 100,00                                | 100,00                      |
| 1957..... | 129,68                      | 108,07                      | 134,96                      | 112,47                      | 130,34                      | 108,62                      | 139,78                                | 116,49                      |
| 1960..... | 151,84                      | 107,54                      | 150,51                      | 106,60                      | 146,14                      | 103,50                      | 154,99                                | 109,77                      |
| 1962..... | 197,96                      | 128,98                      | 186,52                      | 121,53                      | 182,43                      | 118,86                      | 190,62                                | 124,20                      |
| 1964..... | 251,73                      | 144,46                      | 249,84                      | 143,38                      | 239,42                      | 137,40                      | 260,59                                | 149,54                      |
| 1967..... | 366,79                      | 169,00                      | 351,35                      | 161,89                      | 338,02                      | 155,74                      | 364,94                                | 168,15                      |
| 1969..... | 449,15                      | 187,57                      | 489,33                      | 204,35                      | 472,38                      | 197,27                      | 506,44                                | 211,49                      |
| 1971..... | 559,22                      | 203,23                      | 654,85                      | 237,98                      | 649,70                      | 236,11                      | 658,41                                | 239,28                      |
| 1973..... | 770,83                      | 231,56                      | 900,75                      | 270,59                      | 885,39                      | 265,97                      | 914,29                                | 274,66                      |
| 1975..... | 1.095,00                    | 242,38                      | 1.116,73                    | 247,19                      | 1.067,82                    | 236,36                      | 1.165,70                              | 258,03                      |
| 1977..... | 1.637,10                    | 252,26                      | 1.735,62                    | 267,44                      | 1.643,22                    | 253,20                      | 1.829,33                              | 281,88                      |
| 1979..... | 2.395,30                    | 258,45                      | 2.794,39                    | 301,51                      | 2.620,57                    | 282,76                      | 2.973,90                              | 320,88                      |
| 1981..... | 3.080,68                    | 259,00                      | 3.766,22                    | 316,63                      | 3.562,34                    | 299,49                      | 3.970,95                              | 333,85                      |
| 1983..... | 4.071,67                    | 265,24                      | 4.844,18                    | 315,56                      | 4.586,02                    | 298,75                      | 5.102,56                              | 332,40                      |
| 1985..... | 5.027,08                    | 274,82                      | 6.083,23                    | 332,56                      | 5.771,83                    | 315,53                      | 6.392,21                              | 349,45                      |
| 1987..... | 6.489,70                    | 302,40                      | 8.507,66                    | 396,43                      | 7.887,56                    | 367,54                      | 9.163,31                              | 426,98                      |
| 1989..... | 8.215,54                    | 333,81                      | 10.590,26                   | 430,30                      | 9.899,67                    | 402,24                      | 11.307,81                             | 459,45                      |
| 1991..... | 9.670,59                    | 352,76                      | 12.097,97                   | 441,31                      | 11.151,26                   | 406,77                      | 13.109,67                             | 478,21                      |
| 1993..... | 10.698,24                   | 349,62                      | 14.083,85                   | 460,26                      | 12.935,58                   | 422,74                      | 15.317,85                             | 500,59                      |
| 1994..... | 11.350,20                   | 356,83                      | 15.291,00                   | 480,72                      | 14.033,95                   | 441,20                      | 16.643,46                             | 523,24                      |

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 6 y 7.

**TABLA 9**  
**CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA CANARIA**  
(Índices de PIB por habitante, media española = 100)

|            | Canarias | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife |
|------------|----------|------------|------------------------|
| 1955 ..... | 77,15    | 82,82      | 71,99                  |
| 1957 ..... | 80,29    | 83,24      | 77,60                  |
| 1960 ..... | 76,47    | 79,71      | 73,48                  |
| 1962 ..... | 72,69    | 76,32      | 69,32                  |
| 1964 ..... | 76,57    | 78,77      | 74,52                  |
| 1967 ..... | 73,90    | 76,32      | 71,63                  |
| 1969 ..... | 84,05    | 87,10      | 81,17                  |
| 1971 ..... | 90,34    | 96,22      | 84,76                  |
| 1973 ..... | 90,15    | 95,13      | 85,39                  |
| 1975 ..... | 78,68    | 80,76      | 76,64                  |
| 1977 ..... | 81,79    | 83,13      | 80,44                  |
| 1979 ..... | 90,00    | 90,61      | 89,38                  |
| 1981 ..... | 94,32    | 95,77      | 92,79                  |
| 1983 ..... | 91,79    | 93,28      | 90,22                  |
| 1985 ..... | 93,36    | 95,09      | 91,54                  |
| 1987 ..... | 101,14   | 100,66     | 101,65                 |
| 1989 ..... | 99,45    | 99,79      | 99,09                  |
| 1991 ..... | 96,51    | 95,50      | 97,59                  |
| 1993 ..... | 101,56   | 100,14     | 103,08                 |
| 1994 ..... | 103,94   | 102,40     | 105,56                 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 7.

**TABLA 10**  
**CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 1955 A 1994.**  
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO, RENTA REGIONAL Y RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE**  
(Millones de pesetas corrientes)

|            | PRODUCTO INTERIOR BRUTO |           |            |                        | RENTA REGIONAL BRUTA |           |            |                        | RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE |           |            |                        |
|------------|-------------------------|-----------|------------|------------------------|----------------------|-----------|------------|------------------------|---------------------------------|-----------|------------|------------------------|
|            | España                  | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | España               | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | España                          | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife |
| 1955 ..... | 423.409                 | 9.662     | 4.941      | 4.721                  | 423.409              | 9.693     | 4.984      | 4.709                  | 360.443                         | 7.964     | 4.123      | 3.841                  |
| 1957 ..... | 558.377                 | 13.502    | 6.689      | 6.813                  | 558.377              | 12.842    | 6.374      | 6.468                  | 469.003                         | 10.635    | 5.326      | 5.309                  |
| 1960 ..... | 670.512                 | 15.847    | 7.930      | 7.917                  | 670.512              | 15.348    | 7.537      | 7.811                  | 569.046                         | 12.523    | 6.235      | 6.288                  |
| 1962 ..... | 891.597                 | 20.320    | 10.269     | 10.051                 | 891.597              | 19.984    | 9.813      | 10.171                 | 751.285                         | 16.587    | 8.240      | 8.347                  |
| 1964 ..... | 1.157.370               | 28.163    | 13.980     | 14.183                 | 1.157.370            | 26.506    | 13.244     | 13.262                 | 980.422                         | 21.735    | 10.990     | 10.745                 |
| 1967 ..... | 1.739.474               | 41.690    | 20.855     | 20.835                 | 1.739.474            | 40.864    | 20.694     | 20.170                 | 1.451.700                       | 33.636    | 17.142     | 16.494                 |
| 1969 ..... | 2.174.648               | 60.082    | 30.233     | 29.849                 | 2.174.648            | 56.261    | 29.027     | 27.234                 | 1.819.705                       | 45.872    | 23.950     | 21.922                 |
| 1971 ..... | 2.766.695               | 84.846    | 44.044     | 40.802                 | 2.766.695            | 79.025    | 40.812     | 37.213                 | 2.409.282                       | 64.768    | 33.819     | 30.949                 |
| 1973 ..... | 3.904.465               | 123.135   | 63.570     | 59.565                 | 3.894.762            | 115.864   | 60.145     | 55.719                 | 3.272.170                       | 97.961    | 50.548     | 47.413                 |
| 1975 ..... | 5.667.295               | 159.680   | 81.204     | 78.476                 | 5.667.295            | 159.350   | 82.556     | 76.794                 | 4.684.544                       | 135.838   | 69.553     | 66.285                 |
| 1977 ..... | 8.649.665               | 256.974   | 131.308    | 125.666                | 8.649.661            | 251.539   | 128.767    | 122.772                | 7.064.046                       | 216.706   | 109.490    | 107.216                |
| 1979 ..... | 12.850.536              | 424.479   | 217.472    | 207.007                | 12.850.536           | 406.154   | 207.348    | 198.806                | 10.405.472                      | 344.320   | 174.780    | 169.540                |
| 1981 ..... | 16.740.374              | 585.908   | 305.042    | 280.866                | 16.740.374           | 544.155   | 281.294    | 262.861                | 14.295.979                      | 479.887   | 245.119    | 234.768                |
| 1983 ..... | 22.368.746              | 768.147   | 400.282    | 367.865                | 23.368.746           | 746.582   | 390.184    | 356.398                | 18.749.124                      | 637.957   | 331.805    | 306.152                |
| 1985 ..... | 27.859.655              | 980.834   | 512.281    | 468.553                | 27.859.655           | 911.994   | 476.342    | 435.652                | 22.890.393                      | 772.542   | 400.921    | 371.624                |
| 1987 ..... | 36.279.496              | 1.391.922 | 710.440    | 681.482                | 36.279.496           | 1.257.786 | 654.115    | 603.671                | 29.330.557                      | 1.049.005 | 535.199    | 513.806                |
| 1989 ..... | 46.267.286              | 1.756.943 | 905.771    | 851.172                | 46.267.286           | 1.603.454 | 835.314    | 768.140                | 36.086.639                      | 1.323.593 | 685.246    | 638.347                |
| 1991 ..... | 54.782.548              | 2.031.829 | 1.033.610  | 998.219                | 54.782.548           | 1.863.218 | 953.436    | 909.782                | 41.556.985                      | 1.506.618 | 760.964    | 745.654                |
| 1993 ..... | 60.898.887              | 2.391.321 | 1.212.268  | 1.179.053              | 60.898.887           | 2.196.562 | 1.123.657  | 1.072.905              | 46.960.198                      | 1.782.956 | 900.166    | 882.790                |
| 1994 ..... | 64.736.914              | 2.609.352 | 1.321.978  | 1.287.374              | 64.736.914           | 2.395.470 | 1.222.408  | 1.173.062              | 49.390.869                      | 1.920.041 | 967.700    | 952.341                |

Fuentes: Renta Nacional de España (DPRN) del BBV, y estimaciones de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

**TABLA 11**  
**CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 1955 A 1994.**  
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO, RENTA REGIONAL Y RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR HABITANTE**  
**(Pesetas)**

|            | PRODUCTO INTERIOR BRUTO |           |            |                        | RENTA REGIONAL BRUTA |           |            |                        | RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE |           |            |                        |
|------------|-------------------------|-----------|------------|------------------------|----------------------|-----------|------------|------------------------|---------------------------------|-----------|------------|------------------------|
|            | España                  | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | España               | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | España                          | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife |
| 1955 ..... | 14.573                  | 11.243    | 12.069     | 10.491                 | 14.573               | 11.279    | 12.174     | 10.464                 | 12.406                          | 9.267     | 10.071     | 8.536                  |
| 1957 ..... | 18.898                  | 15.174    | 15.731     | 14.664                 | 18.898               | 14.432    | 14.991     | 13.922                 | 15.873                          | 11.952    | 12.526     | 11.427                 |
| 1960 ..... | 22.128                  | 16.922    | 17.638     | 16.260                 | 22.128               | 16.389    | 16.764     | 16.042                 | 18.780                          | 13.372    | 13.868     | 12.914                 |
| 1962 ..... | 28.849                  | 20.970    | 22.018     | 19.998                 | 28.849               | 20.623    | 21.040     | 20.237                 | 24.309                          | 17.118    | 17.667     | 16.608                 |
| 1964 ..... | 36.685                  | 28.090    | 28.896     | 27.338                 | 36.685               | 26.437    | 27.375     | 25.563                 | 31.076                          | 21.679    | 22.716     | 20.711                 |
| 1967 ..... | 53.453                  | 39.502    | 40.796     | 38.286                 | 53.453               | 38.719    | 40.481     | 37.064                 | 44.609                          | 31.870    | 33.533     | 30.309                 |
| 1969 ..... | 65.455                  | 55.015    | 57.011     | 53.131                 | 65.455               | 51.516    | 54.737     | 48.476                 | 54.771                          | 42.003    | 45.163     | 39.021                 |
| 1971 ..... | 81.495                  | 73.625    | 78.412     | 69.074                 | 81.495               | 67.707    | 72.658     | 62.998                 | 70.967                          | 56.203    | 60.208     | 52.394                 |
| 1973 ..... | 112.333                 | 101.271   | 106.858    | 95.918                 | 112.054              | 95.291    | 101.101    | 89.725                 | 94.141                          | 80.567    | 84.969     | 76.349                 |
| 1975 ..... | 159.574                 | 125.554   | 128.875    | 122.294                | 159.574              | 125.295   | 131.020    | 119.673                | 131.903                         | 106.808   | 110.384    | 103.296                |
| 1977 ..... | 238.574                 | 195.136   | 198.320    | 191.915                | 238.574              | 191.008   | 194.483    | 187.495                | 194.840                         | 164.558   | 165.368    | 163.739                |
| 1979 ..... | 349.067                 | 314.173   | 316.277    | 311.992                | 349.067              | 300.610   | 301.553    | 299.632                | 282.650                         | 254.844   | 254.188    | 255.524                |
| 1981 ..... | 448.948                 | 423.436   | 429.939    | 416.592                | 448.948              | 393.261   | 396.468    | 389.886                | 383.394                         | 346.814   | 345.481    | 348.217                |
| 1983 ..... | 593.365                 | 544.631   | 553.487    | 535.310                | 619.892              | 529.341   | 539.524    | 518.623                | 497.349                         | 452.323   | 458.801    | 445.506                |
| 1985 ..... | 732.596                 | 683.937   | 696.602    | 670.607                | 732.596              | 635.935   | 647.732    | 623.518                | 601.924                         | 538.697   | 545.174    | 531.879                |
| 1987 ..... | 945.744                 | 956.516   | 951.950    | 961.323                | 945.744              | 864.339   | 876.477    | 851.560                | 764.597                         | 720.867   | 717.137    | 724.793                |
| 1989 ..... | 1.197.251               | 1.190.663 | 1.194.791  | 1.186.302              | 1.197.251            | 1.086.645 | 1.101.852  | 1.070.578              | 933.808                         | 896.986   | 903.899    | 889.682                |
| 1991 ..... | 1.409.295               | 1.360.175 | 1.345.846  | 1.375.336              | 1.409.295            | 1.247.301 | 1.241.453  | 1.253.489              | 1.069.064                       | 1.008.581 | 990.839    | 1.027.355              |
| 1993 ..... | 1.559.055               | 1.583.447 | 1.561.195  | 1.606.996              | 1.559.055            | 1.454.484 | 1.447.079  | 1.462.321              | 1.202.215                       | 1.180.609 | 1.159.261  | 1.203.203              |
| 1994 ..... | 1.654.064               | 1.719.167 | 1.693.758  | 1.746.065              | 1.654.064            | 1.578.251 | 1.566.186  | 1.591.024              | 1.261.964                       | 1.265.016 | 1.239.846  | 1.291.660              |

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 7 y 10.

**TABLA 12**  
**CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 1955 A 1994**  
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO, RENTA REGIONAL Y RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR HABITANTE**  
**(Índices media España = 100)**

|            | PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE |            |                        | RENTA REGIONAL BRUTA POR HABITANTE |            |                        | RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE |            |                        |
|------------|---------------------------------------|------------|------------------------|------------------------------------|------------|------------------------|---|------------|------------------------|
|            | Canarias                              | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | Canarias                           | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife | Canarias                                | Las Palmas | Santa Cruz de Tenerife |
| 1955 ..... | 77,15                                 | 82,82      | 71,99                  | 77,40                              | 83,54      | 71,80                  | 74,70                                   | 81,18      | 68,81                  |
| 1957 ..... | 80,29                                 | 83,24      | 77,60                  | 76,37                              | 79,33      | 73,67                  | 75,30                                   | 78,91      | 71,99                  |
| 1960 ..... | 76,47                                 | 79,71      | 73,48                  | 74,06                              | 75,76      | 72,50                  | 71,20                                   | 73,84      | 68,76                  |
| 1962 ..... | 72,69                                 | 76,32      | 69,32                  | 71,49                              | 72,93      | 70,15                  | 70,42                                   | 72,68      | 68,32                  |
| 1964 ..... | 76,57                                 | 78,77      | 74,52                  | 72,06                              | 74,62      | 69,68                  | 69,76                                   | 73,10      | 66,65                  |
| 1967 ..... | 73,90                                 | 76,32      | 71,63                  | 72,44                              | 75,73      | 69,34                  | 71,44                                   | 75,17      | 67,94                  |
| 1969 ..... | 84,05                                 | 87,10      | 81,17                  | 78,70                              | 83,63      | 74,06                  | 76,69                                   | 82,46      | 71,24                  |
| 1971 ..... | 90,34                                 | 96,22      | 84,76                  | 83,08                              | 89,16      | 77,30                  | 79,20                                   | 84,84      | 73,83                  |
| 1973 ..... | 90,15                                 | 95,13      | 85,39                  | 85,04                              | 90,23      | 80,07                  | 85,58                                   | 90,26      | 81,10                  |
| 1975 ..... | 78,68                                 | 80,76      | 76,64                  | 78,52                              | 82,11      | 75,00                  | 80,97                                   | 83,69      | 78,31                  |
| 1977 ..... | 81,79                                 | 83,13      | 80,44                  | 80,06                              | 81,52      | 78,59                  | 84,46                                   | 84,87      | 84,04                  |
| 1979 ..... | 90,00                                 | 90,61      | 89,38                  | 86,12                              | 86,39      | 85,84                  | 90,16                                   | 89,93      | 90,40                  |
| 1981 ..... | 94,32                                 | 95,77      | 92,79                  | 87,60                              | 88,31      | 86,84                  | 90,46                                   | 90,11      | 90,82                  |
| 1983 ..... | 91,79                                 | 93,28      | 90,22                  | 85,39                              | 87,04      | 83,66                  | 90,95                                   | 92,25      | 89,58                  |
| 1985 ..... | 93,36                                 | 95,09      | 91,54                  | 86,81                              | 88,42      | 85,11                  | 89,50                                   | 90,57      | 88,36                  |
| 1987 ..... | 101,14                                | 100,66     | 101,65                 | 91,39                              | 92,68      | 90,04                  | 94,28                                   | 93,79      | 94,79                  |
| 1989 ..... | 99,45                                 | 99,79      | 99,09                  | 90,76                              | 92,03      | 89,42                  | 96,06                                   | 96,80      | 95,27                  |
| 1991 ..... | 96,51                                 | 95,50      | 97,59                  | 88,51                              | 88,09      | 88,94                  | 94,34                                   | 92,68      | 96,10                  |
| 1993 ..... | 101,56                                | 100,14     | 103,08                 | 93,29                              | 92,82      | 93,80                  | 98,20                                   | 96,43      | 100,08                 |
| 1994 ..... | 103,94                                | 102,40     | 105,56                 | 95,42                              | 94,69      | 96,19                  | 100,24                                  | 98,25      | 102,35                 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 11.

**TABLA 13**  
**CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 1955 A 1994. EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEOS**  
(Miles)

|            | E S P A Ñ A |                  | C A N A R I A S |                  | L A S P A L M A S |                  | SANTA CRUZ DE TENERIFE |                  |
|------------|-------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|------------------|------------------------|------------------|
|            | Empleos     | Índice base 1955 | Empleos         | Índice base 1955 | Empleos           | Índice base 1955 | Empleos                | Índice base 1955 |
| 1955 ..... | 11.964,3    | 100,00           | 332,6           | 100,00           | 165,5             | 100,00           | 167,1                  | 100,00           |
| 1957 ..... | 12.232,3    | 102,24           | 331,9           | 99,79            | 161,4             | 97,52            | 170,5                  | 102,03           |
| 1960 ..... | 12.297,4    | 102,78           | 337,6           | 101,50           | 161,2             | 97,40            | 176,4                  | 105,57           |
| 1962 ..... | 12.487,4    | 104,37           | 344,6           | 103,61           | 167,9             | 101,45           | 176,7                  | 105,75           |
| 1964 ..... | 12.561,3    | 104,99           | 353,1           | 106,16           | 171,1             | 103,38           | 182,0                  | 108,92           |
| 1967 ..... | 12.794,4    | 106,94           | 368,3           | 110,73           | 178,2             | 107,67           | 190,1                  | 113,76           |
| 1969 ..... | 13.076,7    | 109,30           | 387,2           | 116,42           | 188,8             | 114,08           | 198,4                  | 118,73           |
| 1871 ..... | 13.279,7    | 110,99           | 401,4           | 120,69           | 193,8             | 117,10           | 207,6                  | 124,24           |
| 1973 ..... | 13.472,0    | 112,60           | 423,0           | 127,18           | 203,0             | 122,66           | 220,0                  | 131,66           |
| 1975 ..... | 13.351,2    | 111,59           | 403,1           | 121,20           | 194,0             | 117,22           | 209,1                  | 125,13           |
| 1977 ..... | 13.142,2    | 109,85           | 412,5           | 124,02           | 203,7             | 123,08           | 208,8                  | 124,96           |
| 1979 ..... | 12.885,6    | 107,70           | 444,1           | 133,52           | 225,2             | 136,07           | 218,9                  | 131,00           |
| 1981 ..... | 11.983,3    | 100,16           | 429,4           | 129,10           | 216,0             | 130,51           | 213,4                  | 127,71           |
| 1983 ..... | 11.883,1    | 99,32            | 431,4           | 129,71           | 220,7             | 133,35           | 210,7                  | 126,09           |
| 1985 ..... | 11.846,5    | 99,02            | 428,8           | 128,92           | 222,0             | 134,14           | 206,8                  | 123,76           |
| 1987 ..... | 12.489,9    | 104,39           | 464,7           | 139,72           | 240,6             | 145,38           | 224,1                  | 134,11           |
| 1989 ..... | 13.206,0    | 110,38           | 501,0           | 150,63           | 260,6             | 157,46           | 240,4                  | 143,87           |
| 1991 ..... | 13.235,5    | 110,62           | 487,3           | 146,51           | 248,3             | 150,03           | 239,0                  | 143,03           |
| 1993 ..... | 12.460,3    | 104,15           | 480,5           | 144,47           | 245,0             | 148,04           | 235,5                  | 140,93           |
| 1994 ..... | 12.358,0    | 103,29           | 503,8           | 151,47           | 252,2             | 152,39           | 251,6                  | 150,57           |

Fuentes: Distribución Provincial Renta Nacional (DPRN) del BBV, y estimación propia (1993 y 1994).

**TABLA 14**  
**ETAPAS DEL CICLO ECONÓMICO 1955 A 1994. CANARIAS Y ESPAÑA**  
 (Porcentaje de variación total de los períodos)

|                                    | <i>España</i> | <i>Canarias</i> | <i>Las Palmas</i> | <i>Santa Cruz<br/>de Tenerife</i> |
|------------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|-----------------------------------|
| <b>Autarquía (1955-1960)</b>       |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 12,16         | 16,16           | 13,67             | 18,78                             |
| Población.....                     | 4,29          | 8,97            | 9,82              | 8,20                              |
| PIB por habitante.....             | 7,54          | 6,60            | 3,51              | 9,77                              |
| Empleos.....                       | 2,78          | 1,50            | -2,60             | 5,57                              |
| <b>Desarrollo (1960-1973)</b>      |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 146,98        | 229,58          | 240,01            | 219,09                            |
| Población.....                     | 14,71         | 29,83           | 32,32             | 27,54                             |
| PIB por habitante.....             | 115,37        | 153,83          | 156,95            | 150,20                            |
| Empleos.....                       | 9,55          | 25,30           | 25,93             | 24,72                             |
| <b>Crisis petróleo (1973-1983)</b> |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 24,24         | 35,28           | 36,55             | 33,93                             |
| Población.....                     | 8,46          | 16,00           | 21,56             | 10,66                             |
| PIB por habitante.....             | 14,54         | 16,62           | 12,32             | 21,02                             |
| Empleos.....                       | -11,79        | 1,99            | 8,72              | -4,23                             |
| <b>Expansión (1983-1991)</b>       |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 37,14         | 48,12           | 44,59             | 51,95                             |
| Población.....                     | 3,11          | 5,91            | 6,19              | 5,62                              |
| PIB por habitante.....             | 33,00         | 39,85           | 36,16             | 43,87                             |
| Empleos.....                       | 11,38         | 12,96           | 12,51             | 13,43                             |
| <b>Recesión (1991-1993)</b>        |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | -0,41         | 5,45            | 5,08              | 5,82                              |
| Población.....                     | 0,49          | 1,10            | 1,11              | 1,09                              |
| PIB por habitante.....             | -0,90         | 4,30            | 3,93              | 4,68                              |
| Empleos.....                       | -5,86         | -1,40           | -1,33             | -1,46                             |
| <b>Recuperación (1994)</b>         |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 2,26          | 4,97            | 4,91              | 5,04                              |
| Población.....                     | 0,20          | 0,50            | 0,52              | 0,49                              |
| PIB por habitante.....             | 20,60         | 4,45            | 4,37              | 4,53                              |
| Empleos.....                       | -0,82         | 4,85            | 2,94              | 6,84                              |
| <b>Total 1955-1994</b>             |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                     | 380,68        | 749,04          | 741,15            | 757,30                            |
| Población.....                     | 34,71         | 76,61           | 90,64             | 63,84                             |
| PIB por habitante.....             | 256,83        | 380,74          | 341,22            | 423,25                            |
| Empleos.....                       | 3,29          | 51,47           | 52,39             | 50,57                             |

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 6, 7, 8 y 13.

**TABLA 15**  
**ETAPAS DEL CICLO ECONÓMICO 1955 A 1994. CANARIAS Y ESPAÑA**  
**(Porcentaje de variación media anual de los períodos)**

|  | <i>España</i> | <i>Canarias</i> | <i>Las Palmas</i> | <i>Santa Cruz<br/>de Tenerife</i> |
|--|---------------|-----------------|-------------------|-----------------------------------|
| <b>Autarquía (1955-1960)</b>           |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | 2,32          | 3,04            | 2,60              | 3,50                              |
| Población.....                         | 0,84          | 1,73            | 1,89              | 1,59                              |
| PIB por habitante.....                 | 1,46          | 1,29            | 0,69              | 1,88                              |
| Empleos.....                           | 0,55          | 0,30            | -0,53             | 1,09                              |
| <b>Desarrollo (1960-1973)</b>          |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | 7,20          | 9,61            | 9,87              | 9,34                              |
| Población.....                         | 1,06          | 2,03            | 2,18              | 1,89                              |
| PIB por habitante.....                 | 6,08          | 7,43            | 7,53              | 7,31                              |
| Empleos.....                           | 0,70          | 1,75            | 1,79              | 1,71                              |
| <b>Crisis del petróleo (1973-1983)</b> |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | 2,19          | 3,07            | 3,16              | 2,96                              |
| Población.....                         | 0,82          | 1,50            | 1,97              | 1,02                              |
| PIB por habitante.....                 | 1,37          | 1,55            | 1,17              | 1,93                              |
| Empleos.....                           | -1,25         | 0,20            | 0,84              | -0,43                             |
| <b>Expansión (1983-1991)</b>           |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | 4,03          | 5,03            | 4,72              | 5,37                              |
| Población.....                         | 0,38          | 0,72            | 0,75              | 0,69                              |
| PIB por habitante.....                 | 3,63          | 4,28            | 3,93              | 4,65                              |
| Empleos.....                           | 1,36          | 1,53            | 1,48              | 1,59                              |
| <b>Recesión (1991-1993)</b>            |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | -0,20         | 2,69            | 2,51              | 2,87                              |
| Población.....                         | 0,24          | 0,55            | 0,55              | 0,54                              |
| PIB por habitante.....                 | -0,45         | 2,13            | 1,95              | 2,31                              |
| Empleos.....                           | -2,97         | -0,70           | -0,67             | -0,73                             |
| <b>Recuperación (1994)</b>             |               |                 |                   |                                   |
| PIB total.....                         | 2,26          | 4,97            | 4,91              | 5,04                              |
| Población.....                         | 0,20          | 0,50            | 0,52              | 0,49                              |
| PIB por habitante.....                 | 20,60         | 4,45            | 4,37              | 4,53                              |
| Empleos.....                           | -0,82         | 4,85            | 2,94              | 6,84                              |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 14.



**TABLA 16**  
**EVOLUCIÓN DEL PARO EN LA UNIÓN EUROPEA, ESPAÑA Y CANARIAS**  
**(Porcentaje de paro sobre la población activa)**

|           | T A S A D E P A R O |        |          |
|-----------|---------------------|--------|----------|
|           | Unión Europea       | España | Canarias |
| 1961..... | 2,2                 | 3,1    | 1,2      |
| 1962..... | 2,0                 | 3,0    | 1,4      |
| 1963..... | 2,1                 | 2,9    | 1,6      |
| 1964..... | 1,9                 | 2,8    | 1,9      |
| 1965..... | 2,0                 | 2,6    | 1,9      |
| 1966..... | 2,0                 | 2,2    | 2,0      |
| 1967..... | 2,6                 | 3,0    | 2,0      |
| 1968..... | 2,7                 | 3,0    | 1,7      |
| 1969..... | 2,4                 | 2,5    | 1,4      |
| 1970..... | 2,4                 | 2,6    | 1,3      |
| 1971..... | 2,6                 | 3,4    | 1,1      |
| 1972..... | 2,8                 | 2,9    | 1,8      |
| 1973..... | 2,6                 | 2,6    | 2,5      |
| 1974..... | 2,8                 | 3,1    | 5,4      |
| 1975..... | 4,0                 | 4,5    | 9,3      |
| 1976..... | 4,7                 | 4,9    | 10,4     |
| 1977..... | 5,1                 | 5,3    | 11,1     |
| 1978..... | 5,3                 | 7,1    | 11,6     |
| 1979..... | 5,4                 | 8,8    | 12,0     |
| 1980..... | 6,0                 | 11,6   | 15,3     |
| 1981..... | 7,7                 | 14,4   | 17,7     |
| 1982..... | 9,0                 | 16,3   | 18,8     |
| 1983..... | 9,9                 | 17,8   | 20,7     |
| 1984..... | 10,6                | 20,6   | 23,8     |
| 1985..... | 10,8                | 20,8   | 26,8     |
| 1986..... | 10,7                | 20,5   | 25,8     |
| 1987..... | 10,4                | 19,8   | 24,2     |
| 1988..... | 9,8                 | 18,8   | 22,4     |
| 1989..... | 8,9                 | 16,7   | 21,5     |
| 1990..... | 8,3                 | 15,7   | 23,0     |
| 1991..... | 8,7                 | 15,7   | 24,5     |
| 1992..... | 9,6                 | 17,3   | 24,8     |
| 1993..... | 10,6                | 21,8   | 28,3     |
| 1994..... | 10,9                | 22,4   | 26,7     |

Fuente: *Economie Européenne* y elaboración propia. Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

**TABLA 17**  
**VAB. CANARIAS Y ESPAÑA**  
**(Millones de pesetas corrientes)**

|                              | 1955    | 1960    | 1973      | 1983       | 1991       | 1993       |
|------------------------------|---------|---------|-----------|------------|------------|------------|
| <b>Valor añadido bruto</b>   |         |         |           |            |            |            |
| España .....                 | 422.357 | 668.846 | 3.894.762 | 22.368.746 | 54.782.548 | 60.898.887 |
| Canarias .....               | 9.662   | 15.847  | 123.135   | 768.147    | 2.031.829  | 2.391.321  |
| Las Palmas .....             | 4.941   | 7.930   | 63.570    | 400.282    | 1.033.610  | 1.212.268  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 4.721   | 7.917   | 59.565    | 367.865    | 998.219    | 1.179.053  |
| <b>Agricultura y pesca</b>   |         |         |           |            |            |            |
| España .....                 | 86.524  | 151.467 | 451.865   | 1.447.029  | 2.729.757  | 3.000.151  |
| Canarias .....               | 2.636   | 5.111   | 13.915    | 45.728     | 81.008     | 99.720     |
| Las Palmas .....             | 1.391   | 2.851   | 7.623     | 28.048     | 41.041     | 46.921     |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 1.245   | 2.260   | 6.292     | 17.680     | 39.967     | 52.799     |
| <b>Industria</b>             |         |         |           |            |            |            |
| España .....                 | 133.178 | 210.360 | 1.240.243 | 6.176.817  | 13.058.571 | 12.950.777 |
| Canarias .....               | 1.441   | 3.035   | 17.592    | 81.902     | 202.209    | 212.301    |
| Las Palmas .....             | 589     | 1.211   | 8.376     | 44.135     | 102.864    | 108.250    |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 852     | 1.824   | 9.216     | 37.767     | 99.345     | 104.051    |
| <b>Construcción</b>          |         |         |           |            |            |            |
| España .....                 | 27.152  | 35.174  | 277.716   | 1.387.625  | 4.880.849  | 4.838.851  |
| Canarias .....               | 657     | 845     | 16.002    | 67.161     | 187.300    | 183.239    |
| Las Palmas .....             | 378     | 422     | 8.464     | 32.332     | 87.544     | 85.127     |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 279     | 423     | 7.538     | 34.829     | 99.756     | 98.112     |
| <b>Servicios</b>             |         |         |           |            |            |            |
| España .....                 | 175.503 | 271.845 | 1.924.938 | 13.357.275 | 34.113.371 | 40.109.108 |
| Canarias .....               | 4.928   | 6.856   | 75.626    | 573.356    | 1.561.312  | 1.896.061  |
| Las Palmas .....             | 2.583   | 3.446   | 39.107    | 295.767    | 802.161    | 971.970    |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 2.345   | 3.410   | 36.519    | 277.589    | 759.151    | 924.091    |

Fuentes: Distribución Provincial Renta Nacional (DPRN) de BBV, y Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

**TABLA 18**  
**ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN PORCENTAJE DEL PIB. CANARIAS Y ESPAÑA**

|                              | 1955  | 1960  | 1973  | 1983  | 1991  | 1993  |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Agricultura y pesca</b>   |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 20,49 | 22,65 | 11,60 | 6,47  | 4,98  | 4,93  |
| Canarias .....               | 27,28 | 32,25 | 11,30 | 5,95  | 3,99  | 4,17  |
| Las Palmas .....             | 28,15 | 35,95 | 11,99 | 7,01  | 3,97  | 3,87  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 26,37 | 28,55 | 10,56 | 4,81  | 4,00  | 4,48  |
| <b>Industria</b>             |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 31,53 | 31,45 | 31,84 | 27,61 | 23,84 | 21,27 |
| Canarias .....               | 14,91 | 19,15 | 14,29 | 10,66 | 9,95  | 8,88  |
| Las Palmas .....             | 11,92 | 15,27 | 13,18 | 11,03 | 9,95  | 8,93  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 18,05 | 23,04 | 15,47 | 10,27 | 9,95  | 8,82  |
| <b>Construcción</b>          |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 6,43  | 5,26  | 7,13  | 6,20  | 8,91  | 7,95  |
| Canarias .....               | 6,80  | 5,33  | 13,00 | 8,74  | 9,22  | 7,66  |
| Las Palmas .....             | 7,65  | 5,32  | 13,31 | 8,08  | 8,47  | 7,02  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 5,91  | 5,34  | 12,66 | 9,47  | 9,99  | 8,32  |
| <b>Servicios</b>             |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 41,55 | 40,64 | 49,42 | 59,71 | 62,27 | 65,86 |
| Canarias .....               | 51,00 | 43,26 | 61,42 | 74,64 | 76,84 | 79,29 |
| Las Palmas .....             | 52,28 | 43,46 | 61,52 | 73,89 | 77,61 | 80,18 |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 49,67 | 43,07 | 61,31 | 75,46 | 76,05 | 78,38 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 17.

**TABLA 19**  
**EMPLEOS. CANARIAS Y ESPAÑA**

|                              | 1955       | 1960       | 1973       | 1983       | 1991       | 1993       | 1994       |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Total empleos</b>         |            |            |            |            |            |            |            |
| España .....                 | 11.964.315 | 12.297.359 | 13.471.964 | 11.883.143 | 13.235.466 | 12.460.350 | 12.357.987 |
| Canarias .....               | 332.640    | 337.663    | 423.002    | 431.386    | 487.361    | 480.521    | 503.826    |
| Las Palmas.....              | 165.502    | 161.214    | 203.038    | 220.687    | 248.312    | 245.060    | 252.207    |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 167.138    | 176.449    | 219.964    | 210.703    | 239.049    | 235.461    | 251.619    |
| <b>Agricultura y pesca</b>   |            |            |            |            |            |            |            |
| España .....                 | 5.372.016  | 4.984.821  | 3.349.280  | 2.003.382  | 1.285.387  | 1.144.722  | 1.099.808  |
| Canarias .....               | 196.258    | 188.460    | 105.801    | 78.030     | 34.706     | 32.670     | 33.379     |
| Las Palmas.....              | 91.433     | 83.756     | 42.942     | 33.467     | 16.357     | 14.850     | 13.963     |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 105.825    | 104.704    | 62.859     | 44.563     | 18.349     | 17.820     | 19.416     |
| <b>Industria</b>             |            |            |            |            |            |            |            |
| España .....                 | 2.700.634  | 2.893.368  | 3.589.778  | 2.905.935  | 2.891.744  | 2.541.245  | 2.475.207  |
| Canarias .....               | 40.517     | 44.422     | 51.013     | 39.648     | 48.438     | 43.699     | 42.634     |
| Las Palmas.....              | 23.764     | 22.728     | 24.776     | 23.975     | 22.668     | 20.092     | 19.861     |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 16.753     | 21.694     | 26.237     | 15.673     | 25.770     | 23.607     | 22.773     |
| <b>Construcción</b>          |            |            |            |            |            |            |            |
| España .....                 | 754.400    | 827.100    | 1.283.832  | 958.430    | 1.284.142  | 1.097.960  | 1.067.901  |
| Canarias .....               | 17.505     | 19.024     | 67.003     | 42.056     | 48.438     | 45.219     | 47.676     |
| Las Palmas.....              | 9.372      | 9.846      | 36.413     | 21.830     | 22.668     | 22.433     | 21.977     |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 8.133      | 9.178      | 30.590     | 20.226     | 25.770     | 22.786     | 25.699     |
| <b>Servicios</b>             |            |            |            |            |            |            |            |
| España .....                 | 3.137.265  | 3.592.070  | 5.249.074  | 6.015.396  | 7.774.193  | 7.676.423  | 7.715.071  |
| Canarias .....               | 78.360     | 85.757     | 199.185    | 271.652    | 361.414    | 358.933    | 380.137    |
| Las Palmas.....              | 41.933     | 44.884     | 98.907     | 141.411    | 185.862    | 187.685    | 196.406    |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 36.427     | 40.873     | 100.278    | 130.241    | 175.552    | 171.248    | 183.731    |

Fuente: Distribución Provincial Renta Nacional (DPRN) del BBV, y estimación propia (1993 y 1994).

**TABLA 20**  
**ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO. CANARIAS Y ESPAÑA**  
**(Porcentaje del total de empleo)**

|                              | 1955  | 1960  | 1973  | 1983  | 1991  | 1993  | 1994  |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Agricultura y pesca</b>   |       |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 44,90 | 40,54 | 24,86 | 16,86 | 9,71  | 9,19  | 8,90  |
| Canarias .....               | 59,00 | 55,81 | 25,01 | 18,09 | 7,12  | 6,80  | 6,63  |
| Las Palmas.....              | 55,25 | 51,95 | 21,15 | 15,16 | 6,59  | 6,06  | 5,54  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 63,32 | 59,34 | 28,58 | 21,15 | 7,68  | 7,57  | 7,72  |
| <b>Industria</b>             |       |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 22,57 | 23,53 | 26,65 | 24,45 | 21,85 | 20,39 | 20,03 |
| Canarias .....               | 12,18 | 13,16 | 12,06 | 9,19  | 9,94  | 9,09  | 8,46  |
| Las Palmas.....              | 14,36 | 14,10 | 12,20 | 10,86 | 9,13  | 8,20  | 7,87  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 10,02 | 12,29 | 11,93 | 7,44  | 10,78 | 10,03 | 9,05  |
| <b>Construcción</b>          |       |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 6,31  | 6,73  | 9,53  | 8,07  | 9,70  | 8,81  | 8,64  |
| Canarias .....               | 5,26  | 5,63  | 15,84 | 9,75  | 9,94  | 9,41  | 9,46  |
| Las Palmas.....              | 5,66  | 6,11  | 17,93 | 9,89  | 9,13  | 9,15  | 8,71  |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 4,87  | 5,20  | 13,91 | 9,60  | 10,78 | 9,68  | 10,21 |
| <b>Servicios</b>             |       |       |       |       |       |       |       |
| España .....                 | 26,22 | 29,21 | 38,96 | 50,62 | 58,74 | 61,61 | 62,43 |
| Canarias .....               | 23,56 | 25,40 | 47,09 | 62,97 | 74,16 | 74,70 | 75,45 |
| Las Palmas.....              | 25,34 | 27,84 | 48,71 | 64,08 | 74,85 | 76,59 | 77,87 |
| Santa Cruz de Tenerife ..... | 21,79 | 23,16 | 45,59 | 61,81 | 73,44 | 72,73 | 73,02 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 19.

**TABLA 21**  
**CANARIAS. CUADRO MACROECONÓMICO. AÑO 1991**  
(Millones de pesetas)

|   | España     | Canarias  | Las Palmas | Santa Cruz<br>de Tenerife |
|---|------------|-----------|------------|---------------------------|
| VAB al coste de los factores .....                | 54.782.548 | 2.031.829 | 1.033.610  | 998.210                   |
| — Intereses bancarios, incluidos en el VAB .....  | -1.473.000 | -55.283   | -24.663    | -30.620                   |
| PIB al coste de los factores .....                | 53.309.548 | 1.976.546 | 1.008.947  | 967.599                   |
| Impuestos a la producción .....                   | 2.485.672  | 106.558   | 40.420     | 66.138                    |
| — Subvenciones de explotación .....               | -1.457.398 | -32.579   | -16.560    | -16.019                   |
| VAB a los precios de mercado.....                 | 54.337.822 | 2.050.525 | 1.032.807  | 1.017.718                 |
| Impuestos a la importación e IVA .....            | 3.402.040  | 127.422   | 64.210     | 63.212                    |
| PIB a los precios del mercado .....               | 57.739.862 | 2.177.947 | 1.097.017  | 1.080.930                 |
| Renta interior bruta (al coste de factores) ..... | 57.782.548 | 1.863.218 | 953.436    | 909.782                   |
| Renta regional disponible (pr) .....              | 57.497.362 | 2.063.891 | 1.045.295  | 1.018.596                 |
| • Renta de las familias .....                     | 41.556.985 | 1.506.618 | 760.964    | 745.654                   |
| • Renta de sociedades y empresas .....            | 6.651.822  | 143.237   | 71.860     | 71.377                    |
| • Renta de las administraciones públicas .....    | 9.288.555  | 414.036   | 212.471    | 201.565                   |
| Consumo privado .....                             | 37.220.377 | 1.312.190 | 660.411    | 651.779                   |
| Consumo público .....                             | 8.808.386  | 388.105   | 198.905    | 189.200                   |
| Formación bruta de capital fijo .....             | 13.038.015 | 505.041   | 238.707    | 266.334                   |
| • Construcción .....                              | 8.553.929  | 332.898   | 154.637    | 178.261                   |
| • Bienes de equipo .....                          | 4.484.086  | 172.143   | 84.070     | 88.073                    |
| Valoración de existencias.....                    | 400.960    | 5.377     | 2.795      | 2.582                     |
| Demanda interior .....                            | 59.467.738 | 2.210.713 | 1.100.818  | 1.109.895                 |
| Saldo neto exterior (bienes y servicios) .....    | -1.727.876 | -32.766   | -3.801     | -28.965                   |
| Ahorro bruto .....                                | 11.468.599 | 363.596   | 185.979    | 177.617                   |
| Ahorro familiar bruto.....                        | 4.336.608  | 194.428   | 100.553    | 93.875                    |
| Ahorro sociedades y empresas .....                | 6.718.691  | 143.237   | 71.860     | 71.377                    |
| Ahorro administraciones públicas .....            | 413.300    | 25.931    | 13.566     | 12.365                    |
| Presión fiscal (parcial) .....                    | 18.999.795 | 664.745   | 335.448    | 329.297                   |
| Impuestos indirectos .....                        | 5.887.712  | 233.980   | 104.630    | 129.350                   |
| Impuestos/familias .....                          | 4.947.952  | 141.938   | 77.206     | 64.732                    |
| Cotizaciones sociales.....                        | 8.164.131  | 288.827   | 153.612    | 135.215                   |
| Formación bruta de capital .....                  | 13.438.975 | 510.418   | 241.502    | 268.916                   |
| Renta bruta disponible .....                      | 57.497.362 | 2.063.891 | 1.045.295  | 1.018.596                 |
| Necesidad de financiación (-) .....               | -1.970.376 | -146.822  | -55.523    | -91.299                   |

Fuente: Elaboración propia a partir de la DRPN (BBV), Año 1991.

**TABLA 22**  
**CANARIAS. ESTRUCTURA DEL CUADRO MACROECONÓMICO. AÑO 1991**  
**(Porcentaje sobre el PIB a los precios de mercado)**

|   | <i>España</i> | <i>Canarias</i> | <i>Las Palmas</i> | <i>Santa Cruz de Tenerife</i> |
|---|---------------|-----------------|-------------------|-------------------------------|
| VAB al coste de los factores .....                | 94,88         | 93,29           | 94,22             | 92,35                         |
| — Intereses bancarios, incluidos en el VAB .....  | -2,55         | -2,54           | -2,25             | -2,83                         |
| PIB al coste de los factores .....                | 92,33         | 90,75           | 91,97             | 89,52                         |
| Impuestos a la producción .....                   | 4,30          | 4,89            | 3,68              | 6,12                          |
| — Subvenciones de explotación .....               | -2,52         | -1,50           | -1,51             | -1,48                         |
| VAB a los precios del mercado .....               | 94,11         | 94,15           | 94,15             | 94,15                         |
| Impuestos a la importación e IVA .....            | 5,89          | 5,85            | 5,85              | 5,85                          |
| PIB a los precios de mercado .....                | 100,00        | 100,00          | 100,00            | 100,00                        |
| Renta interior bruta (al coste de factores) ..... | 100,07        | 85,55           | 86,91             | 84,17                         |
| Renta regional disponible (pm) .....              | 99,58         | 94,76           | 95,29             | 94,23                         |
| • Renta de las familias .....                     | 71,97         | 69,18           | 69,37             | 68,98                         |
| • Renta de sociedades y empresas .....            | 11,52         | 6,58            | 6,55              | 6,60                          |
| • Renta de las administraciones públicas .....    | 16,09         | 19,01           | 19,37             | 18,65                         |
| Consumo privado .....                             | 64,46         | 60,25           | 60,20             | 60,30                         |
| Consumo público .....                             | 15,26         | 17,82           | 18,13             | 17,50                         |
| Formación bruta de capital fijo .....             | 22,58         | 23,19           | 21,76             | 24,64                         |
| • Construcción .....                              | 14,81         | 15,28           | 14,10             | 16,49                         |
| • Bienes de equipo .....                          | 7,77          | 7,90            | 7,66              | 8,15                          |
| Variación de existencias .....                    | 0,69          | 0,25            | 0,25              | 0,24                          |
| Demanda interior .....                            | 102,99        | 101,50          | 100,35            | 102,68                        |
| Saldo neto exterior (bienes y servicios) .....    | -2,99         | -1,50           | -0,35             | -2,68                         |
| Ahorro bruto .....                                | 19,86         | 16,69           | 16,95             | 16,43                         |
| Ahorro familiar bruto .....                       | 7,51          | 8,93            | 9,17              | 8,68                          |
| Ahorro sociedades y empresas .....                | 11,64         | 6,58            | 6,55              | 6,60                          |
| Ahorro administraciones públicas .....            | 0,72          | 1,19            | 1,24              | 1,14                          |
| Presión fiscal (parcial) .....                    | 32,91         | 30,52           | 30,58             | 30,46                         |
| Impuestos indirectos .....                        | 10,20         | 10,74           | 9,54              | 11,97                         |
| Impuestos/familias .....                          | 8,57          | 6,52            | 7,04              | 5,99                          |
| Cotizaciones sociales .....                       | 14,14         | 13,26           | 14,00             | 12,51                         |
| Formación bruta de capital .....                  | 23,28         | 23,44           | 22,01             | 24,88                         |
| Renta bruta disponible .....                      | 99,58         | 94,76           | 95,29             | 94,23                         |
| Demanda interna .....                             | 102,99        | 101,50          | 100,35            | 102,68                        |
| Necesidad de financiación (-) .....               | -3,41         | -6,74           | -5,06             | -8,45                         |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 21.

**TABLA 23**  
**CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA CANARIA Y ESPAÑOLA. AÑO 1991**  
**(Medias por habitante) (Pesetas)**

|  | <i>España</i> | <i>Canarias</i> | <i>Las Palmas</i> | <i>Santa Cruz de Tenerife</i> |
|--|---------------|-----------------|-------------------|-------------------------------|
| PIB al coste de los factores .....     | 1.371.403     | 1.323.181       | 1.313.786         | 1.333.123                     |
| PIB a los precios de mercado .....     | 1.485.374     | 1.458.008       | 1.428.465         | 1.489.266                     |
| VAB a los precios de mercado.....      | 1.397.855     | 1.372.706       | 1.344.855         | 1.402.175                     |
| Renta bruta disponible .....           | 1.479.135     | 1.381.654       | 1.361.116         | 1.403.384                     |
| • Renta de las familias .....          | 1.069.065     | 1.008.592       | 990.879           | 1.072.335                     |
| • Renta de sociedades y empresas ..... | 171.120       | 95.889          | 93.571            | 98.341                        |
| • Renta de las administraciones .....  | 238.951       | 277.173         | 276.666           | 277.709                       |
| Demanda interior .....                 | 1.529.824     | 1.479.943       | 1.433.415         | 1.529.173                     |
| Consumo privado .....                  | 957.504       | 878.434         | 859.945           | 897.997                       |
| Consumo público .....                  | 226.598       | 259.814         | 259.001           | 260.673                       |
| Formación bruta de capital .....       | 345.721       | 341.695         | 314.468           | 370.503                       |
| Formación bruta de capital fijo.....   | 335.406       | 338.095         | 310.829           | 366.945                       |
| • Construcción .....                   | 220.052       | 222.856         | 201.358           | 245.601                       |
| • Bienes de equipo .....               | 115.354       | 115.240         | 109.471           | 121.344                       |
| Ahorro bruto .....                     | 295.033       | 243.406         | 242.170           | 244.714                       |
| Ahorro familiar bruto.....             | 111.560       | 130.158         | 130.934           | 129.338                       |
| Préstamo neto exterior.....            | 50.688        | 98.289          | 72.298            | 125.788                       |
| Presión fiscal (parcial) .....         | 488.775       | 445.008         | 436.799           | 453.693                       |
| Impuestos indirectos .....             | 151.463       | 156.036         | 136.242           | 178.214                       |
| Impuestos/ familias .....              | 127.287       | 95.019          | 100.533           | 89.185                        |
| Cotizaciones sociales.....             | 210.025       | 193.353         | 200.024           | 186.294                       |
| VAB al coste de los factores .....     | 1.409.296     | 1.360.190       | 1.345.901         | 1.375.310                     |
| Agricultura y pesca.....               | 70.224        | 54.230          | 53.441            | 55.065                        |
| Industria .....                        | 335.935       | 135.367         | 133.943           | 136.874                       |
| Construcción .....                     | 125.561       | 125.386         | 113.994           | 137.440                       |
| Servicios.....                         | 877.576       | 1.045.207       | 1.044.523         | 1.045.931                     |
| Promemoria: población .....            | 38.872.279    | 1.493.783       | 767.969           | 725.814                       |

Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 21.

**TABLA 24**  
**CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA CANARIA Y ESPAÑOLA. AÑO 1991**  
**(Índices por habitante. Media española = 100)**

|  | <i>Canarias</i> | <i>Las Palmas</i> | <i>Santa Cruz de Tenerife</i> |
|--|-----------------|-------------------|-------------------------------|
| PIB al coste de los factores .....             | 96,48           | 95,80             | 97,21                         |
| PIB a los precios de mercado .....             | 98,16           | 96,17             | 100,26                        |
| VAB a los precios de mercado .....             | 98,20           | 96,21             | 100,31                        |
| Renta bruta disponible (pm) .....              | 93,41           | 92,02             | 94,88                         |
| • Renta de las familias .....                  | 94,34           | 92,69             | 96,10                         |
| • Renta de sociedades y empresas .....         | 56,04           | 54,68             | 57,47                         |
| • Renta de las administraciones públicas ..... | 116,00          | 115,78            | 116,22                        |
| Demanda interior .....                         | 96,74           | 93,70             | 99,96                         |
| Consumo privado .....                          | 91,74           | 89,81             | 93,79                         |
| Consumo público .....                          | 114,66          | 114,30            | 115,04                        |
| Formación bruta de capital .....               | 98,84           | 90,96             | 107,17                        |
| Formación bruta de capital fijo .....          | 100,80          | 92,67             | 109,40                        |
| • Construcción .....                           | 101,27          | 91,50             | 111,61                        |
| • Bienes de equipo .....                       | 99,90           | 94,90             | 105,19                        |
| Ahorro bruto .....                             | 82,50           | 82,08             | 82,94                         |
| Ahorro familiar bruto .....                    | 116,67          | 117,37            | 115,94                        |
| Préstamo neto exterior .....                   | 193,91          | 142,63            | 248,16                        |
| Presión fiscal (parcial) .....                 | 91,05           | 89,37             | 92,82                         |
| Impuestos indirectos .....                     | 103,42          | 89,95             | 117,66                        |
| Impuestos/familias .....                       | 74,65           | 78,98             | 70,07                         |
| Cotizaciones sociales .....                    | 92,06           | 95,24             | 88,70                         |
| VAB al coste de los factores .....             | 96,52           | 95,50             | 97,59                         |
| Agricultura y pesca .....                      | 77,22           | 76,10             | 78,41                         |
| Industria .....                                | 40,30           | 39,87             | 40,74                         |
| Construcción .....                             | 99,86           | 90,79             | 109,46                        |
| Servicios .....                                | 119,10          | 119,02            | 119,18                        |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de la tabla 23.





## II. PERSPECTIVA HISTÓRICA Y MARCO INSTITUCIONAL

### INTRODUCCIÓN

La perspectiva histórica de la política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.

En este sentido, la política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.

### 1. EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA

La política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.

La política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.

La política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.

La política de la Unión Europea se puede considerar importante en dos aspectos: uno, en el ámbito de la política económica y social, y otro, en el ámbito de la política institucional. En el primer caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo económico y social de Europa. En el segundo caso, la política de la Unión Europea ha sido un factor importante en el desarrollo institucional de Europa.



# PANORAMA HISTÓRICO DE LA ECONOMÍA CANARIA

Antonio M. Macías Hernández

## INTRODUCCIÓN

La historiografía canaria dificulta aún la tarea de la síntesis, al insistir en la importancia de discontinuidades cronológicas y espaciales en el devenir histórico insular y carecer de investigaciones sobre apartados significativos de la historia de su economía, tratada en ocasiones con métodos analíticos alejados de los presupuestos de la ciencia económica. Ahora bien, estas limitaciones no impiden construir una breve referencia sobre el pasado económico isleño con objeto de esbozar algunas respuestas a las cuestiones que, a nuestro entender, afloran en toda reflexión sobre dicho pasado a la luz de los problemas que actualmente tiene planteados la economía canaria.

En este sentido, el presente texto examina la historia económica insular a partir de la consideración de dos de sus principales elementos. Primero, el permanente esfuerzo de sus agentes por situar la economía local en el escenario mercantil atlántico, forjado por las economías más avanzadas de Europa y América; un esfuerzo cuyo origen se encuentra en los propios cimientos de la colonización insular y que se prolonga hasta el momento presente. El segundo elemento analítico se refiere al singular papel desempeñado por la variable institucional en esta dinámica histórica; un marco regulador de las relaciones políticas y económicas de Canarias con el Estado, primero absoluto y luego burgués, que actuó como factor positivo en el desenvolvimiento de la economía insular desde su propia génesis.

## I. ¿CANARIAS, PRIMERA COLONIA DEL IMPERIO?

La conquista y colonización del Archipiélago por la Europa del primer Renacimiento transcurrió a lo largo del siglo XV y primeras dos décadas del XVI. Fue, pues, un proceso con una duración temporal excesiva si atendemos a las cortas dimensiones del territorio insular, poblado por unas comunidades indígenas cuya única riqueza para el conquistador europeo, ávido de

adquirir una fortuna inmediata, fueron hombres y ganados. Una corta riqueza mueble, cuyo coste de apropiación superaba las fuerzas de un poder señorial que únicamente pudo reducir las islas con menor potencial de recursos y menor resistencia al invasor (1).

No obstante, la ubicación del Archipiélago, especialmente de sus islas orientales, en la ansiada ruta de penetración en el África occidental, en busca de las fuentes del oro africano, determinó un secular conflicto entre las coronas lusitana y castellana por la posesión y derecho de conquista sobre el territorio insular. Y una vez deslindadas las áreas de influencia de ambas potencias con la firma del Tratado de Alcaçobas (1479), la política africanista castellana e intereses foráneos —especialmente de origen genovés, vinculados a la expansión ultramarina de Castilla— confluyeron en la conquista y colonización de las islas con mayor potencial productivo (2), interviniendo también en este proceso la constancia de que dicho potencial era adecuado para el desarrollo de un preciado producto para las economías europeas: el azúcar.

La expansión de los cañaverales se inició a finales del siglo XV, y hacia el primer tercio del XVI Canarias se convirtió en el primer oferente de azúcar del Atlántico. Sus mercaderes eran una minoría de agentes de origen genovés en su mayor parte, y su destino, las plazas mercantiles del Mediterráneo y del Noroeste europeo, siendo intercambiado por bienes manufacturados de esta procedencia (3). Y si bien, a mediados del quinientos, los cañaverales comenzaron a retroceder ante la creciente competencia de la oferta azucarera brasileña y antillana, esta competencia no desencadenó una grave crisis económica ni una despoblación por causa de la atracción indiana, poderoso estímulo en unas islas abiertas desde un primer momento al trato con América (4). Desde tiempo atrás, la producción vitícola isleña había superado la estrecha demanda local y ganaba nuevos consumidores; primero, en los mercados coloniales, hacia donde se dirigían los vinos de inferior calidad, y segundo, en los mercados del Noroeste europeo, en especial el inglés, consumidor de los selectos *malvasías*, que dieron a Canarias el sobrenombre de Islas del Vino (5).

¿Significa esto que el crecimiento de este modelo agroexportador obedecía únicamente a factores externos, es decir, al aumento sostenido de la demanda en los mercados exteriores? La liquidez de la economía insular dependía de la bonanza de su balanza de pagos, y en el latir de esta última incidían las medidas de carácter mercantilista aplicadas por las economías europeas que adquirirían nuestro producto exportador (6). Pero también dicha bonanza dependía de la capacidad de la economía local para mantener una negociación favorable en términos de relaciones reales de intercambio. Era preciso garantizar la competitividad del cultivo exportador mediante la producción de aquellos *inputs* que podían ofrecer las unidades domésticas, y que permitían abaratar el precio del principal factor de producción, el trabajo; y esta tesis implica que los beneficios del cultivo exportador generaron efectos multiplicadores sobre el conjunto de la economía del país (7).

Los cañaverales provocaron la primera movilización importante de hombres y recursos; su sostenida expansión impulsó, a su vez, el desarrollo de las sementeras y las vides con objeto de cubrir la demanda interior, de modo que los intercambios con el exterior, basados en azúcares por bienes manufacturados, se vieron acompañados por intercambios interiores, realizándose todo este trato mercantil en las áreas urbanas vinculadas a la economía azucarera, convertidas en centros neurálgicos de toda la actividad económica del país. Por su parte, el nuevo cultivo exportador, el viñedo, reprodujo y amplió esta especialización y división técnica del trabajo, al emplear mayores dosis de los factores de producción. En las áreas no aptas para las cepas, continuó con mayor fuerza la expansión de las sementeras, cuyos excedentes cubrían la demanda de los viticultores, al tiempo que sufragaban las precisas importaciones manufactureras de los productores de granos.

La segunda articulación y complementariedad económica entre el sembradío y la viticultura se produjo a través del mercado de trabajo. La expansión de ambos subsectores agrarios exigió un aporte creciente de mano de obra, obtenida gracias al saldo demográfico, a la inmigración y a la movilidad temporera, de modo que los jornaleros alternaban su tiempo de trabajo entre ambos subsectores agrarios, ocurriendo incluso desplazamientos estacionales de ámbito interinsular. Y cuando este modelo resultó insuficiente para garantizar la oferta de activos, se aplicó el marco institucional propio del feudalismo, es decir, se tendió a fijar campesinos a la tierra, al lograr la clase terrateniente que la Corona prohibiera la emigración de los naturales a América en 1599.

Finalmente, la dinámica de este modelo agrario no puede explicarse sin la contribución de un *factor institucional* que eliminó todo obstáculo al crecimiento económico. En este sentido, es preciso tener muy en cuenta que el denominado «pacto colonial», propio de la «política económica» mercantilista, y fundamentado en la aplicación de un marco institucional que organizaba la explotación de los recursos coloniales en beneficio de los intereses metropolitanos, no es aplicable

de ningún modo al caso isleño. Canarias no conoció un trato colonial en sus relaciones con la Corona de Castilla —relaciones que, como veremos, muy pronto fueron únicamente de carácter político—, de manera que los agentes económicos insulares pudieron en todo momento asignar los recursos productivos de las Islas en términos de «eficiencia económica».

«Gobernar es poblar». Tal fue la máxima mercantilista asumida por la política regia para administrar un archipiélago que constituía una pieza en el sistema político-económico del Imperio, y cuya aplicación se concretó en un trato económico y fiscal que puede sintetizarse en los siguientes apartados. Primero, en medidas que promovían la movilidad de los factores productivos con objeto de suplir la escasa dotación en hombres, capitales y tecnología del nuevo territorio, pues su población indígena fue prácticamente arrasada (8), y la esclavitud negra y berberisca (9) no ocupó un lugar relevante en la sociedad insular (únicamente en los primeros momentos de la colonización), lo cual otorga mayor peso a los mecanismos de atracción de fuerza de trabajo libre (10).

La Corona alivió los obstáculos feudales que todavía limitaban la migración desde el área continental al territorio insular, que estuvo siempre abierto a toda gente, bandera y credo. Como también a la entrada de capitales, tanto naturales como foráneos, pues la autoridad regia permitió su arribo, al tiempo que suprimió toda intervención eclesiástica en materia de «tratos y contratos»; de este modo, facilitó la fluidez de los capitales y de las operaciones crediticias necesarias para potenciar la creación de una economía monetaria en unas islas que carecían de minas de oro y plata, a pesar de que no faltó quien creyera en esta quimera (11). Por último, la economía local no conoció ninguna limitación mercantilista o colonial al desarrollo de una opción manufacturera; es más, la Corona se preocupó del envío de técnicos para implementar una vía protoindustrial, así como de eliminar todo gravamen, incluso eclesiástico, con objeto de animar esta actividad.

Esta política de movilidad de los factores productivos se vio reforzada por medidas de política fiscal y mercantil que incidieron de manera positiva en el desenvolvimiento económico posterior. La Corona concedió al nuevo colonato un régimen fiscal privilegiado, consistente en la ausencia de alcabalas y otros impuestos indirectos que gravasen al consumidor o al labriego, estableciendo únicamente unos moderados derechos de aduanas sobre importación y exportación (12). Ciertamente que este marco tributario se vio pronto amenazado, sobre todo por funcionarios regios que confundieron su bolsa con la del Rey. Pero los agentes locales lograron contener estas amenazas y preservar sus privilegios fiscales.

Por su parte, el marco institucional en materia mercantil tuvo dos vertientes. Primera, interna; los intercambios interiores estaban regulados por mecanismos de defensa del consumidor frente al productor —mecanismos propios de un mercado de naturaleza aún no capitalista—, lo cual tendió a reforzar la complementariedad del modelo agrario descrito, pues los ex-

cedentes de granos y demás subsistencias debían abastecer de forma prioritaria el mercado interior o, lo que es lo mismo, la demanda de los productores del cultivo exportador (13).

La segunda intervención regia en materia mercantil tuvo mayor alcance. Frente a los presupuestos restrictivos de todo trato colonial, propios de la *literatura mercantilista*, la Corona otorgó a los agentes insulares el privilegio del comercio directo. En primer lugar, con cualquier mercado europeo y con las potencias beligerantes mediante banderas neutrales, e incluso facilitó el intercambio con buques mercantes de las propias naciones enemigas (14). Una libertad comercial que adquiere mayor énfasis si consideramos que la expansión de las exportaciones vitícolas significó el desplazamiento del comercio exterior isleño del Mediterráneo al Atlántico, dado que la nueva oferta no era complementaria con la economía peninsular. A partir de ahora, y hasta prácticamente la década de 1940, las relaciones de Canarias con la Península se limitaron estrictamente a las derivadas del ejercicio del poder político, en el que, por supuesto, tuvieron su cuota de responsabilidad los agentes locales.

La Corona concedió también a las Islas el privilegio del comercio directo con el principal mercado del Imperio, las Indias; de este modo, Canarias se convirtió en la única excepción al régimen de monopolio (15). Ciertamente que la política regia impuso desde mediados del siglo XVI algunas limitaciones al comercio canario en América. Pero es preciso tener presente que la política regia respondía así a los intereses de los cargadores sevillanos, que deseaban frenar la competencia de la oferta vitícola isleña en el mercado colonial y, sobre todo, el activo contrabando ejercido por los cargadores canarios (16); contrabando que, a pesar del marco legal restrictivo, siguió su curso con el consentimiento incluso de la Corona, interesada en preservar la fidelidad de sus vasallos insulares.

Además, el contrabando era un *modus operandi* consustancial a la expansión del modelo económico examinado (17). La sostenida tendencia alcista de los precios de los *malvasías* en su principal mercado, el inglés, generó unas relaciones reales de intercambio muy favorables para la economía local, máxime si consideramos que los bienes manufacturados conocieron unos precios estables durante este período, y que la manufactura inglesa avanzaba en su proceso de convertirse en el producto más competitivo del mercado. Las manufacturas adquiridas a cambio de los caldos cubrían con creces la demanda doméstica, de modo que el excedente debía conducirse de contrabando hacia los mercados coloniales. Se forjó con ello un lucrativo tráfico con Europa, África y América, cuyo protagonista era una activa clase mercantil foránea (18) y autóctona (19) que supo maniobrar para defender ante la Corte las bases de su expansión.

Porque, frente a ese espíritu mercantilista-protectorista de la política regia, inspirado en los intereses de los cargadores sevillanos y en el pensamiento arbitrario hispano, los intereses isleños defendieron una opción con rasgos de naturaleza librecambista, al opo-

nerse a todo obstáculo institucional que limitase la inserción de la economía local en el escenario mercantil atlántico, argumentando que ello suponía mermar la potencialidad productiva de los recursos del país (20). He aquí la génesis de uno de los rasgos propios y más singulares del pensamiento económico isleño: su apuesta, desde tan temprana fecha, por un *mercantilismo librecambista*; un pensamiento cuya primera formulación se concreta en la segunda mitad del siglo XVI; es decir, cuando tuvo lugar la génesis de nuestra primera conciencia colectiva.

## II. TIEMPOS DE CRISIS Y MUTACIONES

El modelo económico descrito conoció sus primeras dificultades a mediados del siglo XVII; la recuperación fue posible, pero desde el último cuarto de esta centuria, y a lo largo del setecientos, dicho modelo mostró los síntomas propios de una grave regresión. Y si bien el diagnóstico del mal es muy complejo, todo parece indicar que el ciclo de bonanza generado por el comercio exterior, así como sus efectos multiplicadores sobre el conjunto de la actividad productiva del país, había periclitado como consecuencia de medidas mercantilistas restrictivas a la entrada de la oferta vitícola isleña en los mercados europeo y colonial; medidas que acentuaron la verdadera naturaleza de la crisis, es decir, la incapacidad de los caldos canarios para competir con la creciente oferta vitícola lusitana y peninsular en los citados mercados (21).

Esta difícil coyuntura cambió de signo a finales del setecientos. Aumentaron las exportaciones vitícolas y surgió una nueva oferta, la barrilla, adquirida por la industria textil europea y norteamericana para obtener sosa natural; la barrilla tuvo además la virtud de incorporar nuevos espacios productivos a los beneficios del comercio exterior (22). Pero la responsabilidad del nuevo ciclo productivo recayó, sobre todo, en factores exógenos de carácter bélico —guerras contra la Francia revolucionaria y napoleónica, ocupación francesa del territorio peninsular, bloqueo contra Inglaterra, guerra de esta potencia contra su ex-colonia americana—, de modo que, cuando acabaron tales circunstancias, a partir de 1814, la economía isleña reinició su fase regresiva, que tocó fondo entre 1830 y 1850 (23).

La caída de las exportaciones vitícolas y barrilleras desajustó una balanza de comercio con el Noroeste europeo cuyo equilibrio drenaba el ahorro del país y la plata que llegaba de América, ahora en su mayor parte en concepto de remesas de emigrantes canarios (24). Las unidades productivas realizaron un creciente esfuerzo por reducir sus compras de bienes importados y tendieron al autoconsumo. Y todo ello derivó en una ruptura de la especialización agraria existente en la economía del país; es decir, entre el sembradío, de un lado, y la viticultura y la barrilla, de otro, lo cual condujo, finalmente, a la agonía del modelo económico que había fundamentado el crecimiento económico isleño durante más de tres centurias.

Arreciaron el hambre, la epidemia y la emigración en la misma medida en que aumentó el nivel de

desempleo. El análisis de los niveles de mortalidad de la centuria ilustrada y del período 1820-1850 muestra un incremento de la mortalidad ordinaria, y sobre todo de la epidémica, provocado por el tifus exantemático, la fiebre amarilla, la viruela, la gripe o el cólera; agentes patógenos, que, en definitiva, actuaban con mayor violencia sobre un cuerpo exhausto y débil en virtud de una economía del mismo signo, e incluso hubo epidemias cuyo primer y único responsable fue el *miserere*; es decir, el hambre (25). La emigración a Indias, iniciada en su sentido poblacional y demográfico a finales del XVII, adquirió dimensiones de verdadera diáspora entre 1830 y 1850, cuando se alcanzó la tasa emigratoria más alta de toda la historia del país y, probablemente, de todas las regiones españolas vinculadas al fenómeno migratorio con América (26).

Por último, en esta lenta agonía del modelo económico antiguo-regimental intervino también un factor institucional que, acuciado por graves problemas de liquidez, fue cada vez menos sensible a los argumentos presentados por los agentes isleños, quienes reclamaban preservar e incluso ampliar el hasta entonces vigente marco de intervención del Estado en los asuntos económicos de Canarias. Los esfuerzos centralizadores en materia hacendística se insinuaron bajo el reformismo ilustrado en forma de una mayor intervención en la administración de la Hacienda real y local, y en la represión del contrabando, y durante la primera mitad del siglo XIX se concretaron en una creciente uniformidad fiscal que allanaba la excepcionalidad isleña e imponía nuevas cargas y contribuciones. Además, la nueva política arancelaria de carácter proteccionista, fundamento teórico de la estrategia capitalista diseñada para el conjunto del territorio peninsular, suprimía en el caso isleño la política mercantil heredada del pasado pues, al incrementar los aranceles y todo impuesto sobre el tráfico exterior, limitaba el desarrollo de las oportunidades creadas por la situación del Archipiélago en las rutas de navegación atlántica y encarecía los fletes de su exportación frutera, así como los precios de los bienes manufactureros que precisaba una economía local que carecía de una oferta protoindustrial, deteriorando aún más sus relaciones de intercambio con el exterior.

En resumen, asistimos a una prolongada etapa de regresión económica derivada de la incapacidad canaria para sostener un signo positivo en la relación entre comercio exterior y crecimiento económico, incidiendo también en esta coyuntura regresiva un factor institucional que olvidaba un pasado en materia de política económica y fiscal que había desempeñado hasta entonces un papel relevante en dicho crecimiento. Y ante tales circunstancias adversas, los diversos segmentos de la estructura social isleña reaccionaron proponiendo sus opciones de clase con objeto de superar la crisis; opciones que, como es lógico, generaron las contradicciones y conflictos propios de un proceso de cambio económico y social que contenía las esencias del capitalismo.

Los terratenientes orientaron su estrategia productiva a la obtención de un ingreso por la vía de la renta agraria; ampliaron la superficie cultivada dedicada a

los granos con objeto de asegurar el suministro local y beneficiarse de las alzas cíclicas de sus precios, al no poder ser contrarrestadas por importaciones de choque; redujeron toda inversión en el aparato productivo, que quedó en manos de pequeños renteros y medianeros; vincularon su patrimonio para preservarlo de los sobresaltos de la fortuna (27) y, por último, avanzaron en su proceso privatizador del patrimonio comunal y realengo, pues más tierra y agua suponían mayores dosis de renta. Este proceso, así como su consecuencia, la creciente concentración de la propiedad de ambos recursos, se vieron favorecidos por la contracción económica y, al cabo, sancionados por las desamortizaciones eclesiástica y civil, y demás marco legislativo propio de la reforma agraria liberal, pues sus principales beneficiarios fueron los viejos terratenientes, la clase mercantil que refugió sus capitales en la tierra y destacados miembros de las clases acomodadas urbanas (28).

Por su parte, el colectivo campesino de pequeños y medianos propietarios optó por aligerar todo gasto monetario fuera de la unidad doméstica y tendió a un mayor grado de explotación de su fuerza de trabajo. Puso en marcha el telar doméstico con objeto de cubrir la demanda manufacturera de la unidad familiar; buscó un ingreso complementario en los empleos de medianero y rentero, ofertados por los terratenientes; se enfrentó con desigual fortuna al proceso privatizador de la tierra y del agua comunal y realenga desplegado por éstos con objeto de obtener una participación en este proceso (29); sufragó la emigración a América del excedente de fuerza de trabajo de la unidad familiar, con objeto de garantizar la reproducción de esta última, y, por último, cuando las circunstancias desfavorables tocaron fondo, hacia la década de 1830, los menos favorecidos vendieron sus cortas tenencias para invertir su peculio y esfuerzo en las economías coloniales de Cuba y Puerto Rico.

Finalmente, la clase jornalera conoció un creciente paro estacional ante la también creciente ruptura de la articulación del mercado de trabajo entre el sembradío y la viticultura, al quebrar esta última y generalizarse en su cultivo el régimen de medianería (30). Debió entonces acentuar su movilidad en la búsqueda de la supervivencia; trató de encontrar empleo en el proceso roturador, y practicó rozas clandestinas en los montes y baldíos no acaparados por los terratenientes, y por tanto más marginales. Y ante la insuficiencia de esta vía de redistribución de la renta agraria para asegurar la reproducción de todo el organismo social, tuvo que deambular de una a otra isla en los frecuentes años de crisis de subsistencias, solicitando la caridad de los poderosos (31) o, en fin, tuvo que enrolarse con sus familias y cortas pertenencias en las expediciones a América financiadas por la Corona (32), a petición, ahora, de una clase terrateniente que consideraba la emigración como el medio más adecuado para reducir la tensión social y un nivel de pobreza superior a los límites de su bolsa. Y cuando la Corona dejó de ejercer el citado papel financiero, ocuparon su lugar los terratenientes americanos, que sufragaban el coste de la migración de los jóvenes jornaleros, a pagar lue-

go por éstos en jornadas de trabajo en la otra orilla (33).

¿Dónde germinaron las soluciones a la crisis? ¿Quiénes eran, en definitiva, sus principales protagonistas? Del marco económico descrito se deduce que tales soluciones únicamente podían ser planteadas en el seno de una alianza entre los terratenientes y la clase mercantil. Y, en efecto, aglutinadas en torno a instituciones como las sociedades económicas de amigos del país (34), el Consulado de Comercio (35) y las posteriores juntas de agricultura, industria y comercio, y ejerciendo el poder político a través de la Diputación Provincial, ambos grupos acometieron la tarea de reestructurar la economía del Archipiélago, actuando en un doble frente: de un lado, en los sectores agrario y comercial, con objeto de arbitrar estrategias tendentes a superar la contracción económica, y de otro, en el terreno político, pues tales estrategias implicaban redefinir las relaciones de Canarias con el nuevo Estado burgués.

Los terratenientes insulares apostaron por la continuidad de una oferta agraria exportadora, abandonando toda opción industrial fundamentada en las teóricas ventajas del proteccionismo; vía industrial que, a pesar de los deseos de algunos coetáneos, era inviable, pues, por una parte, faltaban capitales, técnicas y mercado para el desarrollo de una opción manufacturera en un momento en que, además, las cotonadas inglesas conquistaban el mundo; y, por otra, el proteccionismo las encarecía, y deterioraba aún más las relaciones reales de intercambio de Canarias, medidas en términos de bienes manufacturados a cambio de vinos y barrilla. En síntesis, los terratenientes y la clase mercantil conectada con el tráfico atlántico defendieron una opción librecambista que no era nueva, pues buena parte de su argumentación, definida en términos de *mercantilismo librecambista*, había sustentado el modelo económico antiguo-regimental isleño. El librecambio eliminaría todo obstáculo en las relaciones mercantiles atlánticas canarias, relaciones cuya intensidad aumentaría a lo largo del siglo XIX. El flujo comercial animaría los puertos insulares, beneficiando a su clase mercantil con un tráfico de comisión e intermediación; la clase propietaria contaría con buques y módicos fletes para transportar su oferta a los mercados europeos, de donde se importaban las manufacturas necesarias para abastecer el mercado doméstico ante la insuficiencia de la industria local. La reducción de los aranceles o su eliminación elevaría la competitividad de nuestra oferta agraria exportadora y mejoraría su relación de intercambio con la manufactura importada (36).

Ahora bien, esta estrategia de crecimiento económico, netamente distinta de la diseñada en la década de 1820 para la economía peninsular, tropezaba con una Hacienda que apoyaba tal política en beneficio de sus intereses aduaneros. Era preciso, por consiguiente, arbitrar una fórmula de compromiso entre los intereses fiscales y la estrategia librecambista isleña, de modo que la liberalización del tráfico exterior, con la rebaja o supresión de los derechos de aduanas y de otros renglones gravosos al comercio y a la circulación interiores, así como del monopolio del tabaco —cuyo cultivo e

industria se trataba de potenciar—, no significase una disminución de las rentas fiscales, máxime cuando aduanas y tabaco suponían, por término medio, el 65 por 100 del total recaudado en la década de 1840. En definitiva, la estrategia de desarrollo capitalista de Canarias en el marco político del nuevo Estado suponía el reconocimiento por parte de éste de una economía isleña diferenciada de la peninsular y, por tanto, necesitada de un trato diferente en materia de política económica y fiscal (37).

Este trato tuvo su primera expresión en las franquicias (38) otorgadas por R. D. de 11 de julio de 1852, cuyo contenido librecambista fue perfilado a lo largo de la segunda mitad de la centuria, hasta alcanzar pleno significado en 1900. En esencia, el decreto de 1852 suprimía las aduanas y el estanco del tabaco, compensándose la pérdida de estos ingresos fiscales mediante lo recaudado por los nuevos arbitrios de puertos francos y por la imposición de dos recargos: uno del 2 por 100 sobre la contribución territorial y otro del 50 por 100 exclusivamente sobre la contribución comercial.

### III. LA DINÁMICA DEL MODELO ECONÓMICO CONTEMPORÁNEO

La mayoría de los coetáneos y parte de la historiografía regional han ofrecido una respuesta positiva sobre los efectos del modelo puertofranquista, interpretado como la pieza esencial del crecimiento económico contemporáneo de las Islas en todo debate actual que pretenda legitimar sus reformas del presente con argumentos del pasado (39). Otras voces indican que este modelo fue impuesto por las fuerzas foráneas responsables del nuevo imperialismo, y le consideran por ello como la expresión más acabada del papel periférico y dependiente que dichas fuerzas asignaron a la economía canaria desde su propia génesis (40); y citan en su defensa la extrema fragilidad de la opción librecambista, pues toda la capacidad productiva del Archipiélago dependía de una demanda exterior cuyo control escapaba a la acción de una burguesía autóctona que veía cómo la riqueza de un día se tornaba en miseria cuando la economía local perdía su impulso exterior, como ocurrió con la crisis de la grana en la década de 1870, con la Primera Guerra Mundial, con la llegada de la oferta bananera de la América central a los mercados europeos y, por último, con la gran depresión de 1929.

La historiografía regional no ha dado aún por cerrado este debate, pues, entre otras razones, carece por el momento del material estadístico preciso para elaborar un análisis contrafactual y cliométrico que intente demostrar si otra estrategia de crecimiento económico hubiera generado mayores cotas de desarrollo de la economía del país. Pero dispone ya de estudios e hipótesis de trabajo que alumbran la tesis de que el modelo puertofranquista era el único que optimizaba los intereses de clase de los agentes económicos insulares, quienes no fueron, en modo alguno, meros subordinados de las fuerzas del imperialismo.

Después de varias experiencias agronómicas, un nuevo producto exportador, la cochinilla o grana, conoció una rápida expansión entre 1845 y 1870, ante la sostenida demanda de este tinte por la industria textil europea, especialmente la inglesa. Incidieron también en esta expansión unas franquicias que contribuyeron a elevar la competitividad de nuestra grana con respecto a la oferta de la América central, pues abarataron los *inputs* que requería aquélla y sus costes de transporte y transacción, al suprimir las aduanas y abrir los puertos insulares al tráfico internacional (41). Y si bien la crisis de la grana por la aplicación de las anilinas artificiales, en la década de 1870, provocó una dura recesión, su alcance fue breve por cuanto, fracasada la opción de vincular la economía isleña al mercado peninsular mediante la siembra del tabaco y de la caña azucarera —pues tal opción tropezaba con la competencia de la oferta peninsular—, los terratenientes isleños reiteraron su apuesta por los mercados europeos mediante las exportaciones de plátanos, tomates y patatas (42).

Ahora bien, esta expansión de la oferta agroexportadora se vio acompañada por el paulatino retroceso de las economías marginales en el marco de la opción librecambista, dado que los beneficios otorgados por las franquicias no alcanzaron a una producción cerealista cuyo destino exclusivo era un mercado interior cada vez más abierto a la oferta foránea por la inoperancia del arancel protector, máxime cuando acabó por suprimirse éste en 1900, con la definitiva configuración del librecambio. Además, la implantación de nuevas figuras impositivas, junto con otros gravámenes para hacer frente a los gastos de las haciendas local y municipales, afectaron también a unas economías campesinas que ya soportaban un recargo del 2 por 100 sobre su contribución territorial para sufragar el coste de las franquicias, mientras los productores de grana abonaban su cuota tributaria como si se tratase de otro cultivo ordinario; esto significa que la riqueza agraria más generosa del suelo canario se equiparaba a la generada por las cortas economías de subsistencia.

La acción conjunta de estos dos factores explica la reducción de la superficie cultivada y de la producción de cereales entre 1850 y 1930 (43). Y explica también el elevado contingente migratorio isleño con destino a América, reclutado básicamente entre las unidades familiares dedicadas a estos cultivos. Lo que significa que la opción puertofranquista no absorbió todos los activos desplazados de los sectores productivos en retroceso, pues se trataba además de jornaleros sin cualificación, que únicamente podían hallar empleo en la construcción y en el sector agroexportador; actividad urbana y agraria que tuvo, por último, contracciones y recesos, arreiciando entonces la diáspora.

No obstante, la singularidad de la migración isleña contemporánea permitió a las economías tradicionales frenar en parte la proletarianización de sus unidades productivas, que, a la postre, se convirtieron en agentes reproductores del sistema económico que las amenazaba. La emigración a América —sostenían los agentes rectores de la economía del país— aligeraba la tensión social provocada por el excedente de fuerza de trabajo y reportaba un doble beneficio: un coste cero en el

mantenimiento de un activo en paro y un ingreso neto para la economía del país, pues las remesas se invertían fundamentalmente en el sector agroexportador, facilitando con ello la acción de las fuerzas de mercado, pero también en la agricultura tradicional, garantizando la reproducción de sus unidades familiares, en las que se reclutaba, por último, la fuerza de trabajo que requerían los sectores urbano y agroexportador.

Las franquicias arruinaron de forma paulatina la corta herencia protoindustrial canaria, y únicamente perduró un sector textil artesanal que encontró una demanda foránea que valoraba los vestigios del pasado (44). Pero las franquicias también contribuyeron a la implantación de las industrias pesquera y tabaquera (45); abarataron las importaciones de materias primas para una industria agroalimentaria vinculada a la demanda interna y, al favorecer la actividad portuaria, estimularon el desarrollo de las industrias mecánicas dependientes de esta actividad, así como del sector del transporte y de la agricultura intensiva. Y como todo este proceso exigió la mejora de la infraestructura viaria y urbana, la introducción de nuevos medios de transporte y el establecimiento de nuevas fuentes de energía —gas y luego electricidad (46)—, tendió a medio plazo a mejorar el nivel de bienestar relativo de la población isleña, que inició a partir de ese momento su primera fase de modernización demográfica (47).

Las franquicias potenciaron la expansión de las actividades urbanas ligadas al mercado local y a la exportación frutera y, sobre todo, a una expansión imperialista en África y América Latina que utilizaba los puertos insulares como centro de sus operaciones mercantiles en este amplio *hinterland* (48). Se deduce entonces que la sobredimensión de este centro operacional en relación con la estrecha demanda de la economía isleña debió ejercer un efecto positivo sobre esta última, al reducir los costes de intermediación y transacción de su opción agroexportadora, y de los bienes y equipos importados (49).

Porque pronto llegó un momento en que casi todo venía de fuera. Con argumentos de competencia y eficacia productiva, el modelo librecambista isleño abandonó toda reflexión tendente a potenciar un mercado interior para la oferta doméstica, de modo que las clases propietaria y mercantil de cada ámbito insular se preocuparon únicamente de reasignar sus recursos al desarrollo del cultivo exportador y de ejercer un estricto control sobre su ámbito de influencia, circunscrito en primera instancia a su respectivo espacio insular. Las islas que no disponían de una oferta agroexportadora sólo contaban en el concierto económico regional como oferentes en declive de fuerza de trabajo para faenar en las áreas insulares con la citada estrategia productiva, o bien en el segmento menos cualificado del mercado de trabajo urbano, radicado también en estas áreas insulares. Surge así la voz «periferia» para referirse a las economías de Fuerteventura, Lanzarote, La Gomera, El Hierro, e incluso de La Palma, mientras Gran Canaria y Tenerife rivalizan por centralizar todo el comercio exterior y la redistribución de mercancías foráneas en el mercado interior, así como por absorber



toda la potencialidad productiva del país y del capital foráneo de naturaleza privada o pública (50).

La estructura social experimentó un profundo cambio. Los nuevos cultivos de exportación y el desarrollo del sector urbano elevaron el nivel de empleo y redujeron la tendencia emigratoria y el paro estacional. Los salarios aumentaron, incluso en su expresión real (51), gracias no sólo a las «ventajas» del modelo puertofranquista, sino también al creciente nivel de conciencia de clase del proletariado urbano, y luego del rural (52). Por su parte, y del lado patronal, las franquicias gestaron la creación de un empresariado moderno, pendiente del pulso económico internacional, medido en las bolsas de Londres, de Hamburgo o de París, donde estudiaban sus vástagos más aventajados las virtudes del sistema económico capitalista (53).

Llegados a este punto, parece oportuno retomar la cuestión sobre la filiación de los agentes sociales del nuevo modelo económico. Después de un primer análisis que insistía en el destacado papel de la intervención extranjera, la investigación en curso tiende a deslindar el campo de acción del capital autóctono y del foráneo, así como sus puntos de contacto (54). El primero centraba sus operaciones en el aparato productivo, dependiendo el volumen de su cartera de la capacidad de ahorro de la economía del país y, en segundo lugar, de las remesas de nuestros indianos (55); pero también abundan testimonios que indican su creciente participación en las operaciones mercantiles y en la financiación de las opciones industriales que propiciaban la opción puertofranquista.

Por su parte, la nueva presencia del capital extranjero, especialmente inglés (56), más activa a partir de la ampliación del contenido librecambista de nuestro puerto franco en 1900, obedece a las necesidades crediticias del tráfico internacional que operaba en los puertos insulares. De ahí que el capital extranjero concentrara su negociación en financiar la infraestructura portuaria que correspondía a la iniciativa privada y en el crédito a corto plazo para la actividad mercantil atlántica (seguros, fletes, descuentos), interviniendo también en la fase inicial de la actividad agroexportadora mediante la modalidad de *préstamos sobre futuros*. En este sentido, el capital extranjero desempeñó un papel clave en una economía local, que requería de este tipo de intermediación financiera para poder colocar su oferta agroexportadora en los mercados europeos e importar bienes manufacturados. Estamos, pues, ante un marco de negociación mercantil y bancaria que explica la reducida presencia de la banca peninsular, que en realidad no penetró en el mercado financiero isleño hasta después de 1940, cuando Canarias inició su vinculación con la economía peninsular (57).

## CONCLUSIONES

En resumen, nuestra historiografía económica indica que la economía canaria de los siglos XVI y XVIII se caracterizó por un modelo económico plenamente integrado en una economía atlántica, y que tenía la virtud

de articular las diversas capacidades productivas de los espacios insulares a través de un mercado interior de bienes y servicios. Los agentes económicos responsables de esta estrategia fueron una burguesía mercantil y unos terratenientes que ejercieron un férreo control sobre hombres y recursos, y que fueron capaces de promover un marco institucional favorable al crecimiento económico.

Este modelo conoció una grave recesión durante la centuria ilustrada como consecuencia de su incapacidad para continuar generando un balance positivo en la relación entre comercio exterior y crecimiento económico, incidiendo también en la crisis un centralismo borbónico que desconocía privilegios y exenciones. Los agentes sociales pusieron entonces en marcha los mecanismos de clase necesarios para superar la recesión, y tales mecanismos potenciaron una estrategia de crecimiento que favorecía el desarrollo de un capitalismo que reforzó nuestra herencia librecambista y redefinió el marco institucional para adecuarlo a las nuevas necesidades de la economía del país.

En esta dinámica intervinieron fuerzas foráneas y una burguesía autóctona en permanente contacto con los centros neurálgicos de la economía internacional. El nuevo modelo económico reafirmó nuestra opción agroexportadora, y potenció el desarrollo de una actividad mercantil y urbana ligada al mercado local y al papel desempeñado por los puertos insulares en el tráfico internacional creado por la expansión imperialista. Todo ello tuvo efectos positivos para la sociedad insular, medidos incluso en términos de bienestar relativo. Pero el modelo también tuvo sus costes económicos y sociales, e incluso políticos. La reasignación de los factores productivos generó una intensa corriente migratoria, pues las actividades favorecidas por el puertofranquismo no absorbieron todo el excedente de fuerza de trabajo disponible. La conversión de toda la capacidad productiva de nuestra economía en una función de la demanda exterior otorgó a aquella una elevada fragilidad económica. Y, por último, el modelo puertofranquista no logró aplicar estrategias políticas tendentes a la construcción de una unidad regional; por el contrario, agudizó las luchas entre las burguesías hegemónicas de cada ámbito insular.

## NOTAS

(1) El conquistador Jean de Bethencourt ocupó Lanzarote en 1402, Fuerteventura en 1404 y El Hierro en 1405, incorporando sus sucesores, en el Señorío de Canarias, La Gomera en fecha aún imprecisa.

(2) La cronología de la conquista de estas islas fue la siguiente: Gran Canaria, 1478-1482; La Palma, 1492, y Tenerife, 1496.

(3) Sobre la conquista y colonización del Archipiélago y primeras fases de su economía, véase: AZNAR VALLEJO, E. (1983), *La integración de las Islas Canarias en la Corona de Castilla (1478-1526)*, Santa Cruz de Tenerife, y FERNÁNDEZ-ARMESTO, F. (1982), *The Canary Island after the conquest. The making of a colonial society in Early Sixteenth Century*, Oxford.

(4) Esta tesis contradice la insistencia historiográfica acerca de la secular emigración canaria a América, y plantea que hasta bien entrado el siglo XVII fue más significativo el aporte foráneo. Desarrollo esta tesis en MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1992), *La migración canaria, 1500-*

1980, Oviedo, págs. 32-41. Una síntesis sobre esta cuestión puede consultarse en MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1994), «La emigración canaria a América. Estado de la cuestión», *X Coloquio de Historia Canario-Americana* (1992), t. I, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 405-443. El texto incluye una amplia referencia bibliográfica.

(5) BÉTHENCOURT MASSIEU, A. (1991), *Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)*, Las Palmas de Gran Canaria; MORALES LEZCANO, V. (1970), *Relaciones mercantiles entre Inglaterra y los archipiélagos del Atlántico ibérico. Su estructura y su historia (1503-1783)*, La Laguna; STECKLEY, F. G. (1980), «The wine economy of Tenerife in the Seventeenth Century: Anglo-Spanish partnership in a luxury trade», *Economic History Review*, n.º 3, págs. 335-350; LOBO CABRERA, M. (1988), *El comercio canario europeo bajo Felipe II*, Funchal; TORRES SANTANA, E. (1991), *El comercio de las Canarias Orientales en tiempos de Felipe III*, Las Palmas de Gran Canaria. Véase también LOBO CABRERA, M., y ACOSTA GUERRERO, E. (1984), «El comercio canario-americano. Estado de la cuestión», *V Coloquio de Historia Canario-Americana* (1982), Las Palmas de Gran Canaria, t. III, págs. 67-102.

(6) Carecemos de materiales para poder precisar el concepto de «balanza de pagos» durante el período moderno de la historia insular. No obstante, el análisis de los movimientos monetarios ofrece una primera aproximación a esta temática. Véase: MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1994), «Reforma monetaria e integración política. La Real Pragmática de 1776», *Anuario del Instituto de Estudios Canarios*, n.º 38, páginas 69-82.

(7) Los fundamentos teórico-empíricos de este análisis se encuentran desarrollados en mi tesis doctoral, en curso de publicación. Un primer avance puede consultarse en los capítulos III y VII de la obra: BÉTHENCOURT MASSIEU, A. (ed.) (1995), *Historia de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife (en prensa).

(8) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1992), «Expansión europea y demografía aborigen. El ejemplo de Canarias, 1400-1505», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, n.º 2, págs. 9-45.

(9) MARRERO RODRÍGUEZ, M. (1966), *La esclavitud en Tenerife a raíz de la conquista*, La Laguna; LOBO CABRERA, M. (1982), *La esclavitud en las Canarias Orientales en el siglo XVI (negros, moros y moriscos)*, Las Palmas de Gran Canaria.

(10) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M., *op. cit.*, págs. 39-40.

(11) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1993), «Algunas reflexiones sobre los orígenes de los primeros medios de pago de la economía canaria, 1400-1525», *Strenae Emmanuella Marrero Oblatae*, t. I, págs. 635-666.

(12) AZNAR VALLEJO, E., y LADERO QUESADA, M. A. ((1982), «La Hacienda Real en Canarias: Peculiaridades y rasgos comunes con el régimen general de Castilla a comienzos del siglo XVI», *IV Coloquio de Historia Canario-Americana* (1980), Las Palmas de Gran Canaria, tomo I, págs. 77-108.

(13) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1981), «El papel histórico de la agricultura de subsistencia en Canarias», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 101-111; Id. (1984), «La producción de cereales en Canarias: el ejemplo del trigo», *Congreso de Historia Rural. Siglos XV al XIX*, Madrid, págs. 747-768.

(14) Cfr. la bibliografía citada en la nota 5.

(15) PERAZA DE AYALA, J. (1977), *El régimen comercial de Canarias con las Indias en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Sevilla; MORALES PADRÓN, F. (1955), *El comercio canario-americano (siglos XVI-XVIII)*, Sevilla, 1955; LOBO CABRERA, M. (1994), *El comercio del vino entre Gran Canaria y las Indias en el siglo XVI*, Las Palmas de Gran Canaria.

(16) PÉREZ MALLAINA, P. E. (1993), *La metrópoli insular. Rivalidad comercial canario-sevillana (1650-1708)*, Las Palmas de Gran Canaria.

(17) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1992), «Canarias y la crisis del siglo XVII. La singularidad isleña», *Revista de Historia Canaria*, n.º 177, páginas 179-206.

(18) GUIMERÁ RAVINA, A. (1985), *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias, 1703-1771*, Santa Cruz de Tenerife.

(19) TORRES SANTANA, E. (1981), *Relaciones comerciales de Gran Canaria entre 1700-1725. Una aproximación a la burguesía mercantil canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.

(20) Esta literatura no ha recibido la merecida atención porque, entre otras razones, carecemos de una exhaustiva recopilación de los memoriales isleños. Véase al respecto mi comentario, realizado en colaboración con A. M. Bernal, de la obra del proyectista Alonso de

Nava Grimón, citada en la nota 34. Por su parte, A. Guimerá Ravina prepara la edición de los textos ilustrados sobre esta materia.

(21) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1989), «La agricultura de Canarias en el siglo XVIII. Estrategias para una crisis», en *Estructuras agrarias y reformismo ilustrado en la España del siglo XVIII*, Madrid, páginas 25-46.

(22) MILLARES CANTERO, A. (1983), «Arrecife, el puerto de la barrilla. (En torno a los orígenes y desarrollo de una ciudad burguesa canaria entre el Antiguo y el Nuevo Régimen)», *Boletín Millares Carló*, vol. III, número 5, págs. 67-159.

(23) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1987), «Los efectos del libre comercio sobre la economía canaria (1778-1824)», en *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*, Madrid, págs. 249-260.

(24) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1995), «El dinero de América. Remesas indianas y economía canaria (siglos XVI, XVII y XVIII)», *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, tomo II, págs. 253-319.

(25) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1991), «La demografía de una población insular atlántica. Gran Canaria, 1680-1850», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, n.º 3, págs. 49-65.

(26) HERNÁNDEZ GARCÍA, J. (1981), *La emigración canario-americana en la segunda mitad del siglo XIX*, Las Palmas de Gran Canaria; MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M., *op. cit.*, págs. 88-107.

(27) SUÁREZ GRIMÓN, V. (1987), *La propiedad pública vinculada y eclesiástica en Gran Canaria en la crisis del Antiguo Régimen*, Las Palmas de Gran Canaria, 2 volúmenes.

(28) OJEDA QUINTANA, J. J. (1978), *La desamortización en Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria; MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M., y OJEDA CABRERA, M. P. (1989), «Acerca de la revolución burguesa y su reforma agraria. La desamortización del agua», *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 36, páginas 1-62.

(29) Este hecho explica la elevada conflictividad en torno a la propiedad de la tierra y el agua durante esta centuria. La historiografía regional cuenta con abundante bibliografía sobre esta temática —véase al respecto la obra citada en la nota 27—, aunque no existe consenso sobre la interpretación anterior.

(30) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1988), «Explotación directa y medianería en el viñedo canario durante el siglo XVIII: estrategias para una crisis», *Revista de Historia Económica*, n.º 1, págs. 43-71.

(31) El análisis en curso sobre los niveles de pobreza durante el Antiguo Régimen revela un aumento del número de indigentes urbanos y de su movilidad durante la centuria ilustrada.

(32) Se trata del discutido derecho de familias, mediante el cual la Corona exigía a los armadores canarios el traslado a determinadas regiones de América de 25 emigrantes por cada 100 toneladas. Una interpretación moderna de este impuesto y de sus consecuencias demográficas y poblacionales puede consultarse en MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M., *op. cit.*, págs. 49-56.

(33) *Ibidem*, págs. 108-121.

(34) Las sociedades económicas de amigos del país intervinieron activamente en la gestación de nuestro *corpus* teórico económico contemporáneo. Su principal representante fue Alonso de Nava Grimón. Véase, al respecto, su obra: *Escritos económicos. Canarias: Economía e Ilustración*, Santa Cruz de Tenerife, con introducción y notas de A. M. Bernal y A. M. Macías.

(35) PERAZA DE AYALA, J. (1966), *El Real Consulado de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.

(36) Se trata de una primera interpretación de los numerosos textos manuscritos e impresos sobre las ventajas de la propuesta librecambista isleña, publicados en parte por GUIMERÁ PERAZA, M. (1989), *Los puertos francos en el siglo XIX. Textos*, Santa Cruz de Tenerife.

(37) BERNAL, A. M. (1981), «En torno al hecho económico diferencial canario», *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 25-38; MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1987), «Canarias, 1800-1870. Fiscalidad y revolución burguesa», *Hacienda Pública Española*, n.º 108-109, páginas 327-342.

(38) BOURGON, TINAO, J. P. (1982), *Los puertos francos y el régimen especial de Canarias*, Madrid, 1982.

(39) Para cerciorarse de este extremo, basta con leer algunas de las intervenciones de nuestros diputados en el Parlamento Autonómico a propósito de la reforma del Régimen Económico Fiscal o del modelo de adhesión de Canarias a la Comunidad Europea.

(40) Un mejor comentario sobre este debate puede consultarse en MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1983), «Algunas consideraciones sobre la economía canaria entre 1900-1936», *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 275-304.

(41) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1990), «Canarias, 1830-1890: el papel de la grana en la economía isleña», en *El papel de la agricultura en el desarrollo regional en la Europa mediterránea*; número monográfico de la revista *Áreas*, 12, págs. 239-258.

(42) Las estadísticas de nuestro comercio frutero están siendo depuradas en este momento. Mientras, es útil la consulta de MARTÍN HERNÁNDEZ, U. (1992), *El comercio exterior canario (1880-1920). Importación y exportación*, Santa Cruz de Tenerife.

(43) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1983), «La economía canaria contemporánea», en BÉTHENCOURT MASSIEU, A. (ed.) (1995), *Historia de Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria (en prensa).

(44) Se trata de la artesanía de «calados» y «bordados», elaborados mediante mano de obra familiar femenina y materia prima importada. No existe un estudio sobre este tema, pero se encuentran abundantes referencias al respecto en QUINTANA NAVARRO, F. (ed.) (1992), *Informes consulares británicos sobre Canarias (1856-1914)*, Las Palmas de Gran Canaria, 2 volúmenes.

(45) MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1982), «El sector pesquero en la economía canaria del pasado inmediato (1800-1970)», en *La pesca en Canarias*, págs. 13-40; DÍAZ DE LA PAZ, A. (1988), «Las pesquerías canario-africanas a la luz de los estudios sobre el banco sahariano (1940-1975)», *III Aula Canarias y el Noroeste de África*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 433-441; Id. (1993), «Ecología y pesca en Canarias: una aproximación histórica a la relación hombre-recurso», *Revista Ager*, número 11, págs. 207-231. Con respecto a la industria tabaquera, véase: BRITO GONZÁLEZ, O. (1979-1980), «La industria tabaquera», (1, 2 y 3 parte), *Revista Rumbo*, n.ºs 3-6, págs. 13-20, 9-18 y 15-34.

(46) UNELCO (1988), *Historia de la electricidad en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife. Los redactores del borrador de este trabajo fueron L. G. Cabrera Armas y J. Hernández Hernández.

(47) BURRIEL DE ORUETA, E. (1982), *Canarias: Población y agricultura en una sociedad dependiente*, Barcelona.

(48) BURRIEL DE ORUETA, E. (1974), *El Puerto de La Luz en Las Palmas de Gran Canaria*, Las Palmas de Gran Canaria; HERRERA PIQUE, A., *La ciudad de Las Palmas. Noticias históricas de su urbanización*, Las Palmas, 1978; MURCIA NAVARRO, E. (1975), *Santa Cruz de Tenerife: Un puerto de escala en el Atlántico*, Santa Cruz de Tenerife; MINCHINTON, W. E. (1987), «The Canaries as port of calls», *VI Coloquio de Historia Canario-Americana (1984)*, Las Palmas de Gran Canaria, t. III, páginas 273-300.

(49) Se trata de una hipótesis de trabajo en vías de verificación por investigadores del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de La Laguna.

(50) Rivalidad que se manifestó en el terreno político, e incluso ideológico. Si para J. de Viera y Clavijo, nuestro ilustrado historiador, la «nación» guanche era una sola, en consonancia con un modelo económico que vertebraba, como hemos indicado, toda la capacidad productiva del país a través de un mercado interior, ahora, con el puertofranquismo, tal mercado y oferta se hallaba en declive y cada isla vivía de su pulso económico con el exterior. Y de ahí que nuestra generación romántica aludiera a una gloriosa y digna etnia guanche —elemento mítico-ideológico de nuestra diferencialidad—, fragmentada no obstante en siete unidades territoriales o «naciones» independientes.

(51) Se trata de un problema pendiente de análisis. No obstante, algunas acotaciones al respecto pueden encontrarse en MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1983), *Algunas consideraciones...*, pág. 300.

(52) BRITO GONZÁLEZ, O. (1980), *Historia del movimiento obrero canario*, Madrid.

(53) Carecemos aún de un adecuado estudio sobre la evolución de la patronal. No obstante, son abundantes los testimonios que aluden a su organización y lucha por la competitividad. En el caso del cultivo del plátano, se han planteado novedosas consideraciones al respecto mediante el análisis microeconómico por NUEZ YÁNEZ, J. S. (1995), «Evolución de los costes de producción en el sector platanero canario, 1900-1990», *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, t. II, págs. 573-611.

(54) CARNERO LORENZO, F. (1995), «Crisis económica y banca en Canarias, 1931-1936», *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, t. I, págs. 387-417; Id., «Notas históricas

sobre el sector bancario isleño», *Anuario de Estudios Atlánticos* (en prensa).

(55) Sobre la importancia de las remesas y su destino, véase MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M., *op. cit.*, págs. 165-168.

(56) MORALES LEZCANO, V. (1971), «Inversiones inglesas en Canarias durante el siglo XIX», *Moneda y Crédito*, n.º 117, págs. 101-121; Id. (1979), «Capitalismo industrial en inversiones extranjeras en Canarias (1850-1954)», *Anuario del Centro Asociado de Las Palmas (UNED)*, número 5, págs. 143-162; DAVIES, P. N. (1987), «The British Contribution to the economic Development of the Canary Islands, with special reference to the 19th century», *VI Coloquio de Historia Canarias-América (1984)*, Las Palmas de Gran Canaria, t. III, págs. 353-380.

(57) RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1983), «Economía canaria, 1936-1978», *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 305-338.

# EL PROCESO DE ADHESIÓN DE CANARIAS A LA UNIÓN EUROPEA

Casiano Manrique de Lara Peñate

## 1. ANTECEDENTES

En este apartado, se resume el marco económico en el que se desenvolvía la economía de las Islas hasta el año 1991, en el cual se definió el régimen de adhesión de éstas a la Unión Europea (UE) actualmente vigente. No se trata de un repaso histórico completo, sino de una descripción de aquellos aspectos de estricto interés para el tema que nos ocupa.

### 1. El Régimen Económico y Fiscal de 1972

En primer lugar, veamos brevemente algunas de las características esenciales del régimen económico fiscal (REF) canario de 1972 (1). Éste tenía como objetivos ratificar y actualizar el tradicional régimen de franquicias establecido en Canarias por la legislación anterior y adoptar un conjunto de medidas económicas y fiscales, conocidas como las bases económicas y fiscales del REF, encaminadas a promover el desarrollo económico y social de las Islas.

Las *bases económicas* contenidas en el REF de 1972 se fundamentaban en cuatro principios básicos. El primero era el de libertad comercial, tanto de importación como de exportación, que implicó la no aplicación de las barreras al comercio internacional que existían entonces para el resto del territorio español, cuyos flujos comerciales se mantuvieron fuertemente contingentados. En segundo lugar, se aceptó la no aplicación de ningún tipo de monopolio sobre bienes y servicios, señalando en particular la no aplicación en Canarias de ningún monopolio relativo al transporte aéreo de mercancías. De estos dos principios clave de la liberalización de la actividad económica en Canarias, en la práctica sólo se desarrolló en su integridad el primero de ellos. Es lamentable que, habiendo sido aceptado por la Administración central desde 1972, no se haya podido instaurar en la región, aunque hubiera sido de forma paulatina, una plena liberalización de los transportes y las comunicaciones, circunstancia que habría contribuido a compensar en gran medida las desventajas de nuestra ubicación geográfica.

En tercer lugar, se aprobó una serie de medidas de apoyo e incentivos a la actividad económica, destinada a promover el desarrollo de la actividad industrial en las Islas (potenciar la actividad del INI, etcétera).

El cuarto de los pilares de estas bases económicas consistió en el apoyo y la protección a la producción agrícola. Esta ley del REF formalizó la reserva del mercado de la Península y Baleares para el plátano canario, aseguró la protección del cultivo del tomate canario en el sistema nacional de cupos y calendarios de exportación, y comprometió a la Administración central a promover la adquisición de tabaco canario.

Las *bases fiscales* del REF estaban articuladas en torno a tres objetivos principales: reducir la presión fiscal indirecta en Canarias, potenciar la actividad económica y asegurar la autonomía financiera de las corporaciones locales.

El primero de estos tres objetivos se apoyó en la declaración de Canarias como territorio aduanero exento tanto para las importaciones como para las exportaciones, en la aplicación reducida del Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas (IGTE), que sólo se aplicaba a la prestación de determinados servicios y a la ejecución de obras, y en la supresión en Canarias del Impuesto sobre el Lujo que gravaba las adquisiciones de determinadas mercancías, quedando este hecho imponible sujeto, a través del Arbitrio sobre el Lujo, a unos tipos impositivos menores.

En virtud de esas disposiciones, Canarias quedó configurada, a efectos comerciales y de fiscalidad indirecta, como un país tercero. De ahí que hubiera que regular los intercambios entre Canarias y el resto del territorio nacional. El esquema seguido fue el de considerar que los productos naturales originarios de Canarias y los fabricados a partir de materias primas exclusivamente nacionales o nacionalizadas (i.e., que hubieran satisfecho los gravámenes arancelarios vigentes en el resto de España) estaban exentos de derechos arancelarios a la entrada en el resto del país. Como principio general, los productos industrializados en Canarias con materias primas o productos semielaborados extranjeros quedaban sometidos a los derechos arancelarios por la

parte correspondiente a dichos elementos extranjeros. El trato a las mercancías procedentes de Canarias, en materia de Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores y de IGTE a la importación, siguió un esquema similar a los derechos arancelarios.

Los principales incentivos fiscales destinados a potenciar la actividad económica estuvieron centrados en las bonificaciones arancelarias a la entrada en la Península y Baleares de mercancías elaboradas en Canarias, y en el régimen de las dotaciones a la previsión para inversiones en el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas (IS).

Las bonificaciones arancelarias, en contra del principio general antes mencionado, implicaban la no exigencia de los derechos arancelarios a la entrada, en el resto del territorio nacional, de productos industrializados en Canarias con materias primas o productos semielaborados extranjeros, siempre que el valor de estos últimos no excediera del 10 por 100 del valor total del producto. Posteriormente, este límite fue aumentado al 30 por 100 y, en casos excepcionales, al 50 por 100. Este sistema proporcionaba unas reglas de origen especialmente favorables para los exportadores canarios, que sin embargo no se tradujo en un aumento significativo de las exportaciones de éstos al resto de España.

La autonomía financiera de las corporaciones locales canarias se canalizó a través de la creación del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías —con sus dos tarifas: la general y la especial, con finalidad recaudatoria y proteccionista respectivamente— y el Arbitrio Insular sobre el Lujo. Los derechos reguladores establecidos en el REF de 1972 tenían como finalidad la protección de los productos agropecuarios, y se han aplicado sólo a las importaciones de harina y de patatas.

## **2. El Protocolo II del Tratado de Adhesión de España a la Unión Europea**

La integración española en la UE implicaba necesariamente la adaptación del REF canario. Las alternativas que se plantearon en aquel momento oscilaban entre la no adhesión y la plena adhesión a la UE. Las posiciones intermedias planteaban mecanismos correctores de las dos posiciones extremas antes señaladas. El Protocolo II del Tratado de Adhesión de España a la UE zanjó la cuestión con la integración de Canarias en las Comunidades Europeas, pero planteando tantas excepciones a la aplicación de las políticas comunitarias que, en realidad, formulaba una integración del Archipiélago meramente simbólica. Así, ni formaba parte de la unión aduanera, ni le eran de aplicación las disposiciones en materia de política exterior común, política agrícola común, política común de pesca e Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), entre otras. La participación en los fondos estructurales comunitarios, que poseían una incidencia relativa pequeña en el conjunto de la actividad presupuestaria de la Comunidad, no podían dar pie a otro tipo de interpretaciones. Canarias se mantenía aislada del territorio nacional y seguía siendo, de hecho, un país tercero en materia aduanera y fiscal.

Esta opción tuvo como una de sus principales consecuencias el hecho de que, en gran medida, logró mantener el statu quo vigente (REF-72). Sin embargo, dos circunstancias minaron especialmente la estabilidad de dicho marco. Por un lado, dado que el resto de España se integró plenamente en la UE, las producciones agrícolas canarias de exportación veían acercarse con rapidez el momento en el que sus principales competidores, los exportadores peninsulares, mejorarán sus condiciones de acceso al mercado europeo. Los avances en la creación del mercado único europeo acabaron de intranquilizar a los productores canarios de plátanos, que vieron también en una mayor integración la solución a sus problemas.

Por otro lado, una importantísima fuente de ingresos para los cabildos insulares y las corporaciones locales, la recaudación en concepto de Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, se veía seriamente mermada, debido a la obligación de hacerla desaparecer de forma paulatina de cara a las importaciones originarias de la Comunidad ampliada, sin que se consiguiera durante un largo período de tiempo una solución satisfactoria tanto para el gobierno central como para las corporaciones canarias.

## **II. CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DEL RÉGIMEN ACTUAL DE ADHESIÓN A LA UNIÓN EUROPEA**

El 7 de marzo de 1990 se produce la presentación oficial, por parte del gobierno español, en el Consejo de la UE de una solicitud encaminada a alterar profundamente el marco de adhesión de Canarias a la Unión Europea. Esta solicitud desembocó en la adopción del Reglamento 1911/91 (2), relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario en las Islas Canarias, y una Decisión (3), también del Consejo, que establece un programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad de las Islas Canarias, el POSEICAN. Con algo menos de un mes de antelación a estas medidas, se había aprobado la reforma de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias (4), acabando así con años de incertidumbre en esta materia.

Esta nueva fórmula significó la integración casi completa en las políticas comunitarias, a excepción de la relativa a la armonización fiscal indirecta (IVA), y modificó por tanto sustancialmente el enfoque de la negociación con la Comunidad. Si antes preocupaba paliar las desventajas de haber quedado «fuera» de la UE, ahora se trataba de compensar las desventajas de una integración más completa. De esta forma, se pasó de buscar fórmulas para facilitar el acceso a la UE de los productos agrícolas canarios de exportación a tratar de que la política agraria común no se aplicase en su vertiente externa a algunas importaciones de productos básicos para el consumo. Si antes se discutía qué políticas comunes o qué fondos estructurales serían de aplicación en Canarias, ahora la negociación perseguía que todas las políticas comunitarias se aplicasen con cierta flexibilidad a la realidad económica y social del

Archipiélago. Todo ello introdujo profundos cambios, que se analizan sintéticamente a continuación.

### 1. La política agrícola común

Tanto la política agrícola común como la de pesca se empezaron a aplicar en Canarias el 1 de julio de 1991, en las mismas condiciones que para el resto de España. Así, el Archipiélago estará plenamente integrado en dichas políticas el 31 de diciembre de 1995, al finalizar el período transitorio acordado en el Tratado de Adhesión de España.

En Canarias, la aplicación de estas políticas viene acompañada de un régimen específico de abastecimiento (REA), así como de una serie de medidas complementarias que posibilitan la adaptación de las políticas agrícolas y pesqueras globales a las condiciones de la producción del sector primario en el Archipiélago. La mayoría de estas medidas, contempladas en el POSEICAN, está encaminada a la diversificación y mejora de la calidad de las producciones actuales y a la fijación de ayudas para la comercialización de productos alternativos, entre otros objetivos.

Otro grupo de medidas está encaminado a modular la aplicación de las organizaciones comunes de mercado a la situación de la agricultura de las Islas; así ocurre con la no aplicación de la prima por arranque de viñedos, la adaptación de las cuotas de producción lechera, de forma que se permita un desarrollo razonable de la producción canaria, y la adaptación de ciertas ayudas estructurales para que puedan aplicarse a la agricultura isleña. Planteamientos similares se encuentran en el texto del POSEICAN en materia de producción pesquera. Asimismo, dentro de los mecanismos que proveerá el POSEICAN para el aumento de la producción destinada al consumo interno, destacan los referentes al fomento de la ganadería a fin de abastecer las necesidades del mercado local.

### 2. Los aspectos fiscales

Tal y como se ha comentado en párrafos anteriores, hasta la aparición de la Ley 20/1991, el régimen fiscal vigente en Canarias tenía como características esenciales la no aplicación del IVA, la existencia de una presión fiscal indirecta menor que la existente en el resto de España y el mantenimiento de un sistema tributario propio.

El Reglamento 1911/91 acepta que el territorio de Canarias permanezca fuera del ámbito del sistema común del IVA en la UE, evitando así las distorsiones derivadas de la introducción de dicha figura en el Archipiélago. De cualquier forma, esto se ha limitado a una distinción prácticamente semántica, ya que la Ley 20/1991 crea el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), que es una figura esencialmente idéntica al IVA comunitario, al mismo tiempo que crea la figura del Arbitrio sobre la Producción y sobre las Importaciones (APIC).

El IGIC se crea con la finalidad de unificar la imposición indirecta en Canarias, por lo que sustituye

a las figuras en vigor hasta entonces: el Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas, y el Arbitrio Insular sobre el Lujo. Las diferencias más sustanciales en relación con el IVA peninsular estriban en que los tipos impositivos podrán mantenerse en niveles inferiores a los vigentes en la imposición indirecta del resto del territorio nacional, así como en la exención de la aplicación del impuesto a las ventas al por menor, la no sujeción del autoconsumo y la existencia de un tipo cero para determinadas operaciones.

La importancia del IGIC excede el ámbito puramente fiscal, dado que la existencia de ajustes fiscales en frontera es una de las razones fundamentales de que existan aún controles físicos de mercancías entre los países de la UE. La existencia de un IVA canario diferenciado plantea la cuestión de la permanencia de estos controles físicos.

En materia de IVA, el objetivo final del Acta Única Europea consiste en acercar lo más posible los tipos impositivos nacionales hasta llegar a un sistema europeo en el que el pago de los impuestos tenga lugar para todas las compras intracomunitarias, se trate de empresas o de particulares, en el país de origen del producto en cuestión. Al no ser de aplicación el IVA comunitario en las Islas Canarias, éstas quedarán fuera de este proceso de abolición de fronteras fiscales y, por tanto, de una de las bases de la creación del mercado único europeo. Las mercancías canarias tendrán que soportar más controles a su llegada a cualquier otra parte del territorio comunitario de los que soporta cualquier otra mercancía comunitaria. Nuestra integración en la unión aduanera no ha servido, por tanto, para participar plenamente en el proceso para la realización del mercado único (5).

La otra figura fiscal creada es el arbitrio sobre la producción y las importaciones (APIC). Este arbitrio, que entró en vigor el primero de julio de 1991, sustituye a la Tarifa General del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías. El importe de la recaudación de este arbitrio —que sólo permanecerá en vigor durante un período transitorio que no podrá sobrepasar el 31 de diciembre del año 2000— tiene como destinatarios finales a los cabildos y corporaciones locales canarios. La desaparición de este impuesto se hará de forma progresiva a partir de 1996. Desde ese año, los tipos se irán reduciendo en un 20 por 100 anual, hasta conseguir su completa desaparición.

Habiendo creado una figura como el IGIC, este arbitrio no tiene más sentido que el de compensar temporalmente a las corporaciones locales canarias tanto por las anteriores pérdidas de ingresos, debidas al descreste del arbitrio insular a la entrada de mercancías, como por el retraso previsto en la implantación del IVA canario.

Una vez aceptada esta necesidad de compensación a los cabildos y ayuntamientos, hubo que adaptar la nueva figura a las disposiciones de la UE, las cuales impiden la existencia de tributos sobre los envíos de otro estado miembro sin gravar a la par la producción local. De ahí que el nuevo arbitrio no sólo grave las

importaciones, sino que incluya como hecho imponible la producción local.

Para evitar que las transacciones con bienes fueran gravadas simultáneamente a través de este arbitrio y del IGIC en la fase productiva y en las ventas, hubo que acudir al artilugio de considerar exenta la producción local para conseguir mantener una figura esencialmente idéntica al antiguo arbitrio insular a la entrada de mercancías en su tarifa general. Así, sólo en las importaciones se ven superpuestas ambas figuras tributarias, el IGIC y el APIC.

La diferencia entre el extinto arbitrio y el actual radica fundamentalmente en la base imponible y en el nivel de los tipos impositivos. Actualmente, la base imponible se configura en torno al valor en aduanas y no al valor CIF de las mercancías. Por otro lado, los tipos aplicados por esta nueva figura son más elevados, al acercarse a los vigentes para la tarifa general del arbitrio insular a la entrada de mercancías antes del inicio del descreste, lo que explica los altos niveles de recaudación alcanzados.

### **III. UNIÓN ADUANERA Y POLÍTICA COMERCIAL**

#### **1. El Protocolo II y la Unión Aduanera**

La situación previa al Reglamento CEE 1911/91, que venía definida por el Protocolo II del Tratado de Adhesión de España a la UE, impedía la consideración de mercancías en libre práctica a los productos originarios de Canarias, dado que dicho territorio quedaba fuera del cordón aduanero de la Comunidad. Sin embargo, estos productos, con importantes restricciones en el sector pesquero y en los contemplados por la política agrícola común, se beneficiaban de la exención de los derechos de aduana en el momento de su entrada en el territorio aduanero de la UE. Para que ello fuera posible, debían cumplirse las reglas de origen vigentes para los intercambios entre Canarias y el territorio aduanero de la Comunidad que definían la noción de «productos originarios» de Canarias.

Esta exención en los derechos de aduana entró en vigor de inmediato en el caso de los envíos a la Península y Baleares, y de forma progresiva, según el calendario de eliminación de los aranceles entre España y la Comunidad, en el caso de las exportaciones al resto de la Unión Europea.

La mayoría de los productos agrícolas de exportación se veían beneficiados por la concesión de contingentes arancelarios, pero se les seguían aplicando los mecanismos de defensa de las organizaciones comunes de mercado, como los derechos reguladores basados en los precios de referencia. Estos mecanismos limitaban enormemente su penetración en los mercados europeos.

Otro tanto ocurría con las importaciones en Canarias de los productos originarios del territorio comunitario, dado que no podían aplicárseles ni aranceles ni exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana.

Esto eliminaba la posibilidad de aplicarles aquellas figuras que gravaran las importaciones sin recaer al mismo tiempo sobre la producción doméstica canaria, como era el caso del arbitrio insular a la entrada de mercancías, pese a que el objetivo de su tarifa general fuera meramente recaudatorio. En relación con su tarifa especial, auténtico instrumento proteccionista, es preciso destacar que, aunque sólo se vio un poco limitada en términos de tipo impositivo y número de productos sujetos, se anunciaba su desaparición el 1 de enero de 1993, salvo decisión en sentido contrario por parte del propio Consejo de la Unión Europea.

Los productores industriales canarios podían así seguir aprovisionándose de materias primas extranjeras a precios internacionales, pero no consiguieron mantener de forma indefinida la protección de sus bienes finales frente al resto de la Comunidad.

Los compromisos adquiridos por la UE en materia de política comercial sólo servían como indicación de un techo máximo de protección frente a terceros, al igual que ocurría antes con los compromisos adquiridos por España ante el GATT y en virtud de otros acuerdos preferenciales. Ahora bien, Canarias no podía ofrecer a un tercer país un trato más favorable que el concedido a la Comunidad.

#### **2. Canarias queda integrada en la unión aduanera**

El Reglamento 1911/91 y el POSEICAN alteran sustancialmente el panorama descrito. Se eliminan todas las restricciones impuestas al acceso de los productos originarios de Canarias al resto de la Comunidad, pasando a ser tratados en principio como el resto de los productos de origen comunitario. La política comercial común se aplicará en las Islas Canarias como en el resto del territorio español, con las únicas excepciones del régimen específico de abastecimiento, los productos sensibles y el plátano.

Canarias estará completamente integrada en el territorio aduanero el 31 de diciembre del año 2000. El arancel aduanero común (AAC) se está introduciendo de forma progresiva. Las diferencias en el proceso de adopción del AAC entre Canarias y el resto de España podrían llegar a producir desviaciones de tráfico hasta que se culminen ambos procesos. Si esto llegara a producirse, no cabe duda de que la UE tomaría medidas que restringieran o eliminaran totalmente dichos flujos, tal y como ha anunciado tanto en el Reglamento 1911/91 como en el POSEICAN.

En relación con la tarifa especial del arbitrio insular a la entrada de mercancías, el Consejo, en virtud de un análisis caso por caso, aceptó mantener su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1995, prorrogable hasta el mismo día del año 2000 para los productos procedentes de otras partes de la UE (6). Este mecanismo local de protección deberá, además, empezar a reducirse frente a terceros países a partir del 1 de enero de 1996, hasta su completa desaparición el 31 de diciembre del año 2000. Vemos, pues, cómo, si bien se prorroga temporalmente, de nuevo se fija la desaparición de este instrumento proteccionista de carácter local.

El nuevo mecanismo de integración permite adoptar medidas específicas arancelarias o de no aplicación de la política comercial común para determinados *productos sensibles*, siempre y cuando la duración de estas medidas no exceda el plazo establecido para la adopción del AAC en su integridad (31-12-2000). En cualquier caso, la Comisión estudiará la situación y cada una de las medidas aprobadas durante el año precedente a la expiración del mencionado período, tras lo cual podría decidir mantener algún tiempo este mecanismo o buscar otras fórmulas de ayuda para la importación de dichos productos.

Dentro de esta categoría de productos sensibles, se encuentran aquellos que son de interés estratégico para los sectores de la producción local destinados al consumo local o turístico. También se consideran productos sensibles algunos bienes de consumo final, tales como los textiles, la ropa, los aparatos de óptica o los medios de transporte, así como otros sujetos a derechos *antidumping*. Las medidas arancelarias tomadas hasta ahora (7), que consisten en la suspensión temporal de los derechos autónomos del arancel aduanero común correspondientes a dichos productos sensibles, tienen como objetivo que el grado de protección externa de estos productos no exceda del existente antes del 1 de julio de 1991.

Si bien es verdad que, salvo en las suspensiones temporales de la aplicación de medidas *antidumping* comunitarias, no se han establecido contingentes arancelarios a la importación de estos bienes, la Comunidad ha concedido estas preferencias arancelarias sólo para aquellos productos destinados al mercado interior canario, encargando a las autoridades españolas que velen en todo momento para que no entren mayores cantidades de bienes de las requeridas por el propio mercado interno canario, de forma que no puedan ser reexportadas a la UE. Si se produjera esta reexportación a otras partes del territorio aduanero de la Comunidad, las autoridades competentes españolas están obligadas a exigir el pago de los oportunos derechos arancelarios.

Salvo estos productos sensibles, que gozarán de preferencias arancelarias transitorias, y los que formen parte del régimen específico de abastecimiento, no existen otras excepciones a la aplicación de las disposiciones aduaneras comunitarias.

De esta forma, vemos cómo Canarias pasa de su tradicional régimen de franquicias arancelarias a formar parte del cordón aduanero de la Comunidad. Naturalmente, esto puede significar una alteración en las fuentes de suministro actual hacia productos menos baratos de origen comunitario y, previsiblemente, un aumento en los precios en el Archipiélago. La definición de productos sensibles y el régimen específico de abastecimiento están encaminados, precisamente, a reducir los efectos negativos que pudiera tener la aplicación del AAC sobre los tradicionales flujos comerciales y sobre el nivel de vida de los habitantes de las Islas Canarias.

### 3. Otros aspectos de la política comercial común

Canarias tendrá como únicos territorios francos en materia aduanera los comprendidos en las zonas francas de cada una de las islas. En relación con estas zonas, el POSEICAN autoriza a que todas las operaciones de perfeccionamiento activo que se lleven a cabo en ellas no queden sometidas a las reglas económicas de dicho régimen aduanero especial, lo que reduce las trabas administrativas de forma importante (8).

Además del impacto sobre flujos de comercio y precios, la entrada en la aduana comunitaria y la adopción de la política comercial común comportan la aplicación de normas tales como las de homologación, e instrumentos, y como los derechos *antidumping*, que hasta ahora se aplicaban con extrema flexibilidad o ni siquiera se aplicaban en las Islas.

La aplicación de las normas de homologación comunitarias a partir de la entrada en vigor del Reglamento 1911/91 produjo ciertos problemas iniciales en las aduanas canarias, que quedaron resueltos al habituarse los importadores a este tipo de exigencias.

En relación con los derechos *antidumping*, la Comunidad decidió establecerlos de forma progresiva —20 por 100 anual a partir del 1 de enero de 1996 (9)— para cantidades fijas de una decena de productos sensibles relacionados con las ventas de los bazares (cámaras, televisores, etcétera).

## IV. EL RÉGIMEN ESPECÍFICO DE ABASTECIMIENTO

Los Reglamentos (CEE) n.º 1601/92, del Consejo, y (CE) n.º 2790/94, de la Comisión (10), definen en la actualidad las características generales del régimen específico de abastecimiento (REA). Dicho régimen persigue que determinados productos agrarios, esenciales para el consumo humano y la transformación en Canarias, puedan seguir siendo importados a precios internacionales, evitando así que la aplicación de la PAC y el arancel aduanero común en Canarias afecte a dichos productos. De esta forma, la importación de terceros países de los productos contenidos en el REA no está sujeta ni a la tarifa exterior común ni a las exacciones reguladoras.

Ahora bien, estas facilidades dadas a los países terceros se ofrecen en condiciones equivalentes a los productores de la UE, que ahora no pueden seguir exportando sus productos a Canarias beneficiándose de las restituciones a la exportación, dado que son incompatibles con la entrada de las Islas en el territorio aduanero de la UE y en la PAC. La solución ha consistido en el establecimiento de una ayuda a la importación de dichos productos comunitarios en Canarias que les permita compensar las diferencias de precios con las importaciones no comunitarias.

El funcionamiento general del REA es el siguiente. Cada campaña se fija un plan o balance de abastecimiento para cada uno de los productos del REA. Los



importadores están obligados a solicitar certificados de importación, que les serán concedidos siempre y cuando no se haya agotado la previsión anual de abastecimiento. Según el tipo de productos, el tipo de certificado será diferente. Si se trata de productos que ya estaban sujetos a la presentación de un certificado de importación en la UE, será la presentación de este certificado de importación normal la que permita aplicar la exención de los derechos de importación ya señalados. Si se trata de productos no sujetos por la normativa comunitaria vigente a la presentación de un «certificado de importación», esta exención se aplicará previa presentación de un «certificado de exención». Cuando los productos importados provengan del resto de la UE, el certificado a aplicar será el «certificado de ayuda». En cualquier caso, el impreso utilizado es el de certificado de importación vigente en la Unión Europea.

Al despachar la mercancía, la presentación del certificado correspondiente exonera del pago de los aranceles y derechos compensatorios. Cuando se trata de productos originarios del resto de la UE, la presentación de los documentos de despacho de la mercancía en la Comunidad Autónoma de Canarias, junto a la solicitud de ayuda, permite obtener la ayuda a la importación antes citada. En caso de que se agotara el balance de abastecimiento, se podrían seguir importando dichas mercancías sin la necesidad de obtener los certificados de importación, pero no se beneficiarían de las exenciones previstas en el régimen específico de abastecimiento.

La posibilidad de acogerse a este régimen de abastecimiento está supeditada a que la repercusión de las ventajas llegue al usuario final. En definitiva, el objetivo perseguido consiste en que los consumidores canarios puedan seguir beneficiándose de los niveles de precios internacionales para los productos del REA. En ningún caso podría utilizarse esta ayuda para engrosar los márgenes comerciales de los importadores o distribuidores internos en Canarias.

Los productos que se beneficien del REA no podrán volver a exportarse a terceros países ni volver a expedirse al resto de la Comunidad. La única excepción a esta prohibición consiste en los productos obtenidos a partir de la transformación de productos del REA, siempre y cuando se trate de exportaciones o expediciones tradicionales que no superen las corrientes habituales de comercio. Ahora bien, ni a estos productos transformados ni a los originarios del REA podrá concedérseles ninguna restitución a la exportación a partir de las Islas Canarias.

El anexo II del Reglamento (CE) 2790/94 precisa las cantidades máximas de productos que se podrán considerar exportaciones o expediciones tradicionales. Dicho reglamento clarifica, igualmente, lo que se entiende por transformación, que consiste en toda operación prevista en los regímenes de perfeccionamiento activo y de transformación bajo control aduanero, con exclusión de todas las manipulaciones habituales.

La expedición de los certificados de exención y de ayuda estuvo supeditada en sus orígenes a la constitución de una garantía o fianza. Esta exigencia reducía

la posibilidad de que los importadores solicitasen certificados de importación que no fueran a utilizar, ya que en ese caso no quedaría liberada la garantía bancaria. La experiencia de los primeros meses de funcionamiento del REA demostró que la cuantía de las fianzas estaba suponiendo una carga financiera difícil de soportar para muchos operadores canarios, debido a su reducido tamaño empresarial. El Reglamento (CE) 2790/94, en aras a simplificar y acelerar el procedimiento de expedición de certificados, ha modificado esta exigencia. Así, en la actualidad, las solicitudes de certificados son aceptadas con la condición de que vengan acompañadas del original del conocimiento de embarque o carta de porte aéreo, con lo que se aseguran las autoridades de que va a producirse la importación sin necesidad de fianza.

## V. CONCLUSIONES

1. El nuevo marco de adhesión de Canarias se limita fundamentalmente a paliar los posibles inconvenientes de una plena integración, sin abrir grandes puertas a nuevas actividades productivas fuera de las de carácter agrícola. En algunos casos, como el REA, estas compensaciones implican una importante carga administrativa en las actividades de comercio exterior, inexistente hasta ahora y totalmente contraria al espíritu de libertad comercial antes vigente.

2. Este nuevo marco de adhesión ha introducido a las Islas en la UE actual, pero no necesariamente en la UE que iniciará su andadura con la creación del mercado único. Incluso aunque se considerara la posibilidad de acercar algo más el impuesto indirecto canario a la estructura del IVA comunitario, con la finalidad de evitar barreras no arancelarias en los intercambios con el resto de la Comunidad, la existencia de instrumentos como el REA imposibilitaría probablemente la abolición completa de las fronteras físicas.

3. Dado que el potencial margen de diferenciación en materia de liberalización comercial con el exterior ha quedado prácticamente anulado con la integración española en la UE, el reto fundamental de la economía canaria consiste en conseguir del Estado español que materialice sus objetivos de liberalización económica, por lo que se refiere a los servicios en Canarias, lo antes posible.

4. La paulatina desaparición del APIC a partir de 1996 reabrirá, probablemente, la discusión de la financiación de las corporaciones locales en Canarias. Ante esta tesitura, es improbable que se reduzca la carga fiscal generada por el IGIC en los próximos años.

5. La gran asignatura pendiente en estos momentos es la de dar estabilidad al nuevo marco institucional. Se espera aprovechar la próxima presidencia española de la UE para conseguir consolidar un estatuto permanente para Canarias en la Unión, junto al resto de regiones ultraperiféricas comunitarias. Por otro lado, es indispensable finalizar cuanto antes el desarrollo del nuevo Régimen Económico Canario. El reto, en este sentido, consiste en flexibilizar en Canarias el

marco legal y fiscal vigente, de forma que se incentive la inversión nacional o extranjera, al menos en los ámbitos de más interés para la economía canaria, como el comercial y el turístico. El esfuerzo de dotar de contenido a este régimen económico en el seno del nuevo marco de adhesión de Canarias a la UE debería concentrarse, especialmente, en facilitar el desarrollo de las actividades comerciales y de transformación, más que en el mero trasplante de las financieras desarrolladas en otras zonas especiales o paraísos fiscales en el mundo.

## NOTAS

(1) Ley 30/1972, del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, de 22 de julio de 1972.

(2) Reglamento (CEE) n.º 1911/91, del Consejo, de 26 de junio de 1991, relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario en las Islas Canarias.

(3) Decisión del Consejo 91/314/CEE, de 26 de junio de 1991, por la que establece un programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN).

(4) Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias.

(5) Directiva del Consejo de 16 de diciembre de 1991, que completa el sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido y que modifica, con vistas a la abolición de las fronteras, la Directiva 77/388/CEE.

(6) Reglamento (CE) n.º 564/93, del Consejo, de 8 de marzo de 1993, por el que se prorroga la aplicación del «arbitrio insular-tarifa especial» de las Islas Canarias con ocasión de la introducción en estas Islas de determinados productos sensibles procedentes de otras partes de la Comunidad.

(7) Reglamento (CEE) n.º 1605/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, por el que se suspenden temporalmente los derechos autónomos del arancel aduanero común en la importación de determinados productos industriales en las Islas Canarias.

(8) Reglamento (CEE) n.º 1604/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, por el que se modifica el Reglamento (CEE) n.º 2504/88, relativo a las zonas francas y depósitos francos.

(9) Reglamento (CEE) n.º 1062/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, por el que se suspende temporalmente la aplicación de las medidas *antidumping* comunitarias a la importación en las Islas Canarias de determinados productos sensibles.

(10) Reglamento n.º 1601/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, sobre medidas específicas, en favor de las Islas Canarias, relativas a determinados productos canarios. Reglamento (CE) n.º 2790/94, de la Comisión, de 16 de noviembre de 1994, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n.º 1601/92, del Consejo, en favor de las Islas Canarias, relativas a determinados productos agrarios.

# EL RÉGIMEN ADUANERO Y FISCAL

Francisco Clavijo Hernández

## I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Canarias, desde su conquista a finales del siglo XV, ha venido disfrutando, en relación con el sistema fiscal vigente en el resto del territorio nacional, de un régimen excepcional, más que especial, como muchas veces erróneamente se le denomina. Baste recordar, en este sentido, la total exención de tributos que, al finalizar la conquista, los Reyes Católicos concedieron a las Islas, durante veinticinco años, con el propósito de estimular su población (1). Respecto a Tenerife, en concreto, el trato fiscal concedido por la Corona alcanzaba «a todo tipo de alcabala, monedas, pechos y derechos, tributos y cualquier gravamen que hubiere de recaer sobre lo que vendieren o compraren dentro de dicha isla». Este régimen tributario, primero temporal, se confirmó luego a perpetuidad por la Real Cédula de 19 de septiembre de 1528, y refleja «la importancia dada en el marco socioeconómico canario a los gravámenes que hoy se denominan de consumo, afectantes primordialmente al tráfico mercantil en la imposición indirecta» (2). Aunque este régimen tuvo una vigencia de más de tres siglos, con una serie de altibajos históricos, los antecedentes del actual régimen fiscal hay que encontrarlos en el Real Decreto de 11 de julio de 1852, por el que se declaró «puertos francos» a los principales puertos de las Islas Canarias, constituyendo así las franquicias aduaneras un elemento configurador del tradicional régimen fiscal canario (3). Las franquicias aduaneras establecidas por el Real Decreto de 11 de julio de 1852 fueron luego ampliadas a los otros puertos canarios por la Ley de 10 de junio de 1870, y fueron más tarde confirmadas por la Ley de puertos francos de 6 de marzo de 1900, que las extendió a todas las Islas Canarias y amplió su ámbito a los impuestos sobre el consumo. La Ley del Régimen Económico Fiscal de Canarias de 22 de julio de 1972, al ratificar y actualizar este régimen, como consecuencia de los cambios que introdujo en el sistema tributario español la Ley de Reforma de 11 de junio de 1964, dispuso la no aplicación en Canarias de la Renta de Aduanas, con algunas excepciones en materia de buques, y la aplicación diferenciada del Impuesto General sobre el Tráfico de

las Empresas, del Impuesto de Lujo y de los impuestos especiales, al constituir esta región un área diferenciada en la imposición sobre el consumo, y estableció, asimismo, una nueva especialidad en los impuestos directos sobre la renta, al ampliar la cuantía de la dotación al Fondo de Previsión para Inversiones respecto de la establecida en la Península y Baleares.

La instauración de los actuales cabildos insulares por la Ley de 11 de julio de 1912 trajo consigo un nuevo planteamiento de la financiación de las corporaciones locales canarias, que, desde esa fecha, han tenido un régimen especial de financiación a través de los arbitrios insulares (4). Los primeros arbitrios insulares fueron los de importación y exportación de mercancías, que se aplicaron a partir de 1914 en todas las Islas Canarias. También se aplicó en todo el Archipiélago desde 1937 el arbitrio sobre el tabaco. El arbitrio sobre alcoholes fue un recurso propio de los cabildos de Tenerife, Gran Canaria y La Palma. La Ley de Régimen Económico y Fiscal de Canarias, de 22 de julio de 1972, derogó todo ese complejo sistema de arbitrios insulares y creó, como recursos de las haciendas locales canarias, el arbitrio insular a la entrada de mercancías (con dos tarifas, una general y otra especial) y el arbitrio insular de lujo, mejorando así la capacidad financiera de las corporaciones locales canarias.

## II. EL RECONOCIMIENTO CONSTITUCIONAL Y ESTATUTARIO DEL RÉGIMEN ECONÓMICO FISCAL DE CANARIAS

Las circunstancias singulares del Régimen Económico Fiscal de Canarias han sido, asimismo, reconocidas y confirmadas expresamente por la disposición adicional tercera de la Constitución Española de 1978 y por el artículo 45 del Estatuto de Autonomía de Canarias, en los que se establece una auténtica garantía institucional del propio Régimen Económico Fiscal de Canarias y se le otorga, asimismo, a la ley que lo regula un carácter reforzado, al exigir para su modificación el informe previo del Parlamento de Canarias (5).

### III. EL ACTUAL RÉGIMEN FISCAL: LAS ESPECIALIDADES ADUANERAS Y FISCALES

El actual régimen aduanero y fiscal de Canarias, que se deriva de la integración de las Islas en la CE, aparece regulado en las siguientes disposiciones: 1) Reglamento (CEE) 1911/1991, del Consejo, de 26 de junio de 1991, relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario en las Islas Canarias; 2) Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del REF de Canarias, y 3) Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del régimen económico fiscal de Canarias (6).

#### 1. Régimen aduanero especial

##### A) *La inclusión en el territorio aduanero comunitario*

El Reglamento (CEE) 1911/1991, del Consejo, relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario en las Islas Canarias, regula el nuevo estatuto de Canarias en la Comunidad Europea (CE), que se caracteriza, según establece el artículo 1 del citado Reglamento, por la aplicación en Canarias de todas las normas del Derecho Comunitario en las condiciones que establece el propio Reglamento (7).

En materia aduanera, la posición de Canarias en la CE se concreta en las dos características siguientes: a) el archipiélago canario forma parte del territorio aduanero de la CE desde el 1 de julio de 1991, y b) el Arancel Aduanero Común (AAC) se va aplicando a las importaciones de terceros países, de forma gradual, hasta el año 2000.

Los productos afectados por la política agraria común (PAC) no han estado sujetos al AAC y a los demás impuestos a la importación propios de la PAC hasta el 1 de julio de 1992, fecha en que entró en vigor el Régimen Específico de Abastecimiento (artículo 6.2 del Reglamento (CEE) 1911/1991).

Consecuencia importante de esta nueva situación de Canarias en la CE, y de su integración en el territorio aduanero comunitario, es que las mercancías de terceros países despachadas a libre práctica en Canarias, con aplicación del AAC que rige en el Archipiélago, pueden introducirse libremente en el resto del territorio aduanero comunitario, donde hubieran satisfecho el AAC pleno de haberse importado directamente desde un país tercero.

Esta aplicación gradual del AAC en Canarias puede dar lugar a que se produzcan situaciones de *desviaciones de tráfico*, en cuyo caso la Comisión establecerá la percepción de los derechos diferenciales a la entrada de las mercancías en el resto del territorio aduanero comunitario. Así lo establece el artículo 6.5 del Reglamento (CEE) 1911/1991: «Cuando se compruebe que la aplicación del apartado 1 da lugar a desviaciones de tráfico, la Comisión podrá decidir que la diferencia de los derechos de importación sea percibida, para las mercancías despachadas a libre práctica

en las Islas Canarias, en el momento de su introducción en las demás partes del territorio aduanero de la Comunidad».

##### B) *Otras disposiciones comunitarias que completan el régimen aduanero especial de Canarias en la Comunidad Europea*

###### a) Medidas específicas de carácter arancelario y excepciones a la política comercial común

El punto 7.1 del POSEICAN establece que «previa petición documentada de las autoridades españolas competentes, serán previstas, caso por caso, medidas específicas arancelarias o de no aplicación de la política comercial común para determinados productos sensibles, en especial en lo referente a las restricciones cuantitativas: a) medidas para tener en cuenta las dificultades de un sector determinado de la producción local destinada al consumo local o turístico, con vistas al mantenimiento de una exención equivalente a la aplicada antes de la entrada en vigor del Reglamento (CEE) 1911/91; b) medidas para permitir el acceso a bienes de consumo finales como los productos textiles, la ropa, los aparatos de óptica y de electrónica o los medios de transporte».

El punto 7.2 del mismo POSEICAN añade que «las medidas contempladas en el punto 7.1 deberán modularse de forma precisa en función del mercado interno canario con el fin de evitar cualquier desviación de tráfico», así como que «la aplicación de dichas medidas deberá limitarse, en principio, al período transitorio establecido en el artículo 6 del Reglamento (CEE) 1911/91 para la adopción progresiva del arancel aduanero común en las Islas Canarias»; es decir, hasta el 31 de diciembre del año 2000.

Para hacer aplicables tales mandatos del POSEICAN, en junio de 1992 se aprobaron diferentes reglamentos, que trataron de establecer las medidas específicas arancelarias y la no aplicación de la política comercial comunitaria, y que completan el régimen aduanero especial de Canarias en la Comunidad Europea.

Por lo que se refiere a las medidas específicas arancelarias, son dos las disposiciones que se han adoptado: 1) el Reglamento (CEE) 1605/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, por el que se suspenden temporalmente los derechos autónomos del arancel aduanero común en la importación de determinados productos industriales en las Islas Canarias, y 2) la Decisión 92/319/CECA, de 15 de junio de 1992, por la que se suspende temporalmente el derecho de aduana aplicable en la importación de un producto objeto del Tratado CECA en las Islas Canarias.

En estas dos disposiciones se establece la suspensión total de los derechos del arancel aduanero común relativos a los productos que se determinan en un anexo durante un período comprendido entre el 1 de julio de 1991 y el 31 de diciembre de 1995, previéndose la presentación por parte de la Comisión de las propuestas oportunas para el período posterior al 31 de diciembre de 1995. La suspensión de los derechos queda condi-

cionada a que los productos se destinen al mercado interior canario, lo que se controlará por las autoridades competentes españolas conforme a las disposiciones comunitarias pertinentes en materia de destinos especiales.

En cuanto a la no aplicación de la política comercial comunitaria, el Reglamento (CEE) 1602/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, establece un sistema especial de aplicación de los derechos *antidumping* en relación con los productos que se relacionan en la primera columna del anexo I del Reglamento (lectores de discos compactos, magnetoscopios, televisores en color de pantalla, audiocassetes, etcétera).

El sistema especial consiste en que, para una cantidad fija anual que se establece para cada producto en la columna segunda del anexo I, no se aplicará el derecho *antidumping* en el período comprendido entre el 1 de julio de 1991 y el 31 de diciembre de 1995. A partir del 1 de enero de 1996, se aplicará un porcentaje sobre los derechos normalmente aplicables, que empezará siendo del 20 por 100 y que aumentará en 20 puntos porcentuales el 1 de enero de cada año, hasta alcanzar el 100 por 100 el 1 de enero del año 2000.

#### b) Zonas francas

En el punto 8 del POSEICAN se establece, asimismo, que «las operaciones de perfeccionamiento activo efectuadas en las zonas francas de las Islas Canarias no estarán sometidas a las condiciones económicas establecidas en dicho régimen».

El Reglamento (CEE) 1604/92, del Consejo, de 15 de junio de 1992, trata de hacer aplicable esa disposición del POSEICAN, modificando la regulación comunitaria de las zonas francas y depósitos francos, en el sentido de ampliar el beneficio concedido al antiguo puerto franco de Hamburgo a las zonas francas de Canarias, Azores y Madeira.

El beneficio, que aparece hoy recogido en el artículo 173 c) del Código Aduanero Comunitario (8), consiste en que no se exige, para la realización en las zonas francas de operaciones de perfeccionamiento distintas de las manipulaciones usuales, el cumplimiento de las condiciones económicas previstas para el régimen de perfeccionamiento activo de no perjudicar los principales intereses de los productores de la Comunidad.

## 2. El nuevo Régimen fiscal de Canarias

Las leyes 20/1991, de 7 de junio, y 19/1994, de 6 de julio, han modificado sustancialmente el tradicional régimen de franquicias canario, creando un nuevo y moderno régimen fiscal especial, al introducir las siguientes reformas en el cuadro impositivo que estaba vigente en el Archipiélago.

a) Se suprime el Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas, así como el Arbitrio Insular sobre el Lujo, y en su lugar se crea el *Impuesto General Indirecto Canario* (IGIC).

b) Se deroga el Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, y en su lugar se implanta otro impuesto denominado *Arbitrio sobre la Producción e Importación en las Islas Canarias* (APIC).

c) Se mantiene la vigencia *transitoria y restringida* de la *Tarifa Especial del Arbitrio insular a la Entrada de Mercancías*.

d) Se sustituye el Fondo de Previsión para Inversiones por la Reserva para Inversiones, y se establece, asimismo, una aplicación diferenciada del régimen general de deducción por inversiones del Impuesto sobre Sociedades.

e) Se crea la *Zona Especial Canaria* (ZEC), con objeto de propiciar un espacio adecuado «a la implantación en el Archipiélago de capitales y empresas provenientes del exterior, los cuales, atraídos por las ventajas inherentes a este tipo de zonas especiales, coadyuven decididamente en la generación de polos de potenciación del progreso económico y social de Canarias».

#### A) Impuesto General Indirecto Canario

El IGIC es un impuesto estatal, de carácter indirecto, real, objetivo y cedido parcialmente a la comunidad autónoma canaria, que grava las fases de producción y comercio al por mayor que atraviesan los bienes en su elaboración y comercialización, tomando como objeto de gravamen el valor añadido producido en cada una de ellas (9).

El hecho imponible está constituido por las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios y profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, así como las importaciones de bienes en Canarias, cualquiera que sea el fin a que se destinen o la condición del importador.

Son sujetos pasivos contribuyentes en las entregas de bienes y prestaciones de servicios las personas físicas o jurídicas y las entidades del artículo 33 de la Ley General Tributaria (LGT) que desarrollen las actividades empresariales o profesionales y realicen dichas operaciones, las cuales deben repercutir íntegramente el importe del impuesto sobre aquel para quien realicen la operación. Sin embargo, en los supuestos de operaciones sujetas y localizadas en las Islas Canarias realizadas por personas no establecidas en las Islas, será sujeto pasivo sustituto la persona para quien se realice dicha operación.

En las importaciones, la Ley señala como contribuyentes a quienes las realicen, y fija determinados supuestos de responsabilidad solidaria.

La base imponible está constituida, en las entregas de bienes y prestaciones de servicios, por el importe total de la contraprestación, y en las importaciones, por regla general, por el valor en aduana, al que deben añadirse los impuestos devengados en importación (con excepción del propio IGIC, APIC, los derechos de la tarifa especial y los impuestos especiales) y los

gastos accesorios que se produzcan hasta el primer lugar de destino en el interior.

Se establecen los siguientes tipos de gravamen en el Impuesto: *a)* un tipo general del 4 por 100; *b)* un tipo reducido del 2 por 100; *c)* un tipo incrementado del 12 por 100, y *d)* un tipo cero para, entre otras, las siguientes operaciones enumeradas en el artículo 27 de la Ley: captación y distribución de agua, entrega de medicamentos, entregas de periódicos, libros y revistas, transportes de viajeros y mercancías por vía marítima o aérea entre las islas del Archipiélago.

De la cuota que resulte de la aplicación del tipo de gravamen a la base imponible habrá que deducir, al ser el IGIC un impuesto sobre el valor añadido tipo consumo, modalidad de deducción de cuota, las cuotas soportadas en las adquisiciones del mismo período liquidatorio, repercutidas por los proveedores. La diferencia, si es positiva, se ha de ingresar en la Caja de la Hacienda canaria, y si es negativa, será objeto de compensación o devolución por la Hacienda canaria.

En la Ley 20/1991, de 7 de junio, se establecen, asimismo, los siguientes regímenes especiales del IGIC: *a)* régimen simplificado; *b)* régimen especial de bienes usados; *c)* régimen especial de objetos de arte, antigüedades y objetos de colección; *d)* régimen especial de las agencias de viajes; *e)* régimen especial de la agricultura y ganadería, y *f)* régimen especial de comerciantes minoristas.

El rendimiento del Impuesto se distribuye de la siguiente forma: *a)* el 50,35 por 100 a la Comunidad Autónoma de las Islas Canarias, y *b)* el 49,65 por 100 restante a los cabildos insulares.

#### B) *Arbitrio sobre la Producción e Importación de las Islas Canarias*

El Arbitrio sobre la Producción e Importación es un impuesto estatal gestionado por la Comunidad Autónoma canaria que puede perfectamente considerarse, dado su carácter eminentemente proteccionista, como una *exacción de efecto equivalente* (10), ya que, al gravar las importaciones de bienes, con exclusión durante diez años de los productos de las Islas similares (disposición transitoria 6 de la Ley 20/1991), tiene la misma incidencia sobre la libre circulación de mercancías en el Archipiélago, debido a las alteraciones de precios que provoca, que un impuesto aduanero a la importación.

El hecho imponible del Arbitrio está, en la práctica, constituido —dada la exención generalizada a la producción interior— por la importación de mercancías en el ámbito territorial de las Islas Canarias.

Son sujetos pasivos de este arbitrio las personas físicas o jurídicas, así como las entidades del artículo 33 de la LGT, que importen las mercancías. La base imponible está constituida por el valor en aduana de las mercancías, al que deben añadirse los impuestos devengados en importación (con excepción del propio APIC, IGIC, los derechos de la tarifa especial y los impuestos especiales) y los gastos accesorios y com-

plementarios que se produzcan hasta el primer lugar de destino o de ruptura de la carga.

Los tipos de gravamen aparecen sistematizados en la tarifa del arbitrio siguiendo la nomenclatura aduanera, y oscilan entre el 0,1 y el 5 por 100, según el producto importado.

El rendimiento de este arbitrio corresponde íntegramente a las corporaciones locales canarias.

#### C) *Tarifa especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías*

La disposición adicional 2 de la Ley 20/1991, de 7 de junio, mantiene la vigencia de la tarifa especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías.

Este impuesto tiene también un marcado carácter proteccionista, y se exige a la importación de determinados productos industriales procedentes de terceros países o del resto del territorio aduanero de la Comunidad que sean de la misma naturaleza que los que se fabriquen en Canarias.

La efectividad de la tarifa especial ha sido confirmada por el artículo 6.4 del Reglamento (CEE) 1911/1991, del Consejo, de 26 de junio de 1991, que prolonga su vigencia durante todo el nuevo período transitorio, de diez años, de integración de Canarias en la CE; es decir, hasta el 31 de diciembre del año 2000.

El rendimiento de este arbitrio corresponde a las corporaciones locales canarias.

#### D) *Incentivos fiscales a la inversión*

Las leyes 20/1991, de 7 de junio, y 19/1994, de 6 de julio, establecen también un conjunto de incentivos fiscales a la inversión que, a efectos sistemáticos, vamos a agrupar en los siguientes apartados:

##### *a)* La reserva para inversiones

Las entidades sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades tienen derecho a reducir en la base imponible de este impuesto las cantidades que, con relación a sus establecimientos situados en Canarias, destinen de sus beneficios a la reserva para inversiones (11). La reducción se aplicará a las dotaciones que en cada período impositivo se hagan a la reserva para inversiones (RIC) hasta el límite del 90 por 100 de la parte del beneficio obtenido en dicho período que no sea objeto de distribución, en cuanto proceda de establecimientos situados en Canarias. La base imponible nunca puede resultar negativa.

Por beneficios que no son objeto de distribución, el artículo 27 de la Ley 19/1994 entiende los que se destinan a nutrir las reservas de la sociedad, con las dos excepciones siguientes: *a)* la reserva de carácter legal, y *b)* el beneficio no distribuido que corresponda a los incrementos de patrimonio afectos a la exención por reinversión.

La Ley 19/1994 establece un plazo de tres años, como máximo, contados desde la fecha del devengo del impuesto del ejercicio con cargo a cuyos beneficios se dota la reserva, para materializar o invertir las cantidades destinadas a dicha reserva en las siguientes inversiones:

1) Adquisición de activos fijos (nuevos o usados) situados o recibidos en el Archipiélago canario, utilizados en éste y necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial, o que contribuyan a la mejora o protección del medio ambiente en el territorio canario.

Estos activos deben permanecer en funcionamiento durante cinco años como mínimo, o durante su vida útil si fuera inferior, sin ser objeto de transmisión, arrendamiento o cesión a terceros para su uso.

2) Suscripción de deuda pública de la Comunidad Autónoma de las Islas Canarias, de las corporaciones locales canarias o de sus empresas públicas u organismos, siempre que aquélla se destine a financiar inversiones en infraestructura o de mejora y protección del medio ambiente en el Archipiélago, con el límite del 50 por 100 de la dotación.

De no existir deuda suficiente de las instituciones canarias para cubrir la demanda para materializar la reserva, excepcionalmente, y con carácter subsidiario, aquélla podrá sustituirse por deuda del Estado.

3) Suscripción de títulos (acciones y participaciones) representativos del capital de sociedades con domicilio en Canarias, y que desarrollen en el Archipiélago su actividad principal, siempre que estos recursos se destinen a financiar activos fijos empresariales o contribuyan a la mejora y protección del medio ambiente.

Estas suscripciones (y también las anteriores) deberán permanecer en el patrimonio de la empresa durante cinco años ininterrumpidos.

El disfrute del beneficio de la RIC será incompatible, para los mismos bienes, con la deducción para inversiones y con la exención por reinversión.

La RIC deberá figurar en los balances con absoluta separación y título apropiado, que, por lo general, será el de reserva para inversiones en Canarias, con expresión además del año de la dotación, y será indisponible en tanto los bienes en que se materializó deban permanecer en la empresa.

Este beneficio fiscal también es aplicable a los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en los siguientes términos: a) se aplica en relación con los rendimientos netos que provengan de actividades empresariales realizadas mediante establecimientos situados en Canarias; b) los rendimientos han de determinarse en régimen de estimación directa; c) se instrumenta a través de una deducción en la cuota íntegra, cuya cuantía se calculará aplicando el tipo medio de gravamen a las dotaciones anuales a la reserva, y tendrá como límite el 80 por 100 de la cuota íntegra que proporcionalmente corresponda a los ren-

dimientos netos de explotación que provengan de establecimientos situados en Canarias.

#### b) La deducción por inversiones

Las leyes 20/1991, de 7 de junio, y 19/1994, de 6 de julio, han establecido también un régimen especial en la deducción para inversiones del artículo 26 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, que básicamente se puede resumir en que: 1) los porcentajes aplicables sobre las inversiones realizadas son superiores en un 80 por 100 a los del régimen general, con un diferencial mínimo de 20 puntos porcentuales; 2) el límite máximo de deducción sobre la cuota será siempre superior en un 80 por 100 al que para cada modalidad de la deducción por inversiones se fije en el régimen general, con un diferencial mínimo de 35 puntos porcentuales, y 3) además de los elementos que dan derecho a la deducción en el régimen general, las inversiones se pueden realizar en elementos de activo fijo usados, que no hubieran gozado anteriormente de la deducción por inversiones en el resto del territorio nacional, cuando supongan una evidente mejora tecnológica para la empresa.

#### c) Otros incentivos

Aparte de estos incentivos fiscales a la inversión, la Ley 19/1994 ha establecido también: 1) una *bonificación para actividades exportadoras* en el Impuesto sobre Sociedades y en el de la Renta de las Personas Físicas del 50 por 100 de la cuota correspondiente a los rendimientos derivados de la exportación a terceros países o del envío al resto de la Unión Europea desde Canarias de bienes corporales producidos por los sujetos pasivos en el Archipiélago, incluida la pesca de altura que desembarque en los puertos canarios, se manipule o transforme y se exporte desde Canarias; 2) otra bonificación del 95 por 100 en la cuota del Impuesto sobre Sociedades (las denominadas *vacaciones fiscales*) para las sociedades que se constituyan antes del 31 de diciembre de 1996, y que cumplan los requisitos establecidos en la disposición adicional 5.ª de la Ley, que alcanza hasta los períodos impositivos iniciados en el año 2000; 3) las empresas domiciliadas en Canarias que sean de nueva creación o que, ya constituidas, amplíen, modernicen o trasladen sus instalaciones estarán también exentas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, *en su constitución y en las adquisiciones patrimoniales*, realizadas durante un período de tres años a partir del otorgamiento de la escritura pública de constitución de las mismas, de bienes o derechos cualquiera que fuera su naturaleza, que estuvieran situados, pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en territorio canario; 4) estarán exentas del Impuesto General Indirecto Canario las entregas realizadas en favor de las empresas mencionadas en el apartado anterior y *relativas a bienes calificados de inversión para el adquirente*, con derecho a la deducción de las cuotas soportadas en los términos establecidos en el artículo 29 de la Ley 20/1991, de 7 de junio.

#### E) Zona Especial de Canarias (ZEC)

En relación con el régimen fiscal específico de la ZEC, éste aparece regulado en los artículos 43 y 52 de la Ley 19/1994, de 6 de junio, y se concreta, básicamente, en lo siguiente: 1) las entidades ZEC están sujetas al Impuesto sobre Sociedades, como corresponde a su naturaleza de sociedad mercantil, pero el tipo de gravamen que soportan es del 1 por 100 en cuanto a las operaciones que realizan en la propia ZEC; 2) las entidades no residentes, que lo sean de países no pertenecientes a la Unión Europea, y que perciban, en el ámbito de la ZEC, intereses, dividendos e incrementos de patrimonio derivados de bienes muebles, estarán exentas del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en las mismas condiciones que los residentes de los países de la CE; 3) las entidades ZEC quedan exentas de una manera casi total, por las actividades que desarrollen en la Zona Especial, del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, del Impuesto General Indirecto Canario, de la tarifa especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, del Arbitrio sobre la Producción e Importación y de los tributos locales, y 4) las entidades ZEC están obligadas al pago de unas tasas especiales por operar en dicha zona especial.

#### IV. CONCLUSIONES

A la vista de todo lo anteriormente expuesto, podemos establecer las siguientes conclusiones:

1. El Régimen Económico Fiscal de Canarias es un conjunto de especialidades aduaneras y tributarias que presenta, desde el ámbito estrictamente tributario, una doble vertiente: la de la imposición estatal, caracterizada por una aplicación diferenciada de la imposición sobre el consumo y de los estímulos fiscales a la inversión, y la autonómica y local, determinada por la afectación a la Comunidad Autónoma de las Islas Canarias y a las entidades locales de esta región de los impuestos específicos de dicho régimen.

2. El estatuto aduanero de Canarias en la Comunidad se caracteriza: a) porque el Archipiélago forma parte del territorio aduanero comunitario desde el 1 de julio de 1991, aplicándose desde esta fecha, aunque de forma gradual hasta el año 2000, el Arancel Aduanero Común a las importaciones de terceros países, y b) porque en las Islas son de aplicación una serie de medidas específicas de carácter arancelario y unas excepciones a la política comercial común.

3. Las leyes 20/1991 y 19/1994 han establecido en Canarias un nuevo y moderno régimen económico fiscal, cuyos elementos fundamentales vienen constituidos por el Impuesto General Indirecto Canario, el Arbitrio sobre la Producción e Importación en las Islas Canarias, la vigencia transitoria y restringida de la tarifa especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, la Zona Especial de Canarias, y un conjunto de estímulos fiscales a la inversión, entre los que destaca la reserva para inversiones en Canarias.

#### NOTAS

(1) ROSA OLIVERA, L. de la (1946), *Evolución del régimen local en las Islas Canarias*, Madrid.

(2) CARBALLO COTANDA, A. (1970), *Canarias, islas francas*, Santa Cruz de Tenerife, pág. 47.

(3) Cfr. CARBALLO COTANDA, A. (1970), *op. cit.*, págs. 56 y ss.; CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1979), «El régimen fiscal de Canarias», *Documentación Administrativa*, n.º 181, páginas 711-730; BOURGON TINAO, J. P. (1982), *Los puertos francos y el régimen especial de Canarias*, Madrid, págs. 103 y siguientes.

(4) Cfr. ROSA OLIVERA, L. de la (1967), «Las haciendas locales en las Islas Canarias», *Estudios de Derecho Administrativo Especial Canario*, tomo I, Santa Cruz de Tenerife, págs. 260 y ss.; CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1985), «Haciendas locales: Aspectos jurídicos», *Geografía de Canarias*, tomo IV, Santa Cruz de Tenerife, págs. 40-48.

(5) Cfr. YANES HERREROS, A., y CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1979), «Análisis de la disposición adicional 3.ª de la Constitución», *Rumbos*, núms. 3 y 4; GENOVA GALVÁN, A. (1983), «El régimen económico fiscal de Canarias ante la Constitución de 1978: Análisis jurídico de la disposición adicional 3.ª», *Revista de Estudios de la Vida Local*, n.º 218; MARTÍN CÁCERES, A. F. (1988), «La protección constitucional del régimen económico fiscal canario», *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 59, páginas 451 y ss.; MAURICIO SUBIRANA, S. (1994), *La franquicia sobre el consumo en Canarias*, Madrid, págs. 169-245.

(6) Un análisis de la reforma del Régimen Económico Fiscal de Canarias puede verse en NUÑEZ PÉREZ, G. (1995), «Las medidas fiscales en la reforma del régimen económico y fiscal de Canarias», *Revista Impuestos*, n.º 4/1995, págs. 3-31.

(7) Cfr. CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1994), «Las especificaciones canarias en materia aduanera y fiscal», en *Canarias en la Comunidad Europea*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 145-160.

(8) Las zonas y depósitos francos se encuentran regulados en los artículos 166 a 181 del Código Aduanero Comunitario, aprobado por el Reglamento (CEE) 2913/92, del Consejo, de 12 de octubre de 1992, y en los artículos 799 a 840 del Reglamento (CEE) 2454/93, de la Comisión, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario. Sobre las zonas y depósitos aduaneros véanse CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1994), en la obra colectiva *Curso de Derecho Tributario*, 10.ª ed., Madrid, págs. 656-658, y CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1995), «Zona y depósito franco», *Enciclopedia Jurídica Básica*, tomo IV, págs. 6887-6889.

(9) Sobre este impuesto, véanse MAZORRA MANRIQUE DE LARA, S. (1992), «El Impuesto General Indirecto Canario y sus diferencias con el IVA», *Noticias/CEE*, n.º 94, págs. 59-72, y CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1995), *Impuesto General Indirecto Canario*, 2 tomos, Valencia.

(10) Cfr. CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1992), «La modificación del régimen fiscal de Canarias», en Miguel CRUZ AMORÓS y Angel ESTEBAN PAÚL (coordinadores), *La reforma del régimen económico fiscal de Canarias*, Madrid, págs. 154 y 155.

(11) Sobre la reserva para inversiones, véase CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., y BELTRÁN BUENO, M. (1995), «La reserva para inversiones en Canarias», *Revista de Estudios Financieros*, n.º 146, págs. 3-34.



### III. LA ECONOMÍA CANARIA: PASADO, PRESENTE Y FUTURO

#### I. IMPORTANCIA DEL PRESENTE: PRINCIPALES ASPECTOS

El estudio de datos y series que se han venido usando y usando en los últimos decenios presenta el siguiente panorama sintético:

• Las series más importantes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

• Las series más recientes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

• Las series más recientes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

• Las series más recientes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

recurso del comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

#### II. IMPORTANCIA DE LAS SERIES DEL COMERCIO EXTERIOR CANARIO

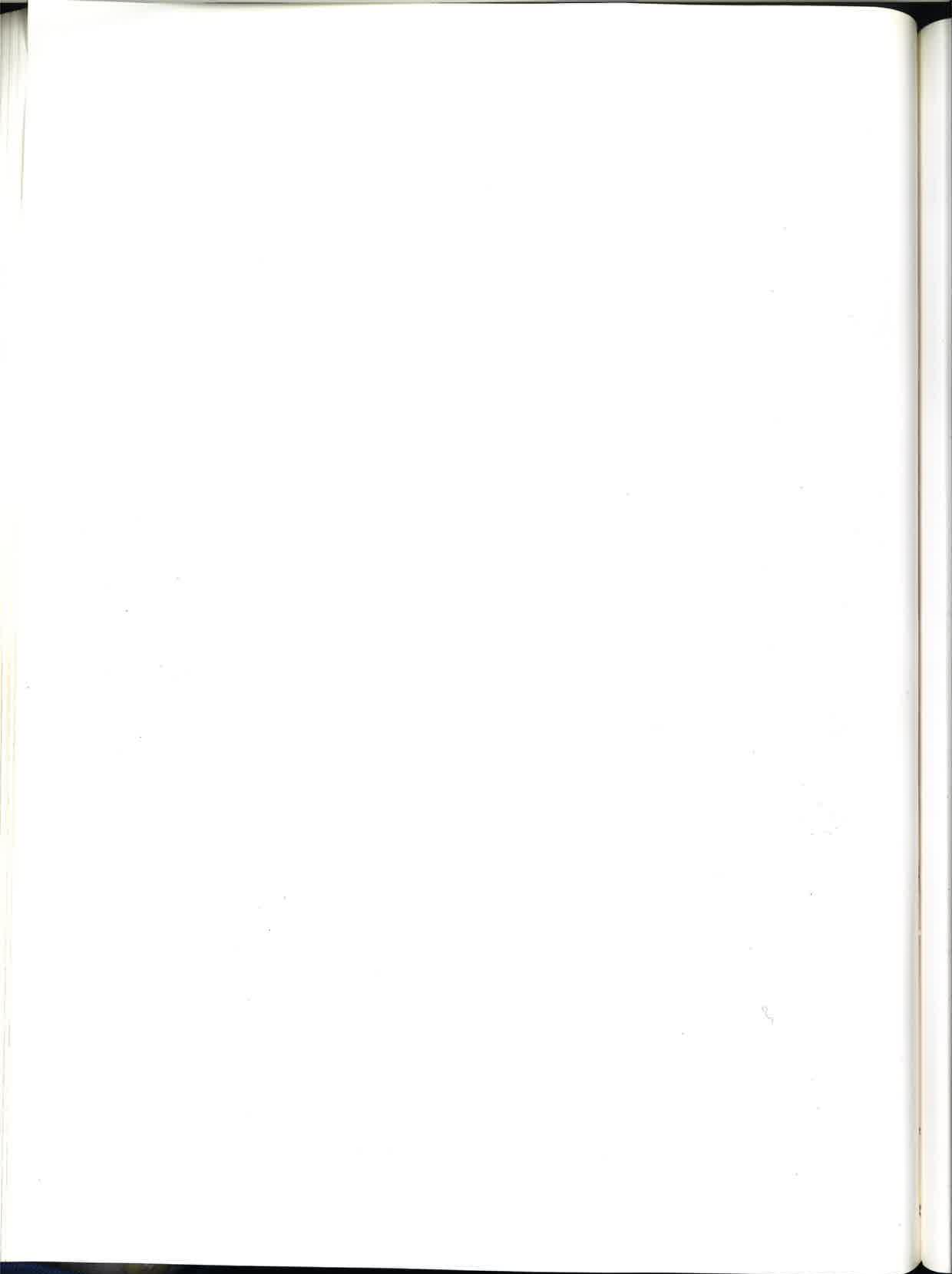
Una de las series más importantes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

#### 7. Los datos de comercio exterior

El estudio de datos y series que se han venido usando y usando en los últimos decenios presenta el siguiente panorama sintético:

• Las series más recientes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).

• Las series más recientes de carácter económico desde 1913 abordan las cifras de comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)). Los datos históricos más importantes que se han usado al nivel de la totalidad de las Islas son: Comercio exterior (Exportación e Importación) al nivel de total y por sectores (Sector Agrícola (1902-11), Sector Comercio (1913-17), Sector Industria (1913-17) y Sector Construcción (1913-17)).



# RASGOS DE LA EVOLUCIÓN ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA CANARIA

José Angel Rodríguez Martín  
Pedro Gutiérrez Hernández

## I. INVENTARIO DEL PRESENTE: PRINCIPALES ASPECTOS

El panel de datos y perfiles que actualmente ofrece la economía de las Islas Canarias presenta el siguiente panorama sinóptico:

- *Un nivel medio de desarrollo*, que se ha situado, desde 1993, en una cota similar al promedio nacional tanto en PIB (103,94 el índice en 1994) como en renta familiar disponible (100,24). Esta circunstancia constituye un giro en la trayectoria histórica que ha tenido el PIB de la Comunidad Autónoma de Canarias. Los dos factores principales que han posibilitado ese acercamiento han sido: el descenso del crecimiento vegetativo en el comportamiento demográfico canario (con fuertes bajas de la tasa de natalidad desde finales de los años setenta) y el fuerte aumento que ha experimentado el hegemónico sector de servicios, con registros más altos que los del conjunto nacional.

- *Un fuerte nivel de paro estructural y una escasa absorción de empleo*, incluso en ciclos tan expansivos como el del quinquenio 1985-1989. Entre las características estructurales que definen al mercado canario, sobresalen: la elevada proporción de jóvenes sin empleo; la escasa cualificación de los parados; el altísimo porcentaje de contratos no fijos; el menor nivel salarial que la media nacional; la considerable extensión de empleo sumergido, y el importante colectivo de parados de larga duración.

- *Una base productiva muy especializada en el sector de los servicios*. Canarias es la segunda región española, tras Baleares, donde el sector de los servicios alcanza mayor participación (en 1994, el 79,34 por 100, 14 puntos por encima de la media española). Tal concentración, y su gravitación en el triángulo del turismo, el comercio y los servicios públicos, definen en buena medida al modelo productivo canario.

La dinámica estructural que acaba de apuntarse recibe los vectores de influencia de: un entorno de insularidad, con un marco institucional poseedor de ciertas especialidades regulatorias; tener como escenario ope-

rativo a un mercado de reducido tamaño, y la tensión que sobre su producción ejerce una histórica apertura comercial.

## II. EXPLORACIÓN SOBRE LAS FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO CANARIO

Una simple reflexión sobre los aspectos antes expuestos nos conduce a las teorías sobre las fuentes del crecimiento, las cuales buscan dar respuesta a tres supuestos básicos: el de los obstáculos estructurales o restricciones a los que deben enfrentarse los agentes económicos; el de la identificación de los factores y escenarios que sirven de apoyo a las estrategias articuladas por esos agentes en el territorio, y el de la cuantificación y periodificación del impacto o efecto resultante del esfuerzo productivo, es decir, el de la evaluación de los balances de producción e ingreso que la sociedad ha realizado en cada fase del ciclo, y que son el origen de sus disponibilidades de bienes y servicios materiales.

### 1. Los obstáculos estructurales

El conjunto de restricciones que enmarcan las decisiones, comportamientos y resultados del quehacer económico en Canarias podría desglosarse en tres subconjuntos:

- a) *El proveniente del medio físico*, causado por unas dotaciones tan limitadas de recursos estratégicos (agua y suelo útil, fundamentalmente) que fácilmente provocan una fuerte escasez social (contraste entre oferta de recursos y demanda social). Este mercado tan desigual salda sus transacciones con altos precios y propende a estrategias de búsqueda de rentas ante instituciones con poder de fijación en las cotizaciones de ambos recursos.

Además, el territorio canario cuenta con una gama muy reducida de «recursos industrializables», siendo los casos de las puzolanas, gravas y áridos, los ejemplos excepcionales. Los recursos marinos, forestales y de

la flora autóctona tienen un bajo nivel de aprovechamiento.

La discontinuidad geográfica de Canarias respecto al resto del territorio español repercute adicionalmente en los costes de accesibilidad, pero también es una desventaja de cara a las oportunidades de proximidad que irradian los centros desarrollados del área continental europea (1).

Las restricciones de orden geográfico, no obstante, ven reducida su cuantía y las probabilidades de incidencias negativas por los siguientes motivos: cuanto mayor sea el desarrollo y la intensidad tecnológica que emplea el espacio insular, menor sería el efecto negativo del distanciamiento; el potencial del sistema de transportes, las infraestructuras y los otros medios de comunicación contribuyen a la amortiguación del coste de la insularidad. Estos dos supuestos de compensación, en sus interacciones, dan lugar a un tercero: cuanto menor sea el tamaño económico del mercado y el de los sectores, más alta será la ponderación del efecto distancia y la del coste de la insularidad.

b) *El derivado del nivel de desarrollo*, compuesto por tres apartados representativos: el del «factor histórico», o aquellos resultados del proceso económico que han sedimentado bases estructurales, comportamientos, relaciones e instituciones de signo limitante en la sociedad isleña; el de la pequeñez del potencial de mercado, un imperativo con gran peso en las estrategias de los agentes y en el funcionamiento del mercado interno; por último, el nivel de desarrollo condiciona, a través del ahorro y los activos en los que se puede invertir, la magnitud de los recursos movilizables y el abanico de los destinos que irán acumulándose en la estructura productiva.

Es sabido que el relativo potencial de desarrollo y la pequeñez del mercado frenan el ritmo y alcance del cambio estructural y la dinámica de las reformas en el marco institucional. El sistema empresarial deberá afrontar escalas menores de producción o tener que operar con tamaños mínimos de eficiencia poco competitivos, siendo menores sus márgenes para incorporar el progreso técnico. Muchos proyectos cuestionarán su viabilidad por el alto coste de la financiación, mientras que las economías de aglomeración son escasas o tardarán mucho más en aparecer en este tipo de mercados reducidos y fragmentados.

c) *El retraso asociado al factor social y cultural* que contiene y arrastra toda sociedad no desarrollada. Las instituciones y las políticas de una sociedad constituyen, para un creciente número de autores, uno de los determinantes prioritarios del nivel de renta de un espacio económico. Para Olson (1993, pág. 62), uno de los mayores partidarios de ese enfoque, «el funcionamiento de la actividad económica está básicamente determinado por la estructura de los incentivos, los cuales, a su vez, son el fruto de las instituciones y de las políticas públicas».

Las instituciones y las políticas regulatorias adoptadas en Canarias desde el Plan de Estabilización y Liberación se orientaron, precisamente, a consolidar de-

terminados incentivos que habían tenido las islas antes del paréntesis autárquico. En concreto, esos incentivos eran los de muy bajos recargos (arbitrios) a la importación, la no aplicación de algunas figuras tributarias indirectas sobre las ventas y la no operación en Canarias de algunos monopolios. Complementariamente, existían determinadas ayudas o subvenciones que se justificaban para paliar el efecto de la insularidad.

Muy brevemente, conviene no pasar por alto, en el análisis del sistema de valores y costumbres que ha tenido Canarias durante el franquismo, lo que era una tensión dialéctica inevitable: la de su relativa apertura económica al mundo, con todo lo que significa esa red de flujos, frente a los angostos «cierres» que definían a sus estructuras política y social. Una cuestión que tendría secuelas varias en la crónica histórica de aquellos años.

Según los expertos, hay otras dos vertientes de lo cultural que tienen gran incidencia en el cambio estructural económico: la de la cultura organizativa y la valoración estratégica del riesgo en la inversión empresarial. El primer aspecto depende mucho de las características estructurales del tejido empresarial y de la competencia que observen los mercados. En cuanto al segundo, habría que relacionarlo con el papel que en el ingreso tengan las rentas distintas al beneficio empresarial. En el caso canario, parece claro que sus rasgos fueron: predominio de lo tradicional en la gestión; calificación ascendente, pero con muchos fallos, en la profesionalización; fuerte peso y arraigo en las rentas del «negocio» frente a las de creación empresarial, en el sentido expresado por Veblen.

## 2. Las fuentes del crecimiento económico canario

La fuerte especialización en los servicios de Canarias ¿tiene que ver algo con factores ajenos a esos obstáculos estructurales?, y su expansión exponencial ¿sobre qué apoyos se sustenta? Añadamos otro interrogante sobre el problema estructural del empleo: ¿contiene un círculo vicioso que es retroalimentado por ese cuadro de obstáculos estructurales?

Antes de abordar esas cuestiones, veamos cuáles son los «factores de impulso» o plataformas en las que se apoya la creación económica en Canarias.

Diversos autores proponen, a la hora de explicar los factores de éxito y de competitividad (de los productos, los sectores y países), distinguir entre los que son factores de dotación ya dados y los que serían factores de creación con alta influencia en la competitividad. Mientras los primeros (recursos naturales, población, capital estandarizado...) constituyen ventajas estáticas sujetas a fáciles desplazamientos por otros competidores, los segundos constituyen ventajas dinámicas que dan poder de mercado y mayor permanencia. La explicación es que, al incorporar determinados recursos poco abundantes e intangibles, de complejidad excluyente en muchos usuarios (alta cualificación, I + D; buena organización comercial y de posventa, redes y economías externas de alto nivel...), colocan al poseedor en posiciones favorables. El uso intensivo de unos

y otros factores es lo que faculta, en buena proporción, a que las actividades y productos tengan una distinta potencialidad y perdurabilidad en las ventajas competitivas. Además, la presencia y grado de rivalidad de otros competidores depende de numerosas normas regulatorias y circunstancias, por lo que los posicionamientos en los mercados y la vigencia de las cuotas dependerán de esas múltiples variantes del entorno.

Las cuestiones relevantes que interesa analizar en el caso canario son:

a) ¿Qué factores de su entorno sostienen el desarrollo de actividades orientadas al mercado internacional o local?

b) ¿Qué tendencias está observando la producción canaria en esta etapa de la economía de globalización?

Si diferenciamos en la estructura económica canaria lo que son actividades «nucleares básicas» —esto es, el grupo formado por productos sujetos a la competencia internacional— del otro grupo de actividades cuyos productos sólo tienen cuota en el mercado local, al no tener capacidad de penetración en mercados externos, pero que, en cambio, encuentran «factores de compensación» que, al amortiguar los «factores de competencia», pueden colocarse en el circuito insular, llegaríamos a la conclusión de que la economía canaria afirma sus principales cimientos en resquicios de ventajas estáticas, siendo excepcionales los productos con ventajas dinámicas. Los pilares o fundamentos estructurales, por consiguiente, descansan en los siguientes atributos:

a) Una peculiar «externalidad natural», de «dotación dada», compuesta por unos «recursos potenciales» cuya internalización o incorporación en la producción les confiere parte de sus viabilidades. De un lado, tenemos unos «intangibles» y «recursos libres» que, como el clima, el sol, la posición geográfica, el valor paisajístico, etcétera, son intensivos en la oferta de unos productos

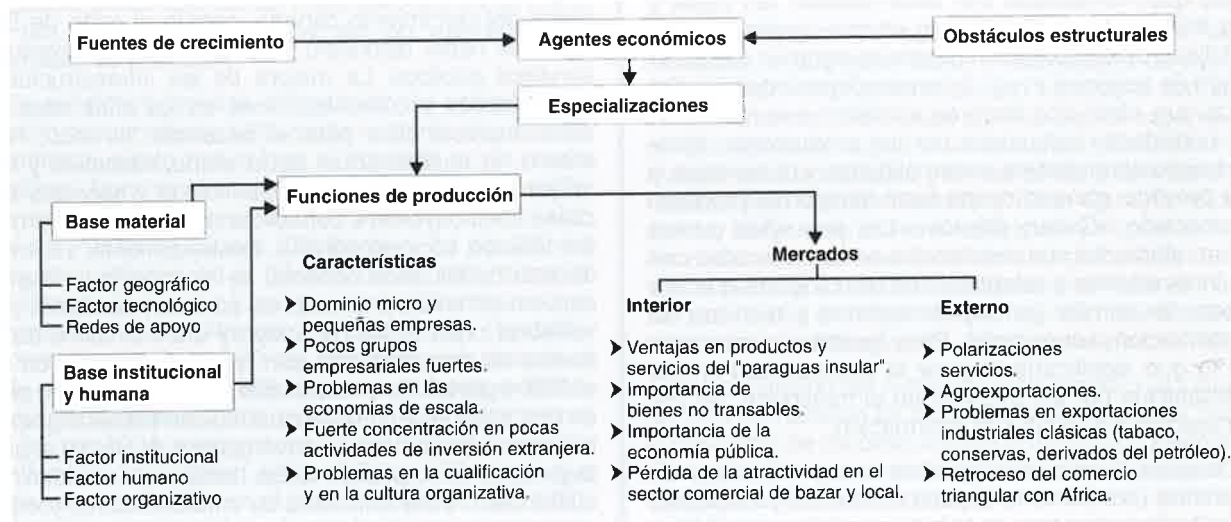
sujetos a competencia diferenciadora, bien sea por estos supuestos, por los «creados» en forma de mejores condiciones atractivas, o por sus buenos costes de oportunidad. Lo cierto es que esos recursos de la «naturaleza» no tienen mercado, ni son excluyentes en uso y divisibilidades, y confieren a los productos de la actividad un apreciable valor de cambio, con coste de adquisición cero. Es como una «economía externa» de la red de apoyo naturaleza, y que posibilita beneficios indirectos pecuniarios. El turismo y su respectiva «hilera» de servicios auxiliares o complementarios, y las ofertas ligadas a la plataforma comercial-portuaria, son los dos grandes «núcleos» que han tenido a estas fuentes de crecimiento como soportes existenciales.

En otro plano se mueve el recurso del suelo, pues su mercado es objeto de una valoración no ajena a la presión de artificios especulativos en la formación de sus precios y usos. Un recurso, como se sabe, con «beneficios de transacción» que han sido otorgados por unas cotizaciones especiales: las de escasez real oferente o las fijadas, parcial o mayoritariamente, por tomadores públicos, que están en conexión con «buscadores de renta» que han actuado como grupos de presión. El suelo «potencialmente transformable» en solar turístico o residencial, dentro de una economía en la que la edificación de espacio es tan importante como activo inversor y como fuente de producción, le conforma como a uno de los elementos principales en el quehacer canario.

El producto o servicio canario de las empresas, sectores y actividades internacionalizados justifican en buena medida su permanencia en los circuitos comerciales de venta y en la apreciación de las clientelas, por esa circunstancia de la «intensidad de uso de una excelente naturaleza» o por su «situación» de enclave en el tráfico internacional.

En resumen, Canarias ha contado, afortunadamente, con la dotación de una externalidad muy cotizable por

### DIAGRAMA DE LA PRODUCCION CANARIA



los compradores externos y con algunas «rentas de situación». Ambas potencialidades han sido aprovechadas por unas redes movilizadas activamente por centros desarrollados del exterior. Los agentes canarios han tenido el papel de promotores adaptativos, en el mejor de los casos, o bien de sujetos incorporados en el «enclave» o la «estación» con funciones no promotoras.

b) Si el factor natural ha brindado desde el entorno interno unos «posibilitantes» o «impulsos» a determinadas actividades económicas, el «progreso tecnológico» que ha ido endogeneizando la economía canaria y que ha procedido del exterior, ha contribuido a recortar sustancialmente su «coste de insularidad» y a fortalecer sus funciones exportadoras (2). El grado de internacionalización que históricamente ha tenido Canarias facilitó durante el pasado, en una mayor proporción que en el conjunto nacional, algunas compensaciones operativas en sus redes de transporte con el exterior, y en las dotaciones de *inputs* con las que podían contar sus producciones internacionalizadas (agroexportaciones, comercio de bazar, avituallamientos, turismo, transporte, derivados del tabaco, congelados de pescado...). Los avances en los medios de transporte han reducido el efecto distancia del mercado canario y el coste de su accesibilidad, paliando parcialmente al poco competitivo sistema de transporte (no en el nivel de infraestructuras) que ha conectado a esta economía hasta hace muy pocos años. Por su parte, la entrada de *inputs* y equipos a precios internacionales en conjunción con una mano de obra barata, es lo que permitió trasladar a la oferta canaria unas aceptables condiciones de precios-calidades.

Por la incorporación de ese progreso técnico, Canarias ha pagado una factura con ciertos costes y estimables ventajas. Los costes estarían asociados a la insuficiente capacidad local que, por cualificación y estructura empresarial, siempre produce una transferencia de capital que tiene su entrada cuando el ciclo de vida está en fase de difusión. Ahora bien, el modelo comercial canario, con su relativa permisividad en las compras internacionales, tenía en ese recurso una palanca que, combinada con unos salarios tan bajos y una fiscalidad empresarial tan escasa, garantizaba la viabilidad de la colocación de envíos agrarios o la prestación de servicios in situ a compradores externos. Sin duda que otros dos factores avalaban ese resultado: las habilidades adquiridas por los productores, aprovechando aprendizajes, externalidades y dotaciones, y ese prestigio ganado desde hace tiempo del producto diferenciado «*Canary Islands*». Las pequeñas cuotas veían reforzadas sus resistencias en los mercados con las innovaciones y adaptaciones tecnológicas que era capaz de asimilar (en *inputs* agrarios y técnicas de conservación, sobre todo). Pero igualmente relevante fue lo que significaría mejorar la accesibilidad en los intercambios por los avances en el transporte, las comunicaciones y el flujo de información.

Canarias estaría más próxima a sus mercados de referencia (europeos, la España continental y los países ribereños occidentales de África, especialmente), si bien ese progreso tecnológico de la accesibilidad, a medida

que se iba difundiendo y utilizando por antiguos y nuevos competidores, implicaba restar «rentas de situación» y librar la batalla de las ventas en las ventajas competitivas creadas por diferencias en las condiciones de producción, de la comercialización o en las del más favorable *status* ante barreras institucionales.

c) Un tercer factor o fuente de crecimiento en la economía canaria es el de haber dispuesto de un *diferente marco institucional-regulatorio* respecto al vigente en el resto de España. Un régimen con impronta más librecambista o menos proteccionista, lo que supondría un mercado con menores costes de intervención y con formación de precios más competitiva. Ese efecto histórico de la conexión externa suponía ciertas ventajas en la fiscalidad comercial (muy baja presión en los tributos indirectos y en el de las importaciones) y en el importe de la factura del abastecimiento, al «poder comprar» a precios internacionales en los principales países desarrollados sin limitaciones de divisas desde 1960. El ahorro de esa factura, no obstante, se vería recortado apreciablemente por los fallos incrustados en la red comercial y en la cadena de transporte-puerto-burocracia. Las situaciones de monopolio, por las representaciones exclusivas y la falta de competencia general, recargaron de ortopedias al formal «cuasi-librecambismo».

La importante cuota de lo extranjero en la oferta para el consumo interno, en muchos de sus *inputs* y en bienes comercializados para no residentes y reexportaciones, hizo que el mercado canario funcionase con características y pautas no homogéneas al del resto de España, particularmente en segmentos de bienes de consumo duradero o clasificados en la época como «suntuarios» (coches, artículos de bazar...). El gran cambio que experimentan el consumo y la producción españoles a partir de los años sesenta, el fuerte desarme proteccionista de la España peninsular y la mayor integración económica de Canarias en el área nacional fueron borrando progresivamente esas peculiaridades, muy acentuadas, hasta el comienzo de los años setenta.

d) El cuarto componente que completa el núcleo motor del crecimiento canario, común al resto de España, es haber dispuesto *crecientemente de bienes y servicios públicos*. La mejora de las infraestructuras de transporte y comunicaciones en los años sesenta sería imprescindible para el desarrollo turístico. Asimismo, la multiplicación de la oferta educativa y las mayores dotaciones de equipamientos y servicios sociales contribuyeron a consolidar el despegue y la modernización socioeconómica. Posteriormente, ya en la década de los años ochenta, se alcanzaría un significativo nivel en las prestaciones sociales, acabando por vertebrar unas redes de apoyo y unos circuitos autónomos de transferencias con notable participación en el PIB regional. Es evidenciable, a este respecto, que, en una economía como la canaria, con escasos grupos regionales inversores de envergadura, el peso y el protagonismo de lo público fuese decisivo para reducir la sustancial brecha deficitaria de infraestructuras y equipamientos, es decir, de elementos y economías externas requeridos por la inversión (3).

En definitiva, y a modo de resumen, en la cadena de valor de las actividades económicas canarias, y entre las razones que se han ponderado por las iniciativas empresariales en las Islas, destacaron estos cuatro factores o fuentes. Dos son los genéricos o comunes a todo proceso de crecimiento: el de progreso técnico y su intensidad de uso, y el de las economías externas y dotaciones de las redes de apoyo promovidas por el sector público y el privado. Ambos han estado vinculados a un hecho de carácter histórico e implícito en la estrategia de crecimiento canario: el de un marco institucional-regulatorio con apreciable apertura al exterior. Una apertura que ha descansado bastante en una fuente muy especial: la de una «distintiva naturaleza» en el contexto europeo y una insularidad localizada en este enclave del Atlántico Norte. Un modelo, pues, en el que lo geoeconómico hace a veces de anclaje y otras de vela en el proceso de crecimiento y desarrollo. En ese sentido, parecen muy saludables las reflexiones realizadas por Krugman (1992), que superan el estéril debate sobre «determinismo geográfico» *versus* insignificancia de la fricción espacial en el crecimiento y las especializaciones.

### III. ETAPAS Y CICLOS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA CANARIA: RESULTADOS Y PROTAGONISMOS

La secuencia de etapas o ciclos que registra la economía canaria desde la autarquía se caracteriza por la notable sintonía, cada vez más ajustada en tiempos y en la casuística de los orígenes del fenómeno, con los que se contabilizan en la economía nacional (el denominado efecto-país). La coyuntura canaria, en todo caso, al depender tanto de su actividad turística, tiene asimismo una correlación muy estrecha con la situación económica de los países emisores de su demanda turística.

Otro rasgo adicional es el de su fuerte dependencia en el sistema y formación de los precios respecto de lo que sucede en el resto de España e internacionalmente, ya que el porcentaje de las importaciones en su oferta es tan grande que le hace ser un mercado muy «tomador de precios».

En el balance general, el resultado del esfuerzo productivo canario desde 1960 hasta nuestros días ha sido cuantitativamente mayor que el obtenido por la media nacional. Durante la etapa de crecimiento 1960-1975, Canarias tuvo una tasa anual media de crecimiento real del PIB de un 7,7 por 100, frente al 7,1 por 100 del conjunto nacional; en la década de la crisis, la mejor resistencia de los servicios que de la industria sería la responsable de la cifra del 3,4 por 100 en Canarias, superando el 1,8 por 100 del total nacional; durante el ciclo expansivo 1985-1989, Canarias volvería a distanciarse del resto de España, pues su dinámica porcentual del 5,5 por 100 fue superior al 4,7 por 100 de la España continental; por último, entre 1989 y 1994 hay que distinguir lo acaecido en el bienio recesivo 1990-1991, donde Canarias sufrió un fuerte bajón en el complejo turístico-constructor que provocaría un crecimiento a

una tasa del 2 por 100 (claramente inferior a la media española), de lo sucedido en el trienio 1992-1994 donde nuevamente Canarias rebasa el conjunto nacional (incrementos a una tasa del 2,5 por 100 frente al 0,6 por 100 del conjunto nacional).

La comparación entre el ejercicio base de 1960 y el final de 1994 es suficientemente expresiva. Si en 1960 el PIB canario representaba el 2,37 por 100 del total nacional, en 1994 ya se situaba en el 4,04 por 100 por su lado, el PIB por habitante, que en 1960 sólo alcanzaba el 76,7 por 100 de la media española, en 1993 y 1994 arrojaba un baremo que sobrepasaba ligeramente al del conjunto nacional.

En la explicación de este ascenso en la economía canaria, los justificantes productivos son bien conocidos. El cambio estructural en Canarias se ha concentrado de modo extraordinario en el sector de los servicios, y más concretamente en unas actividades con pronunciados efectos de arrastre o de repercusión en funciones como el consumo (caso del turismo, el comercio, y el gasto y función públicos). Unas actividades que en este tramo histórico han demostrado dos hechos dinamizadores: unas elasticidades positivas respecto al ingreso, y un alto y reciclador interés por los inversores.

A lo largo de la etapa de crecimiento 1960-1975, la base estructural canaria diversificó sus fuentes de actividad. Unas fuentes que consolidarían un modelo en que se mezclarían tres grandes vectores de retroalimentación: unas empresas de servicios con tecnologías accesibles, estructuras simples y pequeñas, financiación no prohibitiva y barreras permisibles; la prolongación de un marco regulatorio con especialidades fiscales y comerciales en sus fuertes vínculos con el exterior; finalmente, una estructura social e institucional proclive a la asunción de cambios en la calificación y en los comportamientos de consumo y valores, pero también en la esfera sociopolítica de los procesos decisivos y del ordenamiento jurídico-económico.

De los sucesos económicos que se fueron incorporando, destacarían:

- La edificación de espacios no aprovechados hasta entonces, o que soportaban producciones de menos rentabilidad, en proyectos de tipo turístico o con finalidad residencial. Fenómeno con resultados expansivos en una sociedad sujeta a un acelerado proceso urbanizador en sus capitales y en las zonas próximas a los núcleos turísticos de Tenerife y Gran Canaria, inicialmente, luego extensibles a Lanzarote y Fuerteventura. Es decir, el fenómeno tiene un alto porcentaje de alcance espacial y modifica radicalmente el valor de cambio patrimonial en el territorio, atrayendo nuevos activos inversores y poblándose de comportamientos rentistas.

- La expansión del cultivo de la platanera y el tomate, de los invernaderos de hortalizas y de flores, así como el desarrollo de las pesquerías y la industria conservera. Unos circuitos económico-agrarios que alcanzaron su apogeo durante esta etapa de crecimiento, pero que entrarían posteriormente en un estancamiento. Estos productos, junto a los derivados petrolíferos y de la

industria tabaquera, también objeto de modernización en la década de los 70, han venido conformando los capítulos «tradicionales» de la exportación canaria. Completaría ese renglón de los envíos el grupo de bienes reexportados a mercados africanos de la costa occidental y el segmento de las compras de no residentes (turistas), así como el considerable montante de los pertrechos y provisiones de los avituallamientos portuarios.

• La expansión participativa de una economía pública, que tendría dos momentos cualitativamente diferenciados, si bien en los dos casos el gasto público creciente sería la característica dominante. En la etapa de crecimiento, las infraestructuras físicas (puertos, aeropuertos, carreteras...) centraron la atención mayoritaria de ese gasto, el cual se vería asimismo requerido, de un modo muy acelerado y fuerte, por las demandas educativas, sanitarias y de vivienda (infraestructura social). La transición y desarrollo de la democracia potenciaron a gran escala el incipiente Estado del bienestar, concretado en un apreciable gasto en protección social y otros servicios de la política social. La nueva instancia de la comunidad autónoma con Estatuto desde agosto de 1982, ha volcado su presencia inversora en el capítulo educativo y en infraestructuras y equipamientos. El hueco menos cubierto, y hoy más reclamado, es el de las nuevas infraestructuras de apoyo a la creación empresarial, y dotaciones de intangibles cualificados al proceso de competitividad y posicionamiento de los productos.

Estos tres grandes ejes significaron la materialización de unos esfuerzos productivos realizados por unos agentes que han estado mejorando sus ingresos tras ese despegue de los años sesenta, y que fueron encontrando unas oportunidades inéditas que les brindaba un mercado interior en expansión, en forma de abanico más diversificado en activos en los que invertir o colocar sus ahorros. Esta diversificación, con todo, siempre es relativa si tenemos en cuenta la estrechez del mercado canario y la dura competencia que le acarrea su alta accesibilidad a la oferta exterior. Sin embargo si se confronta esa gama de activos con los de etapas precedentes, la diferencia no dejaba de ser espectacular (4).

Muchos ahorradores canarios utilizaron la vía del activo inmobiliario (viviendas y apartamentos, sobre todo) como una forma de obtener rentas alternativas al inmovilizado financiero. La apertura de pequeños negocios ligados a coyunturas alcistas y a segmentos de compra con potencial de crecimiento generaron la considerable red o tejido de microempresas que hoy presenta la estructura canaria. En este sentido, habría que contabilizar la notable presencia que el ahorro de los emigrantes retornados tuvo en la financiación canaria de la etapa de crecimiento y en el protagonismo de los proyectos emprendidos.

El PIB canario de 1960 apenas llegaba al 15 por 100 del que ha tenido en el ejercicio de 1994, habiéndose multiplicado por 4,4 el PIB por habitante. Este progreso material tan considerable ha significado otro tipo de cambios con dimensión histórica. Y así, se corto la

salida emigratoria, esto es, la solución convencional que había tenido la población canaria frente a la dotación de recursos y a sus oportunidades de empleo. La entrada de capital extranjero, las remesas de emigrantes, la buena rentabilidad de cultivos como el platanero y la profusión de rentas que procuraba el sector inmobiliario ensancharon la capacidad de absorción del mercado local y retuvieron en las Islas a la población. Ensanchamiento que se reforzaría con las transferencias y pagos satisfechos por unas administraciones públicas que se convertirían a finales de los años ochenta, en el gran contratista del trabajo en la región y en el animador principal de la inversión. El papel reciente del empleo y la inversión pública ha cumplido, de ese modo, idéntica función de compensación correctora que las anteriores salidas del turismo, plátano-tomate, complejo portuario-comercial y emigración, ante sus respectivos entornos de crisis o de las coyunturas depresivas.

Sin embargo, pese a las circunstancias aludidas sobre las fuentes del crecimiento canario y a los resultados innegables del progreso material en el Archipiélago, lo cierto es que el mercado canario acredita desde los años 70 de la crisis una insuficiente absorción de trabajo y una debilidad promocional en su tejido empresarial. Posiblemente, este problema estructural que está revelando Canarias tendrá mucho que ver con la naturaleza y competitividad que tienen los productos canarios, así como con los impedimentos que ofrece el propio mercado interno.

Es un hecho que los productos canarios tienen más «economías de diferenciación» que de escala o alcance. Sus costes de producción se gestan, en su inmensa mayoría, en unidades de producción pequeñas. Tampoco cuenta con suficientes economías de escala que deriven de sinergias en la explotación de canales de distribución y servicio de posventa. La economía canaria, en este último tramo histórico, ha tenido que afrontar un doble ajuste, con resultados aún no satisfactorios: el de su encuadramiento en la disciplina comunitaria y el del tránsito desde una economía internacional a una economía global.

Los productos canarios se inscriben en «nichos de competencia» configurados en los atributos de diferenciación provenientes de su «imagen de marca geográfica»: una tradición artesanal consolidada desde hace bastante tiempo en canales de comercialización propios de una economía con circuitos relativamente autónomos en el comercio internacional, y en los que valía el poseer unas cualidades no comunes a la estandarización dominante. En la economía global, sucede que esa condición es cada vez más compartida por otros oferentes, pero además debe inscribirse dentro de unas estrategias ya diferentes a las de décadas anteriores. Cada vez tiene menos viabilidad, por ejemplo, la atomización en la comercialización y producción, salvo en aquellos casos en que por razones de conjunción entre la estrechez del mercado, las exigencias técnicas y el sistema regulatorio, sean monopolios naturales u oligopolios, o bien «nichos muy acreditados».

La producción canaria, por consiguiente, se ha movido mayoritariamente entre dos posiciones o regíme-



nes contrapuestos: un bloque de productos correspondientes a unas pocas empresas que cubren exclusivamente, o comparten con alguna otra, la cuota integral del mercado; y, en un plano muy distinto, aquellas actividades compuestas por muchas microempresas que han accedido a la oferta tras superar unas fáciles barreras de entrada, tener poco riesgo en las barreras de salida y saber que se exponen a saturaciones.

La matriz de interrelaciones de la estructura productiva canaria tiene numerosas casillas vacías, por obvias razones de limitada oferta en bienes intermedios. La estratégica funcionalidad que ha pasado a ejercer la demanda final, vía importaciones, no debe minusvalorar la falsa creencia sobre los efectos multiplicadores de los servicios «nucleares».

En otro plano, llama la atención que en los colectivos de empresas exportadoras que tienen los productos agroalimentarios canarios, con décadas de presencia en unos mercados muy exigentes como son los del Norte europeo, la jerarquía de tamaño no observe empresas con cuotas muy hegemónicas. Tampoco en el sector comercial y turístico canario es lo común la existencia de grupos con gran poder de mercado o dominando campos estratégicos de las clientelas. Los censos comerciales y la composición de la oferta hotelera por categorías confirman un sistema de propiedad muy estratificado y disperso. La reciente entrada de grandes superficies comerciales externas, y la operatividad relativa de las grandes cadenas hoteleras, sólo han alterado muy parcialmente esa distribución atomizada. Una estructura que tiene evidentes consecuencias en la relación costes-rentabilidad y en la dinámica de la productividad, y que tiene como «factores compensantes parciales» a un menor nivel salarial, según estiman las encuestas, a algunos incentivos de menor presión fiscal indirecta (no IVA, por ejemplo), y a unos precios energéticos algo menores.

## 1. El mercado canario

El mercado canario ha tenido un ensanchamiento muy importante en estos 34 años últimos. No en vano, el PIB se ha multiplicado en este tiempo por 6,7 en términos reales, mientras que la población de derecho se ha incrementado en 556.800 personas (un 57,9 por 100), y los ocupados aumentaron prácticamente en un tercio sobre los que se tenían en 1960 (112.900 más). En correspondencia, el ingreso por habitante, el salario medio y los excedentes empresariales, o rentas del capital, reflejaron porcentajes de incrementos con idéntica tendencia.

Pese a esta fuerte expansión, el mercado canario es estructuralmente pequeño. Sus características funcionales demuestran que la capacidad demandante de consumidores y empresas alberga a colectivos y sectores con limitado poder. Además, la situación o localización y configuración espacial de este mercado fragmentado en siete áreas discontinuas incorpora elementos particulares en su encuadre español y comunitario.

## 2. Los resultados del cambio estructural en Canarias

### *El cambio sectorial*

La evolución de la economía canaria en este último período histórico responde, por la magnitud de sus cambios, al formato de lo que es calificado como «cambios estructurales composicionales e institucionales». Canarias ha conocido económicamente esa ley universal de la caída en la participación relativa del sector agrario, pero con las particularidades siguientes: el sector que ha capitalizado la dinámica del crecimiento es el de los servicios, y no el industrial; y, paradójicamente, los productos agrarios han seguido constituyendo el grupo mayoritario de las exportaciones, es decir, los bienes más competitivos de la producción canaria. Una característica que comparten con la competitividad del producto o servicio turístico, y que en su declinamiento de ventajas también es semejante a lo que están padeciendo exportaciones como las tabaquerías y petrolíferas, o las relaciones comerciales con países africanos.

La especialización que ha logrado Canarias en actividades del sector servicios cuenta con dos ingredientes locales de relativa originalidad, y que ya han sido considerados: unas externalidades naturales muy cotizadas o intensivas en esas prestaciones, y el efecto insularidad en el atractivo de algunos de esos servicios o como paraguas que contrapesa la presencia de competidores externos. Además, los efectos de arrastre que desencadenan el desarrollo turístico han tenido un impacto multiplicador mucho mayor que el inicialmente previsto.

### *El empleo*

Consecuente con el cambio sectorial o de las actividades que promueven el crecimiento, el empleo ha seguido esas mismas sendas. Por ejemplo, en un indicador tan relevante como el de la productividad aparente, el sector de los servicios canarios muestra una productividad no muy superior a la del sector agrario, pero ligeramente inferior a la del sector industrial. Las otras tres cuestiones claves en esta evolución han sido: el sustancial incremento del empleo asalariado (entre 1960 y 1993, un 71,2 por 100); la participación mucho mayor del trabajo femenino (en 1993, el 34 por 100 de los ocupados canarios), y, finalmente, el salto en la calificación de los ocupados (en el censo de 1991, el 15,7 por 100 de la población activa estaba formado por técnicos y profesionales).

### *El ingreso*

El aumento del ingreso y su mejor distribución es una de las pruebas que ratifican el cambio estructural. En el período que analizamos, 1960-1994, el PIB por habitante se ha multiplicado por 4,48, y el salario medio de los empleos asalariados se ha multiplicado, hasta 1991, por 4,05, en pesetas constantes. Las comparaciones de las distintas encuestas de presupuestos familiares reflejan que la desigualdad se ha reducido significativamente en este período, pese a que las bolsas de pobreza y el grado de distribución sigue mostrando

fallos importantes. El coeficiente entre el 10 por 100 de población de ingresos más elevados y el 10 por 100 de población de ingresos más bajos se redujo entre 1965 y 1991 en más de 10 puntos (del 20,72 al 9,17). El gasto social que ha promovido el desarrollo del Estado del bienestar en España ha ido atenuando la desigualdad personal, pero también la espacial en el territorio nacional. Según estudios solventes, el gasto de la seguridad social en Canarias supuso en 1991 el 20 por 100 de la renta familiar disponible. La evolución del ingreso en este período ha colocado a Canarias en cotas muy similares a las de la media nacional, una cuestión que rompe una jerarquía que era sistemática cuando situaba a la Comunidad Autónoma de Canarias en los puestos inferiores.

#### *El comercio exterior*

El comercio exterior canario quizás haya experimentado menos cambios profundos y estratégicos que los otros aspectos ya estudiados, pues sus elementos definitorios conservan en parte los perfiles de una casuística histórica de relaciones que, en sustancia, no ha sido modificada por alternativas del tipo de sustituciones de importaciones, apertura significativa a nuevos mercados, desviaciones significativas en la geografía del comercio extranjero, reformas profundas en la organización y las cadenas de agentes operativos, etcétera. Por ejemplo, el bloque de las exportaciones, durante la década de los ochenta y este lustro de los noventa, ha estado luchando por conservar posiciones en sus productos significativos (plátano, tomate, hortalizas de invernadero, flores y plantas, tabaco elaborado, congelados de cefalópodos, derivados del petróleo...). A este grupo de bienes apenas se han incorporado nuevos envíos, pues la producción local tiene dificultades estructurales para abrir otros «nichos» en los mercados exteriores. En el apartado de las importaciones, las novedades obedecen a las incidencias o desplazamientos relativos que va teniendo la competencia entre los proveedores (automóviles desde Europa hacia Japón, agroalimentos desde países terceros hacia la oferta de la Unión Europea, las lógicas compras estratégicas por razones coyunturales y de ventajas que promueven los grandes acuerdos comerciales, etcétera).

El resultado es que Canarias atraviesa serias dificultades para conservar posiciones en el mercado exterior y actualmente, según datos de 1994, es una región que sólo tiene una cuota del 0,84 por 100 de lo exportado por España (las importaciones suponen el 3,12 por 100).

Lo esencial en el funcionamiento del comercio canario está en su papel de «condicionamiento básico y articulador» de todo el sistema y la estrategia productiva. La muy limitada cobertura que tiene la oferta local en relación a la demanda, y la necesidad imperativa que tiene el modelo de operar con «bienes salarios» y con *inputs* a precios internacionales, a fin de garantizar que sus actividades motoras tengan costes competitivos, determina que la factura de esa alta dependencia funcional y estructural sea una de las razones vitales del ser y estar de estas islas.

Canarias muestra una frente sensibilidad ante los acontecimientos de tipo monetario o financiero que se producen en el escenario internacional y nacional, ante las negociaciones o acuerdos comerciales a escala internacional (Ronda Uruguay y OMC, acuerdos de la UE con países terceros...), ante los cambios en el mundo del transporte y las telecomunicaciones, los grandes proyectos de las redes transeuropeas, etc. El potencial y desarrollo de un área que recibe esas influencias es lo que determina su capacidad de encaje y energía para institucionalizar medidas contra esos impactos o para beneficiarse de ellos. Ahora bien, tampoco es despreciable que en esa tensión de los entornos exista algún «efecto territorial», el cual posibilita opciones de conexión distintas. Canarias tiene, en este sentido, algunas ventajas para unas cosas, y numerosos «costes adicionales» para aprovechar determinados avances en las redes, sobre todo, debido a su condición insular combinada con la del pequeño tamaño económico.

La composición que al final del período 1960-1994 tenían las exportaciones e importaciones canarias confirma esa relativa continuidad en la mayoría de los aspectos determinantes de la participación de los grupos de bienes, y de la de los destinos o proveedores con los que Canarias realiza sus intercambios.

Pese a dicha característica dominante algunos hechos escaparon a esa dinámica, y perfilaron sus posiciones en el conjunto de un modo especial. Por ejemplo, el proceso gradual de avance en la cuota comercial que desde la autarquía ha ido ganando como cliente y proveedor la España continental ha cobrado un ritmo más acelerado desde la integración española en la CEE en 1986, especialmente a costa de los países terceros no miembros de la actual Unión Europea. Diversas circunstancias o factores han influido en este típico fenómeno de desviación y/o de creación de comercio. Entre ellos, señalamos los de: la reorientación hacia un mercado con menores costes de transacción; el desarrollo notable del mercado y de la oferta española; los cambios en las redes y estrategias empresariales de los grupos que operan con visión de globalidad en el área europea; las facilidades e incentivos que se van potenciando en el interior del país para mejorar los intercambios entre empresas del propio mercado nacional, etcétera.

Si en 1985 la España continental tenía una cuota en las compras canarias del 34,7 por 100 (52,3 si se excluye el capítulo 27 de los combustibles), en 1991 ese porcentaje se había elevado al 53,7 por 100 (58,9 de excluirse el referido capítulo 27). Por su lado, los envíos canarios al mercado peninsular han pasado en ese mismo período del 41,7 por 100 (45,5 sin el capítulo 27) al 67,8 por 100 (67,4 sin combustibles).

Para el sector exportador canario, en 1993 esa cuota llegaba al 79,5 por 100 de todas las salidas destinadas a la Unión Europea. En sentido contrario, las compras canarias al resto de España significaban en ese año el 93,4 por 100 de todo lo adquirido a la UE. El mercado canario absorbe el 18,37 por 100 de todo lo vendido por España fuera de la UE, siendo, por ejemplo, superior

en un 38,7 por 100 a lo exportado a toda América Latina, y en un 54,1 por 100 a lo de los Estados Unidos de América.

Otra variable que ha cambiado, y debe tenerse presente en el comercio canario, es la de la fuerte pérdida participativa de las importaciones del capítulo 27. Los cambios en el precio del crudo y el estancamiento del refino en Canarias y de los avituallamientos son los causantes de esa minoración.

Por último, en el renglón de las exportaciones, hay otros dos capítulos con retroceso evidente: el de la magnitud del capítulo de los pertrechos y provisiones, y el nivel residual que tienen últimamente los envíos canarios al continente africano. Ambos hechos son tributarios de unas rentas de situación a la baja, presionadas por el contexto de liberalización global, el surgimiento de competidores con mejores condiciones, las alteraciones en el complejo portuario-comercial y la crisis de solvencia de los mercados africanos.

#### IV. A MODO DE CONCLUSIÓN

La economía canaria ha observado un importante cambio estructural, lo que le ha reportado acercar sus indicadores de síntesis de la producción y el bienestar a los que hoy tiene el nivel medio del conjunto nacional.

Canarias esgrime en su estructura fallos importantes para resolver aceptablemente su problemática laboral y para fortalecer competitivamente a sus productos en los mercados. Este reto de entrecruzada en la nueva economía global requiere revisiones a fondo de su modelo imperante desde el comienzo de los años sesenta. No bastarán para ello sus puntos fuertes de la externalidad natural o del declinante diferencial del marco regulatorio-institucional. Se precisa el salto cualitativo de disponer de factores creadores de ventajas dinámicas, esto es, condiciones creadas por sus agentes con potencialidades tan efectivas como las de esa creciente legión de competidores.

#### NOTAS

(1) Este aspecto corresponde al modelo aplicado por WONNACOTT, R. J., y WONNACOTT, P. (1967) sobre decisiones de localización. En él se enfatizan dos factores determinantes: la proximidad a los mercados del *output*, que refleja la influencia de los costes de transporte y de otros costes de transacción, y el número de empresas establecidas en la zona. También se pondera el coste del factor trabajo. La distancia es considerada una variable «proxi».

(2) Un excelente resumen del debate sobre el crecimiento endógeno, se encuentra en JONES, L. E., y MANUELLI, R. E. (1994).

(3) No ofrece duda que la infraestructura física básica, la *core infrastructure*, tuvo un estímulo estratégico en el desarrollo turístico canario. Su incidencia en la rentabilidad del sector privado, el debatido «efecto Aschauer», sería capital en ese despegue de los años sesenta. Sobre el debate general, véase DRAPER, M., y HERCE, J. A. (1994).

(4) Todos los economistas del desarrollo, como nos recuerdan JONES, L. E., y MANUELLI, R. E. (1994), sostienen que la variedad es un bien económico. El papel del tamaño económico del mercado

ha sido destacado por autores como CHENERY, especificándose para el caso de las naciones en un clásico como el de ROBINSON, E. A. G. (1971). Para el caso específico de España, véase MELLA MÁRQUEZ J. M. (1984).

#### BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV. (1981), *Canarias ante el cambio*, Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de La Laguna.
- (1984 a 1992), *Geografía de Canarias*, siete tomos, Editorial Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife.
- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1995), «Cómo viven la recuperación económica las autonomías españolas», *Cuadernos de Información Económica*, número 99, Fundación FIES.
- DRAPER, M., y HERCE, J. A. (1994), «Infraestructura y crecimiento: un panorama». *Revista de Economía Aplicada*, vol. II, n.º 6.
- GOBIERNO DE CANARIAS (1992), *El coste de la insularidad en Canarias*, Consejería de Economía y Hacienda.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, Pedro; RODRÍGUEZ MARTÍN, José A., y SÁNCHEZ GARCÍA, Juan (1988), «La estructura industrial en Canarias», *Economía Industrial*, septiembre-diciembre, págs. 73-87.
- Información Comercial Española* (1991), «La economía canaria ante el nuevo *status* de integración en la Comunidad Europea», número 2287/2288.
- JONES, L. E. y MANUELLI, R. E. (1994), «Teoría del crecimiento endógeno: una introducción», *Cuadernos Económicos ICE*, n.º 8.
- KRUGMAN, P. (1992), *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editor.
- MANRIQUE DE LARA PEÑATE, Casiano (1994), «Canarias: recuperación y reforma del régimen económico fiscal», *Papeles de Economía Española*, n.º 59, págs. 92-103.
- MELLA MÁRQUEZ, J. M. (1984), «La diversificación económica regional en España (1995-1981)», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XXXIX, número 123.
- PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA (1993), «Estimación del crecimiento del PIB por comunidades autónomas. Año 1992», en *Papeles de Economía Española*, n.º 55, Anexo 8.
- OLSON, Mancur (1993), «¿Por qué son tan acusadas y persistentes las diferencias en las rentas per cápita?», *Hacienda Pública Española*, número 125-2.
- RAYMOND, J. L. (1991), «El crecimiento del PIB por Comunidades Autónomas: un análisis de la experiencia histórica», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 49, abril, Fundación FIES.
- ROBINSON, E. A. G. (1971), *Consecuencias económicas del tamaño de las naciones*, Editorial Labor.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, José A. (1993), «La economía canaria en los tiempos de la globalización», en PÉREZ VOITURIEZ, A., *La Comunidad Autónoma Canaria ante los Derechos Internacional y Comunitario*, edita Parlamento de Canarias.
- SANZ, Juan Antonio (1993), «El problema agrario de Canarias: POSEI-CAN, escenario internacional y cuestiones pendientes», *Información Comercial Española*, n.º 2.353.
- WONNACOTT, R. J., y WONNACOTT, P. (1967), «Free trade between the United States and Canada», *H.U.P.*, Cambridge, Massachusetts.

ANEXO 1

**EL CAMBIO SECTORIAL CANARIO:  
UNA APROXIMACIÓN DESDE  
EL ANÁLISIS SHIFT-SHARE**

Sobre la base de la información que se aporta en el cuadro A1, puede afirmarse que la parte principal del crecimiento del VAB regional durante todo el período analizado corresponde al efecto crecimiento nacional, que supone un 60, 79 y 76 por 100 de la variación del VAB en Canarias en las etapas 1960-1973, 1973-1985 y 1985-1994, respectivamente. No obstante, la parte explicada por el efecto diferencial es también relevante.

En todas las etapas, el efecto diferencial global es siempre mayor que el efecto proporcional, especialmente entre 1960 y 1973, donde el efecto proporcional es negativo y, en cambio, el efecto diferencial refleja un valor positivo muy importante.

El sector productivo, que presenta un comportamiento más homogéneo a lo largo de todo el período que se analiza, es el de los servicios, pues su efecto neto total es siempre el más positivo. La variación en el VAB de este sector es también la que explica, en todos los casos, la mayor parte del crecimiento del VAB regional. Adicionalmente, el efecto diferencial del sector servicios es siempre positivo y mayor que el efecto proporcional, revelando la existencia de ventajas comparativas de este sector regional en relación al comportamiento medio observado a escala nacional. Este hecho es notablemente significativo en las etapas de 1960-1973 y 1985-1994, en las que el efecto proporcional es, en cambio, negativo.

A continuación, haremos referencia al comportamiento del resto de los sectores en cada una de las etapas analizadas.

*Etapas 1960-1973*

En esta primera etapa, el comportamiento de los distintos sectores ofrece tendencias diferenciadas.

El sector agropesquero crece exclusivamente como resultado del efecto crecimiento nacional, pues el efecto neto total

es negativo. La mayor incidencia sobre el signo negativo de este último efecto corresponde al efecto proporcional.

En lo que se refiere al sector industrial, el crecimiento en esta etapa viene mayoritariamente explicado, al igual que en el caso anterior, por el efecto crecimiento nacional. El valor positivo del efecto neto total obedece exclusivamente al efecto proporcional, pues el comportamiento regional de este sector (efecto diferencial) es negativo.

La mayor parte del crecimiento del sector de la construcción corresponde, por el contrario, al efecto neto total, que además viene explicado, fundamentalmente, por la dinámica del sector a escala regional (efecto diferencial).

*Etapas 1973-1985*

Esta etapa registra una variación negativa en el VAB del sector de la construcción. A pesar de que el efecto crecimiento nacional es positivo, no puede compensar el valor negativo del efecto neto total. No obstante, hay que señalar que la dinámica del sector de la construcción a nivel regional es positiva, aunque menor que el valor negativo del efecto proporcional.

El efecto crecimiento nacional, en esta etapa, es el que explica totalmente la variación positiva en el VAB de los sectores agropesquero e industrial, ya que el efecto neto total es negativo. En el sector industrial se produce el mismo fenómeno que el ya señalado para la construcción en cuanto al efecto diferencial.

*Etapas 1985-1994*

La mayor proporción en el crecimiento de los tres sectores que se vienen analizando corresponde al efecto crecimiento nacional, siendo negativo el efecto neto total del sector de la construcción.

Mientras que la dinámica regional de los sectores agropesquero e industrial es la que, mayoritariamente, explica el valor positivo del efecto neto total, en cambio, en el sector de la construcción es el efecto diferencial el que fuerza el efecto neto total negativo ya señalado en el párrafo anterior.

**CUADRO A1**  
**DESCOMPOSICIÓN SECTORIAL DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CANARIAS**  
**ETAPAS 1960-1973, 1973-1985 Y 1985-1994**  
**(Análisis shift-share)**

|   | Agricultura | Industria | Construcción | Servicios | Total   |
|---|-------------|-----------|--------------|-----------|---------|
| <b>Etapas 1960-1973</b>                                   |             |           |              |           |         |
| Variación del producto sectorial ( $VPS = ECN + ENT$ ) .. | 2.430       | 10.283    | 10.287       | 42.727    | 65.727  |
| Efecto crecimiento nacional ( $ECN$ ) .....               | 12.440      | 6.698     | 2.373        | 23.258    | 44.769  |
| Efecto neto total ( $ENT = EP + ED$ ) .....               | -10.010     | 3.585     | 7.914        | 19.469    | 20.958  |
| Efecto proporcional ( $EP$ ) .....                        | -9.030      | 3.834     | 1.048        | -1.053    | -5.201  |
| Efecto diferencial ( $ED$ ) .....                         | -980        | -249      | 6.866        | 20.522    | 26.159  |
| <b>Etapas 1973-1985</b>                                   |             |           |              |           |         |
| Variación del producto sectorial ( $VPS = ECN + ENT$ ) .. | 10.828      | 27.826    | -4.218       | 507.572   | 542.008 |
| Efecto crecimiento nacional ( $ECN$ ) .....               | 21.670      | 40.323    | 61.406       | 301.519   | 424.918 |
| Efecto neto total ( $ENT = EP + ED$ ) .....               | -10.842     | -12.497   | 65.624       | 206.053   | 117.090 |
| Efecto proporcional ( $EP$ ) .....                        | -4.409      | -15.488   | -73.642      | 98.736    | 5.197   |
| Efecto diferencial ( $ED$ ) .....                         | -6.433      | 2.991     | 8.018        | 107.317   | 111.893 |
| <b>Etapas 1985-1994</b>                                   |             |           |              |           |         |
| Variación del producto sectorial ( $VPS = ECN + ENT$ ) .. | 31.607      | 80.809    | 20.197       | 650.233   | 782.846 |
| Efecto crecimiento nacional ( $ECN$ ) .....               | 24.000      | 47.241    | 56.269       | 453.982   | 581.492 |
| Efecto neto total ( $ENT = EP + ED$ ) .....               | 7.607       | 33.568    | -36.072      | 196.251   | 201.354 |
| Efecto proporcional ( $EP$ ) .....                        | -12.276     | 8.471     | 73.110       | -57.944   | 11.361  |
| Efecto diferencial ( $ED$ ) .....                         | 19.883      | 25.097    | -109.182     | 254.195   | 189.993 |

*Nota:* Los datos referidos a la etapa 1960-1973 aparecen valorados en pesetas constantes de 1970, mientras que los de las restantes etapas están valorados en pesetas constantes de 1993.

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la Fundación FIES, Banco de Bilbao y Banco Bilbao Vizcaya.

**NOTA**

La variación en el producto de un sector *i* en una región *r* (*VPSir*) durante un periodo de tiempo, puede descomponerse en dos efectos: efecto crecimiento nacional (*ECN*) y efecto neto total (*ENT*):

$$VPSir = VABir(t) - VABir(0) = ECN + ENT$$

siendo,

$$ECN = VABir(0) \times tn$$

donde, *VABir* es el producto del sector *i* en la región *r* al comienzo (0) o final (*t*) del periodo, y, *tn*, la tasa de crecimiento real del producto total en la nación durante el periodo.

El efecto neto total (*ENT*) es el resultado del sumatorio del efecto proporcional (*EP*) y del efecto diferencial (*ED*):

$$ENT = EP + ED$$

siendo,

$$EP = VABir(0) \times (tin - tn)$$

$$ED = VABir(0) \times (tir - tin)$$

donde, *tin* es la tasa del crecimiento real del sector *i* a nivel nacional durante el periodo que se analiza, y *tir* la tasa de crecimiento real del sector *i* en la región *r* durante el mismo periodo.

**ANEXO 2  
EL ÍNDICE DE SEGURIDAD  
EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA**

La estructura productiva canaria, dentro del contexto nacional, está fuertemente especializada en el conjunto de los servicios destinados a la venta (el 66 por 100 del VAB canario en 1992) y de los servicios no destinados a la venta (el 18 por 100 del VAB regional). Asimismo, en los ciclos expansivos, la construcción también tiene cuotas especializadas sobre la media del conjunto nacional. En el sector industrial, la actividad de alimentación, bebidas y tabaco, alcanza una apreciable participación.

Con el objeto de comparar la tipología productiva canaria con la del conjunto nacional durante el período 1960-1994, utilizaremos el índice de desigualdad en la estructura productiva. La información que se comenta está detallada en el cuadro A2 y en el gráfico 1.

El índice de desigualdad en la estructura productiva (*IDEP*) mide la diversificación productiva a través de la desigualdad entre la estructura (por sectores) del *output* de una comunidad autónoma y la estructura del *output* de la economía nacional. Tomando como referencia la estructura productiva de la economía nacional, puede entenderse que la estructura del *output* de una comunidad autónoma está diversificada cuando el *IDEP* toma valores cercanos a cero, ocurriendo lo inverso en caso contrario (J. L. Raymond, 1991).

El *IDEP* para cada una de las comunidades autónomas se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$IDEP_r = \left[ \frac{(A_r - A)^2 + (I_r - I)^2 + (C_r - C)^2 + (S_r - S)^2}{4} \right]^{1/2}$$

donde *A<sub>r</sub>*, *I<sub>r</sub>*, *C<sub>r</sub>* y *S<sub>r</sub>*, son las participaciones de los sectores agropesquero, industrial, construcción y servicios en el PIB de la comunidad autónoma *r*; y, *A*, *I*, *C* y *S*, representan la misma información referida al conjunto nacional. Valores nulos del *IDEP*, indicarían total igualdad entre la estructura productiva de la región *r* y la de la economía nacional.

Por otra parte, para tener una media del grado de desigualdad entre la estructura productiva y todas las comunidades autónomas, puede calcularse la media de los *IDEP*, de cada una de las regiones:

$$IDEP = \frac{1}{17} \sum_{r=1}^{17} IDEP_r$$

En la medida en que la estructura productiva de las distintas comunidades autónomas tienda a ser cada vez más similar, debe observarse, a lo largo del tiempo, un descenso en el valor de este *IDEP* promedio.

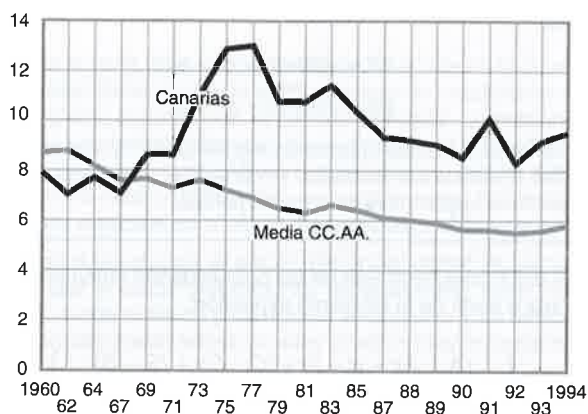
A nivel global de la economía española, puede observarse que el *IDEP* promedio reduce su valor de forma continuada

**CUADRO A2  
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESIGUALDAD DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA  
POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1991-1994**

|                                   | 1991  | 1992 | 1993  | 1994  |
|-----------------------------------|-------|------|-------|-------|
| Andalucía .....                   | 4,97  | 4,40 | 4,53  | 4,89  |
| Aragón .....                      | 3,96  | 4,75 | 4,00  | 4,40  |
| Asturias .....                    | 5,83  | 6,32 | 6,37  | 5,92  |
| Baleares .....                    | 11,23 | 9,87 | 10,97 | 11,75 |
| Canarias .....                    | 10,08 | 8,28 | 9,15  | 9,52  |
| Cantabria .....                   | 1,24  | 1,23 | 1,26  | 1,04  |
| Castilla-La Mancha .....          | 6,63  | 7,02 | 6,75  | 6,80  |
| Castilla y León .....             | 4,12  | 5,31 | 5,88  | 5,62  |
| Cataluña .....                    | 3,79  | 3,90 | 3,44  | 3,53  |
| Comunidad Valenciana .....        | 2,04  | 1,06 | 1,97  | 2,29  |
| Extremadura .....                 | 5,91  | 5,10 | 5,42  | 6,11  |
| Galicia .....                     | 3,49  | 3,23 | 3,33  | 3,51  |
| Madrid .....                      | 7,05  | 7,51 | 6,91  | 6,89  |
| Murcia .....                      | 3,35  | 3,55 | 3,19  | 3,31  |
| Navarra .....                     | 8,58  | 8,96 | 8,60  | 9,05  |
| País Vasco .....                  | 7,05  | 6,45 | 6,79  | 7,04  |
| La Rioja .....                    | 6,20  | 6,73 | 6,51  | 7,04  |
| MEDIA COMUNIDADES AUTÓNOMAS ..... | 5,62  | 5,51 | 5,59  | 5,81  |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *Papeles de Economía Española* (1993) y Alcaide Inchausti, J. (1995)

**GRAFICO 1**  
**EVOLUCION DEL INDICE DE DESIGUALDAD**  
**DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA**



Fuente: Los datos del IDEP hasta 1990 corresponden a Raymond, J.L. (1991). Para el resto de años, véase el cuadro A2.

entre 1960 y 1992, produciéndose un proceso de convergencia en la estructura productiva de las distintas comunidades autónomas. Esta tendencia finaliza en ese año de 1992, pues en 1993 y 1994 se observa un incremento en el valor de ese IDEP promedio.

La evolución del IDEP, para la Comunidad Autónoma de Canarias no ofrece una trayectoria totalmente paralela a la señalada para el conjunto nacional.

Así, entre 1960 y 1973 se produce, con ciertas oscilaciones, un incremento en el valor del índice de desigualdad, acentuándose cada vez más la divergencia entre la estructura del *output* de Canarias respecto del conjunto de la economía nacional.

En la etapa 1973-1985, el IDEP de Canarias refleja los mayores valores de todo el período 1960-1994, reforzándose la tendencia hacia la desigualdad respecto de la media nacional e incrementándose la diferencia entre el IDEP de Canarias y el IDEP promedio para la economía española. No obstante, entre 1983 y 1985 comienza a observarse ya un descenso en el valor del índice referido a la región canaria.

Por último, en la etapa 1985-1994, la trayectoria del índice de desigualdad de la Comunidad Autónoma de Canarias refleja una tendencia totalmente paralela a la seguida por el IDEP promedio calculado para todas las regiones españolas. Así, entre 1985 y 1992 se converge hacia la igualdad con la estructura productiva de la economía nacional, pues el IDEP, disminuye de forma continuada. No obstante, en esa trayectoria se produce una excepción en el año de 1991, en el que el mencionado índice alcanza un alto valor. Este hecho entendemos responde al fuerte descenso en el peso del sector de la construcción entre 1990 y 1991, pues pasa de representar el 11,78 por 100 del PIB regional a sólo el 9,22, cuando la tendencia a nivel nacional es la contraria. Asimismo, entre los dos años mencionados se produce un fuerte incremento en el peso del sector servicios, cuya participación asciende desde un 72,93 al 76,84 por 100. En este último caso, a nivel nacional se observa similar trayectoria, aunque con mucha menor fuerza (61,89 en 1990 y 62,27 por 100 en 1991).

En los años de 1993 y 1994, por el contrario, y al igual que lo ya comentado para el conjunto nacional, el IDEP, para Canarias frena su reducción y comienza a incrementarse,

obedeciendo esta tendencia, nuevamente, a las mismas causas que las señaladas para el año de 1991: fuerte descenso en la participación del sector de la construcción (en 1992 representaba el 10,1 por 100 del PIB regional, y en 1993 desciende hasta el 7,66) y notable incremento en el correspondiente al sector servicios (76,00 por 100 en 1992, y 79,29 en 1993), continuando estos procesos en el año de 1994, aunque de forma mucho más atenuada.

En 1994, las comunidades autónomas más desiguales respecto de la estructura productiva de la economía nacional son las de Baleares y Canarias, a las que habría que añadir la Comunidad Foral de Navarra.

# CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA. CONVERGENCIA Y POLÍTICA REGIONAL

Manuel Navarro Ibáñez  
Simón Sosvilla Rivero  
Miguel Becerra Domínguez

## INTRODUCCIÓN

Cuando se firmó el Tratado de Roma, en 1956, la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) estaba constituida por seis estados miembros relativamente homogéneos, al menos en términos de PIB per cápita. La primera ampliación de la CEE, en 1972, trajo consigo la incorporación de dos países centrales ricos (Reino Unido y Dinamarca) y otro periférico menos desarrollado (Irlanda). Sin embargo, fue después de la entrada de Grecia (1981), España y Portugal (1986) cuando la existencia de graves disparidades en los niveles de renta y bienestar entre las regiones de la hoy Unión Europea (UE) fue ganando importancia en la agenda europea.

Además, el establecimiento de un mercado único europeo en 1992 y la perspectiva de la creación de una unión económica y monetaria (UEM) han supuesto una presión adicional a la hora de diseñar políticas que ayuden a eliminar algunos de sus posibles efectos negativos en la periferia europea. En efecto, las diferencias regionales en términos de producto, ocupación y niveles de bienestar se han convertido en motivo de preocupación; sobre todo, porque se está imponiendo la idea de que la creciente integración, favorecedora de una mayor libertad para los mecanismos del mercado, sería incapaz de reducir, e incluso aumentaría, los desequilibrios regionales.

Este creciente interés por la homogeneidad económica y social (la denominada cohesión) es un objetivo relativamente reciente de la UE. El concepto aparece por primera vez en el Acta Única Europea, donde se recoge la necesidad de reforzar dicho objetivo ante la implantación del mercado único, aunque la creación del FEDER, en 1975, y la reforma de los fondos estructurales, en 1989, pueden considerarse como los precedentes más importantes (Lázaro y Cordero, 1995).

En este artículo se estudia la posición de Canarias en la UE, analizando las especiales características del proceso de convergencia del Archipiélago, donde concurren simultáneamente un rápido crecimiento económico y una elevada tasa de desempleo. La ventaja

comparativa de Canarias se ha visto favorecida por la integración en la UE, traduciéndose en tasas de crecimiento superiores a las medias nacional y comunitaria. Sin embargo, esta mayor actividad no ha supuesto un incremento de la población ocupada. Esto requiere el estudio de los factores que explican esta evolución, tales como la estructura productiva sectorial e insular, la cualificación laboral, el crecimiento poblacional, la capacidad tecnológica y empresarial, y el papel del gasto público.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: en el apartado I, se justifica la necesidad de una política regional como instrumento de convergencia; en el apartado II, se analiza la paradoja del proceso de convergencia de Canarias durante los últimos años; en el III, se estudia la contribución del sector público, a través de políticas de oferta, al crecimiento regional; en el IV, se destacan las implicaciones del contexto insular para el desarrollo económico del Archipiélago, en el apartado V, se hace un análisis de la política regional europea en el pasado reciente y una evaluación crítica de algunos objetivos del presente marco de apoyo comunitario. Por último, se extraen algunas de las conclusiones más sobresalientes.

## I. INTEGRACIÓN Y CONVERGENCIA REGIONAL

La localización de los factores productivos y la teoría del comercio internacional siempre han apuntado a las ganancias en eficiencia y al crecimiento como consecuencia de la integración económica. La eliminación de barreras permitiría que las fuerzas del mercado pudieran operar sin obstáculos, mejorando la especialización y, por tanto, la asignación de los recursos y la productividad de éstos. La creciente movilidad de los factores, junto a la difusión de la tecnología, harían más rápido el proceso de crecimiento y, por ende, la convergencia real entre los países que conforman la UE, al suponer la existencia de rendimientos, decrecientes a la acumulación de factores y, en particular, del capital.

La teoría tradicional del crecimiento ha sido puesta en entredicho por algunos estudiosos. Así, se han apuntado algunos factores que impedirían la convergencia, haciendo que el efecto de la mayor integración sea el de reforzar el patrón actual de la división del trabajo entre el Norte y el Sur de la UE. La unión económica generaría un mayor crecimiento de Europa en su conjunto al lograr una mayor eficiencia global, pero ésta se obtendría, al menos a corto plazo, a través de una profundización en las ventajas comparativas nacionales y/o regionales, por lo que las regiones más atrasadas se especializarían en los bienes y servicios que requieren una mano de obra menos cualificada y tecnologías menos avanzadas. La especialización y las economías de escala elevarían el nivel de concentración industrial en las regiones más desarrolladas. Así, las diferencias regionales se mantendrían, o incluso aumentarían, debido a las ventajas de localización por los efectos de aglomeración (Krugman, 1992).

Otro factor a tener en cuenta es la existencia de rendimientos crecientes del capital humano, haciendo que la mayor disponibilidad y/o calidad de éste en regiones más desarrolladas permita la introducción de tecnologías más avanzadas, cuya difusión y adaptación se ve además limitada en la realidad, por lo que la difusión tecnológica con costes reducidos, que preveía la teoría neoclásica, no parece que pueda llevarse a cabo fácilmente en las regiones con un menor nivel de desarrollo.

Por último, la movilidad interregional del factor trabajo no ha acompañado durante los últimos lustros. Las migraciones se han reducido precisamente cuando el ritmo de convergencia entre los países europeos se detuvo después del *shock* producido por la elevación del precio del petróleo. De hecho, la estabilidad o divergencia que caracterizó a las regiones europeas durante los años 1975 a 1985 se dio en un contexto recesivo con niveles de desempleo relativamente elevados. Es sorprendente que en este contexto de relativo aumento en la dispersión del nivel de renta no continuasen las migraciones que ocurrieron anteriormente. Una posible explicación se encuentra en que, una vez alcanzado un nivel «suficiente» de renta por una población con poca formación en términos relativos, el incentivo a emigrar desaparece por el tipo de puesto de trabajo y la baja remuneración que se obtendría en las regiones más desarrolladas. Si a ello añadimos el incremento en las tasas de desempleo en todas las regiones, las estimaciones de probabilidad de obtener empleo de los emigrantes potenciales se habrían visto mermadas (1).

El consenso relativo sobre la paralización del proceso de convergencia ha contribuido a elevar la importancia de la política regional de la UE. Así, a los fondos estructurales se ha sumado el llamado Fondo de Cohesión para apoyar a los cuatro países menos desarrollados de la UE: España, Grecia, Irlanda y Portugal.

Raymond y García (1994) señalan que la reducción en la dispersión de las tasas de crecimiento regional en España, sobre todo a partir de mediados de la década de los ochenta, se debe tanto a una mayor uni-

formidad en la transmisión de los *shocks* de crecimiento, al estar más integradas entre sí las comunidades autónomas españolas, como al bajo peso del sector primario en el PIB, que ha hecho más homogénea la composición productiva de las distintas regiones. Todo ello apuntaría a un agotamiento de las posibilidades de convergencia por estas vías. Esteban (1994) muestra que la desigualdad interna de los países europeos ha tendido a aumentar aunque hayan descendido las diferencias entre los países. Ello implicaría que la creciente integración de la UE estaría favoreciendo a las regiones más dinámicas de los países menos desarrollados. Como se verá más adelante, Canarias se encuentra en esta última categoría.

La persistencia de las desigualdades regionales en términos de PIB per cápita parece justificar plenamente la existencia y el reforzamiento de la política regional para promover la convergencia. Además, la disminución de la movilidad interregional del factor trabajo obliga a que dicha política persiga el aumento de la productividad en las regiones menos desarrolladas, sin olvidar, en cualquier caso, la necesidad del mantenimiento de las políticas nacionales de desarrollo (2). Todo ello justifica la utilización de las medidas más obvias a este respecto: provisión de infraestructuras, mejora del nivel de formación de los trabajadores e incentivos tanto a la inversión privada como al esfuerzo de acceso y adaptación de las tecnologías más avanzadas.

Si es correcto el diagnóstico que se ha hecho hasta la fecha, y suponiendo que las medidas adoptadas sean las adecuadas, se estaría operando sobre las causas próximas de las desigualdades regionales, es decir, las diferencias en la cantidad y calidad de los factores productivos, para reducir los diferenciales de productividad y, quizá, las elevadas tasas de paro a través de las variables sobre las que los gobiernos ejercen un mayor control (infraestructuras, educación e incentivos). Habría que preguntarse ahora sobre la eficacia de estas políticas, en términos de crecimiento y convergencia regionales.

Una cuestión previa y decisiva que hay que plantear es el origen de los diferenciales de productividad. ¿Se deben éstos a factores regionales que afectan de forma agregada y uniforme a los distintos sectores productivos? o, por el contrario, ¿se debe buscar la explicación en la composición sectorial del PIB regional? En líneas generales, la evidencia empírica sugiere que las desigualdades regionales para la UE en su conjunto parecen derivarse principalmente de las diferencias de productividad por trabajador, lo que se aplicaría a dos tercios, que vendrían determinados por factores agregados de carácter estructural y, en menor medida, por la composición sectorial (3). El tercio restante se justificaría por las diferencias en las tasas de ocupación y de actividad a partes iguales.

En el caso de España, de la Fuente (1994) señala que un tercio de las diferencias en productividad se explica por las desigualdades regionales en las dotaciones de capital humano e infraestructuras. Además, la dispersión de las tasas de paro tiene un peso relativamente mayor en España (1/4) que en Europa (1/6),



justificándose, al menos de forma parcial, por las diferencias en sus estructuras demográficas y en los niveles educativos de la población.

## II. LA POSICIÓN DE CANARIAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y EN LA UNIÓN EUROPEA

La última década ha supuesto para el Archipiélago una mejora en su posición relativa, tanto con respecto a la economía nacional como en relación a la UE. Así, Canarias experimentó un crecimiento promedio anual del 4,3 por 100 durante el período 1985-1994, tasa superior a la de España en su conjunto (3,6 por 100), lo que ha permitido además que las Islas se hayan situado por encima de la media nacional. Con respecto al PIB per cápita promedio de la UE-12 en el mismo período, puede observarse la continuación del proceso de convergencia real de Canarias, al pasar ésta de 66,73 en 1985 a 82,42 en 1994: una ganancia de más de 15 puntos en nueve años. Si la comparación se efectúa con la UE-15, la posición de Canarias habría pasado de 62,89 en 1985 a 80,03 en 1994, como se recoge en el gráfico 1.

Resulta paradójico que la reducción de las diferencias de renta por habitante del Archipiélago con respecto a la UE se haya visto acompañada por una caída de la tasa de ocupación que es la mayor de las regiones españolas, como consecuencia del fuerte aumento del paro. La explicación de esta paradoja se encuentra en la creciente especialización de la economía de las Islas en el sector servicios (específicamente en el turismo y todos sus servicios conexos), profundizando así en la actividad en la que tiene una gran ventaja comparativa. De hecho, Canarias se ha convertido en el líder indiscutible del mercado europeo durante la temporada invernal y en uno de los principales destinos en la época estival (Navarro y Becerra, 1995).

La elevada tasa de paro pone en cuestión la continuación en el futuro tanto del dinamismo exhibido por

la economía canaria como del proceso sostenido de convergencia. Sobre todo, porque a largo plazo la excesiva especialización hará que Canarias tenga una mayor inestabilidad a causa de la creciente sensibilidad a las fluctuaciones cíclicas de las economías europeas (Saez, 1993). En cualquier caso, parece que productividad y empleo se mueven en direcciones opuestas en Canarias.

La sensible mejora de la posición relativa de Canarias en la UE es un resultado de su creciente integración en ésta, ya que la eliminación de las barreras al comercio internacional tendería a mejorar la situación de las regiones que tienen ventajas comparativas, porque las regiones que tienen servicios destinados a la venta son las que han tenido un «significativo incremento de su productividad y la convergencia... a los niveles comunitarios» (Maté, 1995).

Canarias es un ejemplo de las regiones más dinámicas e intermedias de los países relativamente atrasados de la UE. De hecho, en la década de los ochenta, la desigualdad entre los países europeos se ha visto reducida, al pasar del 55 al 45 por 100, mientras que la desigualdad interna media se ha elevado en un 20 por 100. Ello implicaría que la posible convergencia de los países más pobres hacia la media se habría concentrado en sus regiones más ricas, indicando que «la polarización aumenta entre regiones y disminuye entre países a lo largo de la década de los 80» (Esteban, 1994).

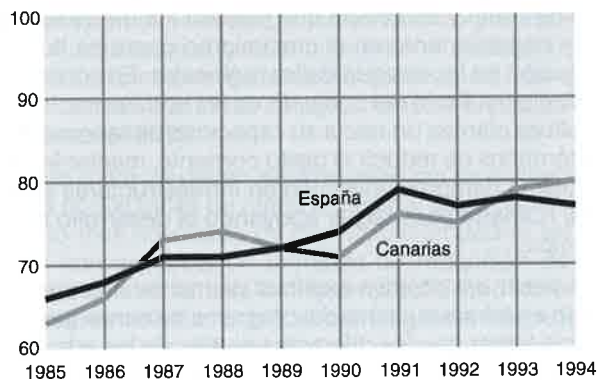
Un factor adicional a considerar es que el Archipiélago ha tenido una inmigración neta positiva, lo que ha contribuido a aumentar aún más la tasa de paro. Así, en el período 1980-1989, la inmigración interregional ascendió al 0,34 por 100 en promedio anual, superando el 0,14 por 100 de la década anterior y el 0,10 por 100 de los años sesenta. Por el contrario, la emigración al extranjero se redujo significativamente durante 1980-1989, siendo solamente del 0,02 por 100 anual.

Puede argumentarse que los migrantes llegados a Canarias han contribuido, por su formación y especialización, al crecimiento de la productividad regional. Los migrantes han mostrado una movilidad sectorial, geográfica y ocupacional mayor que la de la población nacida en las Islas. Además, parece existir un desajuste notable entre la cualificación de los trabajadores canarios y los requerimientos de los puestos de trabajo que ofertan las empresas de la región.

A todo ello debe unirse la reducida formación técnica y profesional de la mano de obra en Canarias. Así, aunque ha mejorado de forma notable el nivel educativo general de la población, equiparándose a la media nacional, no puede decirse lo mismo de la formación profesional.

El esfuerzo realizado en la educación básica ha reducido el colectivo sin estudios en el Archipiélago a un porcentaje del 23,47 por 100 en 1991, muy similar, aunque todavía superior, al nacional (21,04 por 100), desde el 56,07 por 100 de 1975 (43,93 por 100 para España). Además, los años medios de estudios de la población potencialmente activa, de 14 a 65 años que

GRAFICO 1  
CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA.  
CONVERGENCIA Y POLÍTICA REGIONAL  
PIB por habitante (UE-15 = 100)



Fuente: EUROSTAT y Fundación FIES.

no cursa estudios han pasado de 3,62 en 1975 a 6,31 en 1991 (3,98 y 6,25 por 100 para el conjunto nacional). Por su parte, la polarización de 1975, donde una gran mayoría sin estudios (56,07 por 100) coexistía con un grupo muy reducido con un nivel de educación elevado, se ha normalizado en 1991 a través de un aumento espectacular de la educación secundaria, al pasar ésta de representar un 11,2 por 100 en 1975 a un 39,3 por 100 en 1991 (de la Fuente y Da Rocha, 1994).

En definitiva, la reducida dotación de mano de obra cualificada técnica y profesionalmente constituye uno de los factores condicionantes del futuro desarrollo del Archipiélago. Esta escasez no ha sido debidamente atendida; en parte, porque el primer esfuerzo se dirigió, muy correctamente a la extensión general de la educación básica. Ahora bien, en una segunda fase, se optó por concentrar los esfuerzos en la educación superior universitaria, en vez de atender de forma preferente a la formación técnico-profesional (4).

Además, la ausencia de este tipo de cualificación incide negativamente sobre el tejido empresarial canario, al constituirse en una barrera de entrada a muchos de los sectores productivos, haciendo muy difícil que personas con capacidad de iniciativa terminen convirtiéndose en empresarios de aquellas actividades económicas que requieren su correspondiente conocimiento técnico.

Canarias presenta una pirámide poblacional relativamente joven. Así, durante la década de los ochenta, la tasa media anual de crecimiento de la población fue del 17 por 1.000, frente al 6 por 1.000 de la del conjunto de España, convirtiéndose la población de las Islas en la más joven entre la de las regiones españolas.

El crecimiento vegetativo y la aportación inmigratoria han influido directamente en el mantenimiento de una tasa de desempleo por encima del 22 por 100, incluso en los períodos de mayor crecimiento económico, debido a que la generación de empleo no ha sido capaz de absorber el vigoroso incremento de la población activa. El desempleo está, además, íntimamente unido a la escasez de formación. Así, el porcentaje de personas paradas que no poseen el título de graduado escolar es de un 60 por 100, porcentaje que asciende hasta el 81 por 100 cuando se refiere a los que no tienen ningún tipo de formación profesional específica.

A las deficiencias en la acumulación de capital humano ha de añadirse otro factor con una incidencia para el crecimiento de la productividad y de la renta: la innovación tecnológica. Se trata de un factor que exhibe un elevado número de externalidades que hacen aumentar sustancialmente la productividad de todos los factores. Así, la inversión en I + D por parte de las empresas canarias debería tener un carácter prioritario (5).

### **III. EL GASTO PÚBLICO Y LA CONVERGENCIA**

El sector público es otro de los factores que influyen en el desarrollo económico: el tamaño de las administraciones públicas, la composición de los ingresos y

gastos públicos, y las políticas económicas y sociales son elementos determinantes en el funcionamiento de los mercados y en el mantenimiento de las condiciones para el crecimiento de la renta y del empleo.

En la mayoría de los estudios sobre la convergencia entre países o regiones se resalta, sobre todo, la necesidad de dotaciones adecuadas de capital público, haciendo hincapié en cómo la inversión pública en infraestructuras de transportes, comunicaciones, etcétera, favorece de forma directa el proceso de crecimiento económico. En este sentido, los estudios realizados sobre la productividad del capital público han encontrado que dichas infraestructuras son las que tienen un mayor efecto sobre la productividad y el crecimiento (Draper y Herce, 1993). Los estudios más sobresalientes elaborados para España son los de Bajo y Sosvilla (1993) y Argimon *et al.* (1993), apoyando la importancia del capital público por el lado de la oferta.

Cutanda y Paricio (1992) observan que las infraestructuras constituyen un factor muy importante para explicar la dispersión en la distribución de la renta per cápita, tanto entre comunidades autónomas como entre provincias (6). En cualquier caso, Cutanda y Paricio son más cuidadosos a la hora de extraer consecuencias sobre la política de inversiones públicas, ya que favorecer la eliminación de las desigualdades regionales por razones de equidad puede crear problemas de eficiencia, imponiendo unos costes excesivos a las regiones que están creciendo a mayor ritmo (donde en muchas ocasiones se observan niveles de congestión relativamente elevados).

Esta misma circunstancia puede haberse dado durante los últimos años en Canarias, donde, utilizando el criterio de equidad a la hora de asignar las inversiones en materia de infraestructuras, se ha favorecido la dotación de las islas menores, escasamente pobladas. El criterio sacrificado es el de la eficiencia, puesto que las mayores necesidades de infraestructuras se dan justamente donde más elevada es su productividad: en las islas de Gran Canaria y Tenerife, particularmente en sus áreas metropolitanas.

Los países de la UE han elaborado ya diversos programas de convergencia nominal de sus economías con la finalidad de acceder a la unión monetaria en 1997 ó 1999. El programa de convergencia de España impone exigencias de estabilización de precios y disciplina fiscal y cambiaria que pueden incidir de forma muy negativa tanto en el crecimiento como en la disminución de las desigualdades regionales. En concreto, la disciplina fiscal del conjunto de las administraciones públicas plantea un reto a su capacidad de renovación, en términos de reducir el gasto corriente, manteniendo al mismo tiempo la inversión en infraestructuras y capital humano para seguir apoyando el desarrollo económico.

A pesar del objetivo explícito de mantenimiento del gasto en infraestructuras del programa de convergencia, cabría temer que los diferentes niveles de las administraciones públicas, enfrentados a las presiones de los diversos grupos económicos y sociales, podrían verse tentados a sacrificar los gastos de inversión en provecho

de los gastos corrientes, que tienen unos beneficios mucho más identificables.

En cualquier caso, el proceso de unión monetaria hará probablemente más difícil la convergencia regional si la reducción de la importancia de los mecanismos fiscales de desarrollo y redistribución internos de las naciones europeas no pueden ser sustituidos por Bruselas, como así parece (Bajo y Sosvilla, 1994). Ello justificaría que Canarias trate de obtener un estatuto diferencial dentro de la UE por su consideración de región ultraperiférica, lo que comportaría la formalización de un estatuto permanente a partir del actual PO-SEICAN. En esta misma línea, la Ley 19/1994, de Reforma del Régimen Económico y Fiscal, contempla el establecimiento de mecanismos fiscales y económicos de carácter estable que doten al Archipiélago de ventajas en estos campos, compensando las desventajas derivadas de la insularidad y la lejanía. Ambos instrumentos proporcionarían a Canarias un marco estable, reduciendo su dependencia de las políticas regionales discrecionales tanto en el ámbito nacional como en el europeo.

¿Son contradictorios o incompatibles los objetivos de la convergencia nominal y de la convergencia real? A priori, un marco de mayor estabilidad macroeconómica debería conducir a favorecer la inversión privada y un crecimiento más equilibrado (Fisher, 1993). Ahora bien, la mejora de las condiciones de oferta requiere también la eliminación de ciertos factores de carácter estructural que impiden el crecimiento de la productividad, y una mayor eficiencia en la asignación de los recursos.

Es cierto que la economía española y, en especial, la de Canarias manifiestan algunas rigideces estructurales que obstaculizan un funcionamiento más adecuado de los mercados tanto de bienes y servicios como de factores productivos. Así, la apertura a la competencia de las actividades profesionales, de los servicios sujetos a regulación (e incluso titulación) pública, la eliminación de las trabas a la creación de empresas, etc., son elementos que han sido subrayados en repetidas ocasiones y que tienen gran importancia (7).

Pero la convergencia real no sólo exige de estabilidad macroeconómica y de mayor competencia en los mercados, sino que requiere, sobre todo, de medidas que incidan en los problemas de fondo a través de políticas que mejoren el nivel de formación técnico-profesional de la fuerza laboral, y que incentiven el desarrollo de las aptitudes emprendedoras y creadoras, a fin de que aumenten las iniciativas empresariales de la población activa canaria (8).

Estas medidas deben ser evaluadas por su incidencia en las condiciones de oferta a medio y largo plazo. Un criterio más adecuado de cuantificación podría ser el de la convergencia en términos de reducción de la desigualdad en la tasa de desempleo. Dicho criterio, además de orientar sobre la convergencia real, mostraría el grado de distribución de las ganancias de productividad, siendo especialmente oportuno en el caso de Canarias. Así, una región que, en el período 1985-1994, ha crecido a una tasa media anual del 4,3 por

100, sin que haya sido capaz de reducir la tasa de paro por debajo del 22 por 100 —y donde el PIB por habitante es, en la actualidad, tres puntos superior al de la media nacional, y que se sitúa al 82,4 respecto a la media 100 de la UE-12—, debería necesariamente complementar el criterio del PIB por habitante con alguno que ponga de manifiesto cómo se distribuye socialmente la mayor producción (9). De esta forma, el criterio del empleo parece el más apropiado para calificar la convergencia económica en términos de bienestar social.

#### IV. LA INSULARIDAD Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Anteriormente, se hizo hincapié en la insuficiencia de cualificación técnico-profesional y de capacidad emprendedora en la población activa canaria. En este apartado, se analiza el origen de estas importantes carencias.

El reducido tamaño y la difícil accesibilidad son los condicionantes más importantes de una economía insular. Si a estos dos factores se les añade la escasez de recursos naturales, no ha de extrañar la elevada especialización en actividades de servicios que las economías insulares tienen en la actualidad (Hernández Martín, 1994). Esta situación ha hecho que se desarrollen algunas ramas complementarias de la actividad principal, junto al crecimiento de alguna actividad como el turismo, que, al tener una ventaja comparativa, permite el mantenimiento de una competencia externa. De esta manera, ciertos bienes con costes de transporte significativos y los servicios no comerciales crecen al amparo de la actividad competitiva.

La escasa competencia provocada por la difícil accesibilidad, y el tamaño y el fraccionamiento del mercado favorecen la aparición y el mantenimiento de estructuras oligopolísticas. Ahora bien, la relativamente elevada apertura comercial hace que los comportamientos oligopolísticos estén limitados, desde un punto de vista estático, por la competencia real y/o potencial de las importaciones, así como, de forma dinámica, por la reducción en los costes del transporte.

Por el lado positivo, se ha de resaltar que la difícil accesibilidad ha permitido que se desarrolle un tejido productivo al amparo de las demandas de la actividad principal generadora de renta en la economía insular. Así, algunas ramas de las actividades manufactureras, la construcción y parte de los servicios pueden consolidarse, e incluso experimentar un cierto crecimiento, aunque siempre condicionadas por el tamaño (10), lo que impide el aprovechamiento de las economías de escala.

Este desarrollo productivo puede ponerse en cuestión por la mejora de la accesibilidad con el desarrollo de las infraestructuras (puertos y aeropuertos), así como por la reducción en los costes del transporte marítimo y aéreo. Paradójicamente, parte de las posibles implicaciones de la política europea de mejora de la dotación de infraestructuras en la periferia podría llevar a las

empresas de estas regiones a su desaparición o relocalización en las regiones más ricas, al facilitar el acceso desde el centro a los mercados periféricos (Martín y Rogers, 1994).

Por el lado negativo, el tejido productivo que se ha desarrollado en un contexto insular ha estado ligado a aquellos productos y servicios menos sujetos a la competencia exterior: es decir, que los empresarios canarios se han especializado en la producción de bienes no comerciables. Sus empresas no están habituadas a las labores de comercialización y búsqueda de mercados exteriores. Más que empresarios obteniendo beneficios, abundan los expertos en la búsqueda de rentas (11).

Las estrategias meramente defensivas por parte de las empresas insulares conducen necesariamente a una baja productividad y, en consecuencia, a una escasa competitividad externa. Ésta puede medirse en términos de la reducida cobertura comercial, que se palia con los elevados ingresos turísticos y las transferencias que se reciben.

La tradicional inexperiencia comercializadora, que en el caso canario se agrava por las características de la actividad turística, donde esta labor la hacen los *tour operadores* (12), no permite albergar buenos augurios para el futuro del tejido productivo canario. De hecho, ya es observable en Canarias que la mejora en las comunicaciones internacionales, nacionales e interinsulares está favoreciendo una mayor competencia y la consolidación de un mercado regional. A esto último hay que unir la penetración, con fuerza en los últimos años, de las grandes superficies, que ha modificado sustancialmente la estructura comercial y de distribución insular. Todo ello da como resultado una mayor competencia, que está dejando en el camino a muchas empresas locales, especialmente industriales y comerciales.

La consecuencia que se extrae de lo anterior es que el mantenimiento, o incluso el aumento, de algunas actividades productivas en Canarias dependen del desarrollo de una actitud empresarial más favorable a la comercialización y al conocimiento técnico. La creación y consolidación de empresas deberá realizarse, además, en un contexto de apertura comercial, sin la protección de barreras naturales de entrada o arancelarias tradicionales.

## V. UNA EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA REGIONAL COMUNITARIA

¿Qué efecto ha tenido la política regional de la UE sobre Canarias? ¿ha sido eficaz en la consecución de los objetivos que se proponía? Tomando el período más importante y último, 1989-1993, el conjunto de inversiones englobadas en el Marco de Apoyo Comunitario (MAC) significaba casi un 2 por 100 del PIB real de Canarias (13), y alrededor del 18 por 100 de su inversión pública, ambos de 1989. Aunque considerables, los fondos FEDER no son suficientes para contribuir de forma significativa al reforzamiento de la cohesión, incluso si a dichos fondos se añade el impacto

del Fondo Social Europeo y del FEOGA-Orientación, cuyas aportaciones significaron en el mismo período un 0,46 por 100 del PIB real de Canarias en 1989.

Se puede señalar que la concentración de las inversiones en las infraestructuras de transporte y comunicaciones, y en las de apoyo a las actividades económicas —que en Canarias significaron el 87,4 por 100 del total de la inversión elegible en el período 1989-1993—, junto con la mayor o menor adicionalidad a los fondos europeos, ha provocado un efecto superior al que le correspondería por el volumen global de los fondos estructurales. De hecho, Canarias ha experimentado una mejora sustancial en su integración y articulación territoriales —eje 1 del MAC— en puertos, aeropuertos, carreteras, etc. Debe resaltarse, de nuevo, que en las inversiones públicas realizadas durante estos años ha primado la equidad sobre la eficiencia. Así, las infraestructuras de transporte y comunicaciones de las islas menores del Archipiélago han quedado a un nivel adecuado. No puede decirse lo mismo en relación a este tipo de infraestructuras en Gran Canaria y Tenerife, precisamente donde se concentran la población y la actividad económica.

Las infraestructuras de apoyo a las actividades económicas (sanidad, agua, energía eléctrica, etc.) han mejorado de forma importante en este período, aunque, si se exceptúa la electricidad, todavía queda un amplio camino por recorrer para alcanzar el nivel medio comunitario en estos aspectos.

En cualquier caso, deben hacerse dos puntualizaciones importantes. En primer lugar, el nivel alcanzado por las dotaciones de capital público en Canarias requiere ahora el necesario acompañamiento de una gestión adecuada de éstas (junto a los gastos de conservación y mantenimiento que demandan) para obtener su contribución a la productividad total del sector privado. En segundo lugar, se hace imprescindible la elaboración de políticas de gestión de la demanda de muchas de estas infraestructuras, sobre todo por el impacto medio-ambiental negativo que suelen tener todas ellas. Este impacto siempre debe moderarse, y más todavía en un contexto de escasez territorial y fragilidad natural como el que caracteriza a las islas del Archipiélago. Ha de evitarse la paradoja de que las infraestructuras de apoyo a las actividades económicas generen deseconomías al afectar al medio ambiente, que constituye el *input* fundamental del turismo. En cualquier caso, los fondos estructurales están contribuyendo a la creciente especialización de Canarias en el mercado europeo (14).

Otro aspecto a evaluar es el posible carácter anticíclico que puede haber tenido el MAC en el período 1989-1992, cuando Canarias experimentó una reducción sustancial en su tasa de crecimiento producida por la estabilización en el número de visitantes extranjeros a las Islas en los años de 1989 y 1990.

La especialización acusada en la actividad turística de los archipiélagos españoles les ha hecho crecientemente sensibles a las fluctuaciones de las economías de la UE. De hecho, tanto Baleares como Canarias muestran una mayor relación entre el crecimiento del

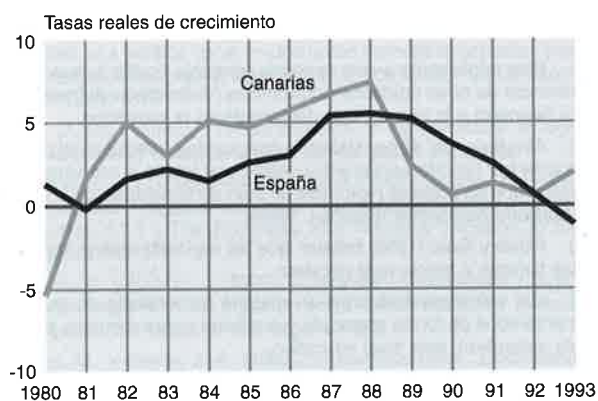
PIB autonómico y el de la Unión Europea que entre el crecimiento del PIB autonómico y el español (Raymond, 1995a). Además, esta creciente ligazón de Canarias a la coyuntura europea le hace anticipar tanto las épocas de auge como las de recesión en España (Alcaide, 1994). Esta característica puede observarse en el gráfico 2, donde se comparan las tasas de crecimiento del PIB nacional y del de Canarias en el período 1980-1994.

Volviendo a la incidencia de las actuaciones comunitarias en el logro del objetivo de la convergencia, ha de valorarse también el cambio planeado para el próximo período de 1994-1999 con la incorporación del Fondo de Cohesión. Este fondo, que puede significar para España una cantidad aproximada de 1,5 billones de pesetas, unido a los más de 5 billones de pesetas de los fondos estructurales, significa una inyección muy importante, sobre todo si se utiliza de forma estratégica y concentrada. Esto, junto a la reducción de los pagos agrícolas y de los ingresos por el recurso IVA y el aumento del recurso PNB, mejorará la labor redistribuidora del presupuesto de la Unión Europea.

La política comunitaria de apoyo regional a Canarias, expresada en el MAC 1994-1999, adolece de algunos defectos importantes que exigen una evaluación crítica.

En primer lugar, no se contempla el ciclo completo del agua. La concepción de este ciclo en Canarias consiste en reintroducir en el sistema, a través de la depuración, la mayor cantidad posible de recursos hídricos procedentes de los usos domésticos y turísticos, siendo el origen del agua de esta demanda la desalación de agua de mar. El modelo a seguir debería consistir, al menos a grandes rasgos, en que la actividad turística internalizara el coste de la desalación del agua, que, una vez utilizada para el consumo humano, se depuraría convenientemente para ser destinada tanto a la agricultura como al mantenimiento de parques y jardines.

GRAFICO 2  
CANARIAS EN LA UNION EUROPEA.  
CONVERGENCIA Y POLITICA REGIONAL  
Comparación Canarias-España



Fuente: Fundación FIES.

El coste de estas utilizaciones tendría que ser el correspondiente a la amortización de las infraestructuras de depuración y transporte. En este modelo, el ahorro de agua pasaría a un segundo plano; por el contrario, su uso no restrictivo favorecería la mejora de los parámetros de calidad del agua reciclada. El ahorro se realizaría, en todo caso, en el agua extraída del subsuelo.

La importancia que un modelo de esta naturaleza tiene para Canarias es evidente, ya que de una situación competitiva entre las diversas actividades económicas por la captación de uno de los principales y más escasos recursos, como es el agua, se pasaría a un escenario de complementariedad entre las actividades productivas.

En segundo lugar, otro aspecto (que tampoco se recoge en el documento del MAC 1994-1999, y que tiene especial relevancia en el caso canario) es la referencia a las políticas de gestión de demanda de los servicios y usos de las principales infraestructuras; cuando se trata de cubrir necesidades actuales o previstas, se parte de una concepción de demanda completamente inelástica, de tal manera que no se plantean políticas que posibiliten la sustitución. Estas políticas de demanda son especialmente importantes en aquellas infraestructuras cuya construcción presenta importantes efectos medioambientales. En concreto, la construcción de nuevas centrales térmicas para la producción de energía eléctrica carece de medidas complementarias que incentiven el ahorro energético y la diversificación de fuentes energéticas hacia modalidades menos contaminantes. O, por ejemplo, junto al trazado de nuevas carreteras no se establecen mecanismos que estimulen la utilización de modos de transporte que supongan un uso más eficiente de estas infraestructuras.

Además, estas políticas de demanda se justifican tanto por la especial sensibilidad del Archipiélago hacia los impactos medioambientales, que muchas de estas infraestructuras tienen, como por las deseconomías externas que éstas generan sobre la actividad turística (Herce, 1994). De esta manera, el transporte de viajeros por carretera debe conceptualizarse en Canarias como un sistema insular de transporte más próximo al urbano de viajeros que al interurbano típico de territorios continentales.

En tercer lugar, la propuesta que se contempla en dicho documento referida a la puesta en marcha de una estrategia de sustitución de importaciones presenta ciertas dificultades. Así, la mejora de las comunicaciones y la mayor integración con la UE suponen la desaparición de ciertos mercados cautivos para determinadas manufacturas y productos agroalimentarios. Por el contrario, sí que es cierto que la mejora de las comunicaciones interinsulares —marítimas y aéreas— favorece la integración interna del Archipiélago y, por tanto, la concurrencia entre las empresas de ámbito local, lo que debería dar lugar a empresas de mayor escala y, por tanto, más preparadas para su defensa de la competencia exterior.

Finalmente, en el MAC 1994-1999 se otorga gran importancia a las políticas de «potenciación del tu-

rismo rural y su integración en el turismo tradicional del que puede ser complementario». A este respecto cabe señalar la alegría o ligereza con la que a veces se plantean las llamadas nuevas modalidades de turismo (turismo rural, turismo verde, ecoturismo, etc.). Se les llega a otorgar la categoría de sustitutos del turismo tradicional o a proponer su integración en él (15). A estos efectos, piénsese que si tan sólo el 5 por 100 de los actuales visitantes optase por estas modalidades, supondría que más de 400.000 personas estarían haciendo uso de zonas y de parajes de extrema sensibilidad medioambiental, con lo que se estaría amenazando al principal factor productivo de la actividad turística en general.

Se está confundiendo la creciente valoración, por parte de los turistas, de los factores naturales, medioambientales y paisajísticos con la oferta de modalidades turísticas de reducido impacto. Precisamente, éstas son incompatibles con los destinos del turismo tradicional, ya que una canalización de las corrientes tradicionales hacia ellas terminaría convirtiéndolas en más dañinas y perjudiciales para el medio ambiente que las tradicionales.

## CONSIDERACIONES FINALES

La vertiente regional de la UE es un aspecto de ésta que está tomando una importancia creciente. El avance hacia la unidad política a través de la unión económica y monetaria ha puesto de relieve la diversidad de situaciones internas que esconden los países que componen la Unión Europea.

En este trabajo, se han analizado algunas implicaciones de diferentes modelos de crecimiento respecto a las políticas económicas a llevar a cabo para conseguir la convergencia entre las distintas regiones y países. Estos modelos justifican las políticas regionales así como los fondos estructurales diseñados por la UE con el fin de promover la cohesión de las regiones periféricas. Estos fondos están dirigidos fundamentalmente a tres áreas importantes de actuación (infraestructura física, recursos humanos y ayudas a la inversión y la producción privadas). Estas políticas regionales han de contrarrestar los efectos de la mayor libertad para los mecanismos del mercado que la integración supone.

Los principales factores que dificultan la convergencia son: la profundización en las ventajas comparativas nacionales y/o regionales de las regiones más atrasadas en los bienes y servicios que requieren una mano de obra poco cualificada y tecnologías menos avanzadas; las economías de escala en la actividad industrial que favorecen una mayor concentración económica; los rendimientos crecientes del capital humano que aumentan los costes de difusión de la tecnología a las regiones más atrasadas, y, finalmente, las rigideces a la movilidad del factor trabajo.

Desde este punto de vista, se han analizado las especiales características de las Islas en el contexto de las economías española y europea, identificándose los

verdaderos problemas de fondo en las deficiencias tanto de formación técnico-profesional como de aptitudes empresariales en la población activa canaria.

Canarias se encuentra en la senda de convergencia hacia la UE (desde 66,73 de la media 100 de la UE-12 en 1985 a 82,42 en 1994), superando la media española del PIB por habitante. Ello está siendo posible a través del aprovechamiento de su ventaja competitiva en la actividad turística, lo cual está provocando su creciente especialización productiva (el 80 por 100 de su VAB procede del sector servicios). Esta convergencia no ha tenido su reflejo en la tasa de paro, que se ha mantenido en estos diez años por encima del 22 por 100. Factores como la estructura poblacional, la inmigración y la baja cualificación han favorecido esta situación.

No existen, por el momento, razones para sostener que este proceso de convergencia pueda mantenerse en el tiempo. Por el contrario, el crecimiento basado en la excesiva especialización puede convertirse en una limitación, tanto por su agotamiento como por la inestabilidad económica potencial a la que puede verse sometida una economía con una estructura productiva tan desequilibrada como la del Archipiélago. Por ello, se propone como criterio más adecuado de cuantificación de la convergencia la reducción del diferencial de la tasa de paro ya que, además de proveer de información sobre el grado de distribución de las ganancias de productividad, este criterio se ve defendido, en el caso de Canarias, por la brecha existente entre el PIB y la renta regional.

Un efecto inmediato de la integración económica y de las mejoras en las infraestructuras productivas es una mayor competencia intrarregional, nacional e internacional, que afecta a un tejido productivo que se había visto favorecido tradicionalmente por una barrera natural. Una de las consecuencias más importantes de ésta fue que se favoreció a los buscadores de rentas por encima de los empresarios competitivos y comercializadores. Esta circunstancia constituye la limitación más seria para mantener la convergencia en el futuro; sobre todo, una vez se agoten las posibilidades de la economía canaria para mantener su creciente especialización en los servicios.

## NOTAS

(1) Otra explicación a esta aparente paradoja podría buscarse en la existencia de otras rigideces, económicas (viviendas) o extraeconómicas («arraigo a la tierra»), que desincentivan la movilidad.

(2) Alrededor del 45 por 100 de la desigualdad interregional puede explicarse por las diferencias entre países, por lo que la convergencia real exige que las políticas regionales se vean acompañadas de políticas de desarrollo nacionales (Esteban, 1994).

(3) Fluvia y Gual (1994) señalan que las regiones menos especializadas tienden a crecer más deprisa.

(4) Los esfuerzos realizados en materia universitaria no pueden ser mantenidos de forma sostenida y creciente como requiere, por su propia naturaleza, este nivel educativo.

(5) Romer (1990) afirma que las actividades de I + D constituyen el mecanismo crucial del crecimiento económico.

(6) Cutanda y Paricio (1992) admiten la posibilidad de «causación inversa», es decir, que sea la renta la que determine el *stock* de capital

público. Este problema no es tratado por estos autores porque en nuestro país no se dispone de suficientes datos estadísticos.

(7) Una reducción de la creciente dualidad de los mercados de trabajo, entre los empleados y los parados, no puede resolverse exclusivamente a través de la eliminación de las rigideces y trabas a la movilidad geográfica y sectorial, sino que también exige una adaptación de la mano de obra a los requerimientos de formación de los puestos de trabajo que ofertan las empresas.

(8) Las necesarias dotaciones de capital público en forma de infraestructuras de transporte, abastecimiento de agua y energía, centros de salud, etc., nunca pueden constituir por sí mismas las bases del crecimiento económico.

(9) Canarias exhibe una brecha importante entre el PIB y la renta regional. Así, en 1994, el PIB por habitante situaba a esta región, respecto a la media nacional, en 103,9, mientras que en la renta por habitante se situaba en el 95,42. Este hecho parece estar muy ligado a la composición sectorial y, fundamentalmente, al peso de la actividad turística.

(10) Así como por la necesidad de importación de la mayoría de las materias primas y de los bienes intermedios.

(11) Esta característica podría reproducir en Canarias el denominado «problema del *Mezzogiorno*», según el cual los incentivos a la producción, inicialmente diseñados para dar lugar a un impulso temporal del lado de la oferta, acaban convirtiéndose en una nueva medida de apoyo permanente a la demanda (véase, por ejemplo, Comisión de las Comunidades Europeas, 1993).

(12) Únicamente en las ramas productivas del tabaco, del tomate y de las flores se manifiesta cierta capacidad comercializadora exterior. En todas ellas se aprecia un alto componente de empresas no locales. Por el contrario, la protección del plátano canario ha hecho que incluso esta actividad adolezca de experiencia comercializadora en mercados exteriores (Ledesma, 1995).

(13) La aportación del FEDER durante los cinco años de vigencia del MAC ascendió a casi 83.000 millones de pesetas, es decir, un 95 por 100 del VAB real de Canarias en 1989.

(14) Los fondos regionales europeos no se han utilizado, en ningún caso, para generar un cambio estructural en las actividades productivas de Canarias.

(15) Un análisis más detallado de las nuevas modalidades turísticas se encuentra en el artículo sobre el turismo en Canarias en este mismo número (Navarro y Becerra, 1995).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1994), «El ciclo expansivo-recesivo de la economía española desde la óptica regional», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, número 59.
- ARGIMON I.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M.; MARTÍN, M. J., y ROLDÁN, J. M. (1993), «Productividad e infraestructuras en la economía española», *Documento de Trabajo* n.º 9313, Banco de España.
- ASCHAUER, D. (1989), «Is public expenditure productive?», *Journal of Monetary Economics*, n.º 23, págs. 177-200.
- BAJO, O., y SOSVILLA, S. (1993), «Does public capital affect private sector performance? An analysis of the spanish case, 1964-1988», *Economic Modelling*, vol. 10, n.º 3, págs. 179-185.
- (1994), «La política fiscal en una unión monetaria: aspectos básicos e implicaciones para el caso español», *Hacienda Pública Española*, 130, págs. 9-15.
- BIEHL, D. (ed.) (1986), *The contribution of infrastructure to regional development*, Comisión de las Comunidades Europeas.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), «Annex III: Regional disparities: The southern issue», *European Economy, Report and Studies*, n.º 1 («The Economic and Financial Situation in Italy»), páginas 123-137.
- CUTANDA, A., y PARICIO, J. (1992), «Crecimiento económico y desigualdades regionales: el impacto de la infraestructura», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 51, págs. 83-101.
- DRAPER, M., y HERCE, J. A. (1993), «Infraestructuras», *Documento de Trabajo* n.º 93-07, FEDEA.
- ESTEBAN, J. M. (1994), «La desigualdad interregional en Europa y en España: descripción y análisis», en ESTEBAN y VIVES (1994), vol. 2, páginas 13-84.

ESTEBAN J. M., y VIVES, X. (directores) (1994), *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*, Instituto de Análisis Económico, CSIC.

FISCHER, S. (1993), «The role of macroeconomic factors in growth», *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, págs. 485-512.

FLUVIA, M., y GUAL, J. (1994), «Comercio internacional y desarrollo regional en el marco de la integración económica europea», en ESTEBAN y VIVES (1994), vol. 2, págs. 85-123.

FUENTE, A. DE LA (1994), «Desigualdad regional en España, 1981-1990: fuentes y evolución», en ESTEBAN y VIVES (1994), vol. 2, págs. 507-540.

— y DA ROCHA, J. M. (1994), «Capital humano, productividad y crecimiento», en ESTEBAN y VIVES (1994), vol. 2, págs. 373-404.

HERCE, J. A. (1994), «El PDI y su dimensión medioambiental: *check-list* para planificadores», *Economistas*, n.º 60, págs. 464-470.

HERNÁNDEZ MARTÍN, R. (1994), *Condicionantes y perfiles de la especialización internacional de los pequeños estados insulares*. Tesis doctoral no publicada, Universidad de La Laguna.

KRUGMAN, P. (1992), *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.

LÁZARO, L., y CORDERO, G. (1995), «La política de cohesión económica y social de la UE: evaluación desde la perspectiva española», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 63, págs. 335-357.

LEDESMA RODRÍGUEZ, F. J. (1995), *Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano*. Tesis doctoral no publicada, Universidad de La Laguna.

MARTÍN, P., y ROGERS, C. (1994), «Industrial location and public infrastructure», *Discussion Paper*, n.º 909, CEPR, Londres.

MATÉ RUBIO, J. M. (1995), «La productividad del trabajo en España y en la UE. Análisis comparado del conjunto de la economía y de la industria manufacturera», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 63, páginas 112-125.

NAVARRO IBÁÑEZ, M., y BECERRA DOMÍNGUEZ, M. (1995), «Una década de turismo, 1985-1994», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, *Economía de las Comunidades Autónomas*, n.º 15, Canarias.

RAYMOND BARRA, J. L. (1995a), «Análisis del ciclo económico», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 62, págs. 2-36.

— (1995b), «Crecimiento económico, factor residual y convergencia en los países de la Europa comunitaria», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 63, págs. 93-111.

— y GARCÍA GRECIANO, B. (1994), «Las disparidades en el PIB per cápita entre comunidades autónomas y la hipótesis de convergencia», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 59, págs. 37-58.

ROMER, P. (1990), «Endogenous technological change», *Journal of Political Economy*, vol. 98, págs. S71-S102.

SAEZ, F. (ed.) (1993), *Los servicios en España: situación y tendencias*, FEDEA-«La Caixa», Madrid.

# CANARIAS ANTE EL FUTURO: ESTRANGULAMIENTOS Y ESTRATEGIAS

José Angel Gil Jurado

## I. INTRODUCCIÓN

Un artículo sobre «estrangulamientos» y «estrategias», como reza el título de éste, en el contexto del análisis del pasado, presente y futuro de la economía canaria, puede evocar expectativas de concreción traducidas en un catálogo de «problemas» y otro homólogo de «soluciones» ad hoc. Ese no es el propósito de este artículo. Existen ya en Canarias algunas serias aportaciones en esa línea que han dado provechosos frutos bien para la concreción del estrecho, aunque importante, margen de maniobra con que cuenta la política económica de la Comunidad Autónoma (Gobierno de Canarias, 1992), bien para la identificación y estructuración de problemas estratégicos, así como para la jerarquización de objetivos e instrumentos (Espino Romero *et alii*, 1992).

El propósito de este artículo es más modesto. Pretende sugerir algunas reflexiones, animadas tanto por una visión retrospectiva como prospectiva, que aporten alguna idea de utilidad para el debate sobre los factores de competitividad y las posibilidades de crecimiento sostenido de la economía canaria.

En primer lugar, se abordan algunos aspectos clave de la tendencia del entorno y de los mercados exteriores con incidencia sobre los determinantes de competitividad externa de la economía canaria. Seguidamente, se resalta la importancia de factores condicionantes de naturaleza interna, fruto de un peculiar proceso de rápido cambio económico y social. El apartado de síntesis aporta una visión resumida de los aspectos que, a juicio del autor, constituyen retos básicos para el crecimiento sostenido.

## II. ALGUNOS ASPECTOS CLAVE RELATIVOS A LA COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Si hubiera que resumir, de una manera breve y expresiva, los aspectos más relevantes que, desde la óptica externa, determinan hoy fuerzas y debilidades

de la economía canaria, propondría los cuatro siguientes.

1. *La economía canaria presenta elementos de diacronía respecto a las últimas fases del ciclo económico de su entorno, que amplían el margen de maniobra para una política no pasiva de ajuste.*

En el gráfico 1, puede verse la evolución de las tasas de crecimiento real del PIB en Canarias, España y la Unión Europea entre 1986 y 1994.

De esta evolución puede deducirse que la economía canaria presenta en su comportamiento general una cierta concordancia temporal con respecto al comportamiento de la economía española y del resto de países integrantes de la UE, sincronía en el sentido de que comparte la tendencia general del ciclo económico, tanto en su fase expansiva como en la contractiva. Pero presenta, asimismo, elementos diferenciales que implican un cierto grado de autonomía en el comportamiento de las macromagnitudes.

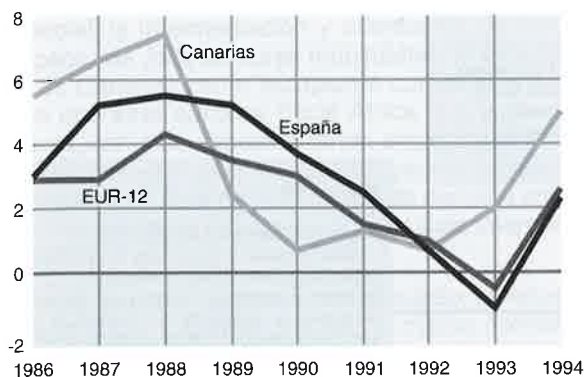
Uno de estos puntos diacrónicos es que Canarias parece adelantar en el tiempo el inicio tanto de las fases recesivas como de las expansivas. El fin de la fase expansiva iniciada en 1985 comienza a manifestarse en el Archipiélago de una manera drástica en 1989, cuando en España y en el conjunto europeo se asiste a una progresiva desaceleración, que no profundiza sino a partir de 1990 y 1991.

De igual forma, en 1993 comienza en Canarias el despegue hacia una recuperación productiva en un contexto de recesión económica española y europea, de la que no se sale hasta 1994. Las estimaciones sobre el comportamiento de la economía canaria en el último año apuntan a un crecimiento que podría situarse en torno al 5 por 100, mientras el resto de espacios aquí analizados se mueven en el entorno del 2 por 100 para España y 2,6 por 100 para la Unión Europea.

Otro de los elementos diferenciales tiene que ver con las características del proceso cíclico: se alcanzan mayores tasas de crecimiento que la media española y europea, tanto en fase expansiva como recesiva, si



GRAFICO 1  
**CRECIMIENTO REAL DEL PIB**  
 (Tasas interanuales 1986-1994)



Fuente: Comisión Europea y Fundación FIES. Elaboración propia.

bien la intensidad del proceso guarda similitud con la media española. Así, la diferencia entre el pico y el valle del período observado es de 6,7 puntos porcentuales en Canarias, 6,6 en la media española y 3,9 en la media comunitaria.

Siguiendo las pautas temporales del ciclo canario, entre 1986 y 1988, Canarias presenta un diferencial de crecimiento medio anual positivo de cerca de dos puntos respecto a la media española, y de 3,3 puntos respecto a la media comunitaria; entre 1989 y 1992, el diferencial es adverso en 1,75 puntos porcentuales respecto a España, y en cerca de un punto respecto a la UE; y, finalmente, en el bienio 1993-1994 el diferencial es nuevamente positivo en más de tres puntos respecto a España, y en 2,3 puntos respecto a la Unión Europea.

A pesar de los elementos de diacronía señalados (adelanto temporal y características e intensidad), no parece que quepa esperar una recuperación de la economía canaria si no es en el contexto de una recuperación económica en nuestro entorno más cercano.

Los elementos diferenciales permiten, sin embargo, alumbrar cierto margen de maniobra en el campo de la política económica autóctona para fortalecer aspectos competitivos de la economía que aprovechen los efectos de la recuperación europea y española, y minimicen los efectos de las crisis.

Si bien el proceso de incorporación de Canarias al bloque europeo reduce teóricamente el ámbito de autonomía para la aplicación de medidas económicas, al reforzar la soberanía supranacional, es cierto también que, en comparación con otras fases anteriores, la capacidad de intervención de los poderes autonómicos se ha incrementado sustancialmente, al producirse una paulatina descentralización en el poder del Estado. Esto permite un margen de maniobra en la política económica que, si bien es estrecho desde una visión general, es mucho mayor del que nunca antes se ha tenido.

En otras palabras, el último quinquenio del siglo XX representa para la economía de Canarias un reto estratégico, un punto de bifurcación para abordar algunas

de las importantes reformas estructurales, corregir algunos de los desequilibrios básicos y solventar algunos de los *handicaps* específicos que le permitan contemplar algún horizonte de certidumbre. Esto exige, como se argumenta a lo largo de la exposición, la adopción de una política económica no pasiva; es decir, el cambio desde una posición de «ultraperiferia» protegida a otra que permita aprovechar, como elementos competitivos, las ventajas derivadas de la perifericidad, la lejanía, la insularidad y la pequeñez, argumentos todos ellos hasta ahora utilizados sólo para justificar la condición de Canarias como región receptora neta de ayudas y subvenciones al desarrollo.

2. *El proceso de globalización e internacionalización de la actividad económica, y particularmente de los servicios, genera nuevas oportunidades de especialización.*

Con cerca de un 80 por 100 del PIB regional, Canarias presenta un alto índice de especialización en la prestación de servicios, particularmente por la vía de exportación de servicios turísticos y de ocio, y también de transportes y comunicaciones.

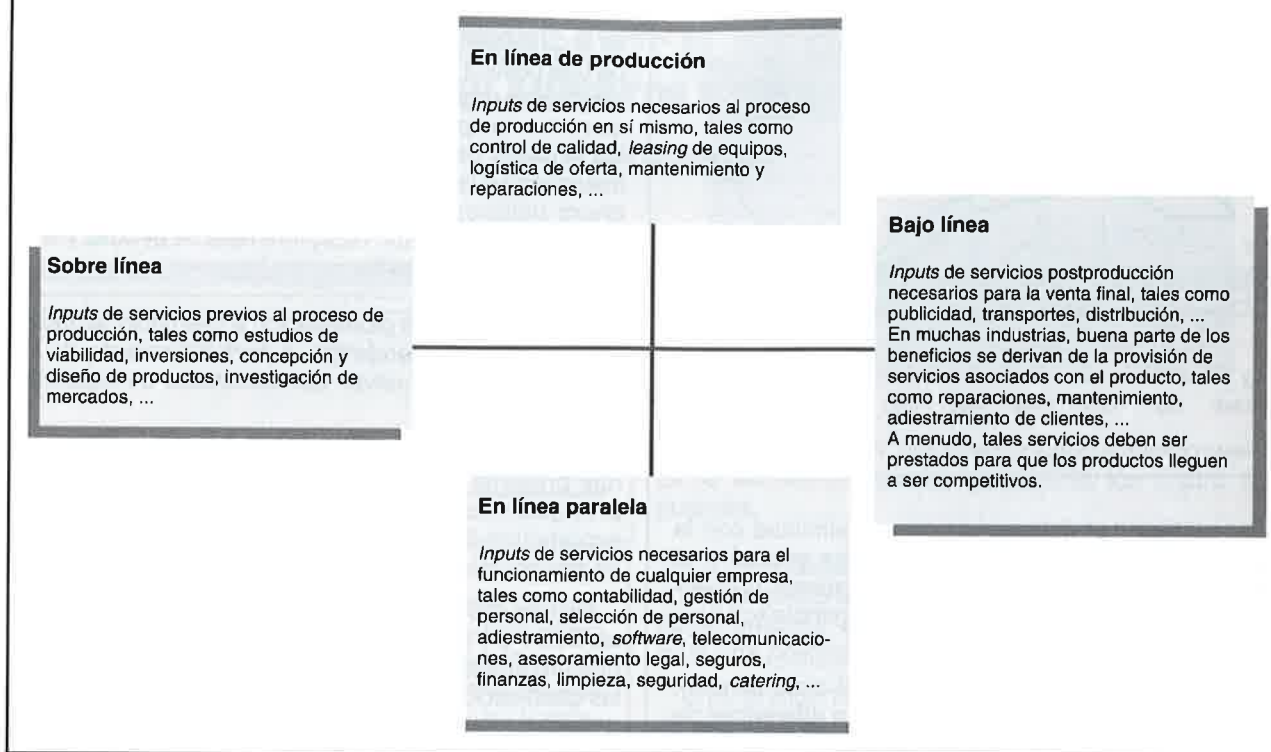
Dicken (1992) sugiere una visión del papel de los servicios en la economía que es útil al propósito de nuestro análisis. Tras cuestionar la utilidad práctica de las clasificaciones al uso, sugiere observar la prestación de servicios en su relación con la cadena de producción y con la esfera de la circulación, de manera que, a medida que ambas sean mayores, crece la participación de los servicios con ellas relacionados en la generación de valor añadido. Las interconexiones entre servicios y producción sugeridas por Dicken figuran en el esquema 1.

La propuesta de Dicken se refiere a los servicios vinculados a, o derivados de, la actividad productiva y distribuidora de bienes, que en el caso de Canarias tienen que ver fundamentalmente con la actividad agrícola y, en mucha menor medida, industrial, de una parte, y con las actividades de importación, de otra. Obviamente, esta visión deja de lado la prestación de servicios «puros», cuestión ampliamente discutible (los servicios de restauración, de ocio, de información, de asesoramiento, los servicios del cuaternario, ¿no tienen realmente un soporte material tangible y comercializable?) que abordaremos un poco más adelante.

Traer a colación esta interrelación entre servicios y producción sirve al propósito de reflexionar sobre el proceso de internacionalización y globalización de los servicios que, junto al proceso complementario de regionalización, constituyen una de las claves en la configuración de las ventajas competitivas de Canarias.

Michalski y Barrie (1992) señalan que el proceso de globalización, que en los años cincuenta y sesenta vino caracterizado fundamentalmente por la expansión comercial y en los años setenta y ochenta estuvo catalizado por el desarrollo de los mercados financieros internacionales, presenta en la década de los noventa la característica particular de la internacionalización de las inversiones y del desarrollo y expansión tecnológicos. También la internacionalización de los servicios

**ESQUEMA 1  
INTERCONEXIONES ENTRE SERVICIOS Y PRODUCCION**



sigue la pauta señalada por estos autores. Las empresas de servicios buscan presencia en mercados externos, de manera que puedan captar clientes locales o con base de actuación local, y en ese proceso la decisión de inversión y la tecnología de información se convierten en aspectos determinantes.

¿Tiene Canarias experiencia suficiente en servicios relacionados con la cadena de producción como para ser viable una estrategia de presencia en mercados externos?

La pregunta, y la respuesta, adquieren sentido en la medida en que las relacionamos con la estratégica situación de Canarias —económica y geográfica— respecto al creciente proceso de regionalización, con su proximidad física a un país de altas tasas de crecimiento e inmerso en un intenso proceso de integración económica con Occidente, y con su situación trascontinental en el centro de un triángulo cuyos vértices son Europa, América Latina y África.

Si bien es posible una identificación individual de las estrategias básicas de los países que intervienen en la primera línea de salida de la crisis, lo cierto es que un elemento determinante del período actual es la conformación de amplios bloques de influencia. En lo que afecta más directamente a Canarias, interesa resaltar que la UE impone rígidas condiciones de convergencia a los países miembros, necesarias para participar de los beneficios de una expansión que tiene en los países africanos (acuerdo euro-magrebí) y en los euroorientales su más clara zona de influencia.

Si a escala internacional la recuperación económica se basa en políticas económicas de bloque, a una escala espacial más reducida este principio sustenta la idea de que la economía canaria puede beneficiarse de su condición de frontera Sur de Europa, absorbiendo las externalidades positivas de la cooperación euro-magrebí.

El Magreb es la sexta región económica por tamaño territorial, y la decimoquinta por tamaño poblacional. A pesar de su estrecho mercado en términos de poder adquisitivo, es un conjunto económico enormemente abierto al exterior y con gran dependencia de suministros industriales, agrícolas y de servicios cualificados relacionados con la cadena de producción.

La posibilidad de alcanzar un cierto grado de especialización en la prestación de servicios de alta cualificación, y relacionados con la cadena de producción, a una zona que bien podría ser considerada como parte del *hinterland* económico de Canarias en un futuro relativamente cercano cuenta con resistencias por el hecho de que Marruecos es un competidor real en los mercados europeos de hortícolas, y potencial en la captación de flujos turísticos.

Es éste un asunto controvertido siempre que se contemple exclusivamente desde la óptica de las especialidades productivas canarias amparadas en el paraguas de la protección de mercados cautivos. Pero es un asunto cargado de expectativas si se contempla desde la óptica de una mayor compensación en las especialidades productivas, de manera que se equilibre la ba-

lanza entre exportación de productos y exportación de *know-how* y tecnología de organización y producción. Las oportunidades de inversión del excedente financiero sin alternativas más rentables en las Islas, la prestación de servicios profesionales cualificados, la cooperación comercial, la intermediación y orientación de fondos europeos, las *joint-ventures* industriales, la consagración de Canarias como escaparate comercial y plataforma operativa europea hacia África, y a la inversa, etcétera, son sólo aspectos de un amplio abanico de posibilidades que definen el papel geoeconómico de Canarias en su área de influencia más cercana ante el nuevo esquema de relaciones económicas internacionales.

En este contexto, *grosso modo* dibujado, se refuerza la idea de que Canarias precisa un marco normativo de relaciones con el exterior que le permita el mayor grado posible de flexibilidad para responder al cambio.

En líneas generales, este margen de maniobra ha salido reforzado con el nuevo REF, al respetar, más allá de las diferencias puntuales sobre su operatividad, el precedente de flexibilidad que ha caracterizado la historia económica de Canarias. Es el caso de la Zona Especial de Canarias (ZEC). Aunque existan aspectos mejorables, como el principio de estancamiento o la ampliación del ámbito subjetivo de aplicación, la creación de una zona franca de servicios genera la posibilidad de abrir un nuevo campo, hasta ahora inexistente, en la especialización de Canarias hacia el exterior, particularmente vinculada con la prestación de servicios especializados orientados a las economías emergentes del continente africano. Aun más si consideramos que la arquitectura institucional de la UE permite el mantenimiento de un «estatuto especial» que refuerce el papel estratégico de Canarias en el sentido señalado.

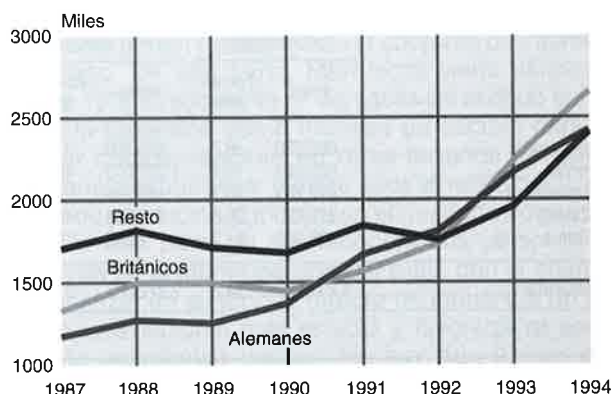
Ciertamente, esto exige un importante cambio de visión desde la óptica canaria. La protección frente a Marruecos (la protección en general) es un argumento que se agota en sí mismo si no viene acompañado por acciones que posibiliten mejorar la posición competitiva.

3. *La economía canaria debe buscar mercados más estables para sus exportaciones tradicionales de servicios, compitiendo en calidad y precios.*

No cabe duda de que el inicio de la recuperación económica en Canarias se sustenta en la aportación del sector exterior por la vía de exportación de servicios. Al fin y al cabo, la actividad turística es uno de los elementos determinantes del modelo económico canario, con efectos de arrastre no suficientemente medidos, pero perceptibles para cualquier observador no especializado. Tanto más determinante desde que se produjo la ruptura del binomio construcción-turismo que lideró anteriores fases expansivas, y tanto más determinante, también, cuanto que no se observa un fortalecimiento en la estrategia de diversificación productiva que permita, desde el lado de la oferta, incrementar la participación de otras actividades en la estructura del PIB.

El gráfico 2 muestra la evolución de los turistas llegados a Canarias, por nacionalidades más importantes,

GRAFICO 2  
TURISTAS EXTRANJEROS POR NACIONALIDADES  
(1987-1994)



Fuente: Instituto Canario de Estadística.

en los últimos ocho años, datos que aparecen pormenorizados por islas para los dos últimos años en el cuadro n.º 1.

Existe una gran concentración en cuanto a los compradores de los servicios turísticos canarios, que se ha ido incrementando con el tiempo, de manera que si en 1989 la suma de turistas británicos y alemanes representaba el 59,5 por 100 del total, en 1994 alcanza más de los dos tercios (67,8 por 100).

Pero esa concentración tiene, además, la peculiaridad del papel predominante del turismo de procedencia británica, perdido sólo en el período 1991-1992 y vuelto a recuperar con gran empuje a partir de 1993.

El aspecto relevante de este hecho reside en que el segmento de mercado británico al que se dirige la oferta canaria parece ser el de menor capacidad de gasto y el más ligado a la evolución de la coyuntura.

Algunas aproximaciones apoyan esta hipótesis. En primer lugar, los avances de la *Encuesta de Gasto Turístico* que, con carácter de estudio previo, ha elaborado el ISTAC muestran que el turismo alemán, y sobre todo el británico, son los de menor gasto directo en Canarias. El cuadro n.º 2 recoge los gastos medios por turista y día en Canarias según nacionalidad. Puede observarse que el británico tiene un gasto medio en Canarias 1,7 veces menor que el alemán y 2,15 veces menor que la media de todos los turistas.

Esto admite la lectura de que, con referencia a 1994, y sólo para estas dos nacionalidades, harían falta 4,3 millones de británicos para generar en Canarias iguales ingresos que los 2,6 millones de alemanes.

Aunque por el tamaño de la serie no es posible obtener resultados concluyentes, nos ha parecido útil, a título indicativo, reflejar que una correlación simple entre el número de turistas llegados a Canarias y las tasas reales de crecimiento productivo en sus países de origen muestra una asociación positiva para el caso inglés y negativa para el alemán. Si tenemos en cuenta que las variaciones en las tasas de crecimiento pro-

**CUADRO N.º 1**  
**TURISTAS EXTRANJEROS EN CANARIAS POR ISLAS Y NACIONALIDADES DE MAYOR IMPORTANCIA**

|                     | 1993      |            |            |            |           |            | 1994      |            |            |            |           |            |
|---------------------|-----------|------------|------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|-----------|------------|
|                     | ALEMANES  |            | BRITÁNICOS |            | TOTAL     |            | ALEMANES  |            | BRITÁNICOS |            | TOTAL     |            |
|                     | Miles     | Porcentaje | Miles      | Porcentaje | Miles     | Porcentaje | Miles     | Porcentaje | Miles      | Porcentaje | Miles     | Porcentaje |
| Gran Canaria .....  | 802.230   | 36,7       | 475.700    | 21,8       | 2.186.288 | 100        | 885.675   | 35,5       | 614.201    | 24,7       | 2.491.917 | 100        |
| Tenerife .....      | 502.322   | 19,7       | 1.227.013  | 48,0       | 2.554.227 | 100        | 610.555   | 21,0       | 1.367.124  | 47,0       | 2.909.786 | 100        |
| Fuerteventura ..... | 477.701   | 70,7       | 147.333    | 21,8       | 675.825   | 100        | 544.189   | 66,1       | 212.905    | 21,8       | 822.742   | 100        |
| Lanzarote .....     | 379.490   | 36,5       | 420.203    | 40,4       | 1.039.550 | 100        | 431.618   | 34,6       | 542.257    | 43,5       | 1.247.699 | 100        |
| La Palma .....      | 75.343    | 84,2       | 1.818      | 2,0        | 89.506    | 100        | 85.082    | 87,8       | 0          | 0,0        | 96.952    | 100        |
| CANARIAS .....      | 2.237.086 | 34,2       | 2.272.067  | 34,7       | 6.545.396 | 100        | 2.557.119 | 33,8       | 2.736.487  | 36,2       | 7.569.096 | 100        |

Fuente: ISTAC.

**CUADRO N.º 2**  
**MEDIA DE GASTO EN PESETAS POR TURISTA Y DÍA EN CANARIAS SEGÚN PAÍS DE PROCEDENCIA**

|                            | TOTAL TURISTAS |            | ALEMANES |            | BRITÁNICOS |            |
|----------------------------|----------------|------------|----------|------------|------------|------------|
|                            | Pesetas        | Porcentaje | Pesetas  | Porcentaje | Pesetas    | Porcentaje |
| TOTAL .....                | 6.394,9        | 100        | 5.480,9  | 85,7       | 2.974,1    | 46,5       |
| EN PAÍS ORIGEN .....       | 3.703,6        | 100        | 3.359,5  | 90,7       | 1.725,9    | 46,6       |
| EN CANARIAS .....          | 2.691,3        | 100        | 2.121,5  | 78,8       | 1.248,2    | 46,4       |
| DENTRO ALOJAMIENTO .....   | 288,7          | 100        | 272,3    | 94,3       | 100,27     | 34,7       |
| FUERA ALOJAMIENTO .....    | 2.402,6        | 100        | 1.849,2  | 76,9       | 1.147,9    | 47,8       |
| Compra alimentos .....     | 373,8          | 100        | 341,5    | 91,4       | 227,2      | 60,8       |
| Otras compras .....        | 449,9          | 100        | 289,9    | 64,4       | 159,2      | 35,4       |
| Excursiones .....          | 222,6          | 100        | 178,9    | 80,4       | 75,7       | 34,0       |
| Transporte público .....   | 62,8           | 100        | 42,2     | 67,2       | 32,1       | 51,1       |
| Alquiler vehículos .....   | 203,5          | 100        | 179,3    | 88,1       | 59,7       | 29,3       |
| Ocio .....                 | 224,4          | 100        | 218,9    | 97,5       | 157,3      | 70,1       |
| Servicios personales ..... | 39,7           | 100        | 35,5     | 89,4       | 21,6       | 54,4       |
| Restaurantes-bares .....   | 825,9          | 100        | 562,9    | 68,2       | 415,2      | 50,3       |

Fuente: ISTAC, y elaboración propia.

ductivo alemán durante el período que consideramos son negativas en su gran mayoría, los resultados que comentamos, y que deben ser tomados con todas las precauciones que merece su carácter meramente indicativo, no contradicen la idea de que el turismo de procedencia alemana ha mostrado características de mayor estabilidad y menor vinculación con la coyuntura que el británico, al menos durante los últimos años.

No es de extrañar, por tanto, que, como muestra el gráfico 3, exista un curioso paralelismo en la evolución de las tasas de crecimiento productivo del Reino Unido y de Canarias, no solamente en cuanto a sincronía temporal, sino también en cuanto a la intensidad del crecimiento, con la excepción de 1991.

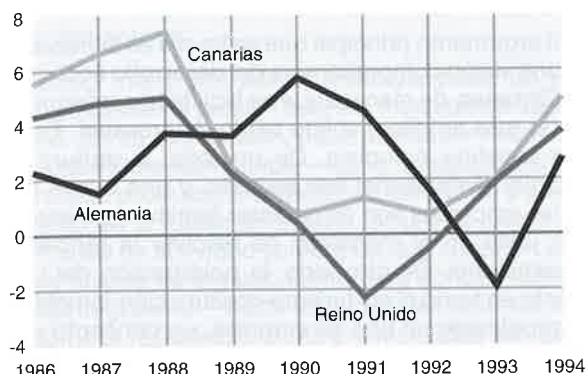
Esta coincidencia observada merece un estudio más riguroso, que aún no hemos abordado, pero permite por ahora aventurar que Canarias se encuentra ante un riesgo estratégico, al orientarse hacia segmentos del mercado con menor capacidad de gasto, más inestables y más influidos por la coyuntura.

El riesgo es tanto mayor cuanto que este nuevo boom turístico al que asistimos desde 1993 viene incrementando nuestra cuota de mercado frente a destinos al-

ternativos, debido, en una buena parte, a la existencia de conflictos internacionales que incrementan el atractivo exterior de Canarias y, en otra buena parte, a la existencia de otros elementos coyunturales que, como las sucesivas devaluaciones, hacen más competitivos nuestros precios. Ambos aspectos forman parte de nuestra competitividad turística, pero no parece que puedan llegar a constituir ventajas permanentes sobre las que sustentar una recuperación sostenida.

Por el contrario, una baza estratégica para consolidar efectos positivos de la recuperación reside en una mayor diversificación de la demanda y en una mayor cualificación y diversificación de la oferta de servicios turísticos, integrando en ella activos paisajísticos, medioambientales y de otro tipo que satisfagan la demanda de los segmentos de mercado más estables y con mayor capacidad de gasto. La contemplación del fenómeno turístico como susceptible de generar economías externas e importantes efectos de arrastre sobre otras actividades permitiría a las empresas canarias alcanzar mayores niveles de integración y asumir otras facetas complementarias del negocio que dieran mayor estabilidad y proyección de futuro también desde el lado de la oferta.

GRAFICO 3  
**CRECIMIENTO REAL DEL PIB**  
 (Tasas interanuales 1986-1994)



Fuente: Comisión Europea y Fundación FIES.

Una última nota, en este apartado, al comentario que de pasada se ha hecho sobre los activos paisajísticos y medioambientales. Con una extensión de 7.456 Km<sup>2</sup>, Canarias cuenta con cuatro parques nacionales (el 22,3 por 100 de toda la superficie de parques nacionales españoles) y 34 parques naturales (el 12,2 por 100 de la superficie de parques naturales españoles), que suponen en conjunto el 35,3 por 100 de toda la superficie del Archipiélago.

Acertar con un equilibrio sostenible entre la explotación de oportunidades para el crecimiento económico y la realización con éxito de una política de respuestas al desafío medioambiental es, de hecho, un tema de extrema complejidad. Pero el reto de Canarias consiste, en este sentido, en aprovechar las externalidades de su amplio patrimonio medioambiental susceptible de aprovechamiento económico no depredador.

El esfuerzo hasta ahora realizado de reconocimiento y catalogación de ese patrimonio debe tener continuidad en la asignación de los recursos suficientes, y en la adecuada orientación de su gestión y administración, de manera que se convierta también en activo susceptible de aprovechamiento económico.

#### 4. *La incertidumbre sobre la evolución del marco normativo de las exportaciones agrícolas exige esfuerzos para alcanzar mayores niveles de competitividad.*

La característica más relevante que afecta a las exportaciones agrícolas tradicionales de Canarias es la pérdida de su entorno de apacibilidad, en un proceso que tendencialmente tiende a sustituir mercados protegidos por competitivos.

El acuerdo comercial euro-magrebí que regula la entrada de tomate marroquí en los mercados comunitarios aún supone mecanismos de protección para las exportaciones canarias por la vía de la contingentación y de la modulación de precios de entrada, por lo que la evaluación global del acuerdo no merece ser negativa desde la óptica de los intereses a corto plazo de los agricultores canarios.

Pero el mantenimiento de los niveles de protección a medio plazo no parece ser una solución factible en un contexto de cambio en las relaciones internacionales. Las aún hoy inconclusas negociaciones para alcanzar un acuerdo entre la UE y Marruecos en materia pesquera ponen de manifiesto el conjunto de intereses en juego. De una parte, Marruecos viene utilizando desde 1976 su soberanía en las aguas del antiguo banco canario-sahariano como moneda de cambio para alcanzar compensaciones en otros terrenos de mayor relevancia económica, y entre ellos el relativo a la entrada de productos agrícolas en el mercado comunitario. De otra parte, la UE recupera sus perspectivas externas en la última década del siglo, con el objetivo de alcanzar en su ámbito directo de influencia un entorno internacional más estable y favorable al crecimiento económico interno. No hay que olvidar que para fin de este siglo la antigua Europa de los Doce podría superar a Estados Unidos en cuanto a contribución a la producción mundial, y que esa misma Europa está poniendo hoy a prueba su capacidad para integrar a fuertes flujos migratorios del Sur, sobre todo del Magreb, que podrán alcanzar los 30 millones de personas en el período 1990-2025.

Con un fuerte diferencial en costes de producción, cualquier solución de futuro para el tomate canario debe contemplar la competencia marroquí, y el cada vez más difícil mantenimiento de mecanismos de protección. Por ello, incrementar los niveles de competitividad por la vía de incorporar nuevas tecnologías a los cultivos (lana de roca, riego automatizado, variedad de semillas, control biológico integrado...) y de los controles de costes, de calidad de la fruta y de la eficacia de los canales de comercialización constituye el principal reto para continuar en los mercados.

Es, probablemente, en este caso del tomate en el que se pueda observar con claridad una posible vía de especialización en servicios derivados de la actividad productiva. La tecnología de cultivo y de riego, la experiencia en el ensayo de semillas, el control de plagas y enfermedades, la organización productiva y exportadora y muchas otras actividades derivadas constituyen un patrimonio de especialización tan comercializable como la propia producción de tomates.

El esquema competitivo para la producción de plátanos guarda muchas analogías con el del tomate, aunque en esta ocasión el marco de intereses en juego es más amplio.

La Organización Común de Mercado, que entró en vigor en julio de 1993, limitó los envíos libres de arancel desde terceros países y garantizó una cuota de 420.000 Tm para la producción canaria, al tiempo que contempló la figura de las ayudas compensatorias por pérdida de renta y la posibilidad de intervenir en el proceso de concesión de licencias de importación de terceros países.

Ciertamente, no podía haber quedado mejor el marco normativo para el plátano canario tras la pérdida del mercado cautivo peninsular que disfrutaba desde el REF de 1972. Pero de nuevo existen serias dudas respecto a la posibilidad de mantener en el medio plazo

las condiciones de protección en un contexto de altos costes diferenciales respecto a otras zonas productoras.

Los continuos recursos que Alemania ha interpuesto contra los contingentes y aranceles de terceros países, la constitución de un «frente de rechazo» de productos latinoamericanos y la presión de las multinacionales fruteras sobre el gobierno de Estados Unidos, que amenaza con una guerra comercial gravando las importaciones agroalimentarias europeas y cuestionando algunos de los importantes acuerdos adoptados en el GATT-OMC, son claros indicadores de que el mercado del plátano entra en una nueva fase con predominio de los criterios de competitividad frente a los tradicionales proteccionistas. Por ello, la supervivencia del producto en los mercados externos sólo podrá ser factible a medio plazo si se afrontan algunos de los retos pendientes, como la prospección de nuevos mercados y las mejoras en las variedades y en la calidad (la introducción de la «gran enana» es aún insuficiente), en las técnicas de cultivo que incrementen la productividad (invernaderos), en los canales de comercialización y en el aprovechamiento de economías derivadas de un más alto grado de concentración empresarial.

### III. ALGUNOS FACTORES CONDICIONANTES DE NATURALEZA INTERNA

Lejos de efectuar un repaso a las características de la economía de Canarias, el empeño fundamental de este apartado es el de enfatizar tres estrangulamientos básicos: la fragilidad del tejido empresarial, la necesidad de incrementar la dotación en capital humano cualificado y la insuficiencia del cambio tecnológico emprendido.

1. *La fragmentación territorial y los costes de accesibilidad entre islas generan heterogeneidad y discontinuidad en el mercado interno, y desiguales potenciales y características productivas.*

Aunque de escasa contrastación cuantitativa, es un hecho poco discutido que la fragmentación territorial genera desexternalidades en términos de tamaño y vertebración en los mercados y accesibilidad a los mismos, lo que dificulta la aparición de empresas de tamaño mínimo eficiente para dimensionarse a escala regional, en términos de costes de tiempo, costes derivados de posiciones oligopolistas en mercados reducidos, limitadas economías de alcance, ineficiencia económica de inversiones públicas determinadas por el criterio de equidad interinsular, y escasas oportunidades para el desarrollo de alianzas y relaciones de cooperación entre agentes económicos e instituciones.

Lo «insular» constituye un plano relevante no sólo en el ámbito de lo estrictamente económico, sino también en la articulación de la sociedad, en la conformación cultural y en la eficacia de la actuación de las instituciones. Con frecuencia se argumenta que la falta de cohesión regional y la debilidad institucional de Canarias tienen su fundamento en las dificultades para configurar un espacio económico integrado liderado

por agentes con suficiente perspectiva regional. El olvido de esta realidad lleva a menudo a considerar a Canarias como un todo parigual en el que no existen más heterogeneidades que las presentes en cualquier otro espacio cohesionado.

El argumento principal que se baraja es la necesidad de una visión comprensiva del desarrollo económico en Canarias, de manera que se facilite la conformación de un más amplio y sólido tejido empresarial. Es ésta una cuestión compleja. De un lado, la cultura y la tradición empresarial son escasas, y una buena parte de las empresas son de carácter familiar y se encuentran justo en el momento de resolver la renovación generacional. De otro lado, la polarización del crecimiento en torno al eje turismo-construcción-inmobiliario ha propiciado un tipo de empresa, un concepto y una función empresarial más ligados a la oportunidad del negocio con rápida amortización y sin excesivos riesgos. Y, por último, los costes de accesibilidad interinsular han condicionado un tipo de empresa que limita sus horizontes al perímetro insular.

La estrategia de dinamización empresarial presenta, por tanto, en nuestro criterio, dos planos complementarios: uno que afronte los problemas de la fragmentación del mercado interno y otro que afronte los derivados del tipo de empresa característico de las particularidades del sistema productivo canario.

2. *La población activa canaria es el principal activo infrautilizado. El mercado de trabajo presenta la paradoja de excedente de trabajadores y déficit de cualificaciones.*

Uno de los aspectos recurrentes en cualquier caracterización de la economía de Canarias es el mantenimiento de un alto diferencial en tasa de desempleo respecto a las medias española y comunitaria, así como el énfasis en la escasa capacidad de la economía para generar un tipo y un ritmo de actividad suficientes para absorber una tasa de parados que se sitúa en torno al 24 por 100. Desde este punto de vista, Canarias no presenta diferencias sustanciales respecto a cualquier otro espacio en el que el paro es el problema económico y social más relevante.

Es preciso, sin embargo, una mayor caracterización del mercado de trabajo en la medida en que representa un fuerte condicionante para el desarrollo. Canarias presenta una tasa de actividad comparativamente elevada en relación con la media española. El proceso de transición demográfica a tasas de crecimiento vegetativo medias españolas ha sido tardío, por lo que contamos con una base poblacional comparativamente más amplia, con presiones sobre el mercado de trabajo.

Los recientes estudios de proyección demográfica presentados por el ISTAC apuntan a una moderación y desaceleración del crecimiento vegetativo, que registrará en la primera década del siglo tasas negativas, al tiempo que podrá alcanzarse estabilidad en la distribución espacial de la población con movimientos migratorios interinsulares de menor intensidad.

Adquieren, sin embargo, mayor importancia los saldos netos positivos de movimientos migratorios exter-

nos, sobre todo en la población de edades laborales. La experiencia de los últimos años muestra que Canarias se constituye en importadora neta de mano de obra en fases alcistas del ciclo económico, pero no se convierte en exportadora neta de mano de obra en fases contractivas.

El saldo migratorio neto constituye, pues, un elemento adicional de presión sobre el mercado de trabajo canario. En su explicación, cabe introducir desde aspectos de índole económica —como las características del proceso productivo, el grado de formación y adiestramiento de la fuerza de trabajo local, y la existencia de circuitos de actividad sumergida que suponen suficientes niveles de ingreso como para contrarrestar el impulso migratorio— hasta aspectos de índole sicosocial, como la resistencia isleña a la movilidad territorial salvo casos de extrema necesidad.

En tal sentido, permanece abierto el debate sobre la movilidad interinsular de los trabajadores cuando se han producido evidentes diferencias en los crecimientos productivos de las distintas islas, con déficit en determinados mercados locales de trabajo que no han sido cubiertos por los excedentes de otras islas, sino por inmigrantes de otras zonas del Estado o de otros países.

El modelo de crecimiento sustentado en la especialización en recepción de turismo de masas, como elemento multiplicador de la actividad constructora por la vía de la expansión de la capacidad de alojamiento, absorbió importantes contingentes laborales sobre la base de baja productividad y sobreempleo. El reajuste del modelo a las sucesivas crisis de sobreoferta indujo a una gradual expulsión de los excedentes laborales, aun cuando los valores añadidos sectoriales continuaban creciendo a tasas superiores a la media nacional, divorciándose de una manera clara el crecimiento productivo de la generación de empleo.

Ciertamente que en la base de este proceso se encuentra una consecuencia inevitable de la modernización económica y del incremento de los niveles de competitividad, pero también en su origen gravita el hecho de que el tipo de especialización productiva en servicios de baja calidad y el alto componente especulativo que lo acompaña no necesitan del recurso fuerza de trabajo en proporción similar al de su expansión.

En las actuales circunstancias, quebrado el modelo liderado por el complejo constructor-inmobiliario-turístico en virtud de haber llegado al límite de la capacidad de carga que permite la expansión de la actividad constructora, las posibilidades para la reactivación del mercado laboral son escasas, como ponen de manifiesto los exiguos resultados que en la generación de empleo está teniendo el nuevo *boom* turístico inaugurado en la segunda mitad de 1993.

La población constituye un importante potencial de desarrollo, por lo que cualquier estrategia de futuro debe contemplar el aprovechamiento intensivo de este recurso.

No puede decirse, sin embargo, que Canarias haya desplegado suficientes esfuerzos para incrementar su dotación de capital humano. La orientación formativa

y de adiestramiento a la fuerza de trabajo, en sus distintos niveles, ha estado presidida por criterios excesivamente generalistas y con escasa vocación de mejorar los niveles competitivos en el desarrollo de tareas y actividades específicas que supusieran el aprovechamiento de las ventajas competitivas en Canarias.

Entendemos que esta circunstancia ha venido motivada tanto por el bajo grado de autonomía real en la determinación de las políticas de formación y empleo como por la inadecuada caracterización de la organización productiva canaria, más influida por criterios sectoriales tradicionales, propios de concepciones generalistas, que por el análisis sensible a los cambios derivados del avance tecnológico y la composición relativa de costes que motivaban nuevas posibilidades de especialización y efectos de arrastre hacia adelante y hacia atrás.

La concreción de los procesos productivos que caracterizan a la organización productiva de Canarias y la determinación de las ventajas competitivas que permitan nuevas actividades de especialización se revelan, pues, como elementos indispensables para la orientación de la política formativa.

El cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios no solamente ha situado a Canarias en un peculiar *status* en la división internacional del trabajo, sino que ha cambiado el orden de prioridad de las categorías ocupacionales. Lo que cuenta en una economía de servicios, en un contexto post-industrial, es la formación y la información, la capacidad para proporcionar los tipos de especialización que esta sociedad demanda. Desde esta óptica, un vector movilizador que conviene señalar es la necesidad de cubrir los déficit de cualificaciones. La gran paradoja de nuestro mercado de trabajo es que las necesidades que tienen las empresas de contratar personal con un nivel de cualificación e instrucción elevados no encuentran fácil respuesta en la lenta capacidad del sistema educativo para adaptarse a la innovación y al cambio tecnológico.

Este déficit de cualificaciones produce que las empresas encuentren dificultades para satisfacer sus necesidades de personal en aquellas áreas que requieren suficientes conocimientos tecnológicos, coexistiendo un nivel de desempleo elevado junto a una escasez de mano de obra en actividades con grandes efectos de arrastre.

De ahí que este desajuste plantee un doble reto para la economía canaria. De una parte, orientar el sistema formativo de manera que satisfaga a las nuevas exigencias productivas. De otra, reciclar a los trabajadores que no han alcanzado un nivel de preparación óptimo.

3. *La incorporación de avances tecnológicos ha sido tardía e insuficiente. La excelencia tecnológica se manifiesta en actividades ajenas al tejido empresarial y a las necesidades del sistema productivo.*

Los factores que caracterizan la incorporación de tecnología al sistema productivo canario pueden resumirse en: escasa capacidad receptiva de los agentes,

poca dinamicidad en la creación/adaptación de innovaciones tecnológicas, y ausencia de una orientación estratégica clara en el escaso esfuerzo tecnológico privado y público, que muestran, además, las ineficiencias propias de la descoordinación de planes y acciones.

El reducido peso del sector industrial en la actividad económica y su escasa orientación exportadora explican la limitada presencia de innovaciones en las fases iniciales del ciclo del producto, de manera que la incorporación tecnológica se realiza de forma tardía y con dudosa adaptación a las necesidades específicas.

Los casos más relevantes de innovación/adaptación son los ocurridos en las actividades agrícolas de exportación, fundamentalmente en técnicas de cultivo, técnicas de riego e incorporación de nuevas semillas y variedades. La incorporación de tecnología a estas actividades ha sido más intensa en el ámbito de la producción y los procesos que en el de organización y gestión, aspecto éste de dimensión prioritaria, tanto por estar ligado a la posibilidad de desarrollar la prestación de servicios de calidad ligados a la cadena de producción como por constituir hoy un elemento determinante de la rentabilidad de las empresas agrícolas canarias. La incorporación de tecnología ha tenido también un desarrollo comparativamente apreciable en las actividades de transportes y comunicaciones.

Los núcleos de excelencia tecnológica en Canarias no son precisamente los ligados a la actividad económica, sino aquellos que, impulsados por la iniciativa pública, se centran en algunos de los recursos naturales en materias como investigación astrofísica, oceanografía, biología y cultivos marinos, flora, edafología, etcétera.

Este ámbito presenta oportunidades potenciales, y su futuro vendrá determinado por la prioridad en la asignación de recursos financieros y humanos, por la capacidad para incrementar el grado de atractivo ante la comunidad científica y centros de interés internacionales, y por su orientación hacia campos de especialización capaces de implicar a la iniciativa privada.

Parece evidente que la intensidad del cambio tecnológico depende, en gran medida, de la cantidad de recursos que la iniciativa privada y el sector público destinen al desarrollo, adaptación y/o incorporación de tecnología. En ese sentido, la inversión tecnológica en Canarias se muestra claramente insuficiente. La descoordinación entre lo público y lo privado, la falta de imbricación entre la actividad investigadora en los centros e instituciones oficiales y el interés empresarial, y la tardía aparición de criterios de orientación y estrategia tecnológica son fuentes de ineficiencia y de alto coste de oportunidad.

La reciente elaboración del «Plan de Innovación para el Fomento de la Competitividad en Canarias 1995-1998», por parte del Gobierno de Canarias, tiene la virtud de avanzar los criterios para el diseño de la política tecnológica e indicar prioridades para estrategias y proyectos. Pero la exigua cantidad prevista en el presupuesto para el período (1.200 millones) y la menos que testimonial presencia del sector privado en el

mismo (10 por 100) dejan lugar a dudas sobre su operatividad e impacto. Probablemente sea necesario un esfuerzo por entender que el desarrollo tecnológico no es una variable exógena al proceso económico, sino que viene determinado por la toma de decisiones cotidianas relativas a la asignación de recursos, y que aquéllas tienen tanto causas como consecuencias económicas.

#### IV. SÍNTESIS

1. Aunque a corto plazo las exportaciones agrícolas hacia los mercados europeos cuentan con mercados relativamente apacibles, la especialización de Canarias en este tipo de producción comienza a verse afectada por la tendencia a sustituir mercados protegidos por competitivos. Los agricultores se encuentran ante el reto básico de mejorar su competitividad en términos de calidad, costes, productividad, eficiencia en la comercialización y economías derivadas de la agrupación para mantener los niveles productivos y la rentabilidad de su actividad.

2. La especialización de Canarias en la exportación de servicios turísticos y asociados se caracteriza por la alta concentración de la demanda, y por su orientación hacia segmentos del mercado inestables y con baja capacidad de gasto. La disminución del grado de dependencia y vulnerabilidad respecto de esos segmentos, y la diversificación de la oferta, incrementando la calidad en la prestación de los servicios e incorporando otros activos como el importante patrimonio medioambiental de Canarias, se presentan como estrategias necesarias. Los importantes efectos de arrastre y la dispersión en el sector sugieren un mayor nivel de integración empresarial en las distintas fases del negocio turístico.

3. La contraposición entre los costes derivados de ser frontera Sur de Europa y los potenciales beneficios derivados de la cercanía a un país en expansión, y con gran influencia sobre una región con potencial de futuro, debe ser orientada al aprovechamiento del papel estratégico del Archipiélago como puente de unión entre ambas zonas. En el ámbito espacial reducido, pero importante, del África Noroccidental, Canarias tiene la oportunidad de ocupar posiciones ventajosas en la oferta de servicios especializados y vinculados a la cadena de producción.

4. En un contexto de relocalización internacional de actividades productivas y de servicios, el grado de atractivo de Canarias frente al exterior se revela como una variable fundamental, y es preciso profundizar en la orientación del marco normativo contenido en el REF y en el mantenimiento de un estatuto especial dentro de la Unión Europea, al tiempo que minimizar los elevados costes de accesibilidad.

5. Esta orientación exige el máximo aprovechamiento del margen existente para la política económica autónoma, que debe ser más activa en esta fase de recuperación del ciclo económico. Se requiere iniciativa para actuar con rapidez, porque el tiempo es variable estratégica. Por ello, una de las prioridades es minimizar



los retardos en las respuestas de adaptabilidad de la empresa canaria a los cambios.

6. El tejido empresarial canario es frágil y estrecho, caracterizado por una mayoría de empresas familiares que, en gran parte, aún no han afrontado el cambio generacional. La fragmentación territorial y los costes de accesibilidad interinsular, así como las características del proceso productivo canario, explican la escasa presencia de empresas de ámbito regional. Minimizar los *handicaps* específicos, para consolidar el mercado interno con mayor grado de vertebración, es una orientación estratégica prioritaria.

7. Canarias no ha realizado suficientes esfuerzos para aumentar la dotación en capital humano cualificado. La acción formativa y de adiestramiento especializado de la población ha sido escasamente sensible a los cambios motivados por el avance tecnológico y la composición relativa de costes que motivan nuevas posibilidades de especialización. Una paradoja del mercado de trabajo canario es el excedente de trabajadores y el déficit de cualificaciones. El sistema formativo se muestra excesivamente lento para adaptarse a la innovación y al cambio tecnológico.

8. La incorporación de tecnología al proceso productivo ha sido lenta por la escasa capacidad receptiva, el poco dinamismo en la creación/adaptación de innovaciones, la ausencia de una orientación definida en el escaso esfuerzo tecnológico, y las ineficiencias derivadas de la descoordinación de planes y acciones.

#### BIBLIOGRAFÍA

- DICKEN, Peter (1992), *Global shift. The internationalization of economic activity*, Paul Chapman Publishing Ltd., Londres.
- ESPINO ROMERO, R.; GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCEL, B.; GIL JURADO, J. A., y RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1992), *Los problemas de Canarias desde una visión prospectiva*, I Encuentro Internacional Canarias Siglo XXI, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.
- GOBIERNO DE CANARIAS (1992), *Plan de Desarrollo de Canarias 94-97*.
- MICHALSKI, W., y BARRIE, S. (1992), *Europa y el contexto económico mundial de los años 90*, Unidad Asesora a la Secretaría General de la OECD, I Encuentro Internacional Canarias Siglo XXI, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.



## IV. POBLACIÓN Y EMPLEO

### INTRODUCCIÓN

El crecimiento sostenido que desde mediados de los sesenta alcanzó el sector agrícola, con el apoyo de políticas económicas favorables, permitió que el sector agrícola alcanzara un nivel de desarrollo que le permitió contribuir al desarrollo nacional y a la paz social. El sector agrícola alcanzó un nivel de desarrollo que le permitió contribuir al desarrollo nacional y a la paz social. El sector agrícola alcanzó un nivel de desarrollo que le permitió contribuir al desarrollo nacional y a la paz social.

Entre y entre los países desarrollados el crecimiento de la población de los países en desarrollo está siendo más lento y se está volviendo más desigual. Esto se debe a que en los países desarrollados el crecimiento de la población está siendo más lento y se está volviendo más desigual. Esto se debe a que en los países desarrollados el crecimiento de la población está siendo más lento y se está volviendo más desigual.

... y se han desarrollado otros países y áreas policy y de países

### EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

El crecimiento sostenido que desde mediados de los sesenta alcanzó el sector agrícola, con el apoyo de políticas económicas favorables, permitió que el sector agrícola alcanzara un nivel de desarrollo que le permitió contribuir al desarrollo nacional y a la paz social. El sector agrícola alcanzó un nivel de desarrollo que le permitió contribuir al desarrollo nacional y a la paz social.

Entre y entre los países desarrollados el crecimiento de la población de los países en desarrollo está siendo más lento y se está volviendo más desigual. Esto se debe a que en los países desarrollados el crecimiento de la población está siendo más lento y se está volviendo más desigual.



# ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE CANARIAS

Dirk Godenau  
José-León García Rodríguez

## INTRODUCCIÓN

El archipiélago canario, con casi un millón de habitantes repartidos de manera desigual en un territorio discontinuo, dividido en siete islas que no alcanzan los 7.500 Km<sup>2</sup> de superficie, es la comunidad autónoma más densamente poblada después de Madrid y el País Vasco. El peso demográfico relativo de las Islas en el conjunto del Estado ha ido aumentando a lo largo de este siglo, de modo que en la actualidad supone el 3,8 por 100 de la población española, en una región que no representa más que el 1,5 por 100 de la superficie total. Ello se debe a su elevado crecimiento vegetativo, que ha multiplicado sus habitantes por 4,25 en dicho período, a pesar de la existencia de una importante corriente migratoria que se ha mantenido hasta los años setenta, mientras que la población española sólo se ha duplicado en el mismo lapso de tiempo.

Éstos y otros rasgos elementales de la dinámica de la población de las Islas han servido, casi hasta la actualidad, para calificar a Canarias, junto con Andalucía y Murcia, como una región natalista, de estructura joven, en la que no hacía mella el fenómeno de la emigración ni existían diferencias destacables en el comportamiento poblacional de las distintas unidades insulares. Sin embargo, la realidad demográfica del Archipiélago es mucho más compleja y rica que la dibujada por los tópicos, y los cambios que han tenido lugar en los últimos años han sido muy importantes, acelerándose determinados procesos diferidos en el tiempo, como la caída de la fecundidad, lo que ha acabado ocasionando la convergencia de las pautas demográficas insulares con las del conjunto de España. Subsisten, no obstante, ciertas diferencias, tanto entre las islas como entre éstas y el resto del país, debidas en parte al aislamiento relativo, que ha propiciado ciertos «desarrollos endógenos» en el pasado, y en parte a los rasgos diferenciadores en el presente, como son la ubicación de las principales ciudades y puertos, y de las actividades productivas más dinámicas. Esas mutaciones demográficas se relacionan no sólo con las transformaciones de la base económica del Archipiélago, sino también con el desarrollo de los transportes

y de las comunicaciones entre las islas, y entre éstas y el exterior.

## I. EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

El denominado crecimiento «moderno» de la población de Canarias ha multiplicado sus efectivos por 6,42 entre el primer censo considerado como tal, el de 1857, y el más reciente de 1991, lo que supone una tasa media de crecimiento acumulado de 1,36 por 100 anual durante 134 años; esto sitúa a las Islas a la cabeza de las comunidades autónomas españolas, a continuación de Madrid, por su impulso demográfico, pero, al contrario de lo que ocurre con la capital de España, que incrementa su población sobre todo por el aporte de la inmigración, en el caso del Archipiélago, el aumento poblacional se debe fundamentalmente a su empuje vegetativo. La dinámica emigratoria de Canarias ha contribuido no sólo a atenuar el crecimiento final de la población, mitigando de este modo la presión demográfica en determinadas coyunturas, sino también a financiar, en alguna medida, el cambio económico en algunas zonas de la región mediante la inversión de los ahorros de los emigrantes, principalmente en el sector primario y en la renta familiar, propiciando, a medio y largo plazo, el descenso de la fecundidad.

Sin embargo, las consecuencias de las migraciones sobre los índices de crecimiento de la población del Archipiélago han sido mucho más destacadas en el siglo pasado y primeras décadas del actual que en la etapa reciente, aunque las diferencias insulares, e incluso comarcales, son muy importantes en ambos casos. Es más, el crecimiento demográfico a escala insular depende, en primer lugar, del comportamiento migratorio de cada isla, y en segundo lugar, de la dinámica de la fecundidad, aunque la evolución de esta variable ha estado muy condicionada por la trayectoria de la emigración, sobre todo en las Canarias Occidentales, a causa de la composición desequilibrada y favorable a los varones de los flujos de salida. En consecuencia, el crecimiento de la población de Canarias ha sido muy elevado en la etapa reciente, con tasas cercanas

**CUADRO N.º 1**  
**EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN EN PORCENTAJES ANUALES**

|                             | 1941-1950 | 1951-1960 | 1961-1970 | 1971-1980 | 1981-1990 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| El Hierro .....             | -0,60     | -0,28     | -3,88     | 1,54      | 1,16      |
| La Palma .....              | 0,63      | 0,55      | -0,32     | 0,97      | 0,54      |
| La Gomera .....             | 0,01      | -0,22     | -3,61     | -0,69     | -1,64     |
| Tenerife .....              | 2,12      | 1,99      | 1,88      | 1,79      | 1,34      |
| Gran Canaria .....          | 1,80      | 1,78      | 2,27      | 2,67      | 0,55      |
| Fuerteventura .....         | -0,09     | 2,75      | 0,05      | 4,59      | 3,18      |
| Lanzarote .....             | 1,38      | 1,53      | 1,63      | 2,27      | 2,42      |
| Canarias Occidentales ..... | 1,66      | 1,59      | 1,26      | 1,61      | 1,58      |
| Canarias Orientales .....   | 1,69      | 1,79      | 2,14      | 2,71      | 0,72      |
| Canarias .....              | 1,67      | 1,69      | 1,69      | 2,17      | 0,98      |

Fuente: INE.

**CUADRO N.º 2**  
**EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN**  
(Año base: 1940 = 100)

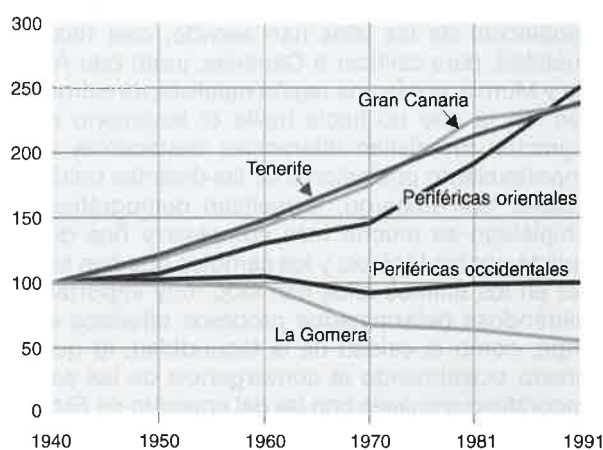
|                             | 1950  | 1960  | 1970  | 1981  | 1991  |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| El Hierro .....             | 92,5  | 89,9  | 62,2  | 72,4  | 79,0  |
| La Palma .....              | 105,4 | 110,9 | 107,9 | 120,0 | 124,9 |
| La Gomera .....             | 90,3  | 97,3  | 67,8  | 63,8  | 55,5  |
| Tenerife .....              | 121,4 | 148,2 | 181,0 | 212,8 | 238,3 |
| Gran Canaria .....          | 118,5 | 143,2 | 175,0 | 225,8 | 236,2 |
| Fuerteventura .....         | 103,0 | 138,2 | 136,8 | 206,5 | 281,2 |
| Lanzarote .....             | 109,1 | 126,7 | 149,7 | 184,6 | 236,2 |
| Canarias Occidentales ..... | 102,5 | 105,0 | 92,0  | 99,3  | 100,5 |
| Canarias Orientales .....   | 107,1 | 130,4 | 146,6 | 191,7 | 250,8 |
| Canarias .....              | 116,6 | 138,8 | 165,4 | 201,1 | 219,6 |

Fuente: INE.

al 2 por 100 entre 1930 y 1980, reduciéndose en la última década a la mitad, a pesar del aporte de la inmigración.

Pero tanto en esta etapa como en las anteriores, el «tono» demográfico del Archipiélago ha venido dado, fundamentalmente, por el comportamiento de Tenerife y Gran Canaria, a causa del elevado peso relativo de sus poblaciones en el conjunto. De todos modos, el crecimiento de esta última isla ha sido más intenso que el de la anterior etapa moderna, debido al mantenimiento de unas elevadas tasas de natalidad hasta los años setenta, aunque en el período reciente el incremento demográfico de Tenerife ha sido ligeramente más elevado que el de Gran Canaria (cuadros n.ºs 1 y 2 y gráfico 1), salvo en los expansivos años sesenta y setenta, de desarrollo turístico y crecimiento urbano, en especial en esta última isla, en los que la ciudad de Las Palmas registra índices muy altos, cercanos al 4 por 100 para el primero de los decenios señalados. En realidad, es el destacado crecimiento de Las Palmas, con su importante desarrollo comercial y portuario, el principal responsable del aumento del peso demográfico relativo de Gran Canaria en la región (cuadro n.º 3). Por otra parte, el conjunto formado por las entidades de Santa Cruz de Tenerife y La Laguna, unidas desde el punto de vista urbano, pero diferenciadas desde el administrativo, ha experimentado asimismo un crecimiento elevado, aunque menor que el de Las Palmas,

**GRAFICO 1**  
**EVOLUCION DE LOS INDICES DE VARIACION DE LA POBLACION**



debido a su menor empuje socioeconómico, y también al reparto más equilibrado del poblamiento de la isla de Tenerife en relación con la de Gran Canaria, de acusada macrocefalia urbana (Martín Ruiz, 1985). Sin embargo, en la última década, el índice de crecimiento demográfico de las dos capitales regionales del Archipiélago ha caído por debajo de la media de sus res-

**CUADRO N.º 3**  
**EVOLUCIÓN DEL PESO DEMOGRÁFICO RELATIVO DE LA POBLACIÓN, POR ISLAS**

|                             | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1981 | 1991 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|
| El Hierro .....             | 1,3  | 1,1  | 0,9  | 0,5  | 0,5  | 0,5  |
| La Palma .....              | 9,0  | 8,1  | 7,3  | 6,0  | 5,3  | 5,1  |
| La Gomera .....             | 4,3  | 3,7  | 3,0  | 1,8  | 1,3  | 1,0  |
| Tenerife .....              | 38,3 | 40,0 | 41,2 | 42,0 | 40,4 | 41,9 |
| Gran Canaria .....          | 41,1 | 41,6 | 42,0 | 44,5 | 46,7 | 44,7 |
| Fuerteventura .....         | 2,0  | 1,7  | 1,9  | 1,6  | 2,0  | 2,5  |
| Lanzarote .....             | 3,9  | 3,8  | 3,7  | 3,7  | 3,8  | 4,3  |
| Canarias Occidentales ..... | 53,0 | 52,9 | 52,4 | 50,2 | 47,5 | 48,5 |
| Canarias Orientales .....   | 47,0 | 47,1 | 47,6 | 49,8 | 52,5 | 51,5 |

Fuente: INE.

pectivas islas, mostrando la misma tendencia al estancamiento, e incluso a la pérdida de efectivos, en favor de sus respectivas áreas metropolitanas, o de otras zonas, que se aprecia en los grandes núcleos urbanos españoles.

Recientemente, se han acentuado los factores de diferenciación espacial del crecimiento de la población con respecto al pasado, debido a la polarización que presentan las actividades terciarias, que son la base de la economía canaria actual, en comparación con la «dispersión» territorial que muestra la agricultura en función del reparto de los recursos agrológicos, suelo y clima fundamentalmente. La evolución de los indicadores del crecimiento demográfico de las islas periféricas son el mejor reflejo de ese cambio del primario al terciario en la base económica, y del mayor empuje de este último sector con respecto al primero. Las islas periféricas occidentales, mejor dotadas que las orientales por sus condiciones naturales para la práctica de la agricultura de autoconsumo, e incluso de exportación en el caso de La Palma, han registrado, con anterioridad a los años cuarenta, unas tasas de crecimiento globalmente más elevadas que las de éstas, aunque inferiores a las de Tenerife y Gran Canaria en el mismo periodo. Por el contrario, en la etapa reciente, las periféricas orientales han experimentado un fuerte impulso demográfico, sobre todo a partir de los años setenta, con tasas superiores al 3 por 100, como consecuencia del desarrollo turístico. En cambio, las periféricas occidentales, marginadas en buena medida del sector turístico, se han visto afectadas por una intensa corriente migratoria, dirigida a Venezuela y a la isla de Tenerife, que ha reducido incluso sus efectivos demográficos en los casos de La Gomera y El Hierro. Sólo La Palma, con la tercera parte de la agricultura platanera de la región y un intenso pasado emigratorio, ha registrado un pequeño crecimiento poblacional en las dos últimas décadas, aunque en los años sesenta experimentó incluso una reducción de efectivos demográficos. Dentro del grupo de las orientales, destaca el caso de Lanzarote, que ha mantenido tasas superiores al 1 por 100 a lo largo de todo este siglo, a excepción de los años veinte, combinando elevada emigración y altas tasas de natalidad, merced a la actividad pesquera y al original sistema agrícola de los enarenados, que permite obtener cosechas con medias pluviométricas similares a las de los desiertos.

Sin embargo, un fenómeno común al conjunto de las periféricas, repetición a su vez de lo que ocurre en las islas centrales a otra escala, es el de la polarización demográfica en torno a las capitales insulares, que concentran un porcentaje cada vez más elevado de los habitantes de sus respectivas islas a causa del crecimiento del tráfico comercial, con el consiguiente aumento de la dependencia del exterior por lo que se refiere a los servicios y a la Administración. Todo ello repercute en sus índices de crecimiento demográfico, que se sitúan por encima de la media insular, ganando incluso población en islas que, como La Gomera, han perdido efectivos, censo tras censo, en la etapa reciente.

Por otra parte, se ha dado en el pasado un contraste parecido a los anteriores en las islas con mayor relieve, sobre todo en las centrales, entre el poblamiento y las evoluciones demográficas de las vertientes septentrionales, expuestas al soplo húmedo del alisio, y de las áridas zonas meridionales, a cubierto de este flujo benefactor. Las primeras, por sus mejores condiciones para la actividad agrícola, han experimentado un proceso de ocupación territorial mucho más intenso que las segundas, con las consiguientes repercusiones sobre la dinámica de la población de ambas áreas: mayores índices de crecimiento demográfico en la vertiente del Norte, en comparación con los del Sur, y tasas de emigración más elevadas en este último ámbito en relación con las del anterior. Pero este esquema simple para justificar las diferencias espaciales en el crecimiento de la población se ha roto con la introducción del turismo en ciertos municipios de las zonas meridionales de las islas de Tenerife y Gran Canaria, y también con el intenso desarrollo comercial y portuario que ha propiciado la evolución reciente de la economía canaria. Ambos hechos han polarizado el crecimiento de la población en las últimas décadas entre las zonas turísticas y las capitales insulares y sus respectivas áreas metropolitanas, disminuyendo el empuje, e incluso estancándose, el resto de los municipios. Esto ha supuesto un desplazamiento del dinamismo económico y demográfico del Norte hacia el Sur en las islas centrales, aunque no ha afectado a todos los municipios meridionales.

## II. LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA POBLACIÓN

La población de Canarias, en la actualidad, presenta una distribución espacial enormemente contrastada, puesto que las islas de Tenerife y Gran Canaria reúnen nada menos que el 86 por 100 de los efectivos humanos de la región en sólo el 48 por 100 del territorio. Pero es que, incluso en dichas islas, más de la mitad de sus habitantes se agrupan en las capitales insulares, y muchos más en sus áreas metropolitanas, en apenas la quinta parte de la superficie de sus respectivos territorios. De la misma manera, en las islas periféricas la población se concentra en torno a las capitales (cuadro número 3). Además, en las islas de relieve destacado se contraponen, desde el pasado, un Norte intensamente poblado a un Sur con escasa población e importantes áreas despobladas, que se han mantenido hasta el presente, a pesar de la irrupción reciente del fenómeno turístico y del crecimiento urbano que lleva implícito, que sólo ha modificado moderadamente el reparto tradicional de los habitantes en el espacio. La actual división administrativa del territorio insular tiene mucho que ver con ese reparto poblacional del pasado, siendo, a grandes rasgos, el tamaño de los municipios función inversa de su densidad de población, al menos en el momento de creación de estas entidades, por lo que, dentro de cada isla, los de ubicación meridional tienen mayor superficie que los de la vertiente norteña. En consecuencia, la mayor parte de la población del Archipiélago se asienta en la actualidad en una «pequeña» porción de éste que alcanza densidades demográficas elevadas y presenta un importante impacto territorial, además de los problemas derivados de las deficientes infraestructuras urbanas, de la limitación de los servicios y del notable porcentaje de desempleados característicos de las ciudades canarias.

Ese reparto desigual de los efectivos demográficos de las Islas se debe a la irregular distribución de recursos agrológicos que presenta el Archipiélago, lo que ha configurado un modelo de ocupación territorial que se ha mantenido casi inalterable durante siglos, experimentando modificaciones importantes sólo en la etapa moderna, como consecuencia del desarrollo tecnológico y del cambio de papel de Canarias en el mercado internacional. Por tanto, el *desequilibrio espacial* de la población canaria (Burriel, 1981) no es un hecho reciente, relacionado con las transformaciones socio-económicas que se producen a partir de los años sesenta, sino que tiene su origen en el pasado y hunde sus raíces en los condicionamientos naturales. La variación reciente de la economía canaria hacia actividades terciarias, localizadas fuera de las áreas rurales tradicionales en la mayoría de los casos, y el incremento del tráfico comercial, con el desarrollo de las ciudades portuarias, no ha hecho más que acentuar las disparidades preexistentes.

La expansión de la agricultura comercial desde finales del siglo pasado y el desarrollo reciente del turismo y los servicios han provocado un *descenso* del poblamiento de las medianías a las zonas bajas en las islas centrales, acelerándose los procesos de concentración

demográfica en torno a las capitales insulares a partir de los años cincuenta. Debido a ello, en la actualidad, las dos terceras partes de la población canaria residen por debajo de la cota de los 200 metros, en la denominada *zona de costa*, lugar de asiento de los cultivos termófilos y del desarrollo turístico reciente. En las islas orientales, esa proporción supera el 80 por 100, por su escaso relieve en el caso de Lanzarote y Fuerteventura, y por el importante peso relativo de la ciudad de Las Palmas en el de Gran Canaria. Pero en las Canarias Occidentales la proporción es menor, debido a la entidad del relieve. En Tenerife, sólo la mitad de los efectivos demográficos viven por debajo de dicha curva de nivel, y el porcentaje es mucho menor en las periféricas occidentales. Entre los 200 y los 500 metros, en el límite superior de la zona costera, se sitúa la cuarta parte de la población de la región, pero la proporción supera el 40 por 100 en las Canarias Occidentales. Entre los 500 y 1.000 metros de altitud, en la *zona de medianías*, sólo reside el 13 por 100 de la población canaria, aunque la proporción se acerca a la mitad de los habitantes en el caso de El Hierro. En cambio, por encima de los 1.000 metros, en la *zona de cumbre*, apenas vive uno de cada 100 canarios.

En conclusión, la disminución de la dependencia alimentaria de la agricultura de autoconsumo, por una parte, y el desarrollo de actividades nuevas, como la agricultura de exportación, el comercio y el turismo, por otra, han modificado la distribución espacial y altitudinal de la población de las Islas en la etapa reciente, produciéndose un descenso en altura del poblamiento y una progresiva concentración en las capitales insulares y en las zonas bajas, incrementándose el peso demográfico de las vertientes de sotavento a partir de los años setenta, en contraposición con las más pobladas de barlovento. Sin embargo, aún es evidente la huella de los condicionantes agroclimáticos en la génesis del poblamiento y en el reparto actual de la población de Canarias.

## III. DINÁMICA NATURAL Y TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA

El proceso de cambio demográfico de las pautas tradicionales a las modernas comienza en Canarias, según las fuentes disponibles, a finales del siglo pasado, con la disminución de la mortalidad, al igual que ocurre en el conjunto del Estado, pero el descenso de la natalidad, que se inicia poco después, es lento y se prolonga a lo largo de todo el siglo XX, precipitándose la caída de los índices a partir de los años setenta (cuadro número 4 y gráfico 2). Este modelo de transición demográfica da lugar al mantenimiento durante décadas de un elevado crecimiento vegetativo, con tasas comprendidas entre el 15 y el 20 por 1.000, a causa de la importante diferencia existente entre nacimientos y defunciones, probablemente desde el principio de la misma hasta la década de los ochenta. La inseguridad de los índices de crecimiento en las primeras décadas del citado proceso se debe al subregistro de las defunciones en esa etapa, lo que sitúa a la mortalidad en

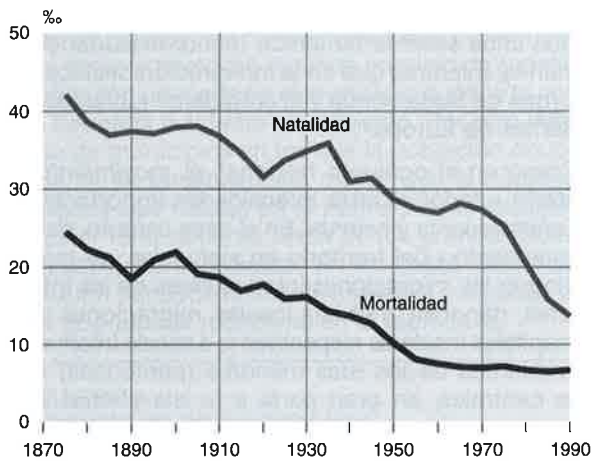


**CUADRO N.º 4**  
**EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE NATALIDAD Y MORTALIDAD**

|                 | CANARIAS OCCIDENTALES |            | CANARIAS ORIENTALES |            | ISLAS CANARIAS |            |
|-----------------|-----------------------|------------|---------------------|------------|----------------|------------|
|                 | Natalidad             | Mortalidad | Natalidad           | Mortalidad | Natalidad      | Mortalidad |
| 1941-1945 ..... | 28,2                  | 11,9       | 34,9                | 13,7       | 31,4           | 12,7       |
| 1946-1950 ..... | 25,5                  | 9,8        | 32,3                | 10,7       | 28,7           | 10,2       |
| 1951-1955 ..... | 25,1                  | 8,1        | 30,0                | 8,2        | 27,4*          | 8,1        |
| 1956-1960 ..... | 24,6                  | 7,4        | 29,4                | 7,6        | 26,9           | 7,5        |
| 1961-1965 ..... | 25,3                  | 7,1        | 31,4                | 7,2        | 28,2           | 7,1        |
| 1966-1970 ..... | 23,9                  | 6,9        | 30,8                | 7,2        | 27,3           | 7,0        |
| 1971-1975 ..... | 23,3                  | 7,2        | 27,3                | 7,2        | 25,3           | 7,2        |
| 1976-1980 ..... | 19,8                  | 7,0        | 20,9                | 6,4        | 20,4           | 6,7        |
| 1981-1985 ..... | 15,2                  | 6,9        | 16,4                | 6,2        | 15,8           | 6,5        |
| 1986-1990 ..... | 12,5                  | 6,9        | 14,6                | 6,6        | 13,6           | 6,7        |

Fuente: INE.

**GRAFICO 2**  
**TRANSICION DEMOGRAFICA EN CANARIAS**



unos niveles increíblemente bajos, que no han podido ser justificados con argumentos sólidos. Los saldos vegetativos más elevados se registran en los años sesenta, que coinciden con el último *baby boom* y unas bajas tasas de mortalidad. La consecuencia de este prolongado empuje natural ha sido el importante crecimiento de la población canaria durante el período de la transición demográfica, que apenas ha sido matizado por la emigración a escala general, aunque las diferencias insulares, e incluso comarcales, sean destacadas.

El descenso de las tasas de mortalidad es continuado desde los años noventa del siglo pasado hasta prácticamente la actualidad, aunque la disminución posterior a la década de los cincuenta sea pequeña (del 7,1 al 6,5 por 1.000). Pero se produce, a pesar del incremento del índice de envejecimiento que experimenta la población en las últimas décadas, a causa de la reducción de la natalidad y del alargamiento de la esperanza de vida, lo que refleja las mejoras recientes en el sistema sanitario y el aumento del nivel de vida. De todos modos, el bajo valor de las tasas de mortalidad de las Islas en la etapa reciente, en relación con la media nacional, se debe a la juventud demográfica de la población

canaria, contrariamente a lo que ocurre con los índices de las islas periféricas occidentales, que superan la media regional a causa del elevado grado de envejecimiento de sus poblaciones. De todos modos, si se corrige en todos los casos el efecto de la estructura, las tasas canarias no difieren significativamente de unas islas a otras, situándose ligeramente por encima de las españolas en este momento, lo que se refleja, asimismo, en la esperanza de vida del Archipiélago, que es de unos 76 años.

Pero el intenso dinamismo natural de la población canaria se debe fundamentalmente al comportamiento natalista de la región, que mantiene unos índices superiores a la media española a lo largo de toda la etapa moderna de la demografía, aunque las diferencias tienden a desaparecer en los últimos años, en un proceso de «convergencia» que afecta a todas las variables demográficas. Los factores explicativos de la «conducta» natalista están en la base misma de la sociedad agraria tradicional. Por ello, las transformaciones económicas que experimenta el Archipiélago a lo largo del siglo XX, y en especial a partir de los años sesenta, con la terciarización de la actividad y el intenso proceso de urbanización, producen importantes mutaciones sociales, que llevan a la progresiva adopción de pautas malthusianas, con la consiguiente reducción de la fecundidad. El índice sintético que mide esta variable es de 4,6 hijos por mujer en 1940, y en cambio no supera el 1,5 en la actualidad.

En el descenso de las tasas han desempeñado también un importante papel las *crisis de natalidad*, que han actuado como hitos en la reducción de la natalidad, y sobre todo la emigración, que ha limitado el número de parejas y la vida fecunda de éstas a causa de la ruptura de la convivencia, reduciendo, por tanto, la descendencia final de la mujer. Este último fenómeno justifica las diferencias existentes en la dinámica de la natalidad, y en el valor de las tasas, entre las Canarias occidentales y las orientales. En las primeras, los índices descienden antes que en las segundas, limitando el impulso vegetativo e incrementando el grado de envejecimiento de la población. Pero, en ambos casos, los procesos de cambio se aceleran a partir de los años setenta, con la caída de la fecundidad por debajo del

índice de reemplazamiento y la confluencia de las tasas de ambas provincias canarias. Con ello, la transición demográfica del Archipiélago tal vez se acerque a su fin.

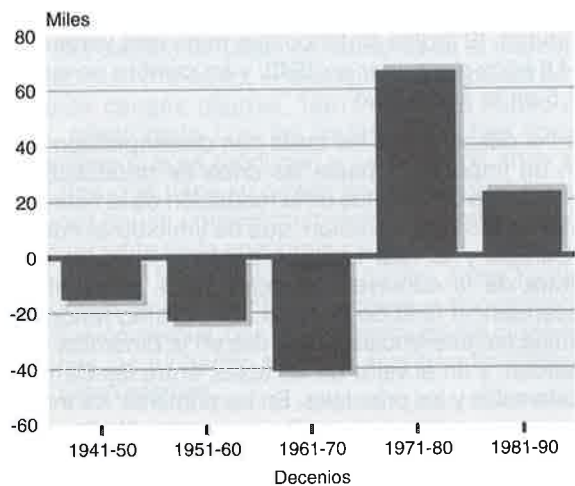
#### IV. EL MODELO MIGRATORIO

El *movimiento migratorio exterior* de las Islas ha experimentado un cambio importante en las últimas décadas, dejando de ser una región de tradición emigratoria y convirtiéndose en una de inmigración neta moderada (gráfico 3). Mientras que los flujos emigratorios del pasado se habían dirigido en su mayor parte a Cuba y Venezuela, la inmigración, que alcanzó en los años ochenta un promedio de más de 1.500 personas anuales, tiene procedencias más diversificadas:

- Existe una corriente inmigratoria estable desde los demás países europeos (básicamente del Norte de Europa). Esta inmigración se caracteriza por su elevado grado de envejecimiento, tratándose, en la mayoría de los casos, de migraciones permanentes de retiro. Por lo tanto, son claramente los factores residenciales (clima, paisaje, calidad y coste de vida) los que explican estos movimientos. Sus efectos económicos se centran, más que en el mercado laboral, en los mercados de suelo y vivienda. Sin embargo, también se da un cierto porcentaje de inmigraciones europeas por motivos laborales en ciertos segmentos del mercado de trabajo (sector turístico y actividades relacionadas con este sector).

- La inmigración procedente de la España continental es, en su mayor parte, una migración profesional, caracterizada por menores índices de envejecimiento, así como por niveles educativos y tasas de actividad relativamente elevados (en gran parte, se trata de empleos en el sector terciario). Un porcentaje significativo de estos migrantes laborales vuelve después de algunos años a la Península (migración temporal).

GRAFICO 3  
SALDOS MIGRATORIOS EN CANARIAS



Fuente: INE; ISTAC; elaboración propia.

- Del continente sudamericano procede una parte importante de las inmigraciones actuales. En un porcentaje elevado, se trata de retornos de emigrantes canarios y de su descendencia. Este flujo inmigratorio registra altas tasas de actividad y un índice de envejecimiento relativamente bajo. La Comunidad Autónoma presta servicios específicos a los retornados con el fin de facilitar su integración laboral y social.

- Las inmigraciones procedentes de Asia y África, de menor importancia cuantitativa, también están motivadas por factores laborales, destacando la importancia económica de la comunidad hindú en el sector comercial de las dos capitales provinciales. La procedencia africana, fomentada por la cercanía geográfica, tiene un papel importante en la inmigración ilegal. En este sentido, los datos censales infraestiman claramente la importancia cuantitativa de este flujo.

En resumen, la intensidad migratoria exterior tiene una dinámica similar a la del conjunto nacional, observándose ciertas diferencias en el perfil de destinos y procedencias. La emigración a otros países europeos en los años sesenta ha tenido menor importancia en Canarias, mientras que en la inmigración destacan los retornos de Sudamérica y la entrada de jubilados procedentes de Europa.

Como en el conjunto nacional, el *movimiento migratorio interior* alcanza intensidades importantes en los años sesenta y setenta. En el caso canario, dada la fragmentación del territorio en siete islas, se pueden distinguir las migraciones interinsulares de las intrain-sulares, dándose, a escala insular, migraciones hacia las capitales insulares respectivas y, a escala interinsular, movimientos de las islas menores (periféricas) a las islas centrales, en gran parte a la isla central de la misma provincia.

Durante los años ochenta, la intensidad de las migraciones centrípetas disminuye, y las islas menores orientales (Fuerteventura y Lanzarote) pasan a tener saldos migratorios positivos (debido al *boom* turístico tardío en estas islas), mientras que las islas menores occidentales siguen con saldos negativos, aunque de menor intensidad. En la matriz de las migraciones interinsulares (cuadro n.º 5), se observa que los principales flujos se establecen entre las islas de Gran Canaria y Tenerife, seguidos por las migraciones de Gran Canaria hacia Fuerteventura y Lanzarote. Las islas que pierden población en este proceso son Gran Canaria, La Palma y La Gomera.

Las actuales migraciones intrain-sulares se caracterizan, en buena parte, por la tendencia hacia la suburbanización, observada claramente en las capitales provinciales y sus municipios vecinos. Como es de esperar, este proceso se articula en el espacio a través de la accesibilidad al ámbito urbano, dándose fuertes crecimientos de la población en aquellas zonas que cuentan con un rápido y cómodo acceso a las grandes ciudades.

La elevada accesibilidad intrain-sular facilita la separación entre el lugar de trabajo y el lugar de residencia, contando los principales núcleos con una población ocupada que reside, en un buen grado, fuera del mu-

**CUADRO N.º 5**  
**MIGRACIONES INTERINSULARES ENTRE 1981 Y 1991**

| ISLA DE PROCEDENCIA | ISLA DE DESTINO |               |              |              |            |              |            | Total         |
|---------------------|-----------------|---------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|---------------|
|                     | Lanzarote       | Fuerteventura | Gran Canaria | Tenerife     | La Gomera  | La Palma     | El Hierro  |               |
| Lanzarote .....     |                 | 273           | 1.352        | 584          | 15         | 154          | 11         | 2.389         |
| Fuerteventura ..... | 161             |               | 890          | 370          | 12         | 73           | 9          | 1.515         |
| Gran Canaria .....  | 3.081           | 3.235         |              | 3.586        | 79         | 526          | 123        | 10.630        |
| Tenerife .....      | 645             | 496           | 2.810        |              | 555        | 1.163        | 455        | 6.124         |
| La Gomera .....     | 14              | 14            | 72           | 2.056        |            | 34           | 11         | 2.201         |
| La Palma .....      | 291             | 77            | 417          | 2.816        | 35         |              | 68         | 3.704         |
| El Hierro .....     | 7               | 15            | 64           | 359          | 19         | 78           |            | 542           |
| <b>TOTAL .....</b>  | <b>4.199</b>    | <b>4.110</b>  | <b>5.605</b> | <b>9.771</b> | <b>715</b> | <b>2.028</b> | <b>677</b> | <b>27.105</b> |

Fuente: ISTAC. Censo de Población 1991. Elaboración propia.

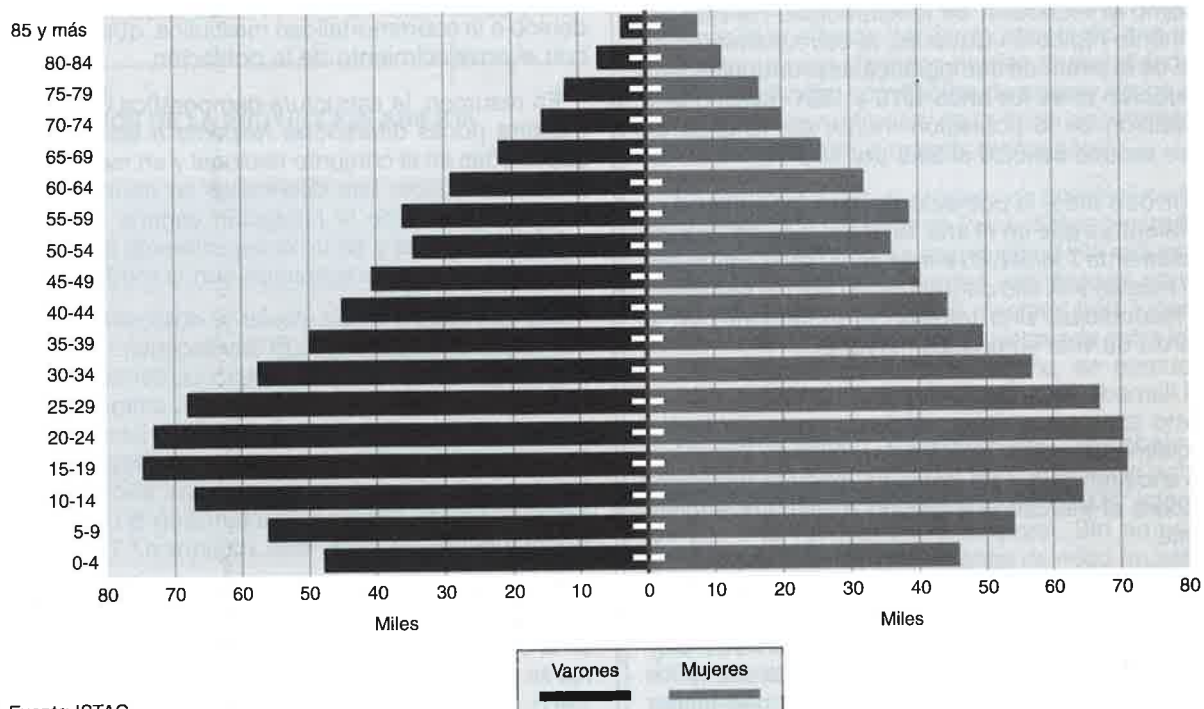
nicipio. Según datos del *Censo de Población* de 1991, en 19 de los 87 municipios canarios, la población ocupada residente es inferior a la que trabaja en el municipio. Se trata de los municipios con núcleos turísticos importantes, así como de aquellos que poseen la condición de albergar las capitales insulares y provinciales. En el caso extremo de algunos municipios turísticos, la población ocupada en el municipio duplica la población ocupada residente en el mismo. Por otro lado, el grupo de municipios en los que la población ocupada residente es sensiblemente mayor que el número de ocupados que trabaja en el municipio, se caracteriza por estar relativamente cerca de los grandes núcleos de la actividad económica. En los casos extremos, la población ocupada residente triplica la población ocupada que trabaja realmente en el municipio.

En resumen, las actuales migraciones interiores del Archipiélago se caracterizan por una menor intensidad de las migraciones permanentes de mayor distancia, adquiriendo un papel destacado las migraciones intramunicipales e intrainsulares. A diferencia de los años sesenta y setenta, este modelo tiende a una localización espacial relativamente estable de las principales actividades económicas.

#### V. LA ESTRUCTURA DEMOGRÁFICA

La estructura demográfica resultante de la dinámica de mortalidad, fecundidad y migraciones se suele analizar a través de las pirámides de población (gráfico 4) y de los indicadores estructurales (cuadro n.º 6). En el

**GRAFICO 4**  
**PIRAMIDE DE POBLACION 1991**



Fuente: ISTAC.

**CUADRO N.º 6**  
**EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN CANARIA**

| AÑO        | Índice de rejuvenecimiento | Índice de envejecimiento | Índice de dependencia | Índice de reemplazo |
|------------|----------------------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|
| 1940 ..... | 36,57                      | 5,64                     | 73,04                 | 29,18               |
| 1960 ..... | 32,40                      | 6,28                     | 64,40                 | 31,86               |
| 1970 ..... | 33,63                      | 6,88                     | 68,09                 | 41,16               |
| 1981 ..... | 30,62                      | 8,20                     | 63,45                 | 31,29               |
| 1991 ..... | 22,48                      | 9,52                     | 47,06                 | 41,89               |
| 2001 ..... | 17,80                      | 12,18                    | 42,82                 | 60,67               |
| 2011 ..... | 16,68                      | 14,25                    | 44,79                 | 91,07               |
| 2021 ..... | 13,93                      | 17,46                    | 45,75                 | 115,66              |

Fuente: ISTAC. Elaboración propia.

**CUADRO N.º 7**  
**ÍNDICES DE ENVEJECIMIENTO, POR ISLAS**

|                     | 1991  | 2001  | 2011  | 2021  |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
| Fuerteventura ..... | 6,57  | 8,16  | 9,71  | 14,04 |
| Lanzarote .....     | 7,34  | 9,22  | 11,67 | 15,87 |
| Gran Canaria .....  | 8,86  | 11,66 | 13,63 | 16,75 |
| Tenerife .....      | 9,76  | 12,53 | 14,68 | 17,67 |
| La Palma .....      | 14,27 | 16,03 | 16,60 | 18,11 |
| La Gomera .....     | 15,61 | 17,67 | 17,71 | 18,71 |
| El Hierro .....     | 18,63 | 19,59 | 18,42 | 19,08 |

Fuente: ISTAC. Elaboración propia.

caso canario, la estructura por sexo y edad se puede caracterizar por los siguientes aspectos:

- El descenso de la fecundidad iniciado en los años setenta produce un envejecimiento progresivo de la población, aunque ésta siga siendo relativamente joven en el contexto nacional.
- Como la reducción de la fecundidad ha sido especialmente rápida en Canarias, el estrechamiento de la base de la pirámide demográfica es pronunciado. La comparación entre los años 1970 y 1991 revela que la participación de la población menor de 15 años de edad se reduce del 33,6 al 22,5 por 100.
- Por otro lado, la población mayor incrementa su peso. Mientras que en el año 1970 de cada 100 personas, solamente 7 tenían 65 o más años, en la actualidad ya son más de 9. A ello contribuye no sólo la reducción de la fecundidad, sino también el incremento de la esperanza de vida en edades mayores.
- El llamado *baby boom* de los años 1955 a 1975 ha supuesto altas tasas de crecimiento en la población potencialmente activa durante los últimos decenios. En los años noventa, esta forma de «presión demográfica» sobre el mercado de trabajo disminuirá paulatinamente.
- Una consecuencia adicional se ve reflejada en la dinámica del índice de dependencia, que ha registrado en los años ochenta una reducción, debido a la incorporación del *baby boom* en el denominador del índice y la reducción del numerador a través de una menor fecundidad. En el futuro próximo, el envejecimiento

progresivo de la población producirá incrementos en el índice de dependencia (\*).

- El desequilibrio tradicional en la proporción de sexos, causado por emigraciones sostenidas con un elevado índice de varones, se ha convertido en el actual equilibrio de sexos. Es de esperar que dicha proporción vuelva a disminuir en el futuro, aunque en este caso debido a la sobremortalidad masculina, que se agudiza con el envejecimiento de la población.

En resumen, la estructura demográfica de Canarias muestra pocas diferencias respecto a las tendencias observadas en el conjunto nacional y en muchos otros países europeos. Las diferencias se centran en una mayor juventud de la población canaria durante las décadas pasadas y en un envejecimiento iniciado con cierto retraso en comparación con la media nacional.

Por otro lado, a escala insular se observan diferencias estructurales importantes. El envejecimiento de las poblaciones en las islas menores occidentales es más agudo, ya que sufrieron importantes emigraciones en el pasado, bien a ultramar o hacia las islas centrales. Por el contrario, las islas menores orientales experimentan un rejuvenecimiento en los años setenta y ochenta debido a las inmigraciones en el contexto del *boom* turístico en estas islas (cuadro n.º 7).

Respecto a la estructura familiar, se observan, en términos generales, los mismos fenómenos que se dan en el conjunto nacional. El tamaño medio de los hogares se reduce (de 3,9 personas en el año 1981 a 3,6 en 1991), aumentando sin embargo el tamaño de las familias con dos y más núcleos (de 6,6 a 6,8 personas

por hogar). La reducción global del tamaño de las familias se explica especialmente por el crecimiento de las familias pequeñas con uno o dos hijos (Instituto Canario de Estadística, 1994).

Además, se observa el fenómeno de la «familia colchón», que se caracteriza por la prolongada estancia de los hijos en el hogar paternal. La dificultad de los jóvenes a la hora de formar hogares independientes (sea por razones económicas o debido al período formativo prolongado) hace que disminuya el porcentaje de los jóvenes que son cabeza de hogar. Un 26 por 100 de los hogares canarios cuenta con un hijo de entre 25 y 29 años de edad.

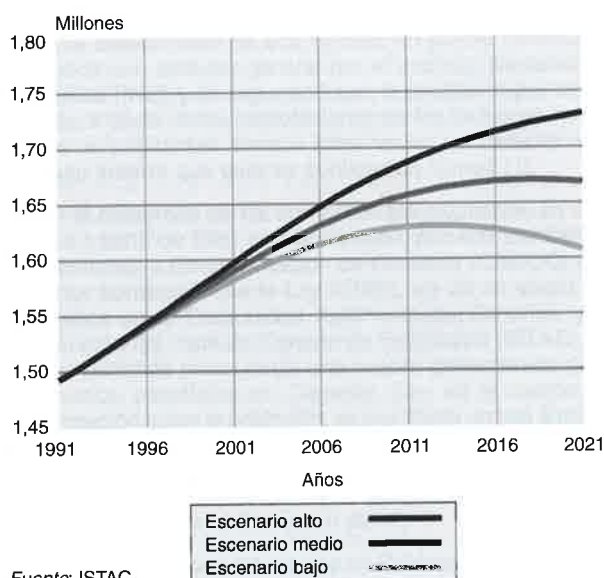
## VI. LA PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Según la proyección realizada por el Instituto Canario de Estadística, el crecimiento de la población canaria será más reducido en el futuro próximo (gráfico 5), y tendrá su origen, en buena parte, en unos saldos migratorios positivos. El crecimiento será mayor en las islas centrales de Tenerife y Gran Canaria, así como de Lanzarote y Fuerteventura. Las islas menores occidentales seguirán en una situación de estancamiento relativo.

Las cohortes amplias del *baby boom* producirán una recuperación temporal del número absoluto de nacimientos (*boomlet*), sin que esto pueda interpretarse como incremento en la fecundidad. En la mortalidad, los cambios esperados acercarán el perfil de la esperanza de vida por edad y sexo más hacia el modelo occidental de baja mortalidad.

El envejecimiento de la población canaria se acentuará, tal y como ocurre en el ámbito nacional, debido a los prolongados bajos niveles de fecundidad y mor-

GRAFICO 5  
ESCENARIOS DE LA PROYECCION ABIERTA



talidad. El grado de envejecimiento seguirá siendo mayor en las islas menores occidentales y en aquellas zonas rurales que no experimentan el fenómeno de suburbanización. Sin embargo, los incrementos en el grado de envejecimiento de las islas de La Gomera, La Palma y El Hierro serán menores, debido al pronunciado envejecimiento que ya registran en la actualidad (cuadro n.º 7).

## VII. IMPLICACIONES PARA LA ECONOMÍA

Los efectos económicos más «visibles» que producen las oscilaciones estructurales de la demografía se localizan en la demanda de ciertos servicios públicos (sistema educativo y servicios sanitarios) y en el mercado de trabajo (la dinámica demográfica es uno de los múltiples determinantes de la oferta de trabajo). En la actualidad, los principales cambios relevantes son los efectos económicos del *baby boom* y las consecuencias del progresivo envejecimiento de la población.

En primer lugar, el *baby boom* canario, integrado por las aproximadamente 550.000 personas nacidas entre los años 1955 y 1975, supone en el censo del año 1991 un 37 por 100 de la población. Estas cohortes amplias han pasado ya por las primeras fases del «ciclo de vida del consumidor», ampliando la demanda educativa en los años setenta y ochenta. Dicha ampliación no ha tenido efectos negativos en los niveles de escolarización, pero sí ha obligado a una rápida expansión del personal y del equipamiento físico en las enseñanzas, produciéndose ciertos problemas transitorios de masificación en los distintos escalones del sistema educativo.

En el mercado de trabajo, el efecto del *baby boom* se centra en mayores entradas en la población potencialmente activa durante los años setenta y ochenta. Los posibles efectos del comportamiento que pueden haber tenido los elevados niveles de natalidad en las tasas de actividad son difíciles de separar de los efectos económico-coyunturales de la crisis económica, que, igualmente, tiende a reducir dichas tasas.

En segundo lugar, el *proceso de envejecimiento* tendrá los efectos inversos en los distintos mercados. En los años noventa, ya se está iniciando la reducción de la demanda educativa en las enseñanzas primaria y secundaria. Sin embargo, el *boomlet* dará lugar a una recuperación temporal de esta demanda entre los años 1996 y 2006. A partir de este año, se reanudará la reducción.

De forma similar, en el mercado de trabajo se registrará una reducción de las entradas en la población potencialmente activa hasta el año 2007, interrumpida por una recuperación temporal. Sin embargo, la población de entre 16 y 65 años de edad muestra una dinámica positiva hasta la segunda década del siglo XXI, con lo que el efecto del envejecimiento demográfico en la oferta de trabajo se centrará básicamente en una reducción de las entradas en la población potencialmente activa, aumentando el índice de reemplazo de forma considerable.

El envejecimiento de la población tendrá efectos importantes en la dinámica y estructura de la demanda sanitaria. Los incrementos sustanciales en el número de personas mayores producirán no sólo una ampliación cuantitativa de la demanda (la morbilidad de las personas se incrementa con la edad), sino que también se dará una reorientación cualitativa, ya que las personas mayores son más propensas a enfermedades crónicas cuyo tratamiento contiene más elementos de gestión a largo plazo.

## CONCLUSIONES

Las principales conclusiones del análisis de la situación demográfica de Canarias son las siguientes:

1. Canarias comparte con el conjunto nacional una rápida reducción de la fecundidad a partir de los años setenta. Dicha reducción inicia un progresivo envejecimiento sobre la base de una población que destaca en el conjunto nacional todavía por su juventud. Además, ese proceso frena el crecimiento natural de tal forma que el futuro crecimiento de la población canaria dependerá, en buena medida, del movimiento migratorio.
2. La densidad demográfica del archipiélago canario casi triplica la densidad media en el conjunto nacional. La distribución espacial de la población está marcada por la fragmentación del territorio canario en siete espacios insulares, lo que ha implicado unas pronunciadas diferencias en las densidades demográficas de las distintas islas, aumentando a partir de los años setenta el peso demográfico de las islas centrales de Tenerife y Gran Canaria. En la década de los noventa, se da el fenómeno de suburbanización, ampliándose la población en aquellas zonas que tienen mayor acceso a las grandes ciudades.
3. En la actualidad, el movimiento migratorio en Canarias se caracteriza por una inmigración moderada pero sostenida, una disminución de las migraciones interinsulares e incrementos en los movimientos intrainsulares, que pueden implicar cambios de residencia. En este sentido, Canarias está en línea con los cambios generales que se suelen dar actualmente en las sociedades occidentales: la mayor intensidad de las migraciones de corta distancia.
4. La estructura demográfica de las Islas mantiene cierto diferencial de juventud respecto al conjunto nacional. Sin embargo, las diferencias interinsulares son considerables, contando las islas menores occidentales con elevados índices de envejecimiento debido a las fuertes emigraciones a las islas centrales durante las últimas décadas.
5. El futuro de la dinámica demográfica de Canarias estará marcado por menores tasas de crecimiento, una mayor importancia de los saldos migratorios en el crecimiento global restante, mejoras de reducido alcance cuantitativo en la mortalidad, un progresivo envejecimiento y la estabilización de los pesos demográficos de las distintas islas.

6. Las implicaciones económicas del cambio poblacional se centran en los efectos que ha tenido y está teniendo la última gran oscilación demográfica, el *baby boom*, en los distintos apartados de la demanda. En el futuro, dichas implicaciones se relacionarán, además, con el progresivo envejecimiento, que supone cambios importantes, especialmente para los servicios públicos y el mercado de trabajo.

## NOTA

(\*) El índice de dependencia se calcula dividiendo la suma de las personas menores de 15 y mayores de 65 años por número de personas entre 15 y 64 años. La reducción de la fecundidad produce, en primer lugar, una reducción de dicho índice, ya que las cohortes más amplias de años anteriores ingresan en el denominador del índice. En una segunda fase, el índice aumenta debido al envejecimiento de las cohortes amplias que empiezan a engrosar las filas de los jubilados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BURRIEL DE ORUETA, E. (1981), «La condición "periférica" de la economía de Canarias a la luz del análisis de su evolución demográfica», *Canarias ante el cambio*, Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias y Facultad de Económicas y Empresariales de la Universidad de La Laguna, págs. 259-294.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, J. L., y ZAPATA HERNÁNDEZ, V. M. (1992), «Los cambios recientes en la población de Canarias», *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Editorial Interinsular, Santa Cruz de Tenerife, páginas 23-54.
- INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA (1994), *Censo de población y viviendas canarias 1991. Las familias*.
- MARTÍN RUIZ, J. F. (1985), *Dinámica y estructura de la población de las Canarias Orientales (siglos XIX y XX)*, Excma. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas, Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 882 páginas.

# NOTAS SOBRE LA INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA CANARIA

Enrique Wood Guerra

*El problema de «medir lo inmedible» es importante una vez más, dado que tendemos a «torturar los datos» para poderlos tratar con nuestras técnicas y modelos rígidos, en vez de ajustar los modelos y las técnicas, pasadas de moda, a los datos que tenemos a mano.*

PETER NIJKAMP

## I. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA EN CANARIAS

El desarrollo del proceso autonómico ha supuesto para Canarias, en lo que a la estadística se refiere, la mejora de la información a partir del desarrollo de las competencias exclusivas en esta materia atribuidas en el artículo 29.17 del Estatuto de Autonomía.

En el campo de las estadísticas demográficas, éstos avances se han concretado en una mejora cuantitativa y cualitativa de la información procedente de las dos fuentes básicas que informan sobre la población: las operaciones censales sobre población y los registros administrativos de carácter demográfico.

Hasta el inicio de las actividades estadísticas de la Comunidad Autónoma, en 1985, la información demográfica pública procedía básicamente de dos fuentes; en primer término, la producida con carácter general por el Instituto Nacional de Estadística (INE), y en segundo lugar, la producida por algún Cabildo, a partir de las explotaciones de los padrones municipales de habitantes, aunque éstas tenían un carácter más para uso interno que para su publicación formal (1).

Con el desarrollo de las competencias exclusivas en esta materia a partir de 1985, con la creación, primero, del Centro de Estadística y Documentación de Canarias (CEDOC) y la posterior aprobación de la Ley 1/1991, de 28 de enero, de Estadística de la Comunidad Autónoma de Canarias, y la constitución del Instituto Canario de Estadística (ISTAC), se dan los primeros pasos hacia una mejora generalizada de la información estadística en Canarias que, en el campo de la información sobre la población, se manifiesta en tres ámbitos concretos referidos a las estadísticas básicas para el conocimiento de la población: los *censos de Población y Vivienda*, el *Padrón Municipal de Habitantes* y las estadísticas de *Movimiento Natural de la Población (MNP)*.

1) En relación con los *censos de Población y Vivienda de 1991*, los primeros que se realizan en esta etapa, el ISTAC

participó activamente mediante un convenio con el INE, al igual que otras diez comunidades autónomas, en los trabajos censales correspondientes a dicho año, lo que permitió disponer de los resultados estadísticos referidos a Canarias en un período muy corto de tiempo, ya que los primeros resultados salieron a la luz pública en mayo de 1992, un año después de la fecha oficial, que no real, de la terminación de los trabajos de campo, permitiendo además realizar un extenso plan de explotación que ha dado lugar a la edición de las publicaciones contenidas en el cuadro n.º 1, publicaciones que han aportado un amplio y variado volumen de datos demográficos inexistentes hasta entonces en Canarias.

Junto a estas publicaciones, cabe señalar la posibilidad de atender demandas de explotaciones específicas de datos censales a escala local, lo que ha posibilitado la realización de múltiples trabajos a partir de la consideración de la variable población a niveles donde anteriormente no era posible disponer de datos.

2) En cuanto al *Padrón Municipal de Habitantes (PMH)*, éste constituye un registro administrativo sobre la población tradicionalmente considerado de interés a efectos de su explotación estadística, condición que pierde a raíz de la sentencia del Tribunal Supremo de 16 de noviembre de 1988, que limita el contenido del *PMH* a los datos precisos para las relaciones jurídicas públicas, excluyendo la posibilidad de incorporar otros datos para fines distintos. No obstante, se han realizado diversas acciones encaminadas a su aprovechamiento estadístico y a su mejora como registro administrativo de la población, entre las que cabe señalar las siguientes:

A) Realización de la explotación estadística de la renovación del *PMH* correspondiente a 1986, mediante la laboriosa recopilación e integración de los padrones de los 87 municipios cartarios, contenidos entonces en los más variados soportes informáticos, ya que en dicha fecha seguía teniendo un amplio contenido estadístico.

B) Posteriormente, en 1991, y al coincidir la renovación del *PMH* con los censos generales de Población y Vivienda, éste pasó a un segundo término, en favor de la referida operación censal. No obstante, se mantuvo y amplió la participación del ISTAC mediante diversas acciones de promoción y coordinación, tales como la elaboración y financiación de una hoja padronal única para todos los municipios, la subvención parcial de los trabajos padronales, así como el apoyo técnico de carácter general a los ayuntamientos.

**CUADRO N.º 1**  
**PUBLICACIONES DEL CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDAS DE 1991, POR MES Y AÑO DE EDICIÓN**

| TÍTULO  | Mes       | Año  |
|---|-----------|------|
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Avance de resultados .....  | Mayo      | 1992 |
| Estructura por edad y sexo de la población canaria 1981/1986/1991 .....   | Mayo      | 1992 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. La Población. Características principales. Comunidad Autónoma e islas ..... | Marzo     | 1993 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. La Población. Características principales. Municipios .....                 | Marzo     | 1993 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. La Población. Resúmenes y Tablas simples .....                              | Marzo     | 1993 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Población extranjera .....  | Abril     | 1994 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Las Viviendas. Características principales .....                            | Abril     | 1994 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Población de 16 a 29 años. Características principales .....                | Mayo      | 1994 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Población de 65 y más años. Características principales .....               | Junio     | 1994 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Las Familias .....  | Noviembre | 1994 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Estratificación social .....  | Enero     | 1995 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. La Población: Distritos y secciones .....                                   | Febrero   | 1995 |
| Censo de Población y Viviendas Canarias 1991. Zonas de salud .....  | Mayo      | 1995 |

C) Actualmente, y en relación al *PMH*, se continúa profundizando en esta línea de colaboración, que se concreta en la práctica en diversas medidas de coordinación y apoyo a los ayuntamientos en esta materia, las más significativas de las cuales se señalan a continuación:

a) Promoción de un programa informático de gestión del *PMH*, dirigido a facilitar tanto la gestión local del Padrón como la posterior integración de los padrones de los distintos ayuntamientos y su explotación estadística.

b) Apoyo técnico y asesoramiento a las corporaciones locales en materia de *PMH*.

c) Preparación de diversos proyectos normativos de próxima aparición tendentes a normalizar en el ámbito de la Comunidad Autónoma la gestión del *PMH*, gestión que presenta notables diferencias según los municipios y los recursos disponibles; de entre éstos, podemos señalar las siguientes: registro de entidades y núcleos, registro de calles, normalización de códigos, así como diversas circulares de recomendación a los ayuntamientos en materia padronal.

Todo ello orientado a facilitar el desarrollo de un *sistema integrado de gestión padronal* que permita disponer de una base de información demográfica indispensable para el diseño de operaciones estadísticas relacionadas con la población y de las que un padrón completo, fiable y actualizado constituye una pieza fundamental tanto para los diseños muestrales, como para las operaciones censales.

Asimismo, permitirá la creación de un *Padrón Autónomo de Habitantes* que, integrando toda la información de los *PMH*, constituya un instrumento para la relación de la Administración de la Comunidad Autónoma con el conjunto de sus ciudadanos, de modo similar a lo que ocurre a escala local.

3) Por último, en lo referente a las estadísticas de *Movimiento Natural de la Población (MNP)*, constituida por las de nacimientos, matrimonios y defunciones, en Canarias éstas han venido siendo elaboradas y difundidas por el INE a partir de la explotación estadística de los registros administrativos correspondientes (registros civiles) con un retraso crónico de unos dos años en relación al período de referencia, lo que las convertía en auténticas piezas de «arqueología estadística» para todos aquellos fines en que la actualidad de los datos es indispensable.

Ante la imposibilidad de superar esta situación, se ha procedido por el ISTAC a abordar inicialmente la realización de una operación estadística propia destinada a obtener las estadísticas correspondientes a las defunciones a partir de un circuito alternativo al tradicional, aunque sin desecharlo en su totalidad. Dicho circuito se basa fundamentalmente en la información facilitada por las empresas del sector; es decir, las empresas funerarias, que se contrasta con las inscripciones en los registros civiles, con lo que se ha conseguido reducir el retraso, pasando éste de los dos años, con el que venía siendo publicada por el INE, a los dos meses actuales, quedando aún pendientes de abordar las restantes estadísticas de *MNP* (nacimiento y matrimonios), que continúan en la situación descrita en el párrafo anterior.

Por último, y como fruto de la intensificación de los trabajos estadísticos de carácter demográfico y del correspondiente aumento de la información estadística disponible, se ha avanzado en el campo de las proyecciones, disponiéndose actualmente de un primer trabajo sobre proyecciones de población de Canarias a escala insular, escala ésta no considerada anteriormente por el INE en razón de sus propios fines de interés estatal, que no precisaban llegar a dicho ámbito.

Esta línea de trabajo, que se continúa desarrollando, permitirá disponer de proyecciones de población vinculándola a los aspectos más significativos del devenir socioeconómico de la Comunidad Autónoma, tales como el mercado de trabajo, la demanda de servicios sociales, servicios educativos etcétera (2).

Resumiendo lo expuesto, cabe afirmar que a lo largo de la última década la información estadística de carácter demográfico referido a Canarias ha sufrido una profunda y positiva transformación a partir de los trabajos realizados por el ISTAC, ya directamente o en colaboración con el INE y/o con las corporaciones locales, lo que ha permitido abordar el estudio de múltiples áreas de interés, referidas a la población, imposibles de estudiar con anterioridad por la carencia o gran dificultad de obtener los datos precisos.

Cabe señalar también el hecho, cada vez más común en los institutos de estadística, de la tendencia de promover la utilización de la información mediante la realización de explotaciones específicas de los datos para atender demandas que los datos contenidos en las publicaciones no satisfacen; ello ha favorecido en nuestro caso un mayor uso de los datos censales.



No obstante, y a pesar de todo lo expuesto, la situación requiere aún continuidad y esfuerzos adicionales dirigidos a completar la información y crear un auténtico *sistema integrado de gestión e información demográfica* que permita tanto disponer de una eficaz herramienta de gestión de la población como obtener información estadística acorde con las demandas sociales en esta materia.

## II. PERSPECTIVAS DE LA INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA EN CANARIAS

A pesar de los importantes avances logrados en los últimos diez años en el campo de la información demográfica en la Comunidad Autónoma de Canarias, expuestos anteriormente, es aún mucho lo que queda por hacer en aras a mejorar en cuanto a calidad, disponibilidad, fiabilidad y plazos, la información de carácter demográfico, sea ésta estadística o de carácter administrativo, de tal manera que pueda constituirse un auténtico *sistema integrado de gestión e información demográfica* que integre todos aquellos registros administrativos vinculados con la población, como base para la obtención tanto de un sistema de gestión de la población más eficaz y eficiente que el actual como de información estadística sobre la población con carácter permanente; en esta línea se plantean las siguientes propuestas, algunas de las cuales constituyen ya proyectos de trabajo del ISTAC.

1) La necesidad de transformar el marco legal, tanto de la actividad estadística como aquel que regula el *Padrón Municipal de Habitantes (PMH)*, en el sentido de transferir a la Comunidad Autónoma competencias y medios relacionados con la gestión de los instrumentos estadísticos y los registros administrativos sobre la población; ya que ha quedado más que evidenciado que en materia estadística, como en otras muchas, la proximidad al territorio y a los gestores directos, junto con la gestión coordinada a escala de la Comunidad Autónoma, constituye un elemento básico para la elaboración de estadísticas de calidad, y en especial en condiciones de insularidad, que de una parte implican problemas muy específicos, y de otra minimizan los problemas de movilidad que puedan darse en territorios continentales (3).

En este sentido, cabe señalar que la estadística oficial, y en concreto el INE, ha constituido una de las áreas de la Administración General del Estado que ha conseguido pasar de puntillas por el proceso autonómico, sin verse afectada por transferencia alguna, ni de competencias ni de recursos, a las comunidades autónomas; ello se debe, probablemente, más al desconocimiento a nivel político sobre las características de esta actividad pública que a la imposibilidad técnica —inexistente en nuestra opinión— de proceder a articular un sistema estadístico público con un mayor peso y participación de las comunidades autónomas.

2) En este mismo orden legislativo se encuentra la reforma de la legislación referente al *PMH*, recogida en la Ley de Bases de Régimen Local y en el Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales, en el sentido de propiciar una participación más activa de las comunidades autónomas en la gestión del referido Padrón, en su respectivo ámbito territorial.

3) La creación de un *Padrón Autonómico de Habitantes* de la Comunidad Autónoma, que sirva de registro administrativo a efectos de las relaciones de la Administración de la Comunidad Autónoma con sus ciudadanos, de manera similar a lo que es el Padrón en el ámbito local.

4) La creación de un registro especial de emigrantes canarios en el exterior, ya sea a partir del proyecto del INE del padrón especial de residentes ausentes en el extranjero, o

mediante la creación de un registro administrativo específico, con objeto de atender las demandas sociales existentes sobre este asunto.

5) Desarrollo del módulo correspondiente a población en el *Sistema de Información Geográfica Referencial (SIGR)* asociado al Plan Cartográfico de Canarias, actualmente en fase de diseño.

6) Todo ello en la línea de instaurar, en su momento, el *Registro Continuo de Población*, o *Padrón abierto*, según otra terminología, en la vía planteada por la FEMP y asumida por el INE, de proceder a la superación de las renovaciones del *PMH*, evitándose el impropio esfuerzo de recogida y tratamiento de datos que se viene haciendo cada cinco años, y que responde a condiciones organizativas y tecnológicas de épocas ya pasadas.

7) Realización de una operación estadística censal, de carácter sociodemográfico, propia de la Comunidad Autónoma, asociada a la previsiblemente última renovación padrónal correspondiente a 1996, al objeto de actualizar y completar las series de información demográfica. Esta operación estadística vendría, de una parte, a rellenar el hueco de información que por motivos de la sentencia judicial anteriormente indicada se producirá al no incorporar el *Padrón de 1996* variables estadísticas, y de otra, significa un paso importante en la línea del desarrollo de la información estadística demográfica en la Comunidad Autónoma, al ser una operación estadística de su exclusiva competencia, y sobre la que, por tanto, puede incluir las variables de su exclusivo interés.

Con todo ello, se posibilitaría la constitución de las bases para permitir tanto una gestión actualizada y eficaz de la población como la obtención de datos estadísticos sobre la misma con las características técnicas indicadas al inicio, completando así en algo más de una década el proceso de desarrollo de la información estadística de carácter demográfico en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias.

## III. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA POBLACIÓN A PARTIR DE LOS DATOS DEMOGRÁFICOS BÁSICOS

Canarias —con una superficie prácticamente idéntica a la de la provincia de Cádiz (7.440 Km<sup>2</sup>), lo que supone únicamente 7 Km<sup>2</sup> menos que Canarias) y una población de hecho similar a la de la provincia de Sevilla (1.638.218 habitantes, Censo 91, lo que supone 577 habitantes de hecho más que Canarias)— presenta una serie de características y diferencias internas notables desde la perspectiva demográfica, ello da lugar a plantear algunas consideraciones básicas que creemos, no obstante, de interés resaltar.

Con objeto de dar cuenta de los parámetros demográficos básicos de Canarias en su conjunto, y de las islas en particular, se acompaña el cuadro n.º 2, elaborado a partir de los datos disponibles en las publicaciones procedentes de la explotación censal de 1991; a partir de dichos datos, pueden observarse las notables diferencias existentes entre las distintas islas, de las que cabe destacar como compendio el dato de la densidad, ya que a partir de su valor medio de 200 habitantes/Km<sup>2</sup> se dan grandes diferencias. Así, entre la isla de menor densidad (El Hierro, 27 habitantes/Km<sup>2</sup>) y la de mayor densidad (Gran Canaria, 427 habitantes/Km<sup>2</sup>) existe una diferencia de 400 habitantes/Km<sup>2</sup>, lo que, proyectado para el conjunto del Archipiélago, significaría que en el primer caso la población total sería de unos 200.000 habitantes y en el segundo caso superaría los 3.000.000. Teniendo en cuenta que la densidad de población refleja las estructuras económicas y demográficas existentes, entendidas éstas en un sentido amplio, y no limitada

**CUADRO N.º 2**  
**CANARIAS, CUADRO DEMOGRÁFICO BÁSICO (1991)**

| VARIABLES   | CANARIAS  |        | LANZAROTE |       | FUERTEVENTURA |       | GRAN CANARIA |        |
|---|-----------|--------|-----------|-------|---------------|-------|--------------|--------|
|   | VA        | %      | VA        | %     | VA            | %     | VA           | %      |
| <b>1. Superficie (Km<sup>2</sup>)</b> .....                                   | 7.446,6   | 100,00 | 845,9     | 11,36 | 1.659,7       | 22,29 | 1.560,1      | 20,95  |
| <b>2. Población total (Dcho.)</b>   |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — 1981 .....  | 1.367.646 | 100,00 | 50.721    | 3,71  | 27.104        | 1,98  | 630.937      | 46,13  |
| — 1986 .....  | 1.466.391 | 100,00 | 56.901    | 3,88  | 31.892        | 2,17  | 662.476      | 45,18  |
| — 1991 .....  | 1.493.784 | 100,00 | 64.991    | 4,35  | 36.908        | 2,47  | 666.150      | 44,59  |
| <b>3. Densidad de población</b> .....   | 200,60    | 100,00 | 76,83     | 38,30 | 22,23         | 11,08 | 426,99       | 212,86 |
| <b>4. Grupos de edades (años)</b>   |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — 0-29 .....  | 759.597   | 50,85  | 35.295    | 54,37 | 21.362        | 57,88 | 345.517      | 51,87  |
| — 30-64 .....   | 592.159   | 39,64  | 24.876    | 38,32 | 13.130        | 35,57 | 261.744      | 39,29  |
| — 65 y más .....  | 142.028   | 9,51   | 4.740     | 7,30  | 2.416         | 6,55  | 58.889       | 8,84   |
| <b>5. Estudios realizados</b><br>(Población de derecho de 10 y más años)      |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — Analfabetos .....   | 55.085    | 4,27   | 1.955     | 3,55  | 1.026         | 3,36  | 22.138       | 3,85   |
| — Sin estudios .....  | 296.587   | 22,97  | 11.297    | 20,50 | 7.315         | 23,95 | 121.237      | 21,09  |
| — Con estudios (todos los niveles) .....                                      | 939.569   | 72,76  | 41.867    | 75,96 | 22.201        | 72,69 | 431.529      | 75,06  |
| <b>6. Relación con la actividad económica</b><br>(Población mayor de 16 años) |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — Activos .....   | 590.798   | 52,63  | 27.443    | 57,85 | 16.795        | 64,89 | 262.800      | 52,59  |
| — Inactivos .....   | 531.771   | 47,37  | 19.999    | 42,15 | 9.089         | 35,11 | 236.941      | 47,41  |
| <b>7. Lugar de nacimiento</b>   |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — Canarias .....  | 1.330.001 | 89,04  | 55.163    | 84,98 | 29.673        | 80,40 | 602.624      | 90,46  |
| — Otras CCAA .....  | 102.260   | 6,85   | 7.395     | 11,39 | 5.798         | 15,71 | 44.860       | 6,73   |
| — Extranjero .....  | 61.523    | 4,12   | 2.353     | 3,62  | 1.437         | 3,89  | 18.666       | 2,80   |
| <b>8. Estratificación socioprofesional</b>                                    |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — Alto .....  | 15.110    | 1,00   | 636       | 0,95  | 493           | 1,35  | 6.917        | 1,03   |
| — Medio alto .....  | 119.067   | 7,89   | 5.396     | 8,10  | 2.544         | 6,97  | 48.145       | 7,18   |
| — Medio .....   | 320.134   | 21,21  | 16.712    | 25,08 | 8.814         | 24,15 | 136.897      | 20,42  |
| — Medio bajo .....  | 569.648   | 37,74  | 24.691    | 37,06 | 13.914        | 38,13 | 265.245      | 39,57  |
| — Bajo .....  | 417.640   | 27,67  | 15.658    | 23,50 | 8.282         | 22,69 | 185.706      | 27,70  |
| — No clasificable .....   | 67.951    | 4,50   | 3.538     | 5,31  | 2.447         | 6,71  | 27.463       | 4,10   |
| <b>9. Población según clase de familia</b>                                    |           |        |           |       |               |       |              |        |
| — Hogares no familiares .....   | 53.731    | 3,56   | 2.485     | 3,73  | 1.429         | 3,92  | 21.061       | 3,14   |
| — Familias sin núcleo .....   | 19.808    | 1,31   | 596       | 0,89  | 375           | 1,03  | 9.127        | 1,36   |
| — Familias con un núcleo .....  | 1.223.588 | 81,06  | 53.119    | 79,72 | 30.394        | 83,28 | 548.102      | 81,76  |
| — Familias con dos o más núcleos .....  | 212.408   | 14,07  | 10.431    | 15,65 | 4.296         | 11,77 | 92.077       | 13,74  |

Fuente: Explotación del *Censo de Población y Viviendas* de 1991 (cuadro n.º 1).

a su composición por edad y sexo de la población, este dato permite dar una idea de las notables diferencias interiores existentes a partir de sus estructuras demográficas.

La estructura de la población canaria tiene efectos sobre los diversos aspectos de la realidad social, que pueden ser estudiados con más detalle a partir de los datos actualmente disponibles, y sobre los que aquí nos limitaremos a señalar algunos que estimamos de interés.

1) En primer término, cabe señalar algunas consecuencias en el ámbito político; la más evidente, por conocida y polémica, es la brecha existente entre la población y su representación política, pues el 14 por 100 de la población residente en las llamadas islas periféricas tiene, como consecuencia del sistema electoral vigente, el 50 por 100 de la representación política regional, frente al 86 por 100 de la población residente en las islas centrales, que asume el 50 por 100 restante de la representación, cuestión ésta que, por

suficientemente conocida y debatida, nos limitamos aquí únicamente a señalar.

2) En este ámbito político, cabe señalar también los aspectos referidos a la juventud de la población, que afecta a los valores sociales y políticos y tendrá cada vez un mayor peso en el panorama electoral, ya que el 31,1 por 100 de la población es menor de 18 años; es decir, casi uno de cada tres canarios no tiene aún derecho a voto, y se irá incorporando al censo electoral en los próximos años.

3) En el ámbito social, cabría señalar la cuestión —aún no contrastada en la realidad, pero de la que existen indicios suficientes— de la escasa movilidad, en términos generales, de la población en el territorio de la Comunidad Autónoma. Dicha tendencia puede estar vinculada con valores que se manifiestan en una vinculación estrecha con un territorio y un contexto social determinado, que hace

**CUADRO N.º 2 (conclusión)**  
**CANARIAS, CUADRO DEMOGRÁFICO BÁSICO (1991)**

| VARIABLES   | TENERIFE |        | LA GOMERA |       | LA PALMA |       | EL HIERRO |       |
|---|----------|--------|-----------|-------|----------|-------|-----------|-------|
|   | VA       | %      | VA        | %     | VA       | %     | VA        | %     |
| <b>1. Superficie (Km²)</b> .....  | 2.034,2  | 27,32  | 369,7     | 4,96  | 708,2    | 9,51  | 268,7     | 3,61  |
| <b>2. Población total (Dcho.)</b>   |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — 1981 .....  | 557.191  | 40,74  | 18.760    | 1,37  | 76.426   | 5,59  | 6.507     | 0,48  |
| — 1986 .....  | 610.963  | 41,66  | 17.239    | 1,18  | 79.729   | 5,44  | 7.191     | 0,49  |
| — 1991 .....  | 623.823  | 41,76  | 15.963    | 1,07  | 78.867   | 5,28  | 7.162     | 0,48  |
| <b>3. Densidad de población</b> .....   | 306,66   | 152,87 | 43,17     | 21,52 | 111,36   | 55,51 | 26,65     | 13,29 |
| <b>4. Grupos de edades (años)</b>   |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — 0-29 .....  | 310.906  | 49,84  | 7.081     | 44,36 | 36.419   | 46,18 | 3.017     | 42,13 |
| — 30-64 .....   | 252.034  | 40,40  | 6.384     | 39,99 | 31.178   | 39,53 | 2.813     | 39,28 |
| — 65 y más .....  | 60.883   | 9,76   | 2.498     | 15,65 | 11.270   | 14,29 | 1.332     | 18,60 |
| <b>5. Estudios realizados</b><br>(Población de derecho de 10 y más años)      |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — Analfabetos .....   | 26.549   | 4,91   | 1.282     | 9,02  | 1.795    | 2,58  | 340       | 5,38  |
| — Sin estudios .....  | 128.018  | 23,68  | 5.017     | 35,28 | 21.208   | 30,49 | 2.495     | 39,47 |
| — Con estudios (todos los niveles) .....                                      | 386.000  | 71,41  | 7.920     | 55,70 | 46.565   | 66,93 | 3.487     | 55,16 |
| <b>6. Relación con la actividad económica</b><br>(Población mayor de 16 años) |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — Activos .....   | 247.611  | 52,71  | 6.134     | 48,54 | 27.537   | 44,83 | 2.478     | 43,51 |
| — Inactivos .....   | 222.138  | 47,29  | 6.502     | 51,46 | 33.885   | 55,17 | 3.217     | 56,49 |
| <b>7. Lugar de nacimiento</b>   |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — Canarias .....  | 551.357  | 88,38  | 14.898    | 93,33 | 70.059   | 88,83 | 6.227     | 86,94 |
| — Otras CCAA .....  | 40.791   | 6,54   | 402       | 2,52  | 2.719    | 3,45  | 295       | 4,12  |
| — Extranjero .....  | 31.675   | 5,08   | 663       | 4,15  | 6.089    | 7,72  | 640       | 8,94  |
| <b>8. Estratificación socioprofesional</b>                                    |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — Alto .....  | 6.515    | 1,03   | 58        | 0,36  | 475      | 0,60  | 16        | 0,22  |
| — Medio alto .....  | 56.718   | 8,96   | 879       | 5,44  | 5.034    | 6,32  | 351       | 4,89  |
| — Medio .....   | 140.906  | 22,26  | 2.734     | 16,91 | 12.809   | 16,09 | 1.262     | 17,57 |
| — Medio bajo .....  | 229.662  | 36,28  | 5.718     | 35,36 | 27.580   | 34,64 | 2.838     | 39,52 |
| — Bajo .....  | 168.604  | 26,63  | 6.253     | 38,67 | 30.723   | 38,59 | 2.414     | 33,61 |
| — No clasificable .....   | 30.673   | 4,85   | 529       | 3,27  | 3.000    | 3,77  | 301       | 4,19  |
| <b>9. Población según clase de familia</b>                                    |          |        |           |       |          |       |           |       |
| — Hogares no familiares .....   | 24.468   | 3,86   | 753       | 4,66  | 3.051    | 3,83  | 484       | 6,74  |
| — Familias sin núcleo .....   | 8.204    | 1,30   | 293       | 1,81  | 1.136    | 1,43  | 77        | 1,07  |
| — Familias con un núcleo .....  | 513.688  | 81,14  | 13.510    | 83,54 | 58.771   | 73,81 | 6.004     | 83,61 |
| — Familias con dos o más núcleos .....  | 86.710   | 13,70  | 1.615     | 9,99  | 16.663   | 20,93 | 616       | 8,58  |

Fuente: Explotación del Censo de Población y Viviendas de 1991 (cuadro n.º 1).

que los desplazamientos interinsulares sean insuficientes para satisfacer las demandas de mano de obra, lo que produce desequilibrios que se equilibran con población exterior.

4) Por último, en el campo económico es donde los efectos se hacen más evidentes; entre ellos, señalamos, sin pretensión de exhaustividad, los siguientes:

a) Aumento de la población activa por la incorporación de la población joven (el 44,4 por 100 menor de 25 años) al mercado de rabajo, durante los próximos años.

b) Asociado al dato anterior, cabe señalar las dificultades que supone generar empleo para toda esta población, que le permita, a su vez, financiar sus demandas.

c) Incremento progresivo del tamaño del mercado, pasando del 3,84 por 100 de la población de España en 1981 al 4,16 por 100 en 1991, aunque con la limitación de constituir un mercado fraccionado en siete mercados insulares.

d) La estructura de la población, con un 50,85 por 100 de población menor de 30 años, tiene unos efectos importantes sobre el mercado, dado que constituye un grupo social con demandas crecientes de bienes y servicios de todo tipo, dado el ciclo de vida del consumidor.

e) El efecto sobre la demanda de servicios y equipamientos públicos —en especial, educación, sanidad e infraestructuras sociales— constituye un factor a considerar en relación con la población, sus características y localización, y sobre la que el ISTAC viene trabajando a partir de las proyecciones de población ya realizadas.

#### NOTAS

(1) Tenemos conocimiento únicamente de las explotaciones correspondientes a los padrones de los años 1975 y 1981 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife, al parecer realizadas por el Cabildo Insular de Tenerife.

(2) La relación completa de la información estadística de carácter demográfico disponible actualmente se encuentra recogida en el *Catálogo de publicaciones del Instituto Canario de Estadística*.

(3) Como ejemplo de problema específico, cabe señalar el del empadronamiento por motivos económicos, al estar subvencionado el transporte aéreo con la Península para los residentes en Canarias.

En cuanto a las ventajas de la insularidad, cabe señalar la menor movilidad de la población que supone la insularidad en relación a otras comunidades autónomas, así como la existencia de unidades territoriales perfectamente individualizadas (las islas), junto al hecho de que cinco de las siete islas de la Comunidad Autónoma tienen menos de 80.000 habitantes, todo lo cual facilita el trabajo estadístico.

# LAS MAGNITUDES LABORALES EN CANARIAS

David Cova Alonso  
José Manuel González Pérez  
Olga M.<sup>a</sup> Rodríguez Rodríguez

## I. INTRODUCCIÓN

El análisis que se presenta de la situación laboral en Canarias no se aleja del método tradicional consistente en la descripción de las principales variables referidas a las cantidades de factor trabajo demandadas por las empresas y ofrecidas por los trabajadores (población activa, población ocupada y población desempleada), sin tomar en consideración los aspectos propios del funcionamiento del mercado de trabajo: negociación salarial, rigideces institucionales, etc. El trabajo abarca dos etapas. La primera se aproxima, puntual y estáticamente, al período 1955-1975, y la segunda cubre los diecinueve años que van desde 1976 hasta 1994.

Es interesante, a nuestro juicio, introducirse en el análisis laboral de Canarias partiendo de la situación que dio fin al período autárquico e inició la expansión de los años sesenta, porque en esa época se produce una transformación muy importante en la estructura productiva sectorial. Los datos utilizados para ese período se extraen de la publicación *Renta Nacional y su distribución provincial, Serie homogénea 1955-1994* del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao (RN).

El segundo subperíodo, 1976-1994, es analizado con mayor detalle mediante la información (1) ofrecida por las *Encuestas de Población Activa (EPA)* del INE, a través de la serie «Principales Resultados» y, debido a las modificaciones metodológicas realizadas en la encuesta (2), se ha utilizado la publicación *Serie Revisadas 1976-1987*. No obstante, como la revisión no abarcó a todas las variables, se han utilizado, en algunos casos, series no homogéneas, lo cual exige tratar éstos con la cautela precisa.

El trabajo se completa con la desagregación, según determinados modelos de análisis del ciclo regional, de la tasa de desempleo según su carácter cíclico nacional, cíclico regional o estructural, que puede ayudar a comprender la situación del desempleo existente en Canarias y su correlación con el desempleo nacional y, por último, con un ejercicio de simulación, en el que se analizan las posibilidades para que Canarias retorne, con el transcurso del tiempo, a cifras más

reducidas de desempleo. El trabajo se cierra con las conclusiones.

## II. EL PERÍODO 1955-1975

En la etapa que media entre el final del período autárquico y la crisis económica estructural de mediados de los setenta las variables de referencia respondieron a las siguientes características (cuadro número 1):

1. La población total en Canarias crece el 49,3 por 100, mientras que la nacional se incrementa un 22,9 por 100. Ello manifiesta diferencias demográficas notables, con efectos diferentes en el ámbito laboral.
2. Se produce un crecimiento de la población activa a escala regional que porcentualmente es el doble del incremento a escala nacional.
3. Se observa el mismo proceso expansivo en el número de empleos y, con menor intensidad, en la evolución del número de ocupados.
4. En el primer subperíodo, 1955-1962, la tasa de paro se mantiene en niveles bajos, compatibles con la existencia de pleno empleo. A raíz de la crisis de los setenta, el desempleo creció notablemente, aunque de forma más acusada en Canarias, situándose la tasa de paro en el 9,3 por 100, casi el doble que la del conjunto nacional. Se evidenciaba, aun en condiciones económicas favorables, la mayor debilidad y la menor estabilidad del mercado de trabajo en Canarias.

Desde una perspectiva sectorial de la población activa se registra una transformación profunda en Canarias y en la nación (cuadro n.º 2). La economía se terciariza: el sector agrícola cede su preponderancia al sector servicios. No obstante, los ritmos son distintos en los ámbitos nacional y regional. La pérdida de población activa en la agricultura es, en términos relativos, menos acusada en el conjunto nacional que en la región, mientras que el incremento de los activos en Canarias es más intenso en el sector servicios y en la construcción, y menor en la industria.

Cuando se analiza la evolución sectorial de los empleos (cuadro n.º 3), reflejo del nivel de población ocupada, se crea en Canarias, en el período 1955-1975, un volumen de 70.400 empleos, que representa un crecimiento del 21 por 100 frente a un 11 por 100 a escala nacional. Se observan trayectorias similares a las que se producen en la población activa: la población ocupada también se terciariza. En el sector servicios se crean 135.100 empleos; en la construcción, 30.000; en la industria, 8.800; y en la agricultura hay una pérdida de 103.000. El porcentaje de empleo asalariado predomina netamente, y de forma creciente, sobre el no asalariado en la industria, en la construcción y, relativamente, en el sector servicios. En el sector agrario, en cambio, el empleo asalariado era minoritario y en franco descenso.

### III. EL PERÍODO 1976-1994

Si se observa comparativamente la evolución de las variables laborales durante estos años se constatan los siguientes aspectos (cuadro n.º 4):

1. La población mayor de 16 años ha crecido en Canarias, porcentualmente, casi el doble que la media nacional, con lo que se aprecia que se mantiene la diferencia demográfica apuntada en la etapa anterior.

2. El crecimiento porcentual de la población activa en Canarias es más del doble que el del conjunto nacional. La tasa de actividad en Canarias crece 1 punto, cuando, por el contrario, se reduce 2,3 puntos a escala nacional.

3. La población ocupada creció casi un 19 por 100 en Canarias, mientras que se redujo un 5 por 100 en el país. No obstante, la creación de empleo en Canarias no absorbió el fuerte crecimiento de activos, reduciéndose en 16 y 19 puntos, respectivamente, las tasas de ocupación.

4. La población parada, evidentemente, ha crecido en Canarias, alcanzando en 1994 una tasa en torno al 24 por 100, que iguala a la media nacional. No obstante, cabe señalar que las diferencias relativas de la región respecto a la media nacional se han reducido a lo largo del período.

#### 1. Población activa

Siguiendo a Villaverde (1990) es imprescindible referirse a las tasas de actividad, «que reflejan la propensión a trabajar de un grupo», y a la población activa, «como expresión aparente de la oferta de trabajo de tal grupo».

La población activa canaria ha seguido una trayectoria creciente a lo largo del período 1976-1994, computándose un crecimiento del 43 por 100. El crecimiento registrado fue, en términos absolutos, de 185.800 personas. Al comparar la evolución de la población activa canaria con la experimentada a escala nacional, se observa un incremento más acentuado en la región que en la nación; ésta crece el 18,6 por 100 (gráfico 1).

La brecha de crecimiento es patente en todo el período y se acentúa, aún más, a partir del año 1983.

Al ceñirse a las tasas de actividad los rasgos que se obtienen son:

1. Las tasas de actividad de la región son superiores a las de la nación en todo el período, cuantificándose esta diferencia en torno a 2 puntos porcentuales de media (gráfico 2).

2. Las trayectorias en ambos contextos divergen, produciéndose en Canarias un crecimiento de las tasas de actividad de 1 punto, hasta llegar al 51,2 por 100, mientras que a escala nacional se reducen 2,3 puntos, situándose en el 48,2 por 100.

Podría interpretarse que, a diferencia de la nación, en la que es patente el grado de desánimo existente del lado de la oferta, Canarias muestra señales que apuntan elementos de ánimo motivadores de la participación laboral. Ello pone de manifiesto que la estimación subjetiva de no encontrar empleo es en la región canaria menor que en la nación, lo cual no deja de sorprender, pues las tasas de paro son superiores a la media nacional.

La evolución de la población activa entre 1976 y 1994 puede explicarse por las variaciones en la estructura demográfica y por las tasas de actividad. Ambas han evolucionado de forma creciente en Canarias. Los aspectos puramente demográficos hubieran conducido a un incremento del número de activos de 173.900 personas, que representa el 93,5 por 100 del aumento total producido; el resto, esto es, 11.900 personas, se debe al incremento habido en las tasas de actividad durante el período. Este escenario es marcadamente diferente al que se observa a escala nacional, pues la caída que se produce en las tasas de actividad del país atenúa la expansión que se produciría por puro efecto demográfico.

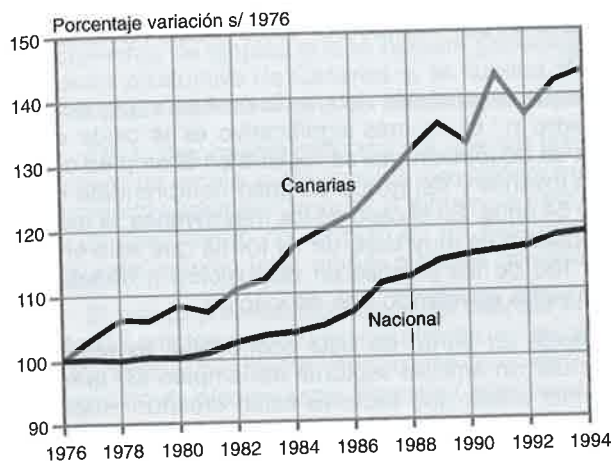
La estructura de la población activa por sexos y grupos de edad, de acuerdo con la EPA, también ofrece algunos aspectos de interés.

En cuanto a la distribución por sexo:

1. En Canarias la población activa femenina se ha duplicado con creces, mientras que en el conjunto nacional ha crecido un 54 por 100. En cuanto a la estructura porcentual por sexo de la población activa, tanto en el ámbito nacional como en el regional, se sitúa en 1994 en torno al 62 por 100 para los hombres y al 38 por 100 para las mujeres. Estructura diferente de la que se daba al comienzo del período, ya que en éste la participación femenina en Canarias creció en 12 puntos, mientras que en el conjunto nacional lo hizo en 9 puntos. Este fenómeno es sintomático, en ambos contextos, de la creciente incorporación de la mujer como oferente en el mercado de trabajo, motivada previsiblemente por razones económicas y de cambio cultural.

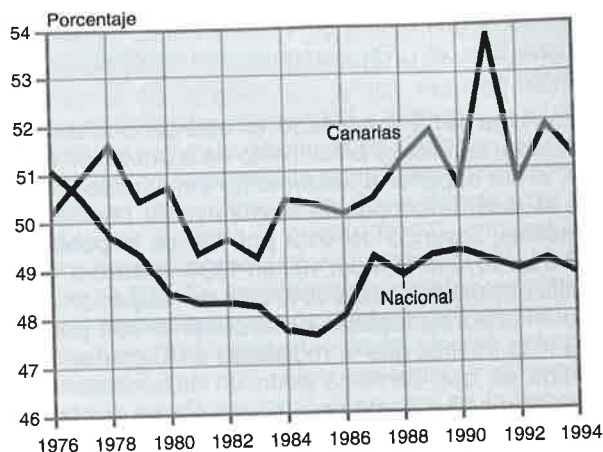
2. En Canarias, la tasa de actividad masculina ha caído 11,4 puntos y la femenina ha crecido en casi 13 puntos, produciéndose una reducción significativa de los diferenciales de tasa de actividad (gráfico 3).

**GRAFICO 1**  
**EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA.**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



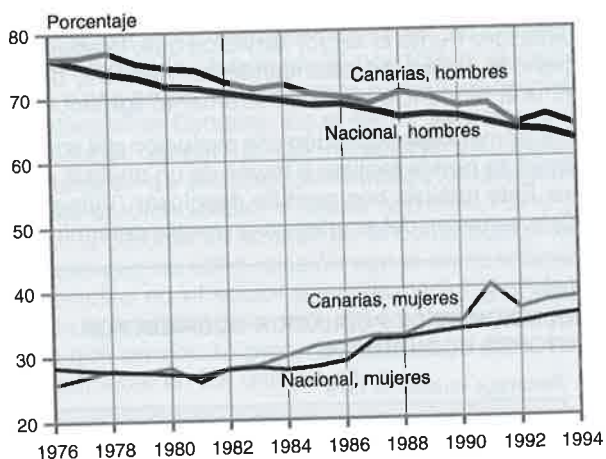
Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 2**  
**TASAS DE ACTIVIDAD.**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



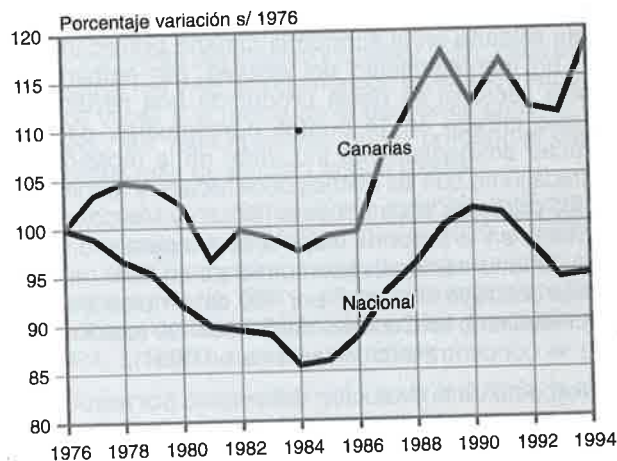
Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 3**  
**TASAS DE ACTIVIDAD POR SEXO.**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 4**  
**EVOLUCION DE LA POBLACION OCUPADA.**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

3. En Canarias, la evolución de la población activa masculina por grupos de edad es la siguiente: la población activa joven se reduce un 70 por 100 y la de mayor edad un 23 por 100; en cambio, el grupo de entre 25 y 54 años crece un 13 por 100, y el de 20 a 24 años lo hace un 23 por 100. La población activa femenina presenta una evolución por grupos de edad cualitativamente similar a la de los hombres. Es necesario apuntar que entre los factores que contribuyen a la caída de las tasas de actividad de los grupos de edad comentados destacan, durante este período, el incre-

mento habido en las tasas de escolarización y la reducción de la edad de jubilación.

## 2. Población ocupada

En el período 1976-1994 la economía canaria ha sido capaz de crear más empleo, en términos relativos, que la economía nacional. En efecto (gráfico 4), en todo el período considerado, el crecimiento del empleo en Canarias, en términos porcentuales, asciende a un 19 por 100 frente a una destrucción de empleo a escala na-

cional cifrada en un 5 por 100. Son, por tanto, 24 puntos porcentuales los que establecen la diferencia entre la capacidad de generar empleo en Canarias frente a la del conjunto de la economía nacional en el período considerado. Se han creado en Canarias 72.600 nuevos empleos, a una media de 4.000 anuales, cerrando el período con 461.700 personas con empleo (cuadro número 4).

Como ya se ha comentado, en este período también se registra un intenso crecimiento de la población activa que, al ser superior al incremento del empleo, motiva que la tasa de ocupación disminuya 16 puntos porcentuales, pasando del 91,3 por 100 de la población activa en 1976 al 75,4 por 100 en 1994 (cuadro n.º 4). A escala nacional, la caída de la tasa de ocupación es de 19 puntos porcentuales, situándose en el 76,1 por 100, y es más intensa que la registrada en Canarias, en la medida en que combina tanto un crecimiento de la población activa como una reducción del empleo.

Desde un punto de vista descriptivo, llama la atención el hecho de que los procesos de destrucción de empleo, cuando se han producido, han sido menos intensos en Canarias que en el conjunto nacional. A la vista del gráfico 4, podemos identificar los períodos en los cuales se ha producido, a escala nacional, un proceso continuado de reducción del nivel de ocupados: un primer período abarcaría desde 1976 a 1985 y un segundo período que comenzaría en 1991.

En efecto, el subperíodo 1976-1985, es decir, la década que precede a la última recuperación cíclica, se había saldado en la economía canaria prácticamente con un mantenimiento del empleo. Sin embargo, a escala nacional se había producido una pérdida de empleo cifrada en 14 puntos porcentuales, dado el carácter eminentemente industrial de la recesión registrada junto con las restricciones fiscales y monetarias de los primeros años ochenta (Bosch y Marco, 1992). También en la segunda etapa recesiva para el empleo en el ámbito nacional, que comienza en 1991, la economía destruye casi un 7 por 100 del empleo frente a un crecimiento en Canarias del 5,6 por 100 (crecimiento que se concentra exclusivamente en 1994).

Respecto de la evolución del empleo por sexo (cuadro n.º 5), lo más significativo es que de los nuevos ocupados, 7.600 son varones (un 10,5 por 100 del total) y los restantes 65.000 (lo que representa un 89,5 por 100 del total de nuevos ocupados) son mujeres. Por el contrario, las tasas de ocupación han caído mucho más para el empleo femenino que para el masculino. Este hecho hay que relacionarlo con el espectacular crecimiento de la tasa de actividad de la población femenina.

No obstante lo anterior, es interesante comprobar cómo el comportamiento cíclico del empleo se ha manifestado de forma más diferenciada en la población masculina que en la femenina. Ello es así en la medida en que en los períodos recesivos para el empleo, por ejemplo la década 1976-1985, el masculino desciende un 5 por 100, mientras que, por el contrario, el femenino crece cerca de un 9 por 100. De igual modo, en el período recesivo para el empleo que se inicia en 1991,

decrece el masculino un 1 por 100 frente a un crecimiento espectacular del femenino de un 27 por 100. Este comportamiento ha repercutido en el hecho de que las mujeres pasan de representar el 26 por 100 (29 por 100 a escala nacional) de la población ocupada en 1976 al 36 por 100 (34 por 100 a escala nacional) en 1994.

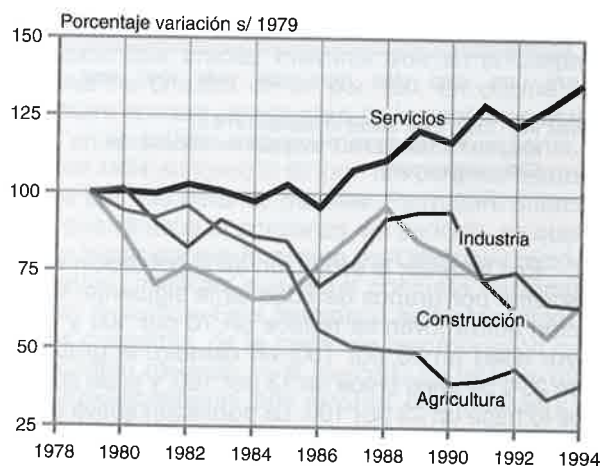
Desde el punto de vista de la evolución por edades (cuadro n.º 6), lo más significativo es la caída en la tasa de ocupación que se registra en el empleo de los más jóvenes y del grupo de edad comprendida entre 25 y 54 años. En el caso de los más jóvenes, la tasa de ocupación es muy baja, de tal forma que sólo el 48,3 por 100 de los jóvenes en disposición a trabajar se encuentra ejerciendo una ocupación.

Desde un punto de vista económico, es relevante efectuar un análisis sectorial del empleo (3) que nos permita inferir qué sectores están creando empleo y cuál es la productividad que se genera.

Este análisis revela que la agricultura ha perdido 52.500 empleos en el período 1979-1994; la industria, 18.500; la construcción, 20.200, y en los servicios se han creado 93.800 (4). Por tanto, únicamente el sector servicios se configura como sector atrayente y creador de puestos de trabajo en la economía canaria. La evolución temporal del empleo en el período considerado muestra cómo en la industria y en la construcción existe un marcado componente cíclico que está en función de la coyuntura sectorial, mientras que el empleo agrícola presenta un claro y persistente proceso de deterioro frente al sector servicios que, después de un período inicial de estancamiento, muestra, desde 1986, una tendencia clara al incremento (gráfico 5).

Una primera aproximación a la evolución del empleo sectorial se puede realizar a través de un análisis *shift-share*. Este análisis nos permite desglosar (Villaverde, 1990) la variación del empleo en un sector determinado,

GRAFICO 5  
EVOLUCION DE LA POBLACION OCUPADA POR SECTORES ECONOMICOS



Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.



en Canarias, tomando como referencia la evolución del empleo total en el ámbito nacional y la evolución, también en este ámbito, del empleo en dicho sector. En este sentido se distinguen tres efectos:

1. *Efecto del crecimiento nacional*, que nos indica el incremento de empleo que se hubiera generado en un sector productivo de Canarias si se hubiera registrado una tasa equivalente a la del empleo total nacional.

2. *Efecto crecimiento proporcional*, que nos mediría el número de empleos adicionales que genera en un determinado sector de Canarias la diferencia entre las tasas de crecimiento del empleo en un determinado sector y del empleo total, ambas a escala nacional.

3. El *efecto crecimiento locacional* expresa la variación del empleo que no viene explicada por los efectos anteriores, y que podría interpretarse como derivada de la acción de efectos específicos de Canarias en un determinado sector.

En el período de referencia (1979-1994) (cuadro número 7), el efecto del crecimiento nacional apenas ha dado resultado, puesto que constituye un ciclo completo de empleo. Lo que sí resulta interesante es comprobar cómo tanto la destrucción de empleo en agricultura e industria, como la creación de empleo en servicios, no hacen más que reproducir los comportamientos de dichos sectores a escala nacional. Dicho de otro modo, un 85 por 100 de la caída en el empleo que se ha producido en la agricultura canaria es compatible con el deterioro generalizado del empleo agrícola nacional. Este porcentaje es del 61 por 100 para la industria, donde un 35 por 100 de la caída se debe a una profundización de la pérdida de empleo en la industria de Canarias. En el sector servicios, prácticamente el 100 por 100 del incremento del empleo se enmarca en un proceso generalizado de crecimiento de éste en dicho sector a escala nacional. Por el contrario, la pérdida de empleo en la construcción es un proceso que no tiene relación con el comportamiento del empleo en el sector a escala nacional. Prácticamente, la totalidad de la caída del empleo en este sector tiene que ver con su profunda recesión cíclica, fundamentalmente en los últimos años.

El deterioro del empleo en el sector agrícola ha dado lugar a un aumento muy importante de la productividad, puesto que, a pesar del menor empleo, el valor añadido bruto aportado por el sector agrícola no ha sufrido una pérdida de importancia que se pueda considerar significativa en el conjunto de sectores productivos. En 1985 la agricultura canaria representaba el 5,1 por 100 del VAB total y en 1994 representa el 4,5 por 100. En el conjunto nacional los mismos porcentajes son el 6,4 y el 5,2 por 100, respectivamente.

Por tanto, la caída del empleo ha sido consecuencia de la notable reducción en la intensidad del uso del factor trabajo en el sector. Cada punto porcentual del VAB que aportaba la agricultura en 1985 exigía 3,2 veces más de factor trabajo que la media de la economía canaria (2,7 veces la nacional) (5). En 1994, cada punto porcentual del VAB implica ocupar 1,6 veces el empleo que se requiere de media (1,9 veces el nacional).

Se puede afirmar, en consecuencia, que el sector agrícola ha debido registrar un proceso de reconversión tecnológica que ha destruido empleo con un importante incremento de la productividad.

El empleo industrial ha presentado un comportamiento cíclico en el período considerado, aunque muestra una tendencia clara a disminuir su importancia en el conjunto del empleo. Un primer ciclo de caída y recuperación abarca desde 1979 a 1990 con un mínimo en 1985, y el segundo comienza en 1990; con los datos disponibles, no se percibe la estabilización del proceso de caída en este último ciclo. En el primer ciclo comentado, se llegaron a perder 15.400 empleos que posteriormente se recuperaron; en el actual, se han perdido 15.600. En las etapas de máximo empleo, el sector industrial ha ocupado el 11 por 100 del total. Sin embargo, en 1994 la importancia del empleo industrial se reduce al 7,2 por 100, porcentaje similar al del empleo agrícola. A escala nacional, el empleo en la industria muestra un comportamiento cíclico, en el período de referencia, con unas oscilaciones menos pronunciadas y también con una tendencia clara a la pérdida de protagonismo en el empleo total.

A pesar del comportamiento cíclico observado en el empleo, el VAB de la industria apenas ha sufrido oscilaciones reseñables. Desde 1985, el VAB de la industria canaria se ha mantenido entre un 10,2 y un 10,8 por 100 del total del VAB (a escala nacional entre un 26,5 y un 25,5 por 100). Ello es indicativo de que el empleo industrial ha sido usado con diferente intensidad según la posición cíclica. En efecto, en la etapa de mejor comportamiento del empleo industrial, 1991, cada punto porcentual del VAB se obtenía con un empleo superior en 1,06 veces a la media de la economía canaria. Sin embargo, en 1994 el mismo punto porcentual exigía 0,74 veces más de empleo que la media.

El empleo en la construcción también muestra un perfil marcadamente cíclico. Desde 1979 a 1985 se pierden 19.200 empleos, la mayor parte de los cuales se recuperan hacia 1988 y, desde entonces, se registra un proceso de destrucción de empleo que asciende, en 1994, a 17.900 puestos de trabajo.

A diferencia de lo observado en la industria, la actividad de la construcción ha perdido importancia en los últimos años, pasando de representar el 11,1 por 100 del VAB total al 8,4 por 100 del VAB de 1994. Esta pérdida de importancia ha sido la causante de que el empleo en este sector haya pasado de representar el 12,6 por 100 del total en 1988 al 8,1 por 100 en 1994. Ello es así en la medida en que las necesidades de empleo para que la construcción aporte un 1 por 100 del VAB total han permanecido relativamente constantes en dicho período. La caída de la actividad constructora desde 1988 es un fenómeno relativamente específico de Canarias puesto que, a escala nacional, dicho sector estuvo creciendo hasta 1991, y prácticamente se mantuvo en 1992.

El sector servicios ha sido el único motor de creación de empleo, fundamentalmente a partir de 1987, fecha desde la cual presenta una tendencia clara al crecimiento. El empleo en el sector servicios ha pasado de

representar el 58,8 por 100 del total en 1979 al 77,3 por 100 en 1994 (a escala nacional ambos porcentajes son del 44,2 y del 60,2 por 100, respectivamente).

Si atendemos a la importancia del VAB aportado por el sector servicios, la evolución no muestra la misma espectacularidad observada en el empleo, puesto que si en 1985 el VAB de servicios era el 74,4 por 100 del total, en 1994 es el 76,9 por 100. Es decir, se ganaron 2,5 puntos del VAB frente a la ganancia de 15 puntos del empleo. Un proceso de características similares se registró a escala nacional. Este proceso no refleja más que la pérdida de productividad que ha ido acumulando el sector servicios. En efecto, la intensidad relativa en el uso del factor trabajo ha ido creciendo de forma constante. En 1985, cada punto porcentual del VAB se obtenía con menos empleo que la media (0,86 veces) y en 1994 es necesaria la misma cantidad de empleo que la media.

### 3. Población desempleada

En Canarias, durante los últimos diecinueve años, se produjo un incremento del desempleo de 113.200 personas, lo cual ha supuesto una tasa acumulativa anual del orden del 8 por 100, mientras que el aumento del desempleo nacional ha sido aún mayor, alcanzando una tasa acumulativa anual del 11 por 100 (gráfico 6). Una razón que justifica esta diferencia es el hecho de que la crisis económica tuvo un marcado carácter industrial, sector éste de escaso peso en la distribución sectorial del producto regional. Además, en Canarias, de una parte, el incremento del desempleo se produce por el fortísimo crecimiento de la población activa y, de otra parte, dicho incremento del desempleo se amortigua por la menor intensidad del proceso de destrucción de empleo.

Cabe destacar que, mientras que a escala nacional desde 1986 hasta 1990 se redujo el desempleo, en Canarias esto no ocurrió. Por el contrario, en los últimos tres años la evolución de la variación porcentual de desempleados se muestra favorable a Canarias.

Si se observa la evolución de las tasas de desempleo (gráfico 7) a lo largo del período, la tasa de paro en Canarias es siempre superior a la nacional. Al principio del período, si bien no eran elevadas las tasas de paro, la tasa correspondiente a Canarias era casi el doble de la nacional, mientras que al final del período ambas se situaban en torno al 24 por 100.

La respuesta favorable de las tasas de paro a la recuperación cíclica de la actividad económica del período 1986-1990 es más corta y de menor intensidad en Canarias que en el conjunto nacional. No obstante, los signos de recuperación económica que se producen en 1993 y 1994 tienen una repercusión favorable más acusada en la tasa de desempleo de Canarias. Este resultado puede interpretarse como que la salida de la última crisis económica, padecida desde 1991, es de mayor intensidad en Canarias en términos de reducción de la tasa de desempleo.

La distribución del paro por sexo puede dar luz a la contrastación de una segmentación laboral ya eviden-

ciada en los análisis de la población activa y ocupada. Así, se aprecia que el ritmo de crecimiento del desempleo femenino ha sido muchísimo más elevado que el masculino, cifrándose en el 11 y en el 6 por 100 anual acumulativo, respectivamente (gráfico 8). La participación femenina en el desempleo total partía del 27 por 100 y se sitúa al final del período en torno al 45 por 100.

Las tasas de paro han crecido notablemente en ambos colectivos. Resulta patente, a través del gráfico 9, la situación mucho más delicada de la población femenina que alcanza tasas de paro superiores al 30 por 100.

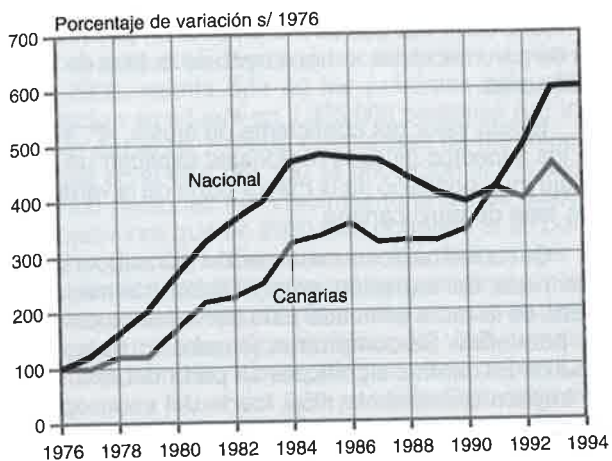
La distribución del desempleo por grupos de edad revela los siguientes aspectos de interés. Globalmente, el número de desempleados ha aumentado en todos los grupos de edad, excepto en el de los más jóvenes como consecuencia de la ampliación de la edad de escolarización. Dentro del fuerte incremento habido en las probabilidades de perder el puesto de trabajo en cualquiera de los grupos, las personas más perjudicadas son las pertenecientes al grupo con edades entre los 25 y los 54 años, en el que el número de desempleados llega, con creces, a triplicarse. Llama la atención el incremento en el colectivo de mujeres entre 25 y 54 años, en el que la población parada se ha multiplicado por ocho, lo que ha motivado que el incremento del desempleo entre las mujeres de este grupo haya triplicado, con creces, el experimentado en el respectivo grupo de los hombres.

A nivel agregado, el desempleo ha afectado con mayor intensidad a todos los grupos de edad a escala nacional, excepto al grupo de mayores de 55 años. Entre las mujeres, el golpe del desempleo ha sido más intenso a escala nacional en todos los grupos de edad. Esto llama la atención dado el fortísimo crecimiento en Canarias de la participación femenina en la población activa, ya apuntado. Entre los hombres, en cambio, el incremento del desempleo en Canarias es más intenso que el nacional en los dos grupos de mayores de 25 años y, entre ellos, especial mención, por su notable incremento, merece el grupo de mayores de 55 años.

En cuanto a las tasas de paro por sexo y grupos de edad, los rasgos más significativos son: en primer lugar, todos los grupos de edad han elevado su tasa de paro, destacando sobremanera lo ocurrido con los dos grupos de menores de 25 años que alcanzan tasas del 51 y del 40 por 100; en segundo lugar, las tasas de paro son tanto más elevadas cuanto más joven es el grupo considerado; en tercer lugar, entre las mujeres las tasas de paro son mayores que entre los hombres, excepto en el grupo de mayores de 55 años, y, en cuarto lugar, las sendas de las tasas de paro de la región, atendiendo a los dos criterios citados, no difieren con generalidad de las del país, si bien casi permanentemente las de la región son superiores para cualquier grupo de edad.

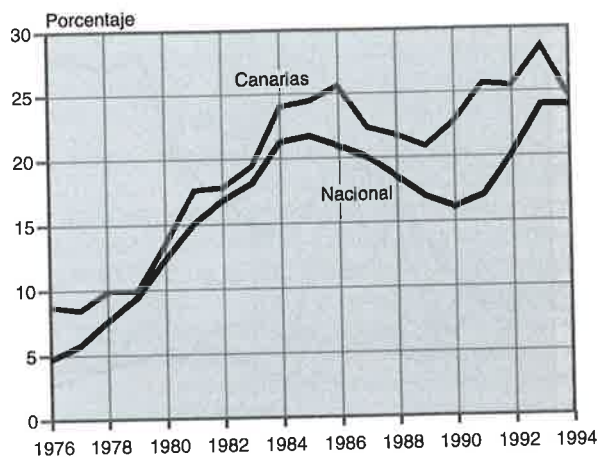
Resta presentar los detalles sobre el desempleo atendiendo a su distribución por sectores productivos (gráfico 10). Al considerar la evolución regional, el desempleo ha aumentado en la industria un 7 por 100, y en

**GRAFICO 6**  
**TASA DE LA POBLACION DESEMPLEADA TOTAL**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



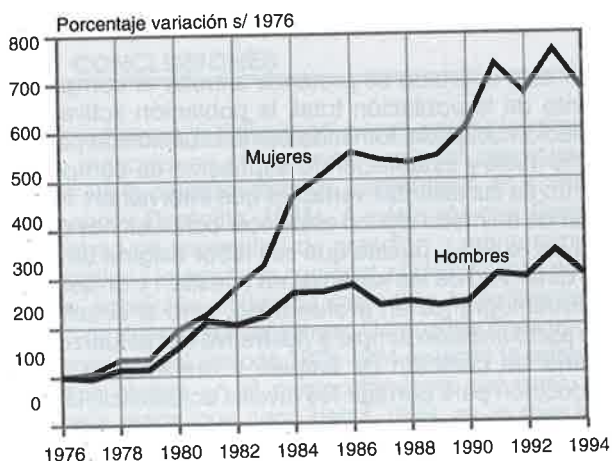
Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 7**  
**TASAS DE DESEMPLEO.**  
**CANARIAS Y NACIONAL**



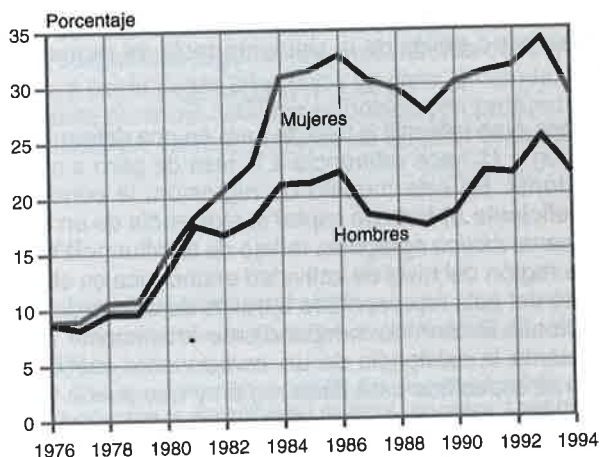
Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 8**  
**EVOLUCION DE LA POBLACION DESEMPLEADA**  
**POR SEXO. CANARIAS**



Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

**GRAFICO 9**  
**TASAS DE DESEMPLEO POR SEXO.**  
**CANARIAS**



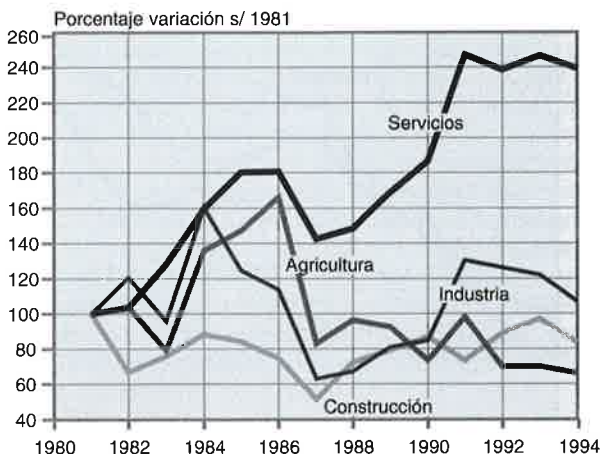
Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87.  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

los servicios, de forma muy intensa, un 139 por 100; y, en cambio, ha disminuido el desempleo en la agricultura y en la construcción. Al compararse con la evolución nacional, existen algunos comportamientos diferenciados, pues en el país la población parada aumenta en los sectores agrícola y de la construcción. En los otros sectores, la intensidad del crecimiento del desempleo es menor en Canarias durante casi todo el período.

La estructura porcentual del desempleo por sectores partía en 1980 de una situación muy equilibrada entre

la construcción y los servicios: el 25 y el 26 por 100, respectivamente (6); sin embargo, la situación ha empeorado en este último sector hasta llegar al 39 por 100, mientras que el porcentaje de la construcción ha mejorado hasta llegar al 13 por 100. Ello puede entenderse como un resultado lógico derivado de la insuficiencia del incremento en la ocupación habido en el sector servicios para absorber las grandes expectativas que ha generado en la población canaria.

GRAFICO 10  
EVOLUCION DE LA POBLACION DESEMPLEADA  
POR SECTORES ECONOMICOS. CANARIAS



Fuente: INE (1990) EPA: Series revisadas 1976-87,  
INE (1987 a 1985) EPA: Principales resultados 4 trim.  
Elaboración propia.

#### IV. TIPIFICACIÓN DEL PARO EN CANARIAS

En diversos trabajos de modelos de ciclos regionales (véanse Brechling, 1967; Villaverde, 1990, y Arango, 1995) el desempleo regional se desagrega en tres componentes a través de la siguiente recta de regresión:

$$U_i = a + b U_n = R_i$$

donde  $U$  se refiere a la tasa de paro en una determinada región y  $U_n$  hace referencia a la tasa de paro a escala nacional. En este modelo de regresión, la pendiente (coeficiente  $b$ ) trata de captar la existencia de un *componente cíclico agregado*, reflejo de la influencia sobre una región del nivel de actividad económica en el conjunto del país representado a través de la tasa de paro nacional. El término independiente (coeficiente  $a$ ) representa la existencia de un *componente estructural* que es específico para cada región y que puede variar a lo largo del tiempo. Por último, el residuo representa el *componente cíclico regional*, en la medida en que recoge las oscilaciones de la tasa de paro respecto de su nivel estructural que no vienen explicadas por la situación económica general del país. Esta modelización permite utilizar el coeficiente de ajuste,  $R^2$ , como indicador de la parte de la variación de la tasa de paro regional que viene explicada por la tasa de paro nacional y su complementario ( $1 - R^2$ ), como indicador del porcentaje que queda explicado por la existencia de un componente cíclico específico de la región.

Los resultados obtenidos (cuadro n.º 8) son:

1. Los valores de los parámetros estimados son estadísticamente significativos al nivel del 95 por 100 en todos los casos, excepto el término independiente en la regresión correspondiente a las mujeres.

2. El componente estructural (coeficiente  $a$ ) es positivo en todos los casos, lo que indica que siempre la

tasa de paro canaria tiende a estar permanentemente por encima de la tasa de paro nacional.

3. La sensibilidad cíclica del paro regional (coeficiente  $b$ ) se sitúa ligeramente por encima de la unidad. En media, cada vez que se incrementa un punto en la tasa de paro nacional, lo hace también la tasa de paro en Canarias.

4. El alto valor del coeficiente de ajuste,  $R^2$ , indica que los aspectos cíclicos regionales explican un porcentaje muy pequeño de la mayor parte de la variación de la tasa de paro canaria.

5. Se ha realizado una estimación por subperíodos de la recta de regresión anterior para contrastar la validez de la recta estimada para períodos muestrales más pequeños. Se comprueba (cuadro n.º 9) la existencia de un cambio significativo a partir del año 1990, que implica un aumento muy fuerte del componente estructural, una reducción significativa del componente cíclico agregado y un aumento significativo de la influencia del componente cíclico regional. Estos resultados indican que la evolución de la tasa de paro de Canarias mantiene una relación menos estrecha que en el pasado con el comportamiento del paro a escala nacional, y que existen factores específicos a escala regional que explican su persistencia (véase Arango, 1995).

#### V. ANÁLISIS DE SIMULACIÓN DEL DESEMPLEO

En este apartado se pretende simular el comportamiento de la población total, la población activa y la población ocupada, tomando como situación de partida el año 1994 y estableciendo supuestos de comportamiento de las distintas variables que intervienen. No se pretende en modo alguno establecer conclusiones cuantitativas exactas, puesto que esa labor exigiría un análisis dinámico de las variables en cuestión y un estudio sociodemográfico en profundidad, pero sí constituye una aproximación simple e ilustrativa del esfuerzo necesario de creación de empleo y crecimiento de la producción para corregir los niveles actuales de la tasa de desempleo.

Los supuestos para la simulación son los siguientes:

1. Se considerará que la población total crece a una tasa anual del 1,91 por 100. Este supuesto es consistente con el crecimiento registrado en los últimos dieciocho años (7).

2. El segundo supuesto se refiere a la tasa de participación, actualmente en el 51,2 por 100, que se supondrá se aproxima gradualmente a la tasa de participación nacional, situada en el 48,8 por 100, lo que exige una reducción de 2,4 puntos.

3. Se plantea como objetivo a conseguir en el período de simulación la reducción de la tasa de paro desde el 24 por 100 actual al 10 por 100.

4. Por último, para expresar el crecimiento del empleo compatible con el objetivo propuesto en términos de VAB, será necesario introducir un supuesto de

comportamiento de la productividad. En este sentido, se contemplará un incremento de la productividad del 1,67 por 100 anual compatible con el comportamiento observado a escala nacional en los últimos nueve años (8).

Si se sitúa el horizonte temporal de simulación en el año 2000, resulta que en los próximos seis años la población se situará en 1.335.000 personas (un incremento anual de 23.200). Con la tasa de participación situada en el 48,8 por 100, la población activa será de 651.500 personas (un crecimiento anual de 6.500). Si el objetivo es que en 2000 esté ocupado el 90 por 100 de la población activa, la ocupación debe crecer a un ritmo anual de 20.800 personas hasta situarse el número de ocupados en 586.400. Dado el supuesto de productividad empleado, el crecimiento del VAB compatible con el incremento de empleo necesario debe situarse en una tasa anual del 5,80 por 100. Este esfuerzo es muy superior al registrado en los últimos nueve años, que se cifra en el 3,54 por 100.

Si el objetivo se marca sobre el año 2005, el crecimiento anual de la ocupación debe situarse en 16.400 personas, lo que exige un crecimiento del VAB del 4,77 por 100. De mantenerse el ritmo de crecimiento en el 3,54 por 100, la creación de empleo sería de 9.300 empleos anuales, con un efecto muy pequeño sobre la reducción de la tasa de paro, que se situaría en el 21 por 100 en 2005.

## VI. CONCLUSIONES

Canarias, en la actualidad, posee una de las tasas de paro mayores en el contexto nacional que, además, presenta la característica de persistencia en el tiempo (Jimeno y Bentolila, 1995). A pesar de que Canarias muestra una capacidad de creación y mantenimiento de empleo superior a la nacional, el crecimiento notable de la población activa ha impedido la existencia de tasas de desempleo inferiores. Un análisis desagregado del paro para el período 1976-1994 muestra la existencia de dos etapas en el comportamiento del paro. Una primera etapa que llega hasta 1989, en la que la influencia de la actividad agregada sobre la tasa de paro en Canarias es muy notoria, en proporción a la posible influencia de factores locales. La segunda, a partir de 1990, muestra que la evolución de la tasa de paro de Canarias mantiene una relación menos estrecha que en el pasado con el comportamiento del paro a escala nacional, y que existen factores específicos a escala regional que explican su persistencia.

En el análisis de simulación realizado se ha mostrado la magnitud de los esfuerzos necesarios para lograr una reducción significativa de estas altas tasas. Si el objetivo consiste en reducir la tasa de paro al 10 por 100 en un horizonte temporal situado sobre el año 2005, el crecimiento anual de la ocupación debe situarse en 16.400 personas, lo que, a su vez, es compatible con un crecimiento del VAB del 4,77 por 100. De mantenerse el ritmo de crecimiento del VAB en el 3,54 por 100 (la media de los últimos nueve años), la creación

de empleo sería de 9.300 anuales con un efecto muy pequeño sobre la reducción de la tasa de paro, que se situaría en el 21 por 100 en 2005.

Dada la magnitud de dichos esfuerzos, es necesario examinar las posibilidades que pueden ofrecer otros factores, en concreto, el papel de las migraciones y las posibilidades del nuevo REF (véase en este mismo número de PAPELES el artículo de F. Clavijo).

En cuanto al papel de las migraciones, es preciso señalar que, si bien hasta la entrada de la crisis de los años setenta, a escala nacional, las migraciones interiores tuvieron una relativa importancia en los ajustes de los mercados de trabajo generando un debilitamiento de las diferencias existentes en las ganancias esperadas entre las regiones españolas (9), el fuerte crecimiento de la tasa de desempleo nacional debilitó notablemente tales flujos. La relevancia de este esquema a escala global no se mantiene, en cambio, para la región canaria. Concretamente, a lo largo del período que abarca hasta 1985, esta región ha sido receptora neta de población con una peor posición relativa en sus ganancias esperadas. Varios son los factores que, entre otros, pudieran explicar este comportamiento diferente respecto del resto de las regiones españolas: primero, la irrelevancia del flujo migratorio interior frente al internacional, unido al efecto de los retornos internacionales por la situación económica desfavorable de los destinos tradicionales de antaño; segundo, por los efectos del complemento por residencia, y tercero, por la manifiesta falta de respuesta de la oferta de trabajo en Canarias a los tradicionales argumentos motivadores de la movilidad, a pesar de las altas tasas de paro. Sin duda, esta aparente paradoja debe ser estudiada con profundidad si se quieren diseñar políticas de empleo sensatas.

## NOTAS

(1) Referidas al último cuatrimestre.

(2) Referenciadas en MURO, J.; TOHARIA, L.; RAYMOND, J. L., y URIEL, E. (1988).

(3) Si se desea efectuar un análisis por sectores económicos del empleo ocupado, la disponibilidad de datos nos obliga a cambiar de año de referencia, utilizando 1979 como año base. Asimismo, las fuentes de datos que se utilizan no son homogéneas para el período 1979-1986, con las utilizadas en los comentarios anteriores. En efecto, las series revisadas publicadas por el INE en 1990 para el período 1976-1986 no contemplan la desagregación sectorial del empleo ocupado de cada comunidad autónoma (aunque sí lo hace a escala nacional), por lo que ha sido necesario recurrir a las publicaciones de resultados provisionales para acceder a dicha desagregación.

(4) La no homogeneidad de las series comentada anteriormente presenta, en lo que hace referencia a la población ocupada, discrepancias muy notables. Por un lado, las estadísticas disponibles desagregadas por sectores dan como resultado una variación positiva total en el período 1979-1994 de 2.600 empleos, mientras que las estadísticas revisadas por el INE en 1990 otorgan una creación de empleo para 55.700 personas. Por tanto, las conclusiones que se extraen del análisis sectorial deberán ser tomadas con cautela.

(5) Para analizar la influencia de la transformación de la estructura productiva sectorial sobre el empleo, se ha utilizado la metodología referenciada en PÉREZ INFANTE (1985).

(6) Sin considerar el porcentaje definido como «no clasificados» en cualquiera de las esferas de análisis, por lo que los porcentajes expuestos deben considerarse infravalorados.

(7) En los últimos nueve años la tasa media ha sido el 1,85 por 100.

(8) En Canarias, y en el mismo período, el crecimiento de la productividad ha sido el 2,66 por 100.

(9) Véanse los modelos dinámicos que contrastan el papel de los flujos migratorios interiores en los procesos de igualación de las ganancias esperadas en España. Concretamente GONZÁLEZ PÉREZ (1990), BENTOLILA y DOLADO (1991) y DE SANTIAGO (1994).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARANGO, J. (1995), «Empleo, paro regional y ciclo económico en España», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 2, págs. 90-130.
- BENTOLILA, S., y DOLADO, J. (1991), «Mismatch and internal migration in Spain (1926-86)», en F. PADOA SCHIOPPA (ed.), *Mismatch and Labour Mobility*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BOSCH, J., y MARCO, M.ª L. (1992), «Los mercados de trabajo en el arco mediterráneo», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, Economía de las Comunidades Autónomas*, n.º 11, págs.287-300.
- BRECHLING, F. (1967), «Trends and cycles in british regional unemployment», *Oxford Economics Papers*, n.º 1, págs. 1-21.
- JIMENO, J. F., y BENTOLILA, S. (1995), «Regional Unemployment Persistence (Spain, 1976-1994)», FEDEA, *Documento de Trabajo* 95-09.
- GONZÁLEZ PÉREZ, J. M. (1990), «Diferencias de desempleo y flujos migratorios en España, 1960-1985», Tesis doctoral, Universidad de La Laguna.
- MURO, J.; TOHARIA, L.; RAYMOND, J. L., y URIEL, E. (1988), «La medición de la población activa en España. La encuesta de la población activa y la encuesta de condiciones de vida y trabajo», *Revista del Treball*, n.º 6, págs. 105-129.
- PÉREZ INFANTE, J. (1985), «Estructura productiva y empleo en la economía española. Análisis sectorial», en *Estudios de economía del trabajo en España, I. Oferta y demanda de trabajo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SANTIAGO HERNANDO, R. DE (1994), «Migraciones, salarios y desempleo. Un modelo para la economía española», Secretariado de Publicaciones, Universidad de Valladolid.
- VILLAVERDE CASTRO, J. (1990), *Análisis de la estructura económica de Cantabria*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Cantabria.

**CUADRO N.º 1**  
**MERCADO DE TRABAJO. 1955-1975**

|                                 | 1955     |          | 1962     |          | 1975     |          |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                                 | Canarias | Nacional | Canarias | Nacional | Canarias | Nacional |
| Población total .....           | 859,4    | 29.054,0 | 969,0    | 30.905,4 | 1.283,1  | 35.711,6 |
| Población activa .....          | 333,9    | 11.970,4 | 346,9    | 12.403,4 | 406,7    | 13.374,6 |
| Población ocupada .....         | 330,3    | 11.798,1 | 343,1    | 12.261,0 | 368,8    | 12.629,1 |
| Empleos .....                   | 332,6    | 11.964,3 | 344,6    | 12.487,4 | 403,1    | 13.351,2 |
| Empleos población ocupada ..... | 2,4      | 166,2    | 1,5      | 226,5    | 34,3     | 722,1    |
| Población desempleada .....     | 3,6      | 172,3    | 3,9      | 142,4    | 38,0     | 745,6    |
| Tasa de actividad .....         | 38,9     | 41,2     | 35,8     | 40,1     | 31,7     | 37,5     |
| Tasa de ocupación .....         | 98,9     | 98,6     | 98,9     | 98,9     | 90,7     | 94,4     |
| Tasa de paro .....              | 1,1      | 1,4      | 1,1      | 1,1      | 9,3      | 5,6      |

Fuente: Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea, 1955-1975, BBV y elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**POBLACIÓN ACTIVA POR SECTORES ECONÓMICOS. 1955-1975**

|            | AGRICULTURA |          | INDUSTRIA |          | CONSTRUCCIÓN |          | SERVICIOS |          |
|------------|-------------|----------|-----------|----------|--------------|----------|-----------|----------|
|            | Canarias    | Nacional | Canarias  | Nacional | Canarias     | Nacional | Canarias  | Nacional |
| 1955 ..... | 198,6       | 5.512,6  | 39,3      | 2.589,6  | 18,0         | 771,6    | 78,1      | 3.096,6  |
| 1962 ..... | 169,2       | 4.772,4  | 46,9      | 3.043,6  | 22,9         | 919,9    | 108,0     | 3.667,4  |
| 1975 ..... | 88,0        | 3.075,7  | 50,4      | 3.667,4  | 54,1         | 1.389,7  | 214,3     | 5.241,9  |

Fuente: Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea, 1955-1975, BBV y elaboración propia.

**CUADRO N.º 3**  
**EMPLEOS POR SECTORES ECONÓMICOS. 1955-1975**

|                       | AGRICULTURA |          | INDUSTRIA |          | CONSTRUCCIÓN |          | SERVICIOS |          |
|-----------------------|-------------|----------|-----------|----------|--------------|----------|-----------|----------|
|                       | Canarias    | Nacional | Canarias  | Nacional | Canarias     | Nacional | Canarias  | Nacional |
| <b>Total</b>          |             |          |           |          |              |          |           |          |
| 1955 .....            | 196,3       | 5.372,0  | 40,5      | 2.700,6  | 17,5         | 754,4    | 78,4      | 3.137,3  |
| 1962 .....            | 172,7       | 4.650,2  | 47,9      | 3.068,5  | 24,0         | 934,6    | 100,0     | 3.834,1  |
| 1975 .....            | 92,7        | 3.059,0  | 49,4      | 3.593,2  | 47,6         | 1.315,5  | 213,5     | 5.383,5  |
| <b>Asalariados</b>    |             |          |           |          |              |          |           |          |
| 1955 .....            | 88,5        | 1.914,4  | 22,7      | 1.973,3  | 16,2         | 696,1    | 49,0      | 1.905,0  |
| 1962 .....            | 64,1        | 1.540,5  | 32,1      | 2.506,1  | 21,9         | 853,3    | 67,2      | 2.680,8  |
| 1975 .....            | 38,7        | 1.056,0  | 40,7      | 3.234,3  | 41,4         | 1.168,4  | 166,8     | 4.038,1  |
| <b>No asalariados</b> |             |          |           |          |              |          |           |          |
| 1955 .....            | 107,7       | 3.457,6  | 17,8      | 727,4    | 1,4          | 58,4     | 29,4      | 1.232,2  |
| 1962 .....            | 108,6       | 3.109,7  | 15,9      | 562,4    | 2,1          | 81,4     | 32,8      | 1.153,3  |
| 1975 .....            | 54,0        | 2.003,0  | 8,7       | 358,9    | 6,1          | 147,1    | 46,7      | 1.345,4  |

Fuente: Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea, 1955-1975, BBV y elaboración propia.

**CUADRO N.º 4**  
**MERCADO DE TRABAJO. 1976-1994**

|                         | 1976                      |          | 1994     |          | VARIACIÓN PORCENTUAL |          |
|-------------------------|---------------------------|----------|----------|----------|----------------------|----------|
|                         | Canarias                  | Nacional | Canarias | Nacional | Canarias             | Nacional |
|                         | Población ≥ 16 años ..... | 850,2    | 25.517,7 | 1.195,9  | 31.685,7             | 40,7     |
| Población activa .....  | 426,4                     | 13.047,9 | 612,2    | 15.468,5 | 43,6                 | 18,6     |
| Población ocupada ..... | 389,1                     | 12.432,6 | 461,7    | 11.770,0 | 18,7                 | -5,3     |
| Parados .....           | 37,8                      | 615,2    | 150,5    | 3.698,4  | 298,1                | 501,2    |
|                         |                           |          |          |          | VARIACIÓN ABSOLUTA   |          |
| Tasa de actividad ..... | 50,2                      | 51,1     | 51,2     | 48,8     | 1,0                  | -2,3     |
| Tasa ocupacional .....  | 91,3                      | 95,3     | 75,4     | 76,1     | -15,9                | -19,2    |
| Tasa de paro .....      | 8,7                       | 4,7      | 24,6     | 23,9     | 15,9                 | 19,2     |

Fuente: INE, EPA: Series revisadas, 1976-1987, Principales resultados, 4.º trimestre, y elaboración propia.

**CUADRO N.º 5**  
**POBLACIÓN OCUPADA, POR SEXO. 1976-1994**

|                          | 1976   | 1994   | DIFERENCIA               |            |
|--------------------------|--------|--------|--------------------------|------------|
|                          |        |        | Absoluta                 | Porcentaje |
|                          |        |        | <b>Población ocupada</b> |            |
| • Hombres .....          | 286,2  | 293,8  | 7,6                      | 2,65       |
| • Mujeres .....          | 102,9  | 167,9  | 65,0                     | 63,17      |
| <b>Tasa de ocupación</b> |        |        |                          |            |
| • Hombres .....          | 91,3 % | 78,1 % | -13,2                    | —          |
| • Mujeres .....          | 91,1 % | 71,1 % | -20,0                    | —          |

Fuentes: INE (1990), EPA: Series revisadas, 1976-1987. INE (1987 a 1995), EPA: Principales resultados, 4.º trimestre, y elaboración propia.

**CUADRO N.º 6**  
**POBLACIÓN OCUPADA, POR GRUPOS DE EDAD. 1976-1994**

|                          | 1980   | 1994   | DIFERENCIA               |            |
|--------------------------|--------|--------|--------------------------|------------|
|                          |        |        | Absoluta                 | Porcentaje |
|                          |        |        | <b>Población ocupada</b> |            |
| • 16 a 19 años .....     | 35,3   | 11,1   | -24,2                    | -68,75     |
| • 20 a 24 años .....     | 47,8   | 56,2   | 8,4                      | 17,57      |
| • 25 a 54 años .....     | 291,1  | 338,9  | 47,8                     | 16,42      |
| • Más de 55 años .....   | 74,4   | 55,5   | -18,9                    | -25,40     |
| <b>Población ocupada</b> |        |        |                          |            |
| • 16 a 19 años .....     | 60,3 % | 48,3 % | -12,0                    | —          |
| • 20 a 24 años .....     | 70,5 % | 60,8 % | -9,7                     | —          |
| • 25 a 54 años .....     | 91,5 % | 77,8 % | -13,7                    | —          |
| • Más de 55 años .....   | 96,6 % | 90,8 % | -5,8                     | —          |

Fuentes: INE (1990), EPA: Series revisadas, 1976-1987. INE (1987 a 1995), EPA: Principales resultados, 4.º trimestre, y elaboración propia.



**CUADRO N.º 7**  
**ANÁLISIS SHIFT-SHARE. 1979-1994**

|                    | <i>Efecto<br/>crecimiento<br/>nacional</i> | <i>Efecto<br/>crecimiento<br/>proporcional</i> | <i>Efecto<br/>crecimiento<br/>locacional</i> | <i>Variación<br/>empleo<br/>(1979-1994)</i> |
|--------------------|--|--|--|---|
| Agricultura .....  | -0,6                                       | -44,6  | - 7,4  | -52,5                                       |
| Industria .....    | -0,3                                       | -11,3  | - 6,9  | -18,5                                       |
| Construcción ..... | -0,4                                       | + 0,6  | -20,5  | -20,3                                       |
| Servicios .....    | -1,7                                       | +94,5  | + 1,0  | +93,8                                       |

*Nota:* Cifras en miles.

**CUADRO N.º 8**  
**RESULTADOS DE LAS REGRESIONES:  $U_i = a + b U_{ni} + R_i$**

| <i>GRUPO</i>  | <i>a</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>b</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>R<sup>2</sup></i> | <i>1 - R<sup>2</sup></i> |
|---------------|----------|----------------------|----------|----------------------|----------------------|--------------------------|
| TOTAL .....   | 2,47     | 3,47                 | 1,07     | 25,8                 | 0,90                 | 0,10                     |
| Hombres ..... | 3,96     | 4,97                 | 0,97     | 17,9                 | 0,82                 | 0,18                     |
| Mujeres ..... | 1,39     | 1,56                 | 1,12     | 27,7                 | 0,91                 | 0,09                     |

*Nota:* Para el total se ha contado con 75 observaciones trimestrales que abarcan desde 1976-II a 1994-IV. Para el desglose por sexo se ha contado con 74 observaciones trimestrales que abarcan desde 1976-III a 1994-IV.

**CUADRO N.º 9**  
**RESULTADOS DE LAS REGRESIONES:  $U_i = a + b U_{ni} + R_i$**

| <i>GRUPO</i>  | <i>a</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>b</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>R<sup>2</sup></i> | <i>1 - R<sup>2</sup></i> |
|---------------|----------|----------------------|----------|----------------------|----------------------|--------------------------|
| TOTAL .....   | 15,53    | 10,06                | 0,50     | 6,42                 | 0,69                 | 0,31                     |
| Hombres ..... | 12,90    | 10,94                | 0,56     | 7,58                 | 0,76                 | 0,24                     |
| Mujeres ..... | 24,00    | 5,72                 | 0,29     | 1,92                 | 0,17                 | 0,73                     |

*Nota:* Observaciones correspondientes al período 1990-I a 1994-IV.

# EDUCACIÓN Y POBLACIÓN LABORAL

José Luis Moreno Becerra  
Juan Manuel Cabrera Sánchez

## I. INTRODUCCIÓN

Hace algo más de treinta años, los estudios pioneros de algunos economistas (Mincer, 1958; Schultz, 1961; Becker, 1962; Denison, 1962; Harbison y Myers, 1964) sentaron las bases de lo que luego se ha convertido en una incuestionable afirmación: el rol clave que el nivel educativo de las personas y de la sociedad en su conjunto juega en todo proceso de desarrollo.

Aquellas aportaciones iniciales, en las que se demostraba la estrecha conexión existente entre la educación y algunas variables económicas como la renta, el empleo o el crecimiento del producto, han dado lugar desde entonces a numerosos trabajos de signo metodológico distinto, con interpretaciones muy diversas del porqué de tales correlaciones, pero la idea común que late en todos ellos es muy similar a la reflexión que a mediados del siglo pasado ya había enunciado John Stuart Mill en sus *Principios de Economía Política*: «ni ahora ni en tiempos pasados, se han contado entre las más ricas y poderosas aquellas naciones que poseían el mejor clima y el suelo más rico... el éxito de la producción, como en casi todas las otras cosas, depende más de las cualidades de los agentes humanos que de las circunstancias en que estos trabajan» (Mill, 1848, edición española de 1951, página 110).

En las postrimerías del siglo XX, esa idea se ha hecho, si cabe, aún más cierta. La nueva concepción del desarrollo, donde se combina el ámbito regional con el mundial, la endogeneidad y la globalización, la innovación tecnológica y la iniciativa emprendedora local con la necesaria competitividad internacional (véanse, por ejemplo, Sweeny, 1987; Saxenian, 1994; Castells y Hall, 1994), pone un especial énfasis en el estratégico rol que la formación y otros indicadores de lo que ha venido a denominarse, genéricamente, capital humano tienen en la capacidad de aprendizaje, en la versatilidad y la adaptación tecnológica de los trabajadores y de la población en general ante los nuevos sistemas productivos.

En este artículo, afrontaremos el estudio de la evolución de los niveles educativos de la población en Canarias y su comparación con las medias nacionales entre el final de los setenta y el principio de los noventa. Primero, aludiremos al acceso a la educación, a las tasas de escolarización y a algunos indicadores de permanencia o fracaso en el sistema educativo. En segundo lugar, nos referiremos a las características educativas de la población en su vertiente de integración y situación laboral. Finalmente, reuniremos en algunos párrafos las conclusiones a las que nos conduce este trabajo.

## II. EL ACCESO A LA EDUCACIÓN

El acceso a la educación de la población de Canarias ha experimentado una considerable mejora respecto del que presentaba hasta los años setenta (Moreno Becerra, 1981). Al inicio de los noventa, los datos de nuestro archipiélago reflejan que, aun siendo una de las comunidades autónomas menos destacadas en cuanto a los niveles de participación y permanencia de su población en el sistema educativo, sus indicadores se aproximan, al menos, a los de la media nacional.

El cuadro n.º 1 pone de relieve las diferencias existentes entre las tasas brutas de escolarización de los niveles de preescolar, BUP y COU, FP y Universidad de Canarias y las del conjunto de España al iniciarse las décadas de los ochenta y de los noventa. Por un lado, los casi 10 puntos de distancia existentes entre la tasa de nuestra región y la tasa nacional de escolarización preescolar en 1980-81 se reducen a la mitad en 1990-91. Por otro, respecto a la tasa de escolarización universitaria, a pesar de que aumenta en Canarias, se amplía la brecha con respecto a la tasa nacional en más de 4 puntos. En las correspondientes a BUP y COU, las mejoras habidas logran mantener casi equidistantes las diferencias, y finalmente, en lo relativo a FP, se presenta el único caso en que su extraordinario aumento en Canarias llega incluso a superar dicha tasa de escolarización nacional en el curso 1990-1991. También el cuadro n.º 2 reitera las anteriores

observaciones, en este caso por grupos de edades, con escasas diferencias entre las tasas de escolarización de nuestra región y el conjunto de España en 1991.

Sin embargo, cuando la información es complementada con otras apreciaciones de la participación y éxito educativos de la población, Canarias aparece con mayores niveles de fracaso y abandono escolar que el conjunto del país. Así, con datos de la *Encuesta Socio-demográfica*, elaborada por el INE en el tercer trimestre de 1991 sobre individuos de diez o más años (INE, 1993), se pone de manifiesto la existencia en nuestra región de un mayor porcentaje de población que no llega a aprobar el ciclo de estudios en el que se encontraba, o que lo ha abandonado antes de conseguir culminarlo (cuadro n.º 3).

Siguiendo los datos del cuadro n.º 3, podemos observar, entre otras cosas, que casi un tercio de la población no tiene ningún ciclo completo aprobado (el valor más alto de todas las comunidades autónomas, y más de 5 puntos superior a la media nacional). Otro dato negativo aparece en el grupo de los que tienen sólo un ciclo aprobado, situación en la que se encuentra el 36,7 por 100 de la población (el porcentaje más bajo de todas las comunidades autónomas, y más de 12 puntos inferior a la media nacional). Ello se debe en buena medida a la alta tasa de abandono escolar: el 31,1 por 100 de la población de Canarias ha abandonado el sistema educativo sin concluir algún ciclo (la tercera comunidad autónoma en este aspecto), mientras la media nacional es de 26,1 por 100.

Los datos anteriores hacen entrever una preocupante situación, y en este caso lo es para el conjunto de España, especialmente cuando, con la ayuda del cuadro número 4, percibimos las principales razones esgrimidas por quienes no continúan estudiando, entre las que destaca el motivo de que «había concluido lo que quería hacer», aunque es de destacar que en Canarias los factores de insatisfacción con los estudios cursados y otros más claramente de índole económica tienen algo más de peso que en el conjunto del país.

En el cuadro n.º 5, que incluye las mediciones porcentuales llevadas a cabo por Martínez, Mora y Vila (1993) con datos de la EPA del segundo trimestre de 1991, vuelve a quedar de relieve la aún insuficiente escolarización de nuestra población, que, aunque cercana a la media nacional, ocupa lugares distantes de aquellos que señalan el liderazgo por comunidades autónomas.

Los porcentajes de «analfabetos y sin estudios», que oscilan entre el 2,6 por 100 de La Rioja y el 29,6 por 100 de la Comunidad de Murcia, sitúan a Canarias en un quinto lugar, con 21,1 por 100, siendo la media española del 16,9. Algo menos distanciada es la posición que ocupa respecto de los niveles de Bachillerato Superior (7 por 100 en Canarias y 7,1 por 100 la media nacional, con un intervalo que va desde 4,1 hasta 11,7); de Formación Profesional de segundo grado (2,6 por 100 en Canarias y 3,0 para el conjunto de España, entre valores del 7,3 del País Vasco al 1,3 de Extremadura), e igualmente con los valores de estudios universitarios de ciclo corto (UCC, en este caso favorable

para Canarias con un valor de 4,4, superior al 4,1 de la media de España) y los de ciclo largo (UCL, con 2,9 por 100 en Canarias y 3,9 por 100 de media nacional).

Si a esa escasamente favorable situación de nuestra región con respecto al conjunto de las comunidades autónomas, que corroborarían otros indicadores no incluidos aquí (véanse, por ejemplo, los amplios y recientes estudios de Mas, Pérez, Uriel y Serrano, 1995; y Palafox, Mora y Pérez, 1995), le añadimos que está referida a un país que, a su vez, sigue estando alejado en índices de escolarización respecto de lo que es su entorno natural de competitividad —es decir, la Unión Europea y el conjunto de países de la OCDE—, como queda claro con el cuadro n.º 6, la conclusión es necesariamente más negativa. España, en cuanto al número promedio de años de escolarización de su población mayor de 25 años, ocupaba en 1990 el penúltimo lugar de la tabla, con un valor de 6,8 años. Dicho dato contrastaba con la media de los países de la Comunidad Europea, que equivalía a tres años más de escolarización (9,8), y con la del conjunto de la OCDE, cuya media era superior a la española en algo más de cuatro años adicionales de escolarización (10,9).

### III. NIVEL EDUCATIVO Y SITUACIÓN LABORAL

La desagregación de las principales categorías laborales de la población canaria por niveles educativos la analizamos con la ayuda de los cuadros n.ºs 7 a 11, que contienen algunos de los indicadores y *ratios* más representativos. (En los anexos de este trabajo pueden observarse los datos anuales del período 1977-1993, en series homogeneizadas por el INE).

Lo primero que se puede afirmar es que el período muestra una extraordinaria expansión de la población laboral en Canarias en las dos categorías que mejor reflejan la oferta de trabajo, es decir, tanto en lo referente a población total mayor de 16 años de edad como a la población activa (véanse cuadros n.ºs 7 y 8). Respecto del conjunto nacional, se observa, entre 1977 y 1993, un crecimiento significativamente superior en dichas magnitudes a favor de Canarias (con 35,4 por 100 en relación al 21,6 por 100 de España en cuanto a la población de más de 16 años, y del 36,1 por 100 para Canarias respecto del 17,8 por 100 del conjunto nacional en lo que se refiere a población activa).

En lo que podríamos denominar su configuración cualitativa, se produce un importante cambio estructural en los niveles educativos, incrementándose notablemente los epígrafes de mayor grado de escolarización. Tanto la población mayor de 16 años como la población activa de Canarias con estudios medios, anteriores al superior, y superior, tienen entre 1977 y 1993 un crecimiento porcentual positivo mayor que el experimentado por el conjunto del país, mientras cae drásticamente lo representado por los epígrafes de menor nivel educativo; es decir, analfabetos y sin estudios, y estudios primarios (cuadros n.ºs 7 y 8).

El nivel educativo se muestra, además, como determinante de la intensidad de la participación laboral

medida por la tasa de actividad. En 1993, existe una fuerte correlación entre nivel educativo y tasa de actividad, que oscila para Canarias entre el 25,3 por 100 de participación en «analfabetos y sin estudios» y el 80,5 por 100 de «estudios superiores», valores parecidos a los de la media nacional: 22,2 y 81,4, respectivamente. Destaca en particular la evolución de la tasa de actividad de los «estudios medios» en Canarias, que pasa de un valor 47,1 en 1977 a 57,1 en 1993, con un aumento, en consecuencia, de 10 puntos, lo que contrasta con el resto de niveles educativos, que en todos los casos ven reducidas sus tasas de actividad en dicho período.

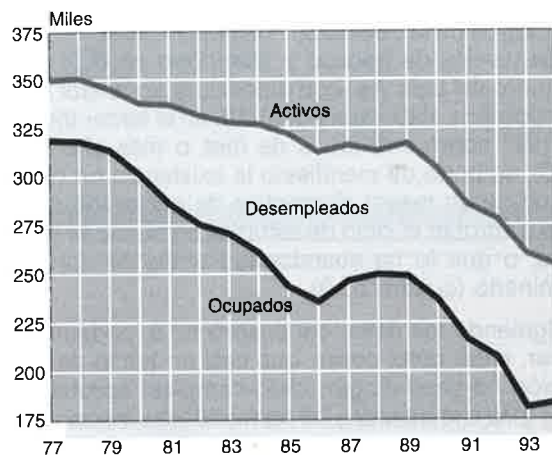
En relación con la población ocupada, la evolución es aún más significativa que la comentada para la población mayor de 16 años y la población activa. Así, y como puede observarse en el cuadro n.º 9, los «analfabetos y sin estudios» disminuyen en un 50,2 por 100, mientras los de «estudios primarios» lo hacen en un 39,2 por 100. Por el contrario, el aumento de los de «estudios medios» (incluida la formación profesional) pasa de representar sólo un 14,4 por 100 en 1977 a un 43 por 100 en 1993. Es de destacar también la similar distribución porcentual por niveles educativos entre activos y ocupados, así como los cambios experimentados por ambos en el período 1977-1993.

La diferencia entre activos y ocupados expresa el desequilibrio existente en el mercado de trabajo en términos de desempleo. Este componente laboral, que ahora introducimos en el análisis, tiene también notables diferencias según el nivel educativo de la fuerza de trabajo. Como recoge el cuadro n.º 10, el mayor aumento de desempleo entre 1977 y 1993 lo registran los individuos con estudios medios —debido, principalmente, al incremento del número de buscadores de empleo que ostentan esta titulación—, seguido de los de estudios primarios, cuyo total de desempleados aumenta en más de 38.000 personas entre 1977 y 1993, pese a la disminución del total de activos de ese grupo en casi 50.000 en los mismos años.

En general, se observan dos efectos diferenciados según el nivel educativo considerado (gráficos 1 a 3). En los niveles inferiores (analfabetos y sin estudios, y estudios primarios), el crecimiento del desempleo se explica mejor por la disminución de las oportunidades de empleo, mientras que en los niveles medios y superiores aquél viene motivado más claramente por el importante crecimiento de su población activa que no ha podido ser absorbida por la demanda de trabajo, aunque en este caso la ocupación haya crecido más que en cualquier otro epígrafe de dicha población activa. Particularmente significativo es el caso de los estudios medios, que de representar el 13,8 por 100 del total de los desempleados en 1977, pasan a ser el 48,3 por 100 en 1993, como pone de relieve el cuadro n.º 10.

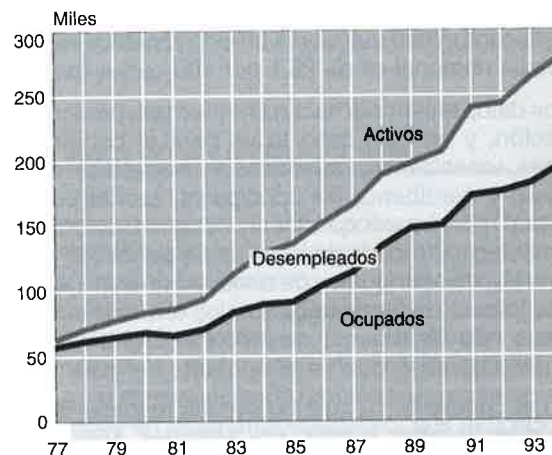
En cuanto a tasas de desempleo, si bien aumentan para todos los niveles educativos, dicho aumento es mucho menos acusado para quienes poseen estudios anteriores al superior o superiores. En el cuadro n.º 10, se comprueba que las tasas de desempleo de Canarias por niveles educativos se igualan prácticamente en torno al 9 por 100 en 1977 y en torno al 30 por 100 en 1993, excepto para los de mayor nivel educativo, que

GRAFICO 1  
EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA Y OCUPADA EN CANARIAS. ANALFABETOS, SIN ESTUDIOS Y ESTUDIOS PRIMARIOS (1977-1994)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA, INE, series homogeneizadas.

GRAFICO 2  
EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA Y OCUPADA EN CANARIAS. ESTUDIOS MEDIOS (1977-1994)

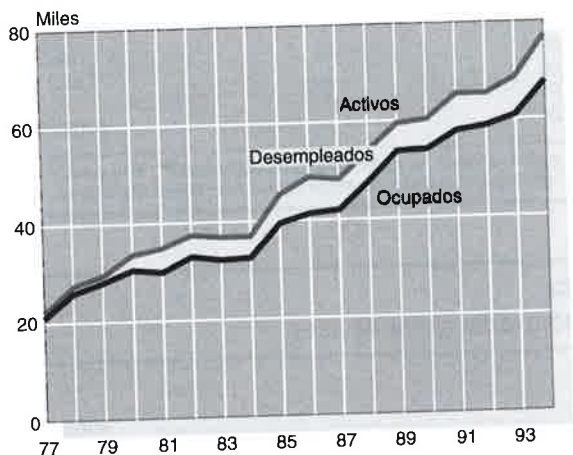


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA, INE, series homogeneizadas.

tienen, respectivamente, el 5 y el 11,4 por 100 en esas fechas. Es de destacar que, en un contexto de tasas de desempleo mayores a las nacionales, como es el caso de Canarias, el único nivel educativo que presenta una tasa de desempleo inferior a la nacional es el del grupo con «estudios anterior al superior y superiores», demostrándose una vez más las mayores oportunidades laborales —tanto por razones de mercado como por la aplicación de políticas institucionales de empleo— de aquellos que presentan estudios o titulaciones universitarias.

Cuando en el colectivo de desempleados se establece la diferencia entre quienes buscan su primer empleo y quienes, habiendo tenido empleo, lo han perdido, se percibe más claramente las muy distintas dificultades

**GRAFICO 3**  
**EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA Y OCUPADA**  
**EN CANARIAS. ESTUDIOS ANTERIOR AL SUPERIOR**  
**Y SUPERIOR (1977-1994)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA, INE, series homogeneizadas.

que afrontan los individuos de acuerdo con el nivel educativo con el que compiten en el mercado de trabajo. Así, tanto en 1977 como en 1993, y como se recoge en el cuadro n.º 11, el porcentaje de desempleados que buscan su primer empleo sigue una evolución creciente a medida que el nivel educativo asciende (del 12,1 por 100 en analfabetos y sin estudios al 81,8 por 100 en anteriores al superior y superiores en 1977; o del 6 al 47,4 por 100 en esos mismos epígrafes para el año 1993).

Complementariamente, cuando lo analizado es el porcentaje de desempleados que han perdido su empleo anterior, lo que puede considerarse como un indicador de rotación, el 87,9 por 100 de los desempleados de menor nivel educativo (analfabetos y sin estudios) lo eran por haber perdido su empleo, mientras que para los desempleados con mayor nivel educativo (anterior al superior y superior) el porcentaje era sólo del 18,2. En 1993 se había agravado la situación de desempleo para ambos colectivos, pero en los de menor nivel de estudios llegaban al 94 por 100 los que habían perdido un empleo, mientras para los de mayor nivel de estudios ese porcentaje era del 52,6, lo que muestra su menor inestabilidad y rotación en el mercado del trabajo.

#### IV. CONCLUSIONES

1. La población de Canarias, aun a pesar de la favorable evolución experimentada entre el final de los años setenta y el inicio de los noventa en cuanto a sus niveles de acceso y participación educativa, sigue presentando indicadores de insuficiente escolarización y considerables tasas de fracaso y abandono escolar respecto del conjunto nacional, siendo la población española, a su vez, una de las de menor promedio de permanencia en el sistema educativo entre los países de la OCDE.

2. Tanto la población mayor de 16 años como la población activa han experimentado entre 1977 y 1993 un importante cambio en lo referente al nivel educativo de sus integrantes, consistente en una cada vez menor presencia de niveles educativos inferiores (analfabetos, sin estudios y estudios primarios) y un trasvase hacia los niveles educativos medios y altos (anterior al superior y superior), impulsados tanto por las incuestionables mejoras de oportunidades educativas como por las nuevas exigencias del mercado de trabajo.

3. El cambio estructural anteriormente aludido se ve reflejado sobre la población ocupada en el mismo sentido, lo que nos permite afirmar que en el sistema productivo se está llevando a cabo una sustitución de fuerza laboral menos cualificada por otra de mayor cualificación, propiciada además, en nuestra opinión, por políticas de promoción de empleo que abaratan la contratación de los más instruidos (y más jóvenes) y el despido y la jubilación anticipada de los menos instruidos (y de mayor edad).

4. En general, con la evidencia proporcionada por la información estadística utilizada, se confirma una vez más la hipótesis de que un mayor nivel educativo no sólo aumenta las oportunidades de empleo de los individuos, sino que también hace menos difícil la conservación del puesto de trabajo una vez alcanzado.

#### BIBLIOGRAFIA

- BECKER, G. S. (1962), «Investment in human capital: A theoretical analysis», *Journal of Political Economy*, n.º 5, vol. 70, Supl. octubre, páginas 8-50.
- CABRERA SÁNCHEZ, J. M. (1994), *Educación, cualificación y mercado de trabajo en España*, tesis doctoral, Universidad de La Laguna.
- CASTELLS, M., y HALL, P. (1994), *Technopolis of the World. The making of 21st Century industrial complexes*, Routledge, Londres.
- CONSEJO ESCOLAR DE CANARIAS (varios años), *Informe sobre el estado de la educación en Canarias, 1991, 1992-93 y 1993-95*, Gobierno de Canarias, Tenerife.
- DENISON, E. F. (1962), *The sources of economic growth in the United States and the alternatives before Us*, Committee for Economic Development, Nueva York.
- HARBISON, F. H., y MYERS, C. A. (1964), *Education, manpower and economic growth*, McGraw-Hill, Nueva York.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (varios años), *Encuesta de Población Activa*, Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (1993), *Encuesta Sociodemográfica 1991*, Madrid.
- MARTÍNEZ, R.; MORA, J. G., y VILA, L. (1993), «Educación, actividad y empleo en las comunidades autónomas españolas», *Revista de Estudios Regionales*, n.º 36, mayo-agosto.
- MAS, M.; PÉREZ, F.; URIEL, E., y SERRANO, L. (1995), *Capital humano, series históricas, 1964-1992*, Fundació Bancaixa, Valencia.
- MILL, John Stuart (1848, edición española 1951), *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MINCER, J. (1958), «Investment in human capital and the personal distribution of income», *Journal of Political Economy*, agosto.
- MORENO BECERRA, J. L. (1981), *Educación y fuerza de trabajo en Canarias*, Interinsular Canaria, S. A., Tenerife.
- PALAFOX, J.; MORA, J. G., y PÉREZ, F. (1995), *Capital humano, educación y empleo*, Fundació Bancaixa, Valencia.

SAXENIAN, A. (1994), *Regional advantage*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

SCHULTZ, T. W. (1961), «Investment in human capital», *American Economic Review*, marzo, págs. 1-17.

SWEENEY, G. P. (1987), *Innovation, entrepreneurs and regional development*, St Martin's Press., Nueva York.

Varios autores (AGUIAR, I.; ÁLVAREZ, J. A.; CABRERA, J. M.; GONZÁLEZ, B.; MORENO, J. L., y RODRÍGUEZ, S.) (1995), *Financiación de la educación superior. Especial referencia a Canarias*, Dirección General de Universidades e Investigación, Santa Cruz de Tenerife.

**CUADRO N.º 1**  
**TASA BRUTA DE ESCOLARIDAD**

|                      | 1980     |        | 1990     |        |
|----------------------|----------|--------|----------|--------|
|                      | Canarias | España | Canarias | España |
| Preescolar .....     | 36,3     | 46,1   | 54,4     | 59,5   |
| BUP y COU .....      | 36,8     | 40,5   | 52,5     | 56,2   |
| FP .....             | 13,1     | 16,8   | 26,4     | 25,6   |
| Universitarios ..... | 15,8     | 22,1   | 24,6     | 35,1   |

Fuente: Censo (INE), *Estadísticas de la Enseñanza en España* (INE) y *Estadísticas de la Enseñanza en España. Niveles no universitarios* (MEC) (Las tasas universitarias están calculadas sobre las edades 20-24 años).

**CUADRO N.º 2**  
**TASA DE ESCOLARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN DE 4 A 24 AÑOS**

|                    | Canarias | España |
|--------------------|----------|--------|
| 4 a 9 años .....   | 95,24    | 96,46  |
| 10 a 14 años ..... | 98,62    | 98,58  |
| 15 a 19 años ..... | 66,17    | 68,35  |
| 20 a 24 años ..... | 29,08    | 31,39  |

Fuente: Censo 1991, INE.

**CUADRO N.º 3**  
**NIVELES DE FRACASO Y ABANDONO ESCOLAR**  
**(Porcentaje del total)**

|                | NÚMERO DE CICLOS COMPLETOS (aprobados) |                   | ABANDONOS DE CICLOS DE ESTUDIO         |                                     | SITUACIÓN DE FORMACIÓN |            |
|----------------|--|-------------------|--|-------------------------------------|------------------------|------------|
|                | Ningún ciclo aprobado                  | Un ciclo aprobado | Ha abandonado sin concluir algún ciclo | Ha abandonado sin concluir un ciclo | No hizo estudios       | Analfabeto |
| Canarias ..... | 32,4                                   | 36,7              | 31,1                                   | 30,2                                | 9,2                    | 4,7        |
| España .....   | 24,8                                   | 48,8              | 26,1                                   | 25,3                                | 7,8                    | 3,9        |

Fuente: Encuesta Sociodemográfica, INE, 1991. Elaboración propia.

**CUADRO N.º 4**  
**PERSONAS QUE HAN ESTUDIADO Y NO CONTINUAN ESTUDIANDO**  
**SEGÚN CIRCUNSTANCIAS DEL CESE DE ESTUDIOS**  
**(Porcentaje del total)**

|   | Canarias     | España       |
|---|--------------|--------------|
| Había concluido lo que quería hacer .....         | 26,5         | 34,4         |
| No le gusta o no aprobaba .....                   | 22,8         | 19,1         |
| Circunstancias personales:                        |              |              |
| Su ocupación se lo impedía .....                  | 36,0         | 35,8         |
| Residía en población que no podía continuar ..... | 1,2          | 1,0          |
| Carecía de recursos económicos .....              | 8,8          | 6,8          |
| Otros .....                                       | 6,4          | 4,4          |
| <b>TOTAL .....</b>                                | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fuente: Encuesta Sociodemográfica, INE, 1991. Elaboración propia.

**CUADRO N.º 5**  
**PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN POR NIVELES EDUCATIVOS**  
**(EPA, 2.º trimestre 1991)**

| <i>Analfaberos y sin estudios</i> |      | <i>Bachillerato Superior</i> |      | <i>Formación Profesional II</i> |     | <i>Universitarios (ciclo corto)</i> |     | <i>Universitarios (ciclo largo)</i> |     |
|-----------------------------------|------|------------------------------|------|---------------------------------|-----|-------------------------------------|-----|-------------------------------------|-----|
| Murcia .....                      | 29,6 | Murcia .....                 | 4,1  | Extremadura .....               | 1,3 | Castilla-La Mancha...               | 3,2 | Castilla-La Mancha...               | 2,1 |
| Extremadura .....                 | 27,3 | Castilla-La Mancha...        | 4,2  | Baleares .....                  | 1,6 | C. Valenciana .....                 | 3,3 | Extremadura .....                   | 2,2 |
| Andalucía .....                   | 27,0 | Andalucía .....              | 4,5  | Andalucía .....                 | 2,0 | Andalucía .....                     | 3,4 | Andalucía .....                     | 2,4 |
| Castilla-La Mancha...             | 26,0 | Extremadura .....            | 4,5  | Castilla-La Mancha...           | 2,1 | Galicia .....                       | 3,5 | Murcia .....                        | 2,5 |
| <b>Canarias</b> .....             | 21,1 | C. Valenciana .....          | 6,0  | C. Valenciana .....             | 2,1 | Murcia .....                        | 3,5 | C. Valenciana .....                 | 2,8 |
| Cataluña .....                    | 19,0 | La Rioja .....               | 6,2  | Galicia .....                   | 2,1 | Extremadura .....                   | 3,7 | Galicia .....                       | 2,8 |
| Galicia .....                     | 18,5 | Navarra .....                | 6,3  | Murcia .....                    | 2,2 | España .....                        | 4,1 | <b>Canarias</b> .....               | 2,9 |
| C. Valenciana .....               | 18,1 | País Vasco .....             | 6,4  | <b>Canarias</b> .....           | 2,6 | <b>Canarias</b> .....               | 4,4 | Asturias .....                      | 3,2 |
| Baleares .....                    | 17,7 | Castilla y León .....        | 6,5  | Aragón .....                    | 2,8 | Cataluña .....                      | 4,4 | Baleares .....                      | 3,4 |
| España .....                      | 16,9 | Aragón .....                 | 6,7  | España .....                    | 3,0 | Asturias .....                      | 4,5 | Castilla y León .....               | 3,6 |
| Madrid .....                      | 8,0  | Galicia .....                | 6,7  | Castilla y León .....           | 3,1 | Baleares .....                      | 4,5 | España .....                        | 3,9 |
| Aragón .....                      | 7,3  | España .....                 | 7,0  | Madrid .....                    | 3,2 | Madrid .....                        | 4,5 | Aragón .....                        | 4,0 |
| Castilla y León .....             | 6,2  | <b>Canarias</b> .....        | 7,1  | Asturias .....                  | 3,3 | Castilla y León .....               | 4,6 | Cantabria .....                     | 4,6 |
| Asturias .....                    | 5,3  | Cataluña .....               | 8,1  | Cataluña .....                  | 3,7 | Cantabria .....                     | 4,8 | Cataluña .....                      | 4,7 |
| País Vasco .....                  | 5,1  | Baleares .....               | 8,4  | Cantabria .....                 | 3,8 | País Vasco .....                    | 5,0 | La Rioja .....                      | 4,8 |
| Cantabria .....                   | 4,9  | Cantabria .....              | 8,5  | La Rioja .....                  | 3,8 | Aragón .....                        | 5,2 | Navarra .....                       | 5,2 |
| Navarra .....                     | 2,7  | Asturias .....               | 8,6  | Navarra .....                   | 5,0 | La Rioja .....                      | 5,4 | País Vasco .....                    | 5,8 |
| La Rioja .....                    | 2,6  | Madrid .....                 | 11,7 | País Vasco .....                | 7,3 | Navarra .....                       | 6,7 | Madrid .....                        | 7,6 |

Fuente: Martínez, Mora y Vila (1993), anexo, tabla 3.

**CUADRO N.º 6**  
**AÑOS MEDIOS DE ESCOLARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN MAYOR DE 25 AÑOS EN DIVERSOS PAÍSES DE LA OCDE. 1990**

| <i>P A I S E S</i> | <i>AÑOS MEDIOS DE ESCOLARIZACIÓN</i> |      |
|--------------------|--------------------------------------|------|
|                    | <i>Total</i>                         |      |
| EE.UU. ....        |                                      | 12,3 |
| Canadá .....       |                                      | 12,1 |
| Francia .....      |                                      | 11,6 |
| Reino Unido .....  |                                      | 11,5 |
| Suecia .....       |                                      | 11,1 |
| Alemania .....     |                                      | 11,1 |
| Japón .....        |                                      | 10,7 |
| Holanda .....      |                                      | 10,6 |
| Irlanda .....      |                                      | 8,7  |
| Italia .....       |                                      | 7,3  |
| Grecia .....       |                                      | 6,9  |
| España .....       |                                      | 6,8  |
| Portugal .....     |                                      | 6,0  |
| OCDE .....         |                                      | 10,9 |
| CE .....           |                                      | 9,8  |
| Mundo .....        |                                      | 5,0  |

Fuente: Martínez, Mora y Vila (1993).



**CUADRO N.º 7**  
**POBLACIÓN TOTAL MAYOR DE 16 AÑOS**

|  | <i>Total</i> | <i>Analfabetos y<br/>sin estudios</i> | <i>Primarios</i> | <i>Medios</i> | <i>Anterior al<br/>superior</i> | <i>Superior</i> |
|--|--------------|---------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------------|-----------------|
| <b>CANARIAS</b>                        |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| 1977 (en miles) .....                  | 857,0        | 266,0                                 | 431,8            | 132,4         | 17,2                            | 9,6             |
| 1993 (en miles) .....                  | 1.160,8      | 246,3                                 | 366,1            | 460,9         | 51,5                            | 35,9            |
| Crecimiento 1977-1993 .....            | 303,8        | -19,7                                 | -65,7            | 328,5         | 34,3                            | 26,3            |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 35,4         | -7,4                                  | -15,2            | 248,1*        | 199,4                           | 274,0           |
| Distribución porcentaje 1977 .....     | 100,0        | 31,0                                  | 50,4             | 15,4          | 2,0                             | 1,1             |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 21,0                                  | 30,4             | 39,7          | 4,6                             | 3,8             |
| <b>ESPAÑA</b>                          |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 21,6         | -4,8                                  | -23,2            | 202,2         | 192,0                           | 172,8           |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 20,0                                  | 35,6             | 36,2          | 4,5                             | 3,7             |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.

**CUADRO N.º 8**  
**POBLACIÓN ACTIVA**

|  | <i>Total</i> | <i>Analfabetos y<br/>sin estudios</i> | <i>Primarios</i> | <i>Medios</i> | <i>Anterior al<br/>superior</i> | <i>Superior</i> |
|--|--------------|---------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------------|-----------------|
| <b>CANARIAS</b>                        |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| 1977 (en miles) .....                  | 435,0        | 103,1                                 | 247,3            | 62,4          | 14,1                            | 8,1             |
| 1993 (en miles) .....                  | 592,0        | 62,4                                  | 197,8            | 263,3         | 39,6                            | 28,9            |
| Crecimiento 1977-1993 .....            | 157,0        | -40,7                                 | -49,5            | 200,9         | 25,5                            | 20,8            |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 36,1         | -39,5                                 | -20,0            | 322,0         | 180,9                           | 256,8           |
| Distribución porcentaje 1977 .....     | 100,0        | 23,7                                  | 56,9             | 14,4          | 3,2                             | 1,9             |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 10,5                                  | 33,4             | 44,5          | 6,7                             | 4,9             |
| Tasa actividad 1977 .....              | 50,8         | 38,8                                  | 57,3             | 47,1          | 82,0                            | 84,4            |
| Tasa actividad 1993 .....              | 51,0         | 25,3                                  | 54,0             | 57,1          | 76,9                            | 80,5            |
| <b>ESPAÑA</b>                          |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 17,8         | -37,6                                 | -37,4            | 258,9         | 168,3                           | 170,8           |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 9,1                                   | 33,3             | 45,2          | 6,3                             | 6,2             |
| Tasa actividad 1993 .....              | 49,0         | 22,2                                  | 45,8             | 61,2          | 68,4                            | 81,4            |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.

**CUADRO N.º 9**  
**POBLACIÓN OCUPADA**

|   | <i>Total</i> | <i>Analfabetos y<br/>sin estudios</i> | <i>Primarios</i> | <i>Medios</i> | <i>Anterior al<br/>superior</i> | <i>Superior</i> |
|---|--------------|---------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------------|-----------------|
| <b>CANARIAS</b>   |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| 1977 (en miles) .....   | 397,3        | 94,0                                  | 225,0            | 57,2          | 13,3                            | 7,8             |
| 1993 (en miles) .....   | 424,2        | 44,0                                  | 137,3            | 182,2         | 35,2                            | 25,5            |
| Crecimiento 1977-1993 .....   | 50,3         | -47,2                                 | -88,2            | 125,0         | 22,6                            | 17,7            |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 .....                                  | 12,7         | -50,2                                 | -39,2            | 218,5         | 169,9                           | 226,9           |
| Distribución porcentaje 1977 .....                                      | 100,0        | 23,7                                  | 56,6             | 14,4          | 3,3                             | 2,0             |
| Distribución porcentaje 1993 .....                                      | 100,0        | 10,4                                  | 32,4             | 43,0          | 8,3                             | 6,0             |
| Tasa ocupación (respecto a la población<br>de 16 años y más) 1977 ..... | 46,4         | 35,3                                  | 52,1             | 43,2          | 77,3                            | 81,3            |
| Tasa ocupación (respecto a la población<br>de 16 años y más) 1993 ..... | 36,5         | 17,9                                  | 37,5             | 39,5          | 68,3                            | 71,0            |
| <b>ESPAÑA</b>   |              |                                       |                  |               |                                 |                 |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 .....                                  | -4,0         | -49,0                                 | -47,7            | 185,3         | 142,9                           | 142,3           |
| Distribución porcentaje 1993 .....                                      | 100,0        | 9,0                                   | 34,4             | 42,8          | 7,0                             | 6,7             |
| Tasa ocupación 1993 .....   | 37,9         | 17,1                                  | 36,5             | 44,8          | 59,0                            | 68,7            |

*Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.*

**CUADRO N.º 10**  
**POBLACIÓN DESEMPLEADA**

|  | <i>Total</i> | <i>Analfabetos y<br/>sin estudios</i> | <i>Primarios</i> | <i>Medios</i> | <i>Anterior<br/>al superior<br/>y superior</i> |
|--|--------------|---------------------------------------|------------------|---------------|--|
| <b>CANARIAS</b>                        |              |                                       |                  |               |  |
| 1977 (en miles) .....                  | 37,7         | 9,1                                   | 22,3             | 5,2           | 1,1  |
| 1993 (en miles) .....                  | 167,8        | 18,4                                  | 60,5             | 81,1          | 7,8  |
| Crecimiento 1977-1993 .....            | 130,1        | 9,3                                   | 38,2             | 75,9          | 6,7  |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 345,1        | 102,2                                 | 171,3            | 1.459,6       | 609,1  |
| Distribución porcentaje 1977 .....     | 100,0        | 24,1                                  | 59,2             | 13,8          | 2,9  |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 11,0                                  | 36,1             | 48,3          | 4,6  |
| Tasa desempleo 1977 .....              | 8,7          | 8,8                                   | 9,0              | 8,3           | 5,0  |
| Tasa desempleo 1993 .....              | 28,3         | 29,5                                  | 30,6             | 30,8          | 11,4   |
| <b>ESPAÑA</b>                          |              |                                       |                  |               |  |
| Porcentaje crecimiento 1977-1993 ..... | 415,0        | 147,2                                 | 187,7            | 1.118,2       | 657,1  |
| Distribución porcentaje 1993 .....     | 100,0        | 9,2                                   | 29,6             | 53,2          | 8,0  |
| Tasa desempleo 1993 .....              | 22,7         | 23,1                                  | 20,2             | 26,8          | 14,7   |

*Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.*

**CUADRO N.º 11**  
**POBLACIÓN DESEMPLEADA SEGÚN HAYA TRABAJADO ANTERIORMENTE O NO**  
**(Porcentajes)**

|   | <i>Total</i> | <i>Analfabetos y<br/>sin estudios</i> | <i>Primarios</i> | <i>Medios</i> | <i>Anterior al<br/>superior<br/>y superior</i> |
|---|--------------|---------------------------------------|------------------|---------------|--|
| <b>CANARIAS</b>                               |              |                                       |                  |               |  |
| Desempleados que buscan 1.º empleo. 1977 ...  | 28,1         | 12,1                                  | 23,8             | 65,4          | 81,8   |
| Desempleados que han trabajado antes. 1977 .. | 71,9         | 87,9                                  | 76,2             | 34,6          | 18,2   |
| Desempleados que buscan 1.º empleo. 1993 ...  | 24,2         | 6,0                                   | 15,5             | 32,7          | 47,4   |
| Desempleados que han trabajado antes. 1993 .. | 75,8         | 94,0                                  | 84,5             | 67,3          | 52,6   |
| <b>ESPAÑA</b>                                 |              |                                       |                  |               |  |
| Desempleados que buscan 1.º empleo. 1993 ...  | 19,9         | 6,7                                   | 10,1             | 23,9          | 44,7   |
| Desempleados que han trabajado antes. 1993 .. | 80,1         | 93,3                                  | 89,9             | 76,1          | 55,3   |

*Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.*

**ANEXO 1**  
**POBLACIÓN TOTAL MAYOR DE 16 AÑOS. CANARIAS**  
**(Media anual)**

| AÑOS | Total   | Analfabetos y sin estudios | Primarios | Medios | Anterior al superior | Superior |
|------|---------|----------------------------|-----------|--------|----------------------|----------|
| 1977 | 857,0   | 266,0                      | 431,8     | 132,4  | 17,2                 | 9,6      |
| 1978 | 874,5   | 273,0                      | 420,0     | 145,9  | 25,5                 | 10,1     |
| 1979 | 889,6   | 271,8                      | 421,9     | 158,3  | 25,4                 | 12,1     |
| 1980 | 901,7   | 259,1                      | 424,7     | 173,2  | 30,7                 | 14,1     |
| 1981 | 919,5   | 250,6                      | 440,9     | 181,3  | 29,9                 | 16,7     |
| 1982 | 942,0   | 250,2                      | 443,9     | 197,2  | 32,1                 | 18,5     |
| 1983 | 964,0   | 254,7                      | 433,9     | 225,2  | 32,5                 | 17,7     |
| 1984 | 984,7   | 256,6                      | 430,0     | 246,6  | 33,2                 | 18,4     |
| 1985 | 1.006,0 | 258,8                      | 434,6     | 253,8  | 37,3                 | 21,4     |
| 1986 | 1.025,7 | 258,3                      | 421,3     | 283,5  | 41,0                 | 21,6     |
| 1987 | 1.056,4 | 264,2                      | 418,3     | 307,9  | 43,8                 | 22,1     |
| 1988 | 1.083,2 | 250,2                      | 430,9     | 328,3  | 48,8                 | 25,0     |
| 1989 | 1.108,0 | 251,1                      | 434,8     | 343,1  | 51,4                 | 27,5     |
| 1990 | 1.116,5 | 275,4                      | 400,8     | 361,3  | 50,3                 | 28,7     |
| 1991 | 1.127,4 | 269,2                      | 373,8     | 400,2  | 51,5                 | 32,6     |
| 1992 | 1.144,6 | 250,6                      | 381,5     | 429,1  | 52,5                 | 30,9     |
| 1993 | 1.160,8 | 246,3                      | 366,1     | 460,9  | 51,5                 | 35,9     |
| 1994 | 1.184,9 | 249,0                      | 360,4     | 476,9  | 54,1                 | 44,6     |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.

**ANEXO 2**  
**POBLACIÓN ACTIVA. CANARIAS**  
**(Media anual)**

| AÑOS | Total | Analfabetos y sin estudios | Primarios | Medios | Anterior al superior | Superior |
|------|-------|----------------------------|-----------|--------|----------------------|----------|
| 1977 | 435,0 | 103,1                      | 247,3     | 62,4   | 14,1                 | 8,1      |
| 1978 | 449,2 | 108,8                      | 242,1     | 71,0   | 18,7                 | 8,7      |
| 1979 | 452,3 | 101,5                      | 244,0     | 77,5   | 19,0                 | 10,5     |
| 1980 | 455,7 | 98,4                       | 239,8     | 83,8   | 21,7                 | 12,0     |
| 1981 | 458,3 | 91,4                       | 245,7     | 86,3   | 21,2                 | 13,7     |
| 1982 | 463,0 | 85,9                       | 245,7     | 93,9   | 23,5                 | 14,0     |
| 1983 | 476,9 | 84,1                       | 242,8     | 113,2  | 23,4                 | 13,5     |
| 1984 | 492,7 | 89,6                       | 237,5     | 128,6  | 22,5                 | 14,4     |
| 1985 | 503,5 | 85,9                       | 236,0     | 136,1  | 26,3                 | 19,1     |
| 1986 | 513,6 | 79,1                       | 233,4     | 152,4  | 30,1                 | 18,7     |
| 1987 | 530,5 | 82,1                       | 234,1     | 166,1  | 30,7                 | 17,6     |
| 1988 | 556,0 | 71,5                       | 241,6     | 189,0  | 34,3                 | 19,6     |
| 1989 | 574,0 | 69,8                       | 247,2     | 197,8  | 36,8                 | 22,6     |
| 1990 | 571,2 | 76,7                       | 227,4     | 206,8  | 37,3                 | 22,9     |
| 1991 | 591,1 | 74,0                       | 211,6     | 240,3  | 39,0                 | 26,2     |
| 1992 | 586,8 | 66,5                       | 211,7     | 243,4  | 40,4                 | 24,8     |
| 1993 | 592,0 | 62,4                       | 197,8     | 263,3  | 39,6                 | 28,9     |
| 1994 | 610,4 | 63,5                       | 190,5     | 279,6  | 40,9                 | 36,0     |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.

**ANEXO 3**  
**POBLACIÓN OCUPADA. CANARIAS**  
**(Media anual)**

| AÑOS | Total | Analfabetos y sin estudios | Primarios | Medios | Anterior al superior | Superior |
|------|-------|----------------------------|-----------|--------|----------------------|----------|
| 1977 | 397,3 | 94,0                       | 225,0     | 57,2   | 13,3                 | 7,8      |
| 1978 | 406,1 | 100,3                      | 218,3     | 61,6   | 17,5                 | 8,5      |
| 1979 | 406,3 | 93,6                       | 220,2     | 64,7   | 17,7                 | 10,2     |
| 1980 | 399,8 | 90,1                       | 211,2     | 67,9   | 18,9                 | 11,6     |
| 1981 | 382,3 | 81,1                       | 205,1     | 66,2   | 17,6                 | 12,3     |
| 1982 | 379,5 | 73,9                       | 201,7     | 70,9   | 19,9                 | 13,1     |
| 1983 | 386,5 | 72,9                       | 197,8     | 83,7   | 19,7                 | 12,5     |
| 1984 | 383,2 | 75,6                       | 185,3     | 89,6   | 19,3                 | 13,3     |
| 1985 | 374,2 | 68,1                       | 175,1     | 91,4   | 22,7                 | 16,8     |
| 1986 | 381,2 | 61,0                       | 174,6     | 104,3  | 25,4                 | 15,9     |
| 1987 | 402,4 | 65,9                       | 180,3     | 114,3  | 26,6                 | 15,3     |
| 1988 | 431,4 | 58,6                       | 191,0     | 134,3  | 31,0                 | 16,6     |
| 1989 | 450,5 | 55,4                       | 193,3     | 148,1  | 33,6                 | 20,2     |
| 1990 | 439,8 | 60,3                       | 175,3     | 150,2  | 33,7                 | 20,2     |
| 1991 | 446,4 | 57,8                       | 158,2     | 172,7  | 35,3                 | 22,4     |
| 1992 | 441,1 | 50,4                       | 156,7     | 175,5  | 36,7                 | 21,9     |
| 1993 | 424,2 | 44,0                       | 137,3     | 182,2  | 35,2                 | 25,5     |
| 1994 | 447,6 | 46,8                       | 136,8     | 196,4  | 35,9                 | 31,8     |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.

**ANEXO 4**  
**POBLACIÓN DESEMPLEADA. CANARIAS**  
**(Media anual)**

| AÑOS | Total | Analfabetos y sin estudios | Primarios | Medios | Anterior al superior y superior |
|------|-------|----------------------------|-----------|--------|---------------------------------|
| 1977 | 37,7  | 9,1                        | 22,3      | 5,2    | 1,1                             |
| 1978 | 43,1  | 8,5                        | 23,8      | 9,4    | 1,4                             |
| 1979 | 46,0  | 7,9                        | 23,8      | 12,8   | 1,6                             |
| 1980 | 55,9  | 8,3                        | 28,6      | 15,9   | 3,2                             |
| 1981 | 76,0  | 10,3                       | 40,6      | 20,1   | 5,0                             |
| 1982 | 83,5  | 12,0                       | 44,0      | 23,0   | 4,5                             |
| 1983 | 90,4  | 11,2                       | 45,0      | 29,5   | 4,7                             |
| 1984 | 109,5 | 14,0                       | 52,2      | 39,0   | 4,3                             |
| 1985 | 129,3 | 17,8                       | 60,9      | 44,7   | 5,9                             |
| 1986 | 132,4 | 18,1                       | 58,8      | 48,1   | 7,5                             |
| 1987 | 128,1 | 16,2                       | 53,8      | 51,8   | 6,4                             |
| 1988 | 124,6 | 12,9                       | 50,6      | 54,7   | 6,3                             |
| 1989 | 123,5 | 14,4                       | 53,9      | 49,7   | 5,6                             |
| 1990 | 131,4 | 16,4                       | 52,1      | 56,6   | 6,3                             |
| 1991 | 144,7 | 16,2                       | 53,4      | 67,6   | 7,5                             |
| 1992 | 145,7 | 16,1                       | 55,0      | 67,9   | 6,6                             |
| 1993 | 167,8 | 18,4                       | 60,5      | 81,1   | 7,8                             |
| 1994 | 162,8 | 16,7                       | 53,7      | 83,2   | 9,2                             |

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, series homogeneizadas.



## V. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

### INTRODUCCIÓN

El sector agrícola de la economía española ha sufrido cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

Una de las principales características de la agricultura española es su alta productividad, lo que se debe a factores como el clima favorable, la disponibilidad de agua y el uso intensivo de insumos. Sin embargo, también enfrenta desafíos como la competencia internacional y la necesidad de mejorar su sostenibilidad ambiental. El sector ha experimentado una creciente especialización, con un aumento de la producción de productos de alto valor añadido y una reducción de la producción de productos básicos. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

El sector agrícola de la economía española ha experimentado cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

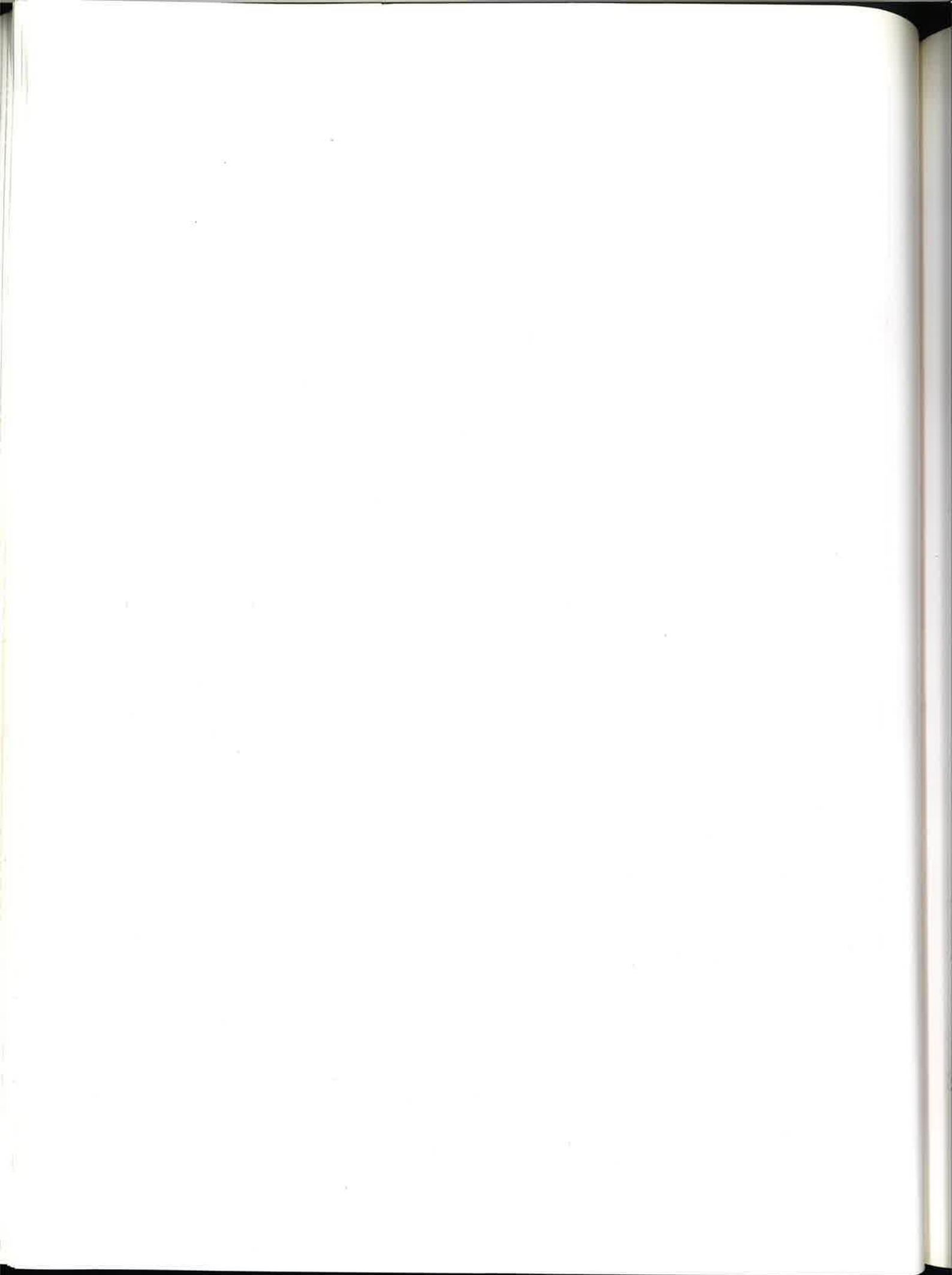
La agricultura española ha experimentado cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

El sector agrícola de la economía española ha experimentado cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

### A. ANÁLISIS DE LA AGRICULTURA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El sector agrícola de la economía española ha experimentado cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.

El sector agrícola de la economía española ha experimentado cambios importantes en su estructura productiva durante los últimos años. La agricultura ha experimentado una profunda transformación, pasando de una estructura tradicional basada en la explotación de la tierra por unidades familiares a una estructura más moderna y especializada. Este proceso ha sido impulsado por factores como el avance tecnológico, la integración de mercados y la necesidad de competir en un mercado globalizado. En este sentido, el análisis de la estructura productiva es fundamental para comprender el desarrollo del sector y su contribución a la economía nacional.





# LA AGRICULTURA Y LOS CULTIVOS DE EXPORTACIÓN

Francisco José Ledesma Rodríguez

## I. INTRODUCCIÓN

El territorio de las Islas Canarias, dadas sus peculiaridades orográficas y climáticas, ofrece un medio particular para el desarrollo de la agricultura. La existencia de microclimas restringe la extensión de las zonas dedicadas a cada tipo de cultivo. De esta forma, las costas se caracterizan por unas temperaturas suaves y constantes, y por una elevada luminosidad, ofreciendo el marco más adecuado para el cultivo del plátano. Por su parte, en las medianías, con mayor pluviometría y oscilación de la temperatura que las costas, se asientan los cultivos de productos hortícolas, los frutales (no tropicales), la patata, la vid y los cereales. Por último, en las cumbres, con un medio inadecuado para la producción agraria, predomina la estepa.

Además de condicionar la localización general de los cultivos, el clima y la orografía determinan la escasez de dos elementos esenciales en el cálculo de la rentabilidad de las explotaciones agrícolas, esto es, el agua y la superficie disponible. El primero es un elemento esencial en cultivos tales como el plátano, altamente intensivo en recursos hídricos. El segundo condiciona a la agricultura en su conjunto, dada su competencia por la escasa superficie con otras actividades, tales como el turismo, que ofrecen, en muchos casos, una rentabilidad superior. Ello ha dado lugar a que el predominio del sector agrario en la economía canaria hasta los años sesenta haya dado paso, con un período de transición durante los setenta, a la primacía del sector terciario en torno a la fuerte expansión del turismo (Hernández y Rodríguez Brito, 1992).

En términos generales, se puede hablar de una dualidad en el sector agrario. Por un lado, existe un subsector dirigido hacia el autoconsumo, en claro retroceso por la escasa rentabilidad frente a actividades alternativas y por la baja competitividad frente a las producciones procedentes del exterior; por otro, una agricultura de exportación muy especializada, con un elevado grado de capitalización y tecnificación que le permite obtener, en las zonas más productivas, una rentabilidad alta.

La agricultura canaria así conformada se caracteriza por el predominio de monocultivos de exportación cuyo futuro debe ser analizado necesariamente en un marco europeo e internacional. Así, a partir de 1991, Canarias se ha integrado (progresivamente) en la política agraria común (PAC) de la Unión Europea (UE), cambiando, por tanto, el marco institucional en el que inscriben sus intercambios con el exterior y posibilitando el acceso a nuevas ayudas a los cultivos. Adicionalmente, un análisis realista del sector debe cubrir un horizonte temporal amplio, en el que se debe considerar el marco de las relaciones comerciales multilaterales del GATT, sustituido recientemente por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En este trabajo, se analiza inicialmente la ubicación del sector agrario en la economía canaria en términos de producción y empleo. A continuación, se estudia el sector atendiendo a las características de los factores de producción que utiliza y a los rasgos más destacables de sus explotaciones. Finalmente, se dedica un apartado especial a los cultivos de exportación, principalmente el plátano y el tomate, haciendo hincapié en sus perspectivas futuras.

## II. POSICIÓN DE LA AGRICULTURA EN LA ECONOMÍA CANARIA

En los últimos años, el PIB agrario representa alrededor del 4 por 100 del PIB de Canarias, una participación ligeramente inferior a la del sector agrario en el ámbito nacional. En términos de población ocupada, en Canarias la agricultura absorbe alrededor de un 7,4 por 100 del total, mientras que a escala nacional alcanza un nivel superior (9,4 por 100).

El cuadro n.º 1 muestra la evolución de la producción real agraria y total tanto de la Comunidad de Canarias como del conjunto nacional. El primer aspecto destacable es la tendencia creciente de la producción real agraria, que sólo se interrumpe en dos años del período comprendido entre 1987 y 1994, en los que la agricultura canaria decrece en términos reales. Además, este

**CUADRO N.º 1**  
**EVOLUCIÓN DEL PIB REAL AGRARIO Y TOTAL**  
(Millones de pesetas constantes de 1985)

|            | CANARIAS    |           | ESPAÑA      |            |
|------------|-------------|-----------|-------------|------------|
|            | Agricultura | Total     | Agricultura | Total      |
| 1987 ..... | 54.741      | 1.106.203 | 1.800.629   | 30.168.080 |
| 1988 ..... | 55.267      | 1.188.062 | 1.887.059   | 31.827.325 |
| 1989 ..... | 57.135      | 1.216.576 | 1.836.675   | 33.482.346 |
| 1990 ..... | 56.438      | 1.224.605 | 1.883.877   | 34.721.192 |
| 1991 ..... | 59.513      | 1.240.770 | 1.880.110   | 35.599.639 |
| 1992 ..... | 59.216      | 1.248.215 | 1.853.788   | 35.848.836 |
| 1993 ..... | 58.742      | 1.273.553 | 1.904.767   | 35.443.744 |
| 1994 ..... | 60.651      | 1.337.613 | 1.867.243   | 36.244.773 |

Fuente: Fundación FIES. Elaboración propia.

decrecimiento es muy reducido, sobre todo en 1993 (con un 0,79 por 100), mientras que en 1990 la caída es algo más importante debido, principalmente, a la disminución de las exportaciones hortícolas (a excepción de las exportaciones de tomate, cuya producción, en cualquier caso, cae) en una fase de finalización del ciclo expansivo de los años ochenta.

En cuanto a la participación en el PIB real de Canarias, se observa una pérdida casi continua de importancia de la agricultura, con la clara excepción del año 1991, en el que la producción agraria alcanza el nivel de crecimiento más alto del período (un 5,45 por 100), sobre todo de productos hortícolas (1).

También se puede extraer el resultado evidente de que la evolución de la producción agraria y de la producción total no siguen un patrón común. La razón lógica es la existencia de factores climáticos y de pautas de consumo de productos agrarios que pueden reducir la producción agraria en un contexto expansivo del ciclo económico, y viceversa. Este fenómeno se observa claramente en el año 1988, en el que la producción total canaria creció a una tasa muy elevada del 7,4 por 100, mientras que la producción agraria prácticamente se mantuvo.

En cuanto a las características del empleo y del paro agrario en Canarias, éstas se recogen en el cuadro número 2 para el período comprendido entre 1987 y 1994. La nota más destacable es la baja tasa de paro agrario en relación a la tasa de paro de toda la economía canaria. Así, mientras que la tasa de paro agrario se sitúa en torno al 10 por 100, la tasa de paro global de Canarias oscila entre un 21 y un 28 por 100. Ello refleja la menor concentración de individuos parados buscando empleo en la agricultura, sector con un futuro menos prometedor y con retribuciones menores a las ofrecidas por otras actividades en los sectores de la construcción y de los servicios. Esta característica se repite para el conjunto nacional, aunque la divergencia entre ambas tasas es menor que la registrada en la economía canaria.

Por su parte, la caída paralela tanto de la población activa como de la población parada del sector agrario hace que la tasa de paro durante el período de referencia se mantenga relativamente estable. Únicamente,

**CUADRO N.º 2**  
**TASA DE PARO AGRARIO Y TOTAL**  
(Porcentaje)

|            | CANARIAS    |       | ESPAÑA      |       |
|------------|-------------|-------|-------------|-------|
|            | Agricultura | Total | Agricultura | Total |
| 1987 ..... | 9,02        | 22,23 | 12,93       | 20,03 |
| 1988 ..... | 10,49       | 21,68 | 11,77       | 18,47 |
| 1989 ..... | 10,29       | 20,83 | 12,98       | 16,89 |
| 1990 ..... | 10,18       | 22,66 | 12,14       | 16,11 |
| 1991 ..... | 12,87       | 25,61 | 13,53       | 16,97 |
| 1992 ..... | 8,73        | 25,42 | 13,16       | 20,06 |
| 1993 ..... | 10,91       | 28,46 | 15,16       | 23,90 |
| 1994 ..... | 9,28        | 24,58 | 16,83       | 23,91 |

Fuente: EPA.

en el año 1991 se observa un aumento considerable del número de parados, que conduce a la mayor tasa de paro del período, debido quizás a la caída de la producción agraria en términos reales que se observa en el año anterior, y que se deja sentir en el año mencionado.

En síntesis, la agricultura en Canarias, con una evolución decreciente durante las décadas de los setenta y ochenta, se confirma en los últimos años de la década pasada y comienzos de la actual como el sector de menor importancia relativa en el conjunto de la economía canaria. Sin embargo, esta afirmación debe matizarse en un doble sentido. Por un lado, la no consideración adicional de la industria agroalimentaria incipiente en torno a la producción de vino y, en menor medida, de quesos, supone una infravaloración del papel de la agricultura canaria; además, ligadas a determinadas producciones agrarias se desarrollan actividades de producción de cartones, empaquetados, transporte, etcétera. Por otro, debe considerarse el coste de su eliminación en términos del impacto medioambiental y sus consecuencias económicas y no económicas a medio y largo plazo sobre otras actividades como el turismo. No debe olvidarse que una parte no despreciable del territorio de Canarias está constituida por tierras de cultivo abandonadas, utilizadas antiguamente para la producción de cereales.

### III. ESTRUCTURA DE LAS EXPLOTACIONES

En términos generales, las explotaciones agrarias de Canarias se caracterizan por el predominio del minifundismo, aunque el nivel de capitalización es relativamente elevado en los cultivos de exportación principales; esto es, el tomate, el plátano, y las flores y plantas ornamentales. A pesar de esta observación general, existe una dualidad entre las explotaciones de muy reducido tamaño y las de grandes dimensiones.

La importancia relativa de los distintos cultivos es un elemento que debe ser estudiado antes de entrar en el estudio del perfil de las explotaciones desde el punto de vista de los factores de producción. Así, el cuadro n.º 3 pone de manifiesto la supremacía del plátano y el tomate en el valor de la producción agraria

**CUADRO N.º 3**  
**PRINCIPALES PRODUCCIONES AGRÍCOLAS DE CANARIAS. AÑO 1993**

|                            | SUPERFICIE     |               | PRODUCCIÓN | VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓN |               |
|----------------------------|----------------|---------------|------------|------------------------------|---------------|
|                            | Hectáreas      | Porcentaje    | Toneladas  | Millones de pesetas          | Porcentaje    |
| Cereales .....             | 2.564          | 0,88          | 5.265      | 343                          | 0,43          |
| Patatas .....              | 7.446          | 2,56          | 120.420    | 5.393                        | 6,70          |
| Flor cortada .....         | 271            | 0,09          | —          | 4.674                        | 5,80          |
| Plantas ornamentales ..... | 253            | 0,09          | —          | 5.462                        | 6,78          |
| Forrajes .....             | 4.622          | 1,59          | 34.042     | 826                          | 1,03          |
| Tomates .....              | 4.701          | 1,62          | 347.271    | 23.037                       | 28,61         |
| Pepinos .....              | 229            | 0,08          | 21.100     | 1.993                        | 2,47          |
| Pimiento .....             | 299            | 0,10          | 14.940     | 1.204                        | 1,49          |
| Judía verde .....          | 457            | 0,16          | 7.584      | 1.148                        | 1,43          |
| Cebolla .....              | 1.100          | 0,38          | 14.059     | 615                          | 0,76          |
| Naranja .....              | 1.236          | 0,42          | 20.236     | 1.079                        | 1,34          |
| Plátano .....              | 8.591          | 2,96          | 343.287    | 20.541                       | 25,51         |
| Aguacate .....             | 823            | 0,28          | 7.161      | 493                          | 0,61          |
| Papaya .....               | 108            | 0,04          | 4.050      | 777                          | 0,96          |
| Mango .....                | 152            | 0,05          | 2.277      | 705                          | 0,88          |
| Viñedo .....               | 11.281         | 3,88          | 31.174     | 4.873                        | 6,05          |
| Pastos accidentales .....  | 240.270        | 82,71         | —          | 62                           | 0,08          |
| <b>TOTAL .....</b>         | <b>290.478</b> | <b>100,00</b> | <b>—</b>   | <b>80.515</b>                | <b>100,00</b> |

Fuente: Consejería de Agricultura y Alimentación del Gobierno de Canarias.

**CUADRO N.º 4**  
**EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE AGRÍCOLA UTILIZADA. CANARIAS**

|                   | Número de explotaciones<br>(Porcentaje) |               | Hectáreas de SAU<br>(Porcentaje) |               |
|-------------------|---|---------------|----------------------------------|---------------|
|                   | 1982                                    | 1989          | 1982                             | 1989          |
| De 0 a 2 .....    | 86,00                                   | 84,61         | 31,21                            | 27,18         |
| De 2 a 10 .....   | 12,41                                   | 13,19         | 32,24                            | 26,39         |
| De 10 a 20 .....  | 1,04                                    | 1,32          | 9,57                             | 8,51          |
| De 20 a 50 .....  | 0,39                                    | 0,55          | 8,09                             | 7,45          |
| Más de 50 .....   | 0,15                                    | 0,33          | 18,89                            | 30,46         |
| <b>TOTAL ....</b> | <b>100,00</b>                           | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>                    | <b>100,00</b> |

Fuente: Censo Agrario 1982 y 1989.

total. Sin embargo, en términos de producción física, también destacan la patata y el viñedo, aunque su destino es fundamentalmente el mercado interno y la demanda de la industria vinícola, respectivamente.

En el cuadro n.º 4 se ofrece una descripción del número y extensión total de las explotaciones agrarias en Canarias según el tamaño de las explotaciones individuales. Así, en el año 1989, el 84 por 100 de las explotaciones eran menores de dos hectáreas y significaban el 27 por 100 de la superficie agrícola utilizada (SAU) de Canarias. Por otro lado, el 0,3 por 100 de las explotaciones son de más de cincuenta hectáreas, representando el 30 por 100 de la SAU. En el período intercensal, se aprecia un mantenimiento de la extensión que representan las pequeñas explotaciones (2), aunque tanto la SAU total como las explotaciones de gran tamaño han incrementado su extensión. El aumento de la SAU se refleja en una mayor superficie dedicada a hortalizas, cítricos y vid, mientras que el crecimiento de las explotaciones más grandes es especialmente significativo en el cultivo de hortalizas en la provincia de Las Palmas de Gran Canaria.

El cuadro n.º 5 se construye también a partir del *Censo Agrario*, y permite analizar el nivel y la evolución del capital físico incorporado a los procesos de producción agrarios de Canarias. Se aprecia un incremento del nivel de mecanización de las explotaciones en el período intercensal, confirmando un proceso iniciado mucho tiempo atrás, especialmente en las explotaciones de cultivos de exportación (3). Esta tendencia es especialmente significativa en la superficie regada con técnicas ahorradoras de recursos hídricos. El riego por goteo alcanza las 10.395 Ha, mientras que el riego por aspersión se sitúa en las 5.031 Ha. La escasez de recursos hídricos ha motivado cambios en los procesos de producción, convirtiéndolos en más intensivos en capital físico. Esta tendencia se ve acentuada por la proliferación creciente de cultivos protegidos bajo invernadero, destacando su generalización en las explotaciones de flores y plantas ornamentales, y su importancia ascendente en la producción de plátanos y tomates.

Para finalizar con la caracterización de las explotaciones agrícolas de Canarias, es necesario incorporar algunos comentarios acerca del empleo y el perfil so-

**CUADRO N.º 5**  
**MAQUINARIA DE PROPIEDAD EXCLUSIVA DE LA EXPLOTACIÓN (SAU)**

|                                    | 1982  | 1989   |
|------------------------------------|-------|--------|
| Tractores .....                    | 2.239 | 3.701  |
| Motocultores (*) .....             | 9.308 | 9.931  |
| Cosechadoras .....                 | 78    | 202    |
| Riego aspersión (hectáreas) .....  | 3.351 | 5.031  |
| Riego localizado (hectáreas) ..... | 7.330 | 10.395 |

(\*) Incluye motosegadoras, motoazadas y motofresadoras.

Fuente: Censo Agrario 1982 y 1989.

**CUADRO N.º 6**  
**PORCENTAJE DE EMPLEO ASALARIADO EN EL EMPLEO TOTAL AGRARIO**

|                | 1988  | 1990  | 1992  | 1994  |
|----------------|-------|-------|-------|-------|
| Canarias ..... | 60,92 | 63,95 | 60,46 | 60,53 |
| España .....   | 32,16 | 33,10 | 31,92 | 32,53 |

Fuente: EPA. Elaboración propia.

cioeconómico de los jefes de tales explotaciones. En el apartado II, se ha adelantado la baja tasa de paro agrícola en relación con la tasa de paro global de la economía canaria, debido a la menor concurrencia de buscadores de empleo en la agricultura. Además, el cuadro n.º 6 muestra la importancia del empleo asalariado del sector agrario en Canarias, alcanzando éste el 60 por 100 en relación con el empleo total agrario, mientras el total nacional apenas supera el 30 por 100. Ello parece indicar que, a pesar de la bipolaridad señalada entre grandes y pequeñas plantaciones, predomina el tirón de las primeras (junto a las de tamaño medio) sobre el empleo asalariado.

Los cuadros n.ºs 7 y 8 ofrecen información acerca de la edad y formación de los jefes de explotación. En cuanto al primer aspecto, se confirma la avanzada edad de los individuos al frente de las explotaciones agrícolas, pues sólo un 2,5 por 100 tiene menos de 30 años, mientras que un 40 por 100 alcanza o supera la edad de 60 años (4). Junto a la excesiva madurez de estos jefes de explotación, destaca su falta de formación tanto profesional como universitaria, predominando la práctica como única fuente de conocimiento.

En cuanto a la ganadería, ésta se concentra mayoritariamente en Tenerife y Gran Canaria, aunque su importancia relativa es menor. Sin embargo, en los últimos años se ha desarrollado la ganadería ligada a la industria pecuaria, aunque su mayor inconveniente se encuentra en la dependencia de las importaciones

de sus *inputs* (alimentos y maquinaria principalmente). Además, la protección obtenida al amparo del POSEI-CAN puede ayudar a mejorar la evolución de este subsector. En el *Censo Agrario*, se confirma el pequeño tamaño de las explotaciones ganaderas.

En resumen, las explotaciones agrarias de Canarias son gestionadas por jefes de explotación (normalmente, también titulares) con baja cualificación y avanzada edad, lo que permite prever un cierto grado de rigidez frente a posibles cambios en las características de los mercados a los que se enfrentan. Sin embargo, las explotaciones agrarias, especialmente de tomates, plátanos, flores y plantas ornamentales han incorporado innovaciones técnicas (principalmente en los sistemas de riego y de protección de los cultivos) que han convertido los procesos en más intensivos en capital y han mejorado su productividad (5). Finalmente, en sus dimensiones se observa la coexistencia de explotaciones familiares de pequeño tamaño y plantaciones de gran tamaño (con un nivel de capitalización relativamente más elevado).

#### IV. LOS CULTIVOS DE EXPORTACIÓN

Frente a una agricultura escasamente capitalizada y orientada hacia el autoconsumo, existe un subsector más tecnificado que dirige sus producciones en gran medida hacia los mercados exteriores (incluido el peninsular). Este proceso de especialización se ha consolidado en la dirección de tres cultivos principales: el plátano, el tomate y, en menor medida, las flores y plantas ornamentales. En los tres casos, la incorporación de Canarias a la PAC ha redefinido el marco en el que se desarrollan los intercambios comerciales con los países de la UE. En los dos primeros, fundamentalmente, se ha consolidado recientemente un sistema de protección comercial que favorece a las producciones canarias. Sin embargo, este tipo de solución debe

**CUADRO N.º 7**  
**JEFES DE EXPLOTACIÓN SEGÚN EDAD**  
(Porcentaje sobre total)

|                                  | < 30 años | De 30 a 39 años | De 40 a 49 años | De 50 a 59 años | De 60 y más años | Total  |
|----------------------------------|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|--------|
| Santa Cruz de Tenerife .....     | 2,56      | 8,66            | 19,49           | 29,04           | 40,24            | 100,00 |
| Las Palmas de Gran Canaria ..... | 2,48      | 8,00            | 18,17           | 30,53           | 40,82            | 100,00 |

Fuente: Censo Agrario 1989.

**CUADRO N.º 8**  
**JEFES DE EXPLOTACIÓN: ESTUDIOS REALIZADOS**

|                                  | Experiencia práctica | Formación agrícola universitaria | Formación profesional agrícola | Otra formación agrícola |
|----------------------------------|----------------------|----------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Santa Cruz de Tenerife .....     | 39.850               | 146                              | 119                            | 80                      |
| Las Palmas de Gran Canaria ..... | 21.219               | 67                               | 44                             | 23                      |

Fuente: Censo Agrario 1989.

ser valorada en su justo término, reconociendo su posible provisionalidad, dada la tendencia creciente hacia la liberalización comercial multilateral.

A continuación, se hace una descripción de los cultivos en cuanto a sus características generales y los hechos más notables que les afectan, y un análisis de sus perspectivas futuras.

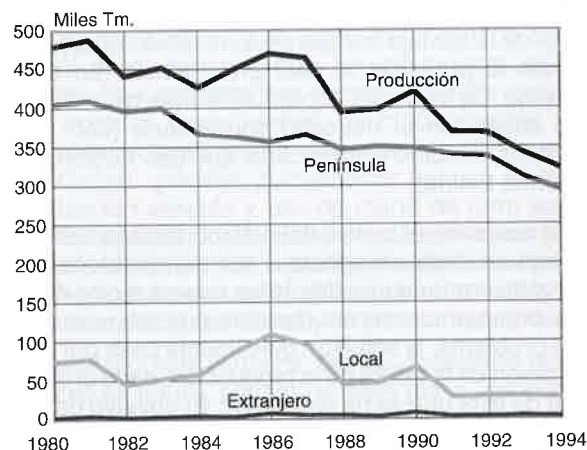
### 1. El cultivo del plátano: un futuro en manos de la clase empresarial

El cultivo del plátano (desarrollado mayoritariamente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife) ha amparado su crecimiento extensivo en el pasado en la reserva del mercado peninsular. Ésta ha propiciado la suficiente rentabilidad como para competir con otros usos posibles del suelo. Sin embargo, esta tendencia al crecimiento revierte en la década de los ochenta, ya que se reduce tanto la superficie cultivada como su producción total. Sin duda, el elevado coste del agua, junto a la competencia espacial de otras actividades por el uso del suelo, han llevado al abandono de las fincas marginales. Paralelamente a esta reducción, se ha desarrollado un proceso de capitalización creciente de las plantaciones más productivas, a pesar de la limitación que constituye que sea el cultivo de exportación con mayor número de pequeñas explotaciones. Ello se ha traducido, en primer lugar, en una mejora de los riegos, intensificándose el uso de sistemas ahorradores de recursos hídricos para superar el *hándicap* de un elevado consumo de agua. En segundo lugar, las plantaciones más rentables del sur de las Islas han extendido la aplicación del sistema de invernadero (tanto de plástico como de malla), permitiendo incrementar sus rendimientos.

En tercer lugar, se ha iniciado en los últimos años un proceso de reconversión varietal desde la tradicionalmente producida en Canarias —esto es, la Pequeña Enana— hacia la variedad más producida a escala internacional, la Gran Enana. Ello se ha fundamentado en la demostración de la mayor productividad física de esta última (6). En esta innovación es donde se ha suscitado mayor discrepancia, dado que implica cambios en las explotaciones que no pueden ser abordados en importantes zonas productoras (en el norte de las Islas, pues el mayor porte de la nueva planta exige la utilización del invernadero como forma de protección contra el viento). Además, esta reconversión implica producir la misma variedad que los competidores, cuando éstos tienen costes de producción muy inferiores; el cambio varietal debería ser objeto de un estudio más amplio, analizando las características del consumo antes de reducir el margen para la elaboración de una potencial estrategia de diferenciación del producto.

Por último, es de destacar el uso de innovaciones tecnológicas en el campo de la biotecnología en la mejora de las plantas utilizadas. Así, los cultivos *in vitro* permiten obtener plantas en serie a partir de una sola planta madre, seleccionada por su calidad en cuanto a nivel de producción y presentación del fruto

GRAFICO 1  
EVOLUCION DE LA PRODUCCION  
Y ENVIOS DE PLATANO



Fuente: Instituto de Estadística de Canarias.

obtenido. Ello también incide positivamente en los rendimientos obtenidos.

En cuanto a los envíos al exterior, el gráfico 1 muestra la evolución estable de los envíos a la Península, por encima de los envíos al extranjero. Además de la total dependencia del mercado peninsular, el gráfico también refleja la importancia del consumo interno, mientras que las exportaciones al extranjero tienen un carácter anecdótico. A pesar de la implantación de la Organización Común de Mercados del Plátano en 1993, no se observa una anticipación por parte de los empresarios de cara a conquistar nuevos mercados ante la eventual pérdida de (al menos) una parte del mercado nacional. Adicionalmente, se confirma la evolución decreciente de la producción total de plátanos, situándose en los últimos años por debajo de las 400.000 toneladas.

Desde el 1 de julio de 1993, el marco institucional en el que se inscriben estos intercambios de plátanos se ha visto modificado con la aplicación de las normas establecidas en la Organización Común de Mercados del Plátano por parte de la UE. Ahora, el mercado relevante para la producción de Canarias no es el territorio peninsular, sino el de la UE. El nuevo régimen comercial, homogéneo para toda la UE (a excepción, temporalmente, de los nuevos socios Suecia, Finlandia y Austria) sustituye a los regímenes comerciales nacionales que habían conformado una composición determinada del consumo para las diversas procedencias. Este régimen establece un contingente arancelario sobre las importaciones procedentes de terceros países (principalmente de América Latina) y una exención para las importaciones procedentes de los países ACP, dentro de ciertos límites (7). De esta forma, los oferentes de plátanos de la UE son los productores comunitarios —esto es, Martinica, Guadalupe y Canarias—, los productores de América Latina y los productores de los países ACP. Los plátanos más baratos son los de América Latina, al no estar limitados en cuanto a recursos hídricos y disponer de una orografía adecuada

para el cultivo en grandes explotaciones, así como de una estructura económica y social que conduce a unos costes salariales muy bajos. Además, su comercialización es llevada a cabo por empresas multinacionales de la distribución alimentaria (que han internalizado parte de la ventaja comparativa de estas zonas), acentuando la primacía de esta procedencia. En el otro extremo, Canarias es el productor más caro entre los que abastecen el mercado comunitario (con costes unitarios, incluido el transporte, que casi doblan los de América Latina).

En resumen, el cultivo del plátano canario tiene desventaja en costes respecto a sus competidores en el mercado comunitario, donde las nuevas reglas obligan a la convivencia de las diversas procedencias. Ante este problema, la solución difícilmente pasa por la tecnificación de la esfera de la producción, dado el elevado nivel de ésta que se ha alcanzado. El objetivo debe ser la búsqueda de un hueco en el mercado, y ello se puede lograr a través de la mejora y diferenciación del producto (8). La mejora del producto en presentación exige un cuidado especial en las rutinas de su tratamiento, sobre todo en la postcosecha; es decir, mejoras en el transporte hasta el empaquetado, en los sistemas de lavado de la fruta, en el acondicionamiento de los buques a las características peculiares del producto y en el control del tratamiento de la fruta en el destino hasta el consumidor. De esta manera, se podría lograr que el producto canario se situara «verticalmente a la misma altura» que las otras procedencias en cuanto a presentación. La diferenciación del producto debe plantearse cuando se cumpla, al menos parcialmente, la fase anterior, y debe construirse sobre la base de diferencias físicas apreciables por los consumidores respecto a otras procedencias (contenido en azúcar, gases aromatizantes, tamaño, color, etiquetas...), siempre que esas características se demuestren como deseables por algún segmento de consumidores. El logro de estos objetivos intermedios permitiría el mantenimiento de las explotaciones a pesar de las diferencias de costes, dado que se habría logrado un incremento en la disposición a pagar de los consumidores.

Una iniciativa interesante que se está llevando a cabo es la de la agricultura biológica, con utilizaciones mínimas de herbicidas, plaguicidas, etc. Dada la mayor consideración social de los valores naturales y medioambientales en los productos consumidos, sería posible encontrar un nicho de mercado con consumidores dispuestos a pagar más por este producto más costoso.

Este tipo de estrategia adquiere más importancia por la previsible provisionalidad del régimen comercial del plátano en la UE, en un marco multilateral de relaciones comerciales establecido por el GATT y por la recién creada OMC (Ledesma, 1995a). Baste recordar que uno de los elementos que dificultó hasta última hora el cierre de la última Ronda del GATT fue el capítulo del plátano, en el que se han enfrentado los intereses de los gobiernos productores y comercializadores con los de la postura institucional de la Unión Europea.

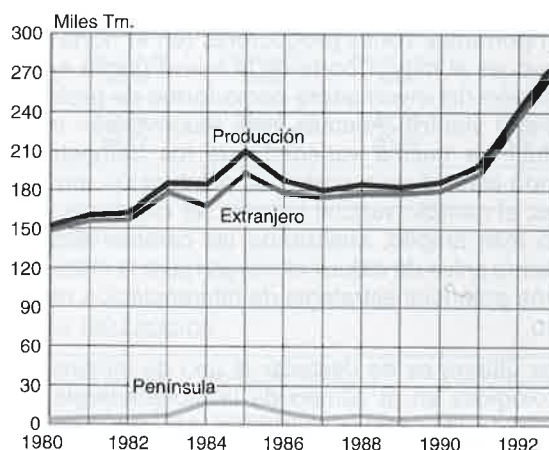
## 2. El cultivo del tomate: la competencia como disciplina de mercado

El cultivo del tomate (predominante en la provincia de Las Palmas) ha tenido una historia muy diferente a la del plátano, dado que siempre ha tenido que competir con otras fuentes de oferta en los mercados europeos. Se trata del cultivo hortícola más importante, cuyas explotaciones tienen un tamaño medio muy superior al del resto de los cultivos desarrollados en Canarias. Ello ha permitido tanto la incorporación de innovaciones técnicas como una mejor vertebración de su sistema de distribución. Paralelamente al proceso de incorporación de tecnología (y al incremento de la productividad), se ha producido una reducción de la extensión total dedicada a este cultivo. Otra de sus características es la utilización más intensiva de mano de obra asalariada.

La mayor concentración de la oferta del tomate ha permitido también el desarrollo de un proceso de integración vertical hacia el consumidor, estableciéndose redes de distribución propias en algunos países comunitarios, como el Reino Unido.

Lógicamente, el cultivo del tomate no es tan exigente en su producción para los países europeos que constituyen mercados de destino como puede serlo el plátano. Se trata de una producción que ha estado acostumbrada a competir y a hacer frente a los cambios en el grado de concurrencia en los mercados. Antes de la incorporación plena de Canarias a la PAC, en 1991, la producción canaria debía competir con productores nacionales y europeos (Francia, Benelux y Reino Unido). En la actualidad, dadas las relaciones más estrechas entre la UE y Marruecos, Canarias sufre la competencia de este país por la coincidencia estacional de los productos en los mercados europeos. Con la incorporación de Canarias a la PAC y las recientes modificaciones en el régimen comercial de la UE, el tomate de Canarias pasa a beneficiarse del contingente apli-

GRAFICO 2  
EVOLUCION DE LA PRODUCCION  
Y DESTINOS DEL TOMATE



Fuente: Instituto de Estadística de Canarias.

cado a los tomates procedentes de Marruecos, y de la ampliación del calendario de precios de entrada, cubriendo la coincidencia estacional de ambas procedencias en el mercado comunitario durante los meses de invierno.

El gráfico 2 muestra la evolución de los envíos de tomates canarios hacia el exterior, distinguiendo los destinos entre Península y Europa (principalmente, el Reino Unido). En él se observa la primacía del destino extranjero frente al nacional, contrariamente a lo que ocurría con los envíos del plátano. La evolución de los envíos totales es creciente, excepto a comienzos del segundo quinquenio de la década de los ochenta. En las últimas campañas, y a pesar de la competencia exterior, se han producido los crecimientos más espectaculares en los envíos al extranjero y totales. Además, el principal mercado es el Reino Unido, un destino que en la campaña 1992-93 representó el 40 por 100 de los envíos al extranjero y a la Península.

Las perspectivas de futuro de este cultivo en Canarias ofrecen mayor grado de confianza, dada la mayor flexibilidad y grado de concentración empresarial. Esa mayor flexibilidad es fruto, posiblemente, de la disciplina que impone la competencia en el mercado, que ha sido, como se ha dicho, particularmente importante en el caso del tomate. El mejor cuidado del producto y un relativo poder de mercado de las empresas canarias han permitido que crecieran las exportaciones incluso en un período en el que sufría la competencia marroquí sin la protección mencionada.

### 3. Flores y plantas ornamentales

Las producciones de otras hortalizas y flores, y plantas ornamentales, completan el panorama de los cultivos orientados a la exportación (9). Las flores y las plantas se encuentran entre los cultivos más tecnificados, con la práctica generalización de los invernaderos y técnicas de riego localizado. Sin embargo, la estructura de las explotaciones varía, siendo las de plantas ornamentales de dimensión importante y de propiedad extranjera en muchos casos; las flores son cultivadas, en general, en pequeñas explotaciones de carácter familiar que forman parte de cooperativas.

En la actualidad, con la incorporación a la PAC, han desaparecido los límites a sus envíos a la UE que truncaban su crecimiento. Sin embargo, su principal dificultad es el elevado coste del transporte (aéreo), que reduce su grado de competitividad frente a las producciones procedentes de América e Israel.

## V. CONCLUSIONES

En este trabajo, se ha puesto de manifiesto la aparentemente escasa importancia cuantitativa de la agricultura en la economía canaria. Ello se ha matizado aludiendo al papel de la agricultura en actividades ligadas a ella y como suministradora de *inputs* a una industria agroalimentaria incipiente, principalmente centrada en la vitivinicultura. Además, el coste de su in-

xistencia debe incorporar la ausencia de su contribución al mantenimiento del equilibrio paisajístico actual. Ello es importante en términos tanto de calidad de vida como del impacto en la actividad turística.

La caracterización de la agricultura canaria se ha realizado desde dos vertientes. En primer lugar, se han estudiado las características generales de las explotaciones agrarias, descubriendo una bipolarización, con explotaciones familiares de pequeño tamaño y, en el otro extremo, grandes plantaciones con un nivel de capitalización elevado y uso de mano de obra asalariada. En segundo lugar, se ha enfatizado su carácter altamente especializado, estudiando particularmente los cultivos principales del plátano y el tomate y, en menor medida, de las flores y plantas ornamentales.

En esta segunda vertiente, se han observado las dificultades de futuro, a medio y largo plazo, del cultivo del plátano. Se ha señalado que las soluciones institucionales consolidadas en el nivel supranacional de la UE tienen un carácter posiblemente temporal —y más en el marco del GATT, y dadas las dificultades presupuestarias en la UE (10)—, de modo que el elemento clave está en la clase empresarial ligada a la producción y comercialización del plátano. Sus actitudes en relación con la mejora y diferenciación del producto constituyen una de las pocas posibilidades de consolidación del cultivo a largo plazo. Además, para el logro de estos «objetivos intermedios», es necesario reducir el grado de atomización y descoordinación de estrategias. Así, es preciso unificar marcas y criterios de calidad para poder afrontar una comercialización conjunta del plátano.

Adicionalmente, el estudio del cultivo del tomate muestra un fuerte cambio en los procesos de producción, haciéndose éstos más intensivos en capital y tecnología. El mayor tamaño de sus explotaciones ha posibilitado estos cambios y la creación de redes de distribución propias en el mercado de destino más importante, el del Reino Unido. Su dificultad mayor se encuentra en la competencia de Marruecos, dada la abundante mano de obra y los bajos salarios. A pesar de ello, las exportaciones canarias de tomates han seguido aumentando.

En resumen, el futuro del sector agrario pasa, por un lado, por la consolidación en el mercado local de las producciones menores, mientras que, por otro, requiere la observación del verdadero mercado y el verdadero horizonte en el tiempo en el caso de los cultivos de exportación.

## NOTAS

(1) Para comentarios adicionales acerca del peso de la agricultura en la economía canaria, ver SANS (1993).

(2) Entre las causas del mantenimiento de las pequeñas explotaciones, se encuentra la cercanía de los centros urbanos, que permite a los trabajadores mantener la actividad agraria como secundaria y el uso de la explotación agraria para desarrollar una actividad de ocio (ALDANONDO, 1994).

(3) HERNÁNDEZ y RODRÍGUEZ BRITO (1992) ofrecen una descripción extensa del proceso de capitalización de la agricultura canaria orientada hacia los mercados exteriores.

(4) Este proceso de envejecimiento de los jefes de explotaciones agrícolas es un problema que también ocurre a escala nacional. Sin embargo, debe matizarse por el hecho de que en el *Censo Agrario* se incluyen como tales a los individuos de más de 65 años al frente de explotaciones de 0,1 Ha, y que cultivan meramente para el autoconsumo (COLINO, BELLO y LÓPEZ, 1989).

(5) Debe señalarse que la incorporación de avances técnicos en el cultivo del plátano ha venido posibilitada por la elevada rentabilidad de las explotaciones, dada la reserva del mercado peninsular hasta julio de 1993, superando el problema mencionado del perfil socioeconómico de los jefes de explotación (normalmente, titulares). Sin embargo, estas mejoras técnicas en el plátano han estado orientadas meramente hacia el ahorro de costes y los aumentos de productividad en la plantación, abandonándose la aplicación de mejoras en las rutinas de tratamiento y manipulación del producto (con algunas excepciones recientes) para la presentación del mismo a unos consumidores «garantizados». La garantía de un mercado cautivo ha relegado las labores de comercialización y publicidad.

(6) GALÁN, HERNÁNDEZ y CABRERA (1991) evalúan las dos variedades mencionadas (y otra adicional) en una explotación de la isla de Tenerife, encontrando que es superior la Gran Enana desde el punto de vista de la producción.

(7) Ver Reglamento (CEE) n.º 404/93, del Consejo.

(8) LEDESMA (1995b) utiliza dos modelos de competencia imperfecta (uno con productos homogéneos y otro con productos diferenciados) para evaluar los efectos de distintas políticas comerciales en el mercado europeo del plátano, en el marco de las nuevas teorías del comercio internacional. La consecuencia es que el nivel óptimo de protección es sensible a la estrategia empresarial utilizada; así, si los empresarios consiguen que los consumidores aprecien los productos como diferentes, el nivel de protección requerido de la producción comunitaria es menor y, por tanto, la solución es más sostenible a medio plazo.

(9) Más información sobre las características de las exportaciones de estos cultivos menos importantes pueden ser encontradas en RIOS (1991).

(10) Estas dificultades presupuestarias son puestas de manifiesto en el propio informe sobre el plátano de la Comisión Europea (1994).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDANONDO, A. M. (1994), «La agricultura canaria: evolución reciente de la agricultura de exportación», *Papeles de Economía Española*, número 60-61, págs. 111-123.
- COLINO, J.; BELLO, E., y LÓPEZ, M. (1989), «Agricultura, rasgos básicos y evolución reciente», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, Economía de las Comunidades Autónomas, Murcia*, n.º 7, págs. 165-187.
- COMISIÓN EUROPEA (1994), *Rapport sur l'organisation commune des marchés de la banane*.
- GALÁN, V.; HERNÁNDEZ, P. M., y CABRERA, J. (1991), «Preliminary evaluation of new banana cultivars for the Canary Islands», *Scientia Horticulturae*, n.º 47, págs. 169-172.
- HERNÁNDEZ, J., y RODRÍGUEZ BRITO, W. (1992), «Transformaciones recientes en el sector agrario de Canarias», en el tomo VII de *Geografía de Canarias*, págs. 123-156, Ed. Interinsular.
- LEDESMA, F. J. (1995a), «Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano», tesis doctoral no publicada, Universidad de La Laguna.

— (1995b), «Oligopolio y comercio internacional: una aplicación al mercado europeo del plátano», ponencia presentada en las *IV Jornadas de Economía Internacional*, Universitat Jaume I, Castellón, 22-23 de junio.

RIOS, E. (1991), «La agricultura canaria de exportación de cara al nuevo modelo de adhesión de las Islas a la Comunidad Europea», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2287-2288, págs. 2364-2370.

SANS, J. A. (1993), «El problema agrario de Canarias: POSEICAN, escenario internacional y cuestiones pendientes», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2353, págs. 4125-4133.



# LA PESCA EN CANARIAS, UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN

Álvaro Díaz de la Paz (\*)

## INTRODUCCIÓN

Si hay una característica que sobresale en el análisis del sector pesquero canario, en los últimos años, es la de su permanente estado de crisis. En efecto, su historia reciente no es sino un cúmulo de fases de recesión cuya intensidad, con escasas diferencias e interrupciones, se acentúa en los últimos diez años.

La interpretación de las causas de esta depresión resulta compleja pero, aunque sólo sea por la tendencia a buscar razones externas, podemos identificar un factor determinante en la pérdida del caladero tradicional isleño: la aguas aledañas a la provincia del Sáhara.

Ahora bien, y de ahí la virulencia de la crisis, la pérdida del caladero no fue la única responsable. También han jugado un papel relevante tanto factores económicos —en especial, los cambios en los costes que afectan a la producción, el proceso de desindustrialización del sector pesquero y, aunque parezca una contradicción, la expansión de la demanda— como institucionales, la falta de una política económica y social, así como los continuos cambios competenciales: esto es, la definición del marco autonómico y la adhesión a la Unión Europea han contribuido a agravar aún más la situación.

La adecuada ponderación de estos aspectos encuentra un primer y grave obstáculo en las fuentes estadísticas disponibles. La escasez de datos, tanto en calidad como en cantidad, y su dispersión, suele ser un rasgo habitual en las fuentes oficiales, marginando, como un apéndice, al bloque agropecuario y alimentario. Por ello, y aunque no es el lugar ni el momento para abordar el porqué de esta situación, los análisis de las fases extractiva, industrializadora y, en menor medida, distribuidora, se desarrollan sin una adecuada constatación empírica.

Esta limitación de las fuentes, que no parece vaya a modificarse a corto plazo, se ve agravada por la dificultad que presenta, en Canarias, la distinción entre la pesca llevada a cabo en las aguas del continente africano y la desarrollada en las aguas del Archipiélago.

Por ello, sólo podemos aproximar los porcentajes de capturas y desembarcos, así como la flota y los tripulantes, que corresponden a cada una. En cualquier caso debemos tener en cuenta que cualquier tipificación de estos dos subsectores (pesca artesanal, la que tiene lugar en el Archipiélago, y pesca industrial, la que se desarrolla en aguas saharianas) resulta una simplificación y nos hace perder capacidad de análisis, máxime si ambos subsectores están vinculados, aunque las estrategias económicas y sociales de los agentes implicados sean, en algunos casos, diferentes.

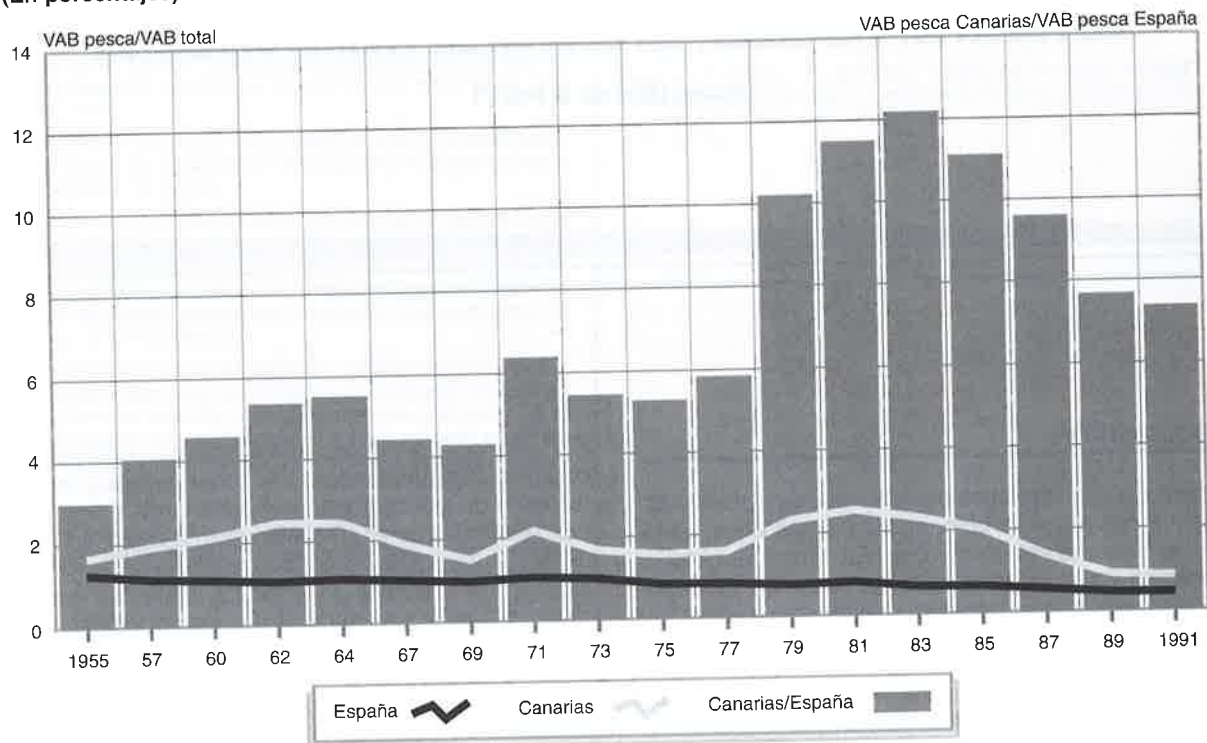
## I. LA PESCA EN LA ECONOMÍA CANARIA

En las dos últimas décadas, la significación del sector pesquero en las economías canaria y nacional ha cambiado, presentando una evolución divergente. Así, en el período 1960-1973, el sector, como el resto de la economía, vivió una etapa de expansión, determinada por factores externos e internos, que no sólo no se interrumpe sino que se incrementa entre 1979 y 1985, en contraste con la situación económica general, hasta alcanzar el máximo de participación en el valor añadido bruto (VAB) de Canarias, en 1981, y en el VAB pesquero estatal, en 1983.

Entre los factores responsables de esta expansión cabe destacar uno externo: el comportamiento regresivo del resto de sectores económicos. En concreto, el descenso del peso de la agricultura y, sobre todo, la paralización de la construcción, consecuencia del negativo impacto que tuvieron las dos subidas espectaculares del coste de la energía.

Si a los factores internos nos referimos, cabe destacar el incremento del esfuerzo pesquero, producto de la intensificación en la explotación del caladero, asociada al crecimiento espectacular de la flota matriculada, o mejor rematriculada, en Canarias para obtener las licencias tras los Acuerdos con Marruecos. Y la mejora de la productividad aparente del sector, una vez superadas las primeras dificultades por la pérdida del Sáhara, que la sitúa muy por encima de la media nacional hasta alcanzar el máximo en 1983, cuando la duplica.

GRAFICO 1  
**VAB, AL COSTE DE LOS FACTORES, DE LA PESCA**  
 (En porcentajes)



Fuente: Banco Bilbao Vizcaya, *Renta Nacional de España y su distribución provincial*, varios años.

Sin embargo, este proceso de crecimiento se agota en el período 1983-1985, entrando en una etapa de contracción que contrasta con la fase de crecimiento del PIB isleño y nacional. En muy pocos años, con los altos costes económicos, sociales e, incluso, ecológicos que esto supone, el sector disminuyó su participación en el VAB, llegando, al final del período y en pesetas de 1986, a alcanzar el mismo valor que en 1977, después de haberse duplicado en los inicios de los años ochenta.

El descenso en el VAB estuvo acompañado por el de la población activa pesquera. Aunque su significación en el total regional es muy reducida, oscila en la última década entre el 1,3 y el 1 por 100; en términos absolutos, los activos disminuyeron a la mitad en el sector extractivo y aún más en la industria derivada, donde la reducción ha sido de un 90 por 100. En consecuencia, el peso de Canarias en el total estatal ha disminuido drásticamente, en especial, en el sector transformador, pues de representar a finales de los setenta el 11 por 100 ha pasado a estar por debajo del 1 por 100; mientras que los trabajadores embarcados descendían del 10 al 6 por 100.

En este paulatino deterioro han influido tanto factores económicos como institucionales. Así, la baja retribución salarial y rentabilidad empresarial, en relación con la que ofertaban sectores en alza como la construcción y los servicios, desde 1985, desvían fuerza de trabajo, beneficios e incluso subvenciones, producto de la pi-

caresca y del poco control administrativo de las mismas. En segundo lugar, y como consecuencia de los acuerdos pesqueros, las restricciones aumentaron a medida que el control de Marruecos sobre las aguas saharianas se consolidaba, sin que los cambios administrativos que supusieron las transferencias a la Comunidad Autónoma, carente de una política que fuera más allá del «parcheo», ni la posterior, aunque parcial, incorporación a la política común de pesca, contribuyeran a mejorar la situación.

## II. LA PÉRDIDA DEL CALADERO

Los productos de las pesquerías en el banco sahariano han representado, en los últimos doscientos cincuenta años, una parte esencial de la producción pesquera canaria y han movilizado los factores productivos principales de este subsector. Las razones de esta prolongada importancia son: 1) la dominación político-militar que ha ejercido España en la zona, con mayor trascendencia desde las últimas décadas del siglo XIX hasta el Acuerdo Tripartito de 1975; 2) la enorme riqueza pesquera de esta zona; 3) la cercanía al Archipiélago, que se utiliza como base privilegiada, y 4) la escasa competencia que hasta los años sesenta ha tenido en la explotación de estos recursos.

Esta situación cambió de signo tras la descolonización del Sáhara español. Si bien en un principio se

garantizó la presencia de las flotas matriculadas en Canarias en las aguas cedidas a Marruecos y a Mauritania —cuyo control abandonó después—, pronto la presión política y económica del Reino alauita no tardó en dejar esos acuerdos sin efecto.

Primero, con el control de las licencias, que se reducían anualmente, no sólo para aquellos subsectores más competitivos para las empresas marroquíes: los sardineros y arrastreros congeladores de cefalópodos, sino también para el conjunto de la flota pesquera. Así, los primeros convenios, de 1979-1980, fijaron una cifra inicial de flota con derecho a pescar en el caladero sahariano de 428 embarcaciones con 81.560 toneladas de registro bruto (trb), en el convenio de 1989 la reducción en el número de embarcaciones ha sido bastante drástica: 62 por 100 en sardinera, en la artesanal 41 por 100 y en la arrastrera congeladora 49 por 100.

Segundo, aumentando la presencia pesquera marroquí en aguas saharianas, como producto, por una parte, de un mayor dinamismo empresarial impulsado por la garantía en el control de los recursos pesqueros, por el interés político de la monarquía alauita en el fortalecimiento de su presencia en la zona, y por la existencia de un mercado preferencial, el comunitario europeo, entre otras. Y, por otra, por la política de infraestructuras portuarias llevada a cabo por la Administración marroquí que, con puertos como Agadir y, más recientemente, Tan Tan, ha jugado un importante papel dinamizador de la actividad extractiva, procesadora y comercializadora.

Tercero, las contraprestaciones económicas que, en forma de créditos a bajo tipo de interés o de ayuda al desarrollo se dirigieron en gran parte, y por impulso de grupos de presión europeos, a potenciar el sector pesquero marroquí, no han hecho sino fortalecer esta posición de predominio de este país en los caladeros tradicionales.

Una segunda fase se abre con la entrada de España en la Unión Europea (UE). La renegociación de todos los acuerdos bilaterales en materia pesquera abría nuevas expectativas. Se pensaba que el nuevo interlocutor, por su mayor peso político y económico, podría variar las condiciones del sector. No fue así; el Reino de Marruecos mantuvo su estrategia de reducir otras flotas, estableciendo interrupciones temporales de la actividad: las llamadas paradas «biológicas», que afectaban en mayor medida a la flota española. De otro, la actitud de la propia Comunidad que no sólo amplió la entrada de productos pesqueros marroquíes, al establecer sistemas de preferencia en materia aduanera comunitaria, sino que incrementó las contraprestaciones económicas por el acceso al caladero.

Las alternativas, condicionadas por el fuerte impacto que para los agentes económicos tuvo el abandono repentino de la «provincia» africana —no podía preverse a medio y, menos aún, a corto plazo—, y este nuevo marco de relaciones internacionales en materia pesquera, pasaban por la constitución de empresas mixtas, por la búsqueda de caladeros alternativos y/o por la reconversión de las estructuras empresariales extractiva

y, en menor medida, productiva, a través de ayudas del sector público.

La primera fórmula resultaba, evidentemente, la más óptima para el sector extractivo pues, aunque con una titularidad compartida, se garantizó la permanencia en el caladero tradicional al tiempo que se arbitraron los mecanismos para la exportación libre del producto obtenido al mercado nacional. El resultado de estas medidas fue la constitución de 24 empresas hispano-marroquíes, entre 1980 y 1985, que, sin embargo, no tuvieron continuidad como consecuencia, sobre todo, de la variación de los criterios políticos en materia pesquera tras la integración en la UE. La Unión no consideró inicialmente esta alternativa como idónea para el subsector y, en consecuencia, limitó las exportaciones de estas empresas mixtas por lo que, paulatinamente, fueron disueltas.

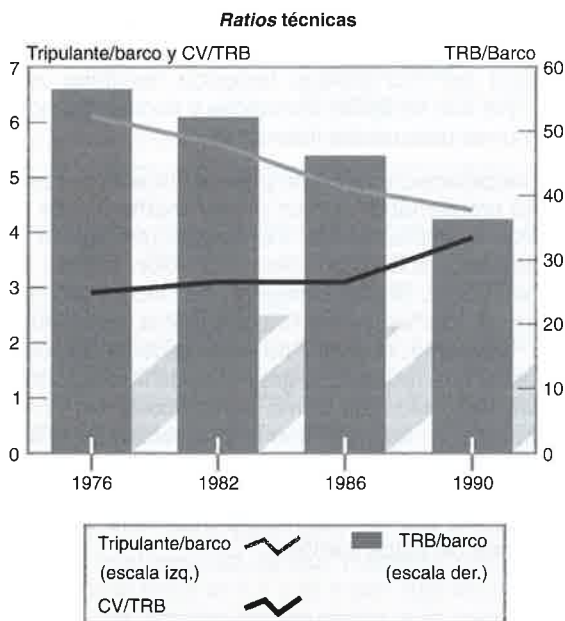
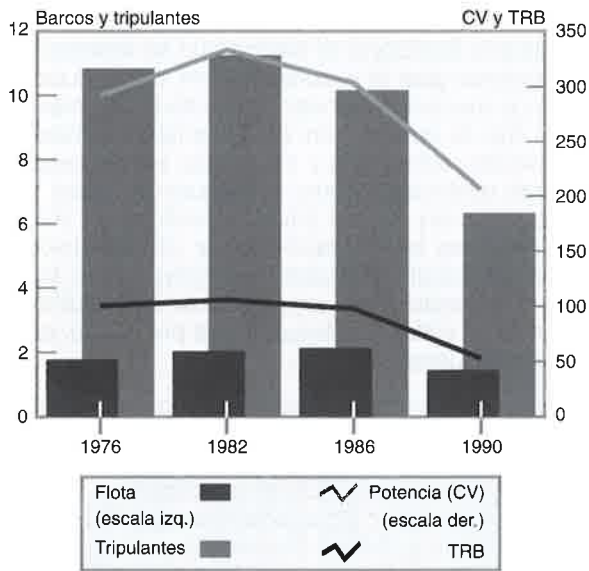
El acceso a los caladeros alternativos, con similares características técnicas y económicas, tampoco era una solución. Ello es consecuencia, por un lado, de la generalización de las ZEE a las doscientas millas en los países africanos: Mauritania, Senegal, Cabo Verde, Guinea Bissau y Guinea Conakry; de otro, de las propias características de las especies y/o condiciones de extracción, en las zonas alternativas más cercanas, que requerían un coste de adaptación no asumible por el sector, máxime si tenemos en cuenta la pequeña dimensión de las empresas canarias. La alternativa del caladero del Archipiélago tampoco resultaba viable, dado que sus variables biológicas y ecológicas no permiten unas pesquerías intensivas.

La reconversión de las empresas armadoras también resultó problemática. En un primer momento, de 1979 a 1983, la captación de los fondos (créditos a bajo interés concedidos por la Administración central, a través del Crédito Social Pesquero) no tuvo un gran éxito. Aunque el volumen de los fondos públicos dispuestos parecía suficiente, el sector no pudo acceder a ellos con la rapidez que requería la gravedad de la situación, por causas tanto técnicas como burocráticas. En una segunda fase, en especial tras la integración en la UE, la modificación de las condiciones para obtener fondos ha favorecido un ajuste cuyos resultados aún están inconclusos, por lo que resulta imposible determinar el alcance de estos cambios.

### III. LA REDUCCIÓN DE LA FLOTA

¿Qué consecuencias tuvo este proceso? Del análisis de los datos existentes se desprenden dos resultados, no contrapuestos. Por un lado, se ha reducido la flota pesquera con base en Canarias: un 12 por 100 en número de embarcaciones, un 35 por 100 la potencia de motores y un 50 por 100 el tonelaje de registro bruto y tripulantes. Por otro, se ha producido un claro proceso de modernización, tanto técnica como económica, cuyos reflejos más evidentes son la reducción de los tripulantes por embarcaciones y el aumento de los caballos de potencia (cv) de los motores en relación con las toneladas de registro bruto (trb). Ahora bien,

**GRAFICO 2**  
**FLOTA PESQUERA CON BASE EN CANARIAS**  
**(En miles)**



Fuente: APM del MAPA, varios años y DG Pesca del Gobierno de Canarias: *Canarias Agraria y Pesquera*, varios años

dado que se ha producido un proceso de envejecimiento de la flota, el cambio descrito se ha sustentado en la modernización de las embarcaciones existentes y no en la construcción de nuevas unidades.

En cuanto a la estructura empresarial, tampoco ha habido cambios. Así, en cuanto al tamaño empresarial, continúa predominando el «minifundio». La embarcación se corresponde con la unidad de empresa y, en su titularidad, predomina el armador individual o, todo lo más, el familiar. Sólo en algunos casos, en concre-

to en las flotas sardineras y congeladoras, podemos encontrar estructuras empresariales más complejas y organizadas: Agrupación de Empresarios del Sector Pesquero de Canarias (AGRUPESCA) y Asociación Nacional de Armadores de Arrastreros Congeladores de Cefalópodos (ANACEF).

En relación con el factor trabajo, y a escala macroeconómica, la participación del empleo asalariado sobre el total del empleo y el coste por asalariado, se mueve en proporciones similares entre Canarias y España. Sin embargo, cabe constatar algunas diferencias notables. La productividad aparente del trabajo ha sido en el Archipiélago superior y, por tanto, el coste de personal sobre el VAB resulta inferior a la media nacional. De una situación de partida similar, a finales de los setenta, se consiguió duplicar la media estatal a inicios de los ochenta para, a finales de ésta, alcanzar el 60 por 100. En los años noventa, sin embargo, estas diferencias tienden a atenuarse, situándose en un 18 por 100.

En cuanto a los salarios y a las condiciones de trabajo en la industria extractiva, mientras la de transformación contó, desde un primer momento, con una regulación amplia: ordenanzas estatales, convenios provinciales y convenios de empresa, han tenido una regulación mucho mejor, pues ni las ordenanzas laborales ni los convenios colectivos, tardíos —el primero es de 1988— y no ratificados, recogían las principales aspiraciones del subsector, entre otras, salario mínimo y descanso vacacional.

Ahora bien, si estas regulaciones han permitido mejorar las condiciones de trabajo en el mar, la retribución del asalariado, patrón o marinero, continúa rigiéndose en la mayoría de los casos por el sistema «a la parte», es decir, la remuneración de trabajo oscila con la pesca desembarcada y el precio de venta. De esta forma, y a pesar del aumento de este coste en términos constantes entre 1979 y 1991 —un 8 por 100—, no ha resultado traumático para el empresariado, al poder internalizar sus oscilaciones máxime cuando, además, continúan poseyendo un nivel de cotización a la seguridad social más reducido que el régimen general.

No obstante, ello no significa que las relaciones laborales hayan estado exentas de conflictos motivados, por un lado, por el resultado de las negociaciones desarrolladas por la UE, que se han traducido en paradas obligadas, mayor número de marineros marroquíes, disminución de las capturas por barco; y, por otro, la creciente discriminación laboral de los tripulantes de la flota arrastrera congeladora con base en Canarias, respecto a las tripulaciones del resto de la de altura española. La combinación de ambos factores llevó a un incremento de la conflictividad cuyo período más álgido se desarrolló en los meses del verano de 1988 con una paralización de la flota de cuarenta días.

#### **IV. EL ADIÓS A UNA INDUSTRIA TRADICIONAL**

La industria pesquera canaria ha basado su crecimiento en las últimas décadas en la transformación de

dos productos: túnidos —continuando una tradición iniciada en el siglo XIX—, y sardinas, y, sobre todo, en la baratura de estas materias primas. Esta situación como ya indicamos más arriba, ha variado de signo y, en consecuencia, estos subsectores se han visto inmersos en una depresión cuyo resultado ha sido la disminución de la industria conservera en favor de la reductora y, paulatinamente y sin parangón en el pasado inmediato, la desindustrialización: de 21 factorías existentes en 1977 se ha pasado a tres en 1993.

Varias son las razones de este proceso. La fundamental ha estado relacionada con la materia prima esencial: el pescado. Las dificultades para obtener productos como la sardina, y la escalada de precios de algunas variedades de túnidos, hacen que se incremente el coste por lata. De esta forma, un factor de competitividad de la industria canaria, los bajos precios del pescado, pierde peso y se desencadena una subida de costes que no es compensada por las subvenciones ni por su adquisición a terceros países.

En segundo lugar, este incremento de los costes de producción, acompañado de la necesidad de transformar tecnológicamente algunos procesos y la lenta, pero paulatina atonía de los mercados compradores, aumentó el nivel de endeudamiento del sector al tener que recurrir a financiación ajena, cuya devolución, al subir los tipos de interés, supuso una elevación, aún mayor, de los costes e hizo inviable su continuidad.

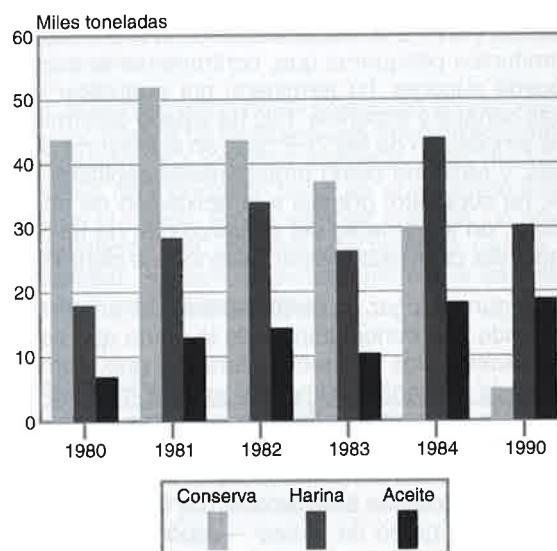
Las soluciones adoptadas por los empresarios de ambos subsectores, al menos en la fase inicial, no fueron las mismas. La industria atunera no pudo responder a ese crecimiento de los costes, agravado por la competencia que suponía la desgravación fiscal a las exportaciones de conserva de túnidos procedente del área peninsular, y fue cerrando sus factorías, desde 1971, a pesar de que la demanda interna estaba en crecimiento.

En cuanto a la sardina, motor de la última expansión, se buscó la solución, a partir de mediados de los años ochenta, en la producción de harina y aceite, pero los efectos de arrastre de una y otra son diferentes. En primer lugar, la conservera requiere un mayor volumen de mano de obra y de materias primas: sal, hojalata, aceite, etiquetas, cartón; mientras que, por el contrario, la harinera necesita menos trabajo y una cantidad menor de insumos y energía. En segundo lugar, debemos tener en cuenta que los rendimientos del pescado son mayores en la industria conservera que en la harinera; así, mientras la primera producía en Canarias una media de 0,55 toneladas de conserva por tonelada de pescado bruto, la industria reductora sólo obtenía, con la misma cantidad, 0,35 toneladas de harina o aceite. Por último, esta alternativa no resulta viable ni a medio ni a largo plazo, ya que la industria reductora no puede económicamente sobrevivir sin la conservera.

## V. LOS CAMBIOS EN LA DEMANDA

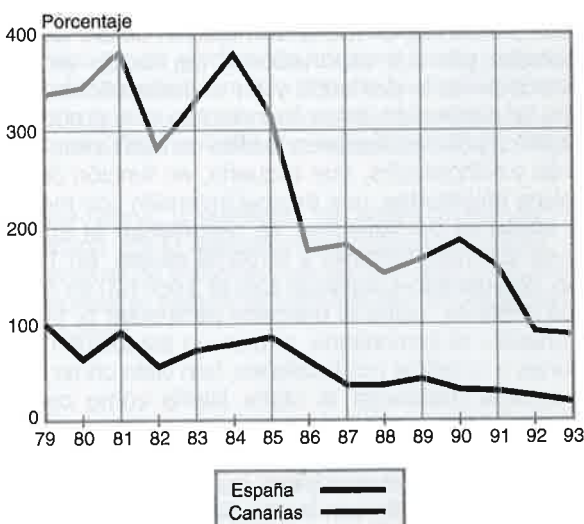
Como ya se señaló anteriormente, la crisis pesquera no se puede atribuir exclusivamente a las dificultades

GRAFICO 3  
PRODUCCION INDUSTRIAL PESQUERA. CANARIAS



Fuente: DG Pesca del Gobierno de Canarias: *Canarias Agraria y Pesquera*. Macías González. J. (1992).

GRAFICO 4  
COMERCIO EXTERIOR PRODUCTOS PESQUEROS  
(Tasa de cobertura)



Fuente: *Estadísticas Comercio Exterior*, varios años.  
MAPA: *La agricultura, la pesca y la alimentación española*, varios años.

para la pesca o a los problemas para su transformación, pues ha estado motivada también por los cambios en el volumen y las características de la demanda tanto externa como interna.

En efecto, si observamos el comportamiento de la demanda externa, el aspecto más sobresaliente es el de la fuerte reducción de las exportaciones canarias. De representar entre un 20 y un 25 por 100 del total, a finales de los setenta, ha pasado al 15 por 100

en los últimos años. Ello es consecuencia de varios factores.

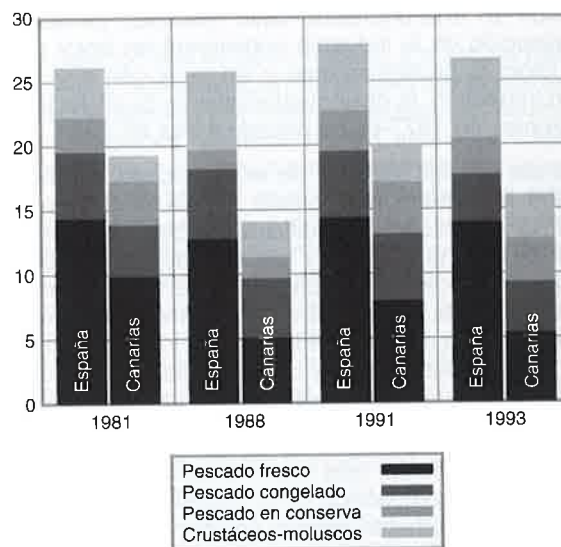
En primer lugar, desde los años sesenta se ha producido un incremento espectacular de la oferta mundial de productos pesqueros que, contrariamente a lo que se puede suponer, ha terminado por perjudicar a las ofertas canaria y española. Ello ha estado determinado por la ampliación de las ZEE que, en la mayoría de los países, y teniendo como protagonistas capitales foráneos, ha supuesto, gracias a la aplicación de nuevas técnicas, un incremento del esfuerzo que ha favorecido, además, un abaratamiento sustancial de dicha oferta.

En segundo lugar, y paralelamente al anterior, se está dando una concentración de la oferta que lleva a la expulsión de los pequeños oferentes que, como es el caso de Canarias, comercializan los mismos productos. Un ejemplo significativo de estas tendencias es la estrategia seguida por los grupos distribuidores de los cefalópodos congelados capturados en el África Occidental. Éstos, con el fin de controlar la oferta, dirigida a un reducido grupo de países —Japón, Italia y Francia—, y evitar fluctuaciones no deseadas en los precios, se han dotado de un fondo de maniobra, es decir, de un volumen de cefalópodos no disponibles para la venta, que sirven de colchón a dichas fluctuaciones.

En tercer lugar, ha habido una disminución de la demanda en los mercados tradicionales de destino de nuestras ofertas de seco-salado y, más tarde, conservera y fresca. Así, la crisis que afectó a la economía mundial entre 1973 y 1981 tuvo un mayor impacto en las economías africanas, donde la disminución de las divisas generadas por sus exportaciones se tradujo en una contracción de la demanda y en el desarrollo de procesos de sustitución de las importaciones de productos pesqueros por elaboraciones locales de salazones, conservas y refrigerados, que requería, en función de las técnicas empleadas, una escasa inversión. Los mercados africanos del Atlántico, de representar el 25 por 100 de las exportaciones a terceros países, en 1984-1985, han pasado a significar sólo el 3 por 100 en 1990; Otros destinos, como el mercado peninsular o, tras la integración, el comunitario, si bien no establecen limitaciones a nuestras producciones, han visto cómo paulatinamente disminuye la oferta isleña como consecuencia fundamentalmente del problema del transporte y, más concretamente, de las compensaciones económicas de las administraciones públicas a las ofertas europeas en relación con las de Canarias.

La demanda interna también ha tenido un fuerte crecimiento entre 1980 y 1983, lo que empeora aún más nuestra tasa de cobertura, como queda reflejado en las encuestas de presupuestos familiares (EPF) y los paneles de consumo (PC) del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). Tanto unas como otras muestran este fuerte crecimiento, pues si las EPF muestran un incremento moderado de la cantidad consumida por año y persona del 5 por 100 desde inicios de los ochenta, similar al total nacional, los PC, aunque empleando distinta metodología, y para el período 1988-1993, permiten apreciar con mayor claridad este salto cuantitativo, ya que el consumo por hogar

GRAFICO 5  
CONSUMO DE PRODUCTOS PESQUEROS  
(Kilogramos por habitante)



Fuente: EPF del INE (1981-1991) y PC del MAPA (1988-1993).

fue en Canarias once puntos superior a la media española. No obstante, debemos advertir que este incremento debe ponderarse con el consumo por habitante que, aunque tiende a acercarse a la media nacional, es un 27 por 100 inferior en Canarias.

El incremento de la demanda interna y la caída de la oferta interna se reflejan, a su vez, en el aumento de las importaciones de terceros países que, para el capítulo tercero del Arancel de Aduanas, de representar el 1,5 por 100 en la segunda mitad de los setenta, en 1992-1993 ha alcanzado ya el 4 por 100. O, también, en el aumento de la cuota de mercado satisfecha por la oferta de la Península y Baleares, que, con mayor intensidad desde 1986, ha llegado a controlar el mercado de conservas, en especial, de túnidos.

El análisis de los datos sobre consumo permite también observar un cambio en las características de la demanda interna. En los últimos años, se ha pasado de un consumo en el que predominaban las variedades marinas de producción interna, a otro donde los productos consumidos son en su mayoría importados, en especial, crustáceos, congelados, conservas y preparados.

Entre las causas de este crecimiento de la demanda interna destacan, de un lado, el crecimiento del PIB por habitante, que ha posibilitado un incremento de la capacidad de consumo y mejorado el papel relativo de Canarias en el contexto nacional; de otro, el aumento en el número global de demandantes, derivado del fuerte crecimiento de la actividad turística.

## V. UN SECTOR SIN POLÍTICA PESQUERA DEFINIDA

Una de las características más sobresalientes y, también, negativas en la evolución de la actividad pesquera, ha sido la de la práctica ausencia de una política institucional específica. En este sentido, podemos distinguir dos etapas: la autonómica y la europea.

La primera ha estado marcada por la indecisión y, en consecuencia, no ha sido, o, mejor, no ha podido ser, un revulsivo para un sector en reconversión. Ello ha estado condicionado por las propias características del largo proceso de descentralización administrativa y política, en el marco estatal, y, posteriormente, por la indecisión en el proceso de adhesión a la UE que, en definitiva, ha impedido la aplicación de una política pesquera plena y uniforme, independientemente de su grado de acierto.

Entre dichos obstáculos destaca la limitación estatal de las competencias en materia pesquera en las aguas del Archipiélago. Dadas las características de la ZEE del Archipiélago, en el que en la práctica no existen aguas interiores, la regulación de la explotación de dichos recursos depende del gobierno central, con lo que el autónomo no puede adoptar ninguna medida (por ejemplo, sobre el esfuerzo pesquero) que no esté precedida, cuando se produce, de una larga negociación. Esto ha llevado a situaciones anómalas, tanto de sobreexplotación como de subexplotación de los recursos, sin que en ningún caso se adoptaran medidas de choque.

Por otro lado, y como consecuencia, sobre todo, del proceso de definición del marco competencial, el control del sector también ha ido a remolque de las medidas adoptadas en el ámbito estatal, no siempre acertadas u oportunas. Esto, en especial, es evidente en la política desarrollada por ambas administraciones. Así, la Ley para el desarrollo de la pesca en Canarias, de 1978, propició un incremento artificial de la flota y de las infraestructuras pesqueras, es decir, una política expansiva que, contrastaba, con las cada vez mayores limitaciones en el acceso a los caladeros.

Con posterioridad, a partir de 1983, la política pesquera estatal reorientó sus objetivos. Las medidas se dirigieron a la reconversión de la flota y, en menor grado, a la modernización de la industria transformadora o a impulsar nuevas estrategias productivas basadas, en este caso, en la acuicultura. Estas medidas, pues no se puede hablar de la existencia de una política definida han sido llevadas a cabo, fundamentalmente, a través de subvenciones, en forma de créditos preferenciales o, en el caso de la comercialización, a fondo perdido, lo que ha agudizado los problemas del sector, prolongando su agonía.

La segunda etapa está caracterizada por un doble proceso, la asunción plena por la Comunidad canaria de las competencias en materia pesquera, dentro del marco autonómico, y la progresiva integración de las Islas en la UE y, por tanto, en la política pesquera comunitaria. Esta situación, paradójicamente, no ha

significado un cambio radical respecto a la etapa anterior; esto es, no variaron sustancialmente las líneas de actuación sectorial y crediticia, pues no se consideran, como tales, el incremento del volumen o, tras la plena integración, la aplicación a Canarias de un POSEICAN pesquero.

Así, esta integración no ha favorecido la competencia, ni mucho menos ha facilitado una mayor transparencia del mercado, que continúa sometido a las mismas situaciones de monopolio tanto en el mercado externo como en el interno. Produciéndose, además, un proceso de desviación del comercio de terceros países a la Comunidad, sin que se incrementen ni la cantidad ni la calidad de los intercambios.

## CONCLUSIONES

- El hecho fundamental del pasado inmediato del sector pesquero es el de la pérdida del caladero sahariano, tanto por su importancia como por la rapidez con que se produjo.
- La acentuación de las dificultades para la actividad pesquera y el incremento de los costes de producción han llevado a una reducción de la flota y de las capturas desembarcadas.
- La profundidad que tuvo la crisis en la industria transformadora, junto a otros factores ajenos al sector, ha llevado a una dramática, tanto económica como social, desindustrialización del sector.
- La reducción de nuestras exportaciones, consecuencia de la pérdida de clientes tradicionales y la aparición de ofertas más competitivas, ha estado acompañada por un cambio sustancial en la estructura de la demanda interna, cada vez más dependiente del exterior.
- Por último, la viabilidad del sector se ha visto condicionada por la contradictoria política pesquera, cuyo mecanismo de subvenciones no ha hecho sino dificultar los ajustes al aplazar la solución de los problemas estructurales.

## NOTA

(\*) Agradezco la inestimable amistad y colaboración de los profesores José Ángel Rodríguez Martín y Luis Gabriel Cabrera Armas, sin los que no sería posible la presente aportación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABAD BALBOA, Carlos y GARCÍA DELGADO, José Luis (1990). «La agricultura y la alimentación: una nueva etapa de cambio estructural», en GARCÍA DELGADO, José Luis, *Economía española de la Transición y de la Democracia 1973-1986*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- DÍAZ DE LA PAZ, Álvaro (1993), «Ecología y pesca en Canarias: una aproximación a la relación hombre-recurso», en *Ayer*, 11, páginas 207-231.
- GARCÍA ALONSO, José María (1993), «Pesca marítima», en GARCÍA DELGADO, José Luis, *España, economía*, 6.ª edición aumentada y actualizada, Espasa Calpe, Madrid.

MACÍAS GONZÁLEZ, Javier (1992), «La economía de la pesca en Canarias», en *Revista de Estudios Agro-Sociales*, abril-julio, págs. 257-274.

MACÍAS HERNÁNDEZ, Antonio Manuel (1986), «El sector pesquero en la economía canaria», en VV.AA., *Geografía de Canarias. Tomo 5: Geografía Económica, Aspectos sectoriales*, Editorial Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife.

OREJA RODRÍGUEZ, Juan Ramón (1987), «Cambio tecnológico y productividad de la flota canaria», en *Canarias Agraria y Pesquera*, agosto, páginas 21-22.

PASCUAL FERNÁNDEZ, José (1991), *Entre el mar y la tierra: los pescadores artesanales canarios*, Editorial Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife.

— y DÍAZ DE LA PAZ, Álvaro (1993), «La gestión de pesquerías artesanales: el caso canario», en *Eres*, 3, págs. 75-94.



# UN ANÁLISIS DINÁMICO Y CARACTERIZADOR DE LA INDUSTRIA CANARIA

Beatriz González López-Valcárcel  
Delia Dávila Quintana

## I. INTRODUCCIÓN

Por su limitado peso en los agregados macroeconómicos de Canarias, la industria podría parecer un personaje secundario. Incluyendo energía, apenas genera el 8,75 por 100 del PIB regional a coste de factores (Alcaide, 1995), dando empleo al 7,5 por 100 de los ocupados en 1994. No obstante, su importancia trasciende esas cifras por varias razones. En primer lugar, porque diversifica la actividad económica, disminuyendo el riesgo y la vulnerabilidad de una economía cada vez más especializada en servicios turísticos. Aunque su comportamiento es procíclico, la actividad y el empleo industrial son menos volátiles que los de la construcción, sector del que, como veremos, dependen, en mayor o menor grado, varias ramas industriales de la región. En segundo lugar, porque la industria provee y gestiona dos recursos estratégicos del territorio: agua y energía. En tercer lugar, por su potencial de incorporar progreso técnico y de difundir nuevas tecnologías, de producción y organizativas. Finalmente, la industria genera efectos multiplicadores intraindustriales y hacia los servicios a empresas.

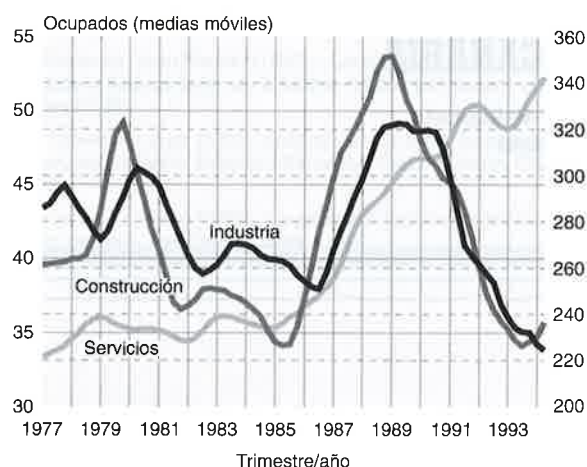
Pero la industria aglutina un conjunto muy heterogéneo de grupos y ramas. Energía y producción de bienes de consumo son los protagonistas, con tasas de participación en el VAB industrial del 45,1 y del 38,4 por 100, respectivamente, en 1994. La producción de bienes intermedios representaba el 10,1 por 100 del VAB industrial, y los bienes de equipo, el 6,5 por 100 restante. Estructura del tejido industrial, grado de especialización productiva, tamaño, concentración y poder de mercado, competitividad, intensidad relativa de factores, tipo de demanda y capacidad de incorporar nuevas tecnologías configuran una gran heterogeneidad intraindustrial, de forma que la agregación enmascara dinámicas y comportamientos inter-ramas divergentes, por lo que, a lo largo de este trabajo, hacemos un análisis desagregado de las características estructurales y de la dinámica de las diferentes ramas.

## II. LA INDUSTRIA CANARIA Y EL CICLO ECONÓMICO A PARTIR DE 1980

Un rápido repaso a los datos agregados de la *Encuesta Industrial* es suficiente para advertir que la actividad industrial canaria ha reaccionado con virulencia a las vicisitudes del ciclo económico y que, a lo largo de los últimos quince años, ha habido fuertes cambios en los procesos de producción, que han permitido mejoras sensibles de la productividad del trabajo industrial en su conjunto. En 1992, la industria (sin energía) obtiene un 42 por 100 más de valor añadido real que en 1980 (1), empleando a un 8 por 100 menos de trabajadores. A lo largo de los ochenta y primeros noventa, las variaciones anuales de VAB industrial a precios constantes han sido más extremas que las del conjunto del PIB regional; la actividad industrial acusó la fuerte fase expansiva general de los años 1986-1989, pero también la recesión posterior, de la que apenas ha empezado a recuperarse en 1994, con cierto retraso respecto al resto de sectores productivos.

La participación relativa de la industria en el PIB regional se ha venido manteniendo con ligeras presiones a la baja, mientras que el empleo ha disminuido tanto en términos absolutos (de 46.137 ocupados en 1980 a 33.775 en 1994) como relativos, salvo en el período 1986-1989, de fuerte crecimiento económico regional. El empleo industrial, en su conjunto, ha sabido ajustarse cada vez mejor ante variaciones cíclicas de la economía, y refleja los cambios en la productividad del trabajo asociados a la automatización de los procesos y a las inversiones en maquinaria y tecnología. Su disminución a partir de 1990 es persistente y monótona. El año 1994 registra un mínimo histórico de ocupados en la industria regional y un empleo en alza en el resto de sectores, incluyendo la construcción. Es previsible, sin embargo, cierta recuperación en los próximos trimestres, porque el ciclo de empleo industrial está muy vinculado al de la construcción, con un desfase de entre cuatro y seis trimestres (gráfico 1). Las medias móviles centradas de las tasas interanuales  $T_t$  de variación de la ocupación industrial, en ascenso desde el segundo trimestre de 1993, son otro síntoma de recuperación.

**GRAFICO 1  
MEDIAS MOVILES CENTRADAS DE OCUPADOS  
POR SECTORES. CANARIAS**



Fuente: Encuesta Población Activa.  
Elaboración propia.

En su conjunto, la actividad industrial de Canarias es procíclica y muy sensible a la demanda interior, pero esta pauta no es uniforme entre grupos y ramas. Algunas dependen fuertemente de la demanda interna y de la coyuntura turística, presentando un comportamiento netamente procíclico sin retardos: energía y agua, varias ramas de alimentación (pan, lácteos, conservas vegetales) y, sobre todo, bebidas (licores, bebidas analcohólicas) y tabaco. El consumo turístico en Canarias, según datos de la Contabilidad Regional, representaba en 1991 el 25 por 100 del consumo interior y el 19,9 por 100 del PIB regional. Gran parte de dicho consumo es en productos alimenticios, bebidas y tabaco. Otras ramas están vinculadas a la actividad constructora, a la pesca y a la actividad portuaria, o a la propia actividad industrial y a la agricultura de exportación.

La explicación de la dependencia retardada del empleo industrial respecto al de construcción, evidencia empírica persistente en Canarias, se obtiene diseccio-

nando los datos EPA desagregados. Durante el cuarto trimestre de 1994, en torno al 18 por 100 de los trabajadores de la industria, incluyendo energía, lo hicieron en empresas directamente relacionadas con la actividad constructora. El empleo en esas ramas es mucho más volátil y ajustable a corto plazo que en el resto (cuadro número 1). El rango de variación de la ocupación media anual entre 1986 y 1994 indica que hubo una pérdida neta de más de 10.000 puestos de trabajo en las empresas vinculadas a la construcción y de escasamente 2.600 en las de alimentación, bebidas y tabaco, vinculadas a la demanda interior de bienes de consumo, diferencia ultrasignificativa si tenemos en cuenta el peso relativo de ambos en el empleo industrial (18 y 37,7 por 100, respectivamente). Al ser el empleo en las ramas de demanda final de bienes de consumo mucho más estable que en ramas vinculadas a la construcción, las variaciones de ocupados en estas últimas resultan ser determinantes en la evolución del conjunto del empleo industrial. Además, en torno al 60 por 100 del empleo de ese grupo corresponde a las industrias dedicadas a fabricar suministros demandados en las fases finales de las edificaciones o una vez terminadas, lo que explica la peculiar relación empírica de comportamiento retardado entre los ciclos de empleo en industria y en construcción en Canarias.

Desde 1980, se aprecian cambios significativos en la participación de los distintos subsectores en el valor añadido y en el empleo industrial (cuadro n.º 2). La industria canaria se ha mantenido al margen de las reconversiones, ajustes y cambios de perfil de especialización productiva protagonizados por la española durante los años ochenta para sanear sus finanzas, adaptarse al nuevo *status* comunitario del país y afrontar el fuerte aumento de competitividad en los mercados. Frente a los ajustes en profundidad y la anticipación a los cambios de entorno españoles, el comportamiento, en general, de las empresas industriales canarias se ha caracterizado por la defensa del statu quo, y se ha centrado en el corto plazo. Destinando su producción, salvo contadas excepciones, al mercado interior, en Canarias la estructura de la demanda interna ha sido y es todavía el primer determinante de la composición de la industria regional. Los tres grupos de más peso —alimentación, industria de

**CUADRO N.º 1  
EMPLEO EN LA INDUSTRIA**

| AÑO        | EMPLEO RAMAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA CONSTRUCCIÓN |                 | EMPLEO RAMAS INDUSTRIALES DE DEMANDA FINAL (ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO) |                 |
|------------|--|-----------------|---|-----------------|
|            | Número empleados                                       | Δ en porcentaje | Número empleados  | Δ en porcentaje |
| 1986 ..... | 6.601  |                 | 12.924  |                 |
| 1987 ..... | 9.416  | 42,6            | 13.073  | 1,2             |
| 1988 ..... | 12.282   | 30,4            | 12.710  | -2,8            |
| 1989 ..... | 13.511   | 10,0            | 14.007  | 10,2            |
| 1990 ..... | 11.093   | -17,9           | 15.092  | 7,8             |
| 1991 ..... | 8.262  | -25,5           | 14.696  | -2,6            |
| 1992 ..... | 7.356  | -10,9           | 13.374  | -9,0            |
| 1993 ..... | 7.225  | -1,8            | 12.875  | -3,7            |
| 1994 ..... | 3.100  |                 | 12.500  |                 |

Fuente: EPA. Medias anuales, excepto para 1994 (cuarto trimestre). Elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y DEL EMPLEO POR GRUPOS DE ACTIVIDAD.**  
**INDUSTRIA SIN ENERGÍA. CANARIAS**

|  | PARTICIPACION EN EL VALOR AÑADIDO |               |               | PARTICIPACION EN EL EMPLEO |               |               |
|--|-----------------------------------|---------------|---------------|----------------------------|---------------|---------------|
|  | 1980                              | 1986          | 1992          | 1980                       | 1986          | 1992          |
| Producción primera transformación de metales.....    | —                                 | 0,13          | 0,09          | —                          | 0,20          | 0,23          |
| Minerales no metálicos y canteras .....              | 0,85                              | 0,89          | 1,30          | 1,12                       | 1,57          | 1,46          |
| Industria de productos minerales no metálicos .....  | 11,86                             | 12,67         | 12,01         | 10,93                      | 13,08         | 11,25         |
| Industria química .....                              | 3,64                              | 3,28          | 2,72          | 2,79                       | 1,91          | 1,93          |
| Fabricación de productos metálicos .....             | 4,47                              | 2,78          | 4,34          | 6,40                       | 5,16          | 7,02          |
| Maquinaria y equipo .....                            | 1,41                              | 0,39          | 0,48          | 1,52                       | 0,57          | 0,66          |
| Material eléctrico y electrónico .....               | 1,47                              | 1,02          | 0,43          | 1,11                       | 1,50          | 0,66          |
| Material de transporte .....                         | 2,13                              | 2,05          | 3,33          | 2,21                       | 2,40          | 4,21          |
| Alimentos, bebidas y tabaco .....                    | 55,91                             | 56,97         | 56,50         | 50,11                      | 44,23         | 44,94         |
| Textil y confección .....                            | 0,95                              | 0,76          | 0,32          | 1,65                       | 1,81          | 0,77          |
| Calzado y cuero.....                                 | 0,18                              | 0,07          | 0,05          | 0,28                       | 0,21          | 0,08          |
| Madera, corcho y muebles .....                       | 4,30                              | 5,23          | 5,88          | 10,29                      | 13,51         | 13,20         |
| Papel, artes gráficas y edición .....                | 10,11                             | 10,29         | 9,38          | 8,03                       | 9,77          | 9,31          |
| Transformación del caucho y materias plásticas ..... | 1,86                              | 3,15          | 2,82          | 2,44                       | 3,61          | 3,68          |
| Otras industrias manufactureras .....                | 0,86                              | 0,37          | 0,37          | 1,13                       | 0,47          | 0,60          |
| <b>TOTAL .....</b>                                   | <b>100,00</b>                     | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>              | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Encuesta Industrial. Elaboración propia.

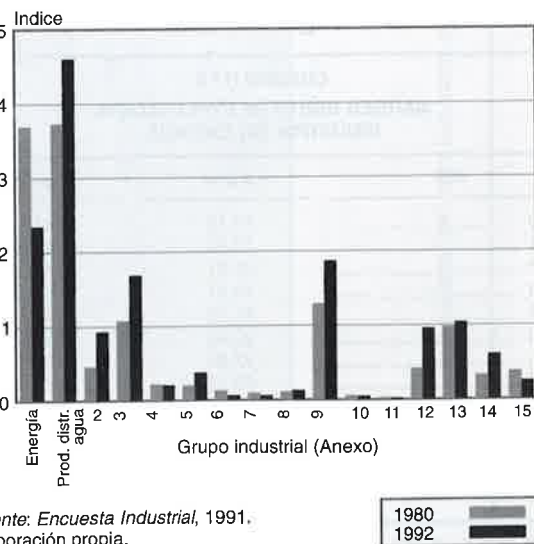
productos minerales no metálicos, y papel y artes gráficas— mantienen aproximadamente sus cuotas. El perfil productivo de la industria canaria no ha sufrido, pues, cambios drásticos, si bien han ganado cierto peso en el VAB los sectores relacionados con la construcción, madera, corcho y muebles. También ha ganado peso la industria de materiales de transporte, y la del caucho y transformados de materias plásticas. Sobre todo a partir de 1986, la industria española ha vivido un fuerte proceso de especialización productiva en sectores de demanda fuerte y media, en detrimento de los de demanda débil (Segura y González, 1992). En Canarias, se dan justamente los cambios opuestos, Química y material eléctrico y electrónico, ambos de demanda fuerte, son los que han sufrido mayores pérdidas de participación relativa, debido en parte a la mayor competitividad de sus homólogos nacionales, que se han lanzado a los mercados exteriores, incluyendo el canario. Por el contrario, han sido sectores de demanda débil los que ganaban peso en el tejido industrial canario: industria de productos minerales no metálicos, madera, corcho y muebles de madera, y material de transporte. Así pues, el fuerte cambio de patrón de especialización productiva de Canarias respecto a España (gráfico 2) ocurrido entre 1980 y 1992 es el resultado de la conjunción de dos procesos opuestos de especialización productiva, el canario y el nacional.

Durante los años 1986-1989, las empresas industriales aprovecharon, en general, la fuerte expansión económica general para mejorar actividad y resultados. Pero las ramas sometidas a una competencia exterior creciente, nacional o europea, se han defendido con fuertes ajustes de empleo y, en ocasiones, conteniendo los salarios. Por el contrario, las ramas más protegidas de la competencia exterior y con mayor poder de mercado han aprovechado esos años de fuerte incremento de la demanda, en que mejoraron sensiblemente los resultados de explotación, para introducir ciertas mejoras

tecnológicas que redundaron en un aumento de productividad. En el caso de alimentación, bebidas y tabaco, ha aumentado su participación en el VAB y disminuido en el empleo (cuadro n.º 2).

El margen bruto de explotación, cociente entre el excedente bruto de explotación (EB) y el valor de la producción bruta (PB) a precios de productor, se puede considerar una aproximación, aunque no muy acertada, particularmente en ausencia de rendimientos constantes a escala, del margen precio-coste marginal y, en consecuencia, de la rentabilidad empresarial. Tres hechos llaman poderosamente la atención: la tendencia al aumento del margen de la industria canaria en su conjunto (excluyendo energía) durante toda la década de

**GRAFICO 2**  
**ESPECIALIZACION RELATIVA DE LOS GRUPOS INDUSTRIALES. CANARIAS**



Fuente: Encuesta Industrial, 1991.  
 Elaboración propia.

los ochenta; el cambio de tendencia a la baja a partir de 1991, y el diferencial de márgenes, también persistente y cada vez mayor, entre Canarias y España, favorable a la región (cuadro n.º 3). El aumento cualitativo y cuantitativo de la presión competitiva procedente del exterior hacia los productos industriales canarios, a raíz de la integración plena de Canarias en la CE en 1991, puede explicar la quiebra de rentabilidad industrial a partir de ese año. Además, el carácter procíclico de los márgenes precio-coste marginal no es exclusivo de la industria canaria, pues también se ha observado para la industria española (Goerlich y Orts, 1995). El diferencial con España se debe fundamentalmente a que la industria canaria está más subvencionada, a la mayor presencia de pequeñas explotaciones familiares en las que el trabajo de los propietarios no se computa como coste de personal, formando parte del excedente empresarial (2), y tal vez al ejercicio efectivo del poder de mercado. En el gráfico 3 hemos representado los márgenes brutos de explotación medios del período 1987-1991 de las ramas industriales canarias y el diferencial de márgenes con sus homólogas españolas. Las ramas mejor posicionadas incluyen pequeñas industrias familiares (cuero) y ramas de gran concentración y poder de mercado (refrescos).

Como el excedente bruto de explotación se define contablemente mediante la diferencia entre valor añadido (IVA) y coste de personal (CP), el margen bruto de explotación puede escribirse como la diferencia entre la *ratio* de integración productiva (proporción del valor añadido sobre la producción bruta, complementario de la *ratio* consumos intermedios sobre producción) y el cociente entre costes laborales unitarios y productividad aparente del trabajo,

$$m_i = \frac{EB_i}{PB_i} = \frac{VA_i - CP_i}{PB_i} = IP_i - \frac{CP_i}{L_i} \quad [1]$$

$$= IP_i - \frac{CP_i}{L_i} = IP_i - \frac{CLU_i}{PR_i}$$

CUADRO N.º 3  
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN.  
INDUSTRIA SIN ENERGIA

| AÑO  | Canarias | España |
|------|----------|--------|
| 1980 | 18,16    | 14,69  |
| 1981 | 17,90    | 14,15  |
| 1982 | 20,61    | 14,62  |
| 1983 | 18,37    | 15,06  |
| 1984 | 21,12    | 14,87  |
| 1985 | 20,43    | 15,45  |
| 1986 | 22,62    | 16,32  |
| 1987 | 23,16    | 17,26  |
| 1988 | 23,20    | 16,83  |
| 1989 | 23,70    | 16,56  |
| 1990 | 25,81    | 15,99  |
| 1991 | 24,36    | 15,71  |
| 1992 | 22,29    | 15,11  |

Fuente: Encuesta Industrial. Elaboración propia.

Por tanto, el aumento anual del margen es la variación de la *ratio* de integración productiva menos un componente proporcional al diferencial entre las tasas de cambio de los costes laborales unitarios y de la productividad del trabajo,

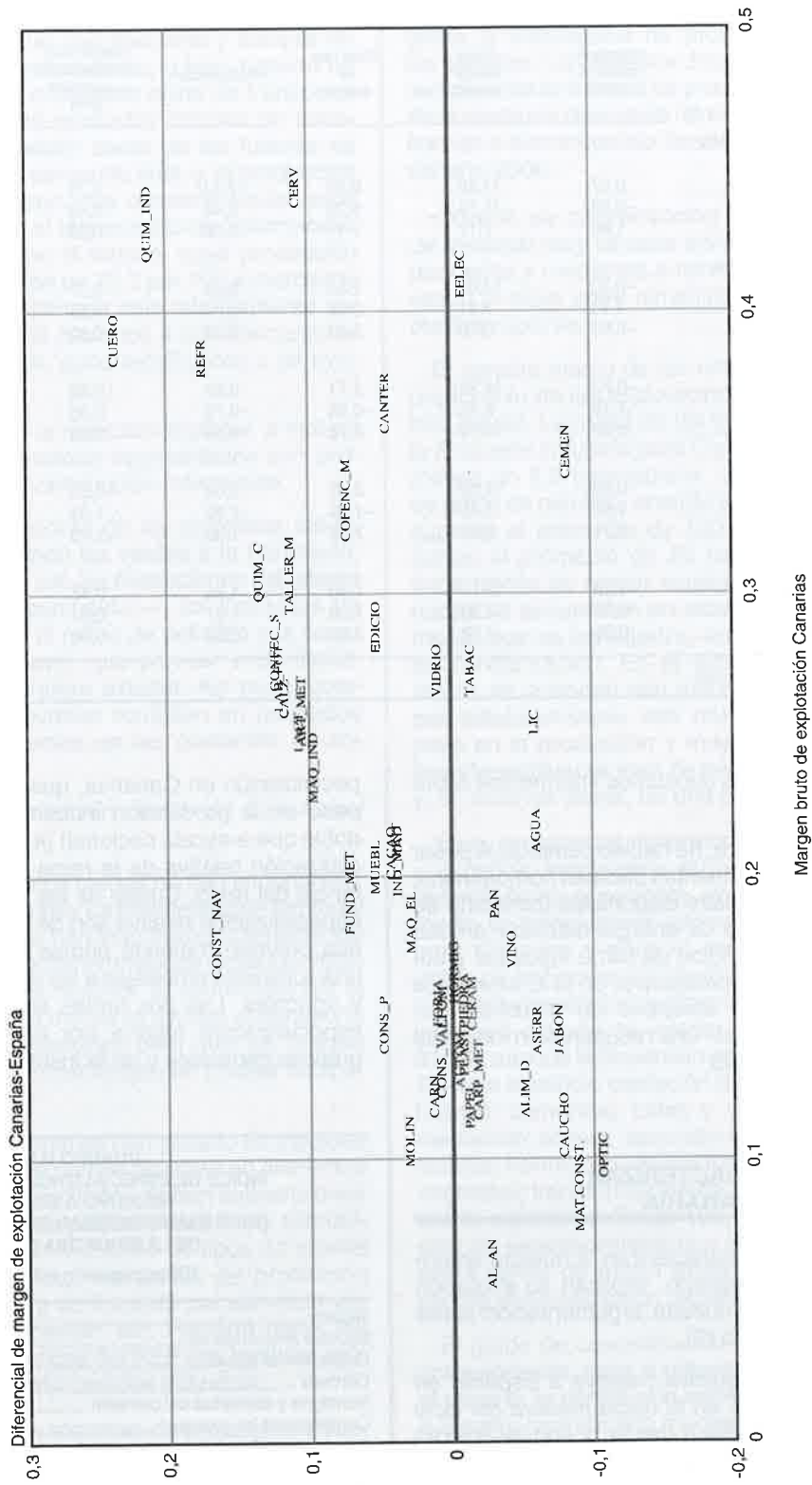
$$m_t = m_t - m_{t-1} = IP_t - (\dot{C}LU_t - \dot{P}R_t) \frac{CLU_{t-1}}{PR_t} \quad [2]$$

donde un punto sobre las siglas de una variable indica tasa de variación.

Durante toda la década de los ochenta, la industria canaria en su conjunto se fue homologando a la nacional en costes laborales unitarios, que partían de, y todavía tienen, niveles sensiblemente inferiores en Canarias, pero que han ido creciendo más velozmente (cuadro n.º 4). Asimismo, en Canarias hubo fuertes aumentos de la productividad aparente del trabajo, que más que duplicaron las tasas de cambio nacionales en el período 1986-1989. Puesto que la productividad creció más que los costes laborales unitarios y la integración productiva no presentó grandes cambios, hasta el principio de los noventa los márgenes brutos de explotación de la industria canaria fueron aumentando. A partir de 1991, en cambio, los márgenes consiguen mantener su ascenso gracias al aumento de integración productiva y a pesar del desfavorable comportamiento relativo de costes laborales y productividad. Además, a partir de 1990 se ralentiza la convergencia con España, pues costes laborales y productividad crecen menos en la región.

Pero el comportamiento de los distintos grupos de actividad ha sido muy dispar. Por su peso, alimentación, bebidas y tabaco marca la pauta del comportamiento agregado de la industria. Tanto este grupo como el de papel, artes gráficas y edición presentan una tendencia positiva en sus márgenes brutos de explotación que en las industrias de alimentación se ha debido al fuerte aumento de la integración productiva ocurrido entre 1986 y 1990, al favorable comportamiento de la *ratio* entre costes laborales y productividad, y al aumento de esta última gracias a la moderación en el incremento del empleo y a la automatización de muchos procesos productivos ocurrida durante el período. El buen comportamiento tendencial de los márgenes del grupo de industrias del papel se ha debido al aumento de la integración productiva, particularmente a partir de 1989, manteniéndose sin embargo el balance entre costes laborales y productividad mucho más estable. El comportamiento retardado respecto al ciclo del grupo de madera, corcho y muebles de madera, que ya se había apuntado, se refleja de nuevo en el cuadro n.º 4. La industria de productos minerales no metálicos ha sufrido disminuciones de márgenes de explotación durante la fase alcista del ciclo porque, contrariamente a los demás sectores, ha rebajado su nivel de integración productiva fuertemente, teniendo sin embargo fuertes ganancias de productividad relativas a costes laborales. A partir de 1990, este grupo encuentra problemas porque sus costes laborales aumentan mucho más que la productividad, que incluso empeora, y los precios de sus productos disminuyen. De nuevo la estrategia para mantener márgenes es aumentar la integración pro-

**GRAFICO 3**  
**MARGENES BRUTOS DE EXPLOTACION. RAMAS INDUSTRIALES. ESPAÑA Y CANARIAS**



Fuente: Encuesta Industrial 1987-1991. Elaboración propia.

**CUADRO N.º 4**  
**PRINCIPALES GRUPOS INDUSTRIALES DE CANARIAS (EXCLUIDA ENERGÍA Y AGUA).**  
**TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL**  
**(En porcentaje)**

|  | <i>Integración productiva = VA/PB</i> | <i>Coste laboral unitario</i> | <i>Coste real de trabajo</i> | <i>Productividad</i> | <i>Margen bruto de explotación = excedente B/PB</i> | <i>Empleo</i> | <i>Valor añadido real</i> |
|--|---------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------|---|---------------|---------------------------|
| <b>Industria de productos minerales no metálicos</b> |                                       |                               |                              |                      |   |               |                           |
| 1981-85.....   | 0,07                                  | 11,40                         | 0,95                         | 7,34                 | 0,75  | -2,18         | 6,52                      |
| 1986-89.....   | -0,98                                 | 11,16                         | 5,28                         | 9,44                 | -0,46   | 2,28          | 8,41                      |
| 1990-92.....   | 1,89                                  | 7,17                          | 7,17                         | -2,56                | 0,39  | 6,46          | 3,63                      |
| <b>Alimentación, bebidas y tabaco</b>                |                                       |                               |                              |                      |   |               |                           |
| 1981-85.....   | -0,20                                 | 14,63                         | 2,82                         | 6,08                 | 0,37  | -5,67         | -0,40                     |
| 1986-89.....   | 1,13                                  | 7,41                          | 0,54                         | 3,04                 | 1,51  | 1,33          | 7,33                      |
| 1990-92.....   | -0,59                                 | 5,78                          | 3,44                         | 2,23                 | -0,80   | 2,50          | 3,37                      |
| <b>Madera, corcho y muebles</b>                      |                                       |                               |                              |                      |   |               |                           |
| 1981-85.....   | -0,83                                 | 14,36                         | 2,71                         | 9,62                 | 0,66  | 4,03          | 10,76                     |
| 1986-89.....   | 1,19                                  | 5,75                          | -0,85                        | -3,79                | 0,33  | -0,92         | -1,82                     |
| 1990-92.....   | 0,39                                  | 9,19                          | 6,78                         | 8,92                 | 0,88  | 9,10          | 12,12                     |
| <b>Papel, artes gráficas y edición</b>               |                                       |                               |                              |                      |   |               |                           |
| 1981-85.....   | -0,89                                 | 14,22                         | 2,48                         | 5,08                 | -0,35   | -1,91         | 1,07                      |
| 1986-89.....   | 1,66                                  | 5,65                          | -1,09                        | -2,32                | 1,34  | 5,97          | 7,58                      |
| 1990-92.....   | -0,71                                 | 9,84                          | 7,42                         | 1,30                 | -2,10   | -7,92         | -2,48                     |
| <b>Total industria sin energía</b>                   |                                       |                               |                              |                      |   |               |                           |
| 1981-85.....   | -0,22                                 | 12,71                         | 1,40                         | 4,85                 | 0,45  | -3,56         | 0,66                      |
| 1986-89.....   | 0,35                                  | 7,59                          | 1,88                         | 4,87                 | 0,84  | 1,85          | 7,06                      |
| 1990-92.....   | 0,95                                  | 7,38                          | 3,65                         | 0,52                 | 0,40  | 2,06          | 2,35                      |

Fuente: Encuesta Industrial. Elaboración propia.

ductiva, disminuyendo los consumos intermedios sobre producción.

Desde 1992 hasta ahora, ha habido cambios. A pesar de no poder cifrarlos con fuentes oficiales homogéneas, los indicadores a corto plazo disponibles (consumo de combustibles y demanda de energía eléctrica, ambos para usos industriales; índice de clima industrial y utilización de la capacidad productiva, de la *Encuesta de Coyuntura Industrial* del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) sugieren una recuperación industrial moderada en 1994 y 1995.

### III. CLAVES PARA CARACTERIZAR A LA INDUSTRIA CANARIA

Los siguientes rasgos caracterizan, a nuestro entender, al tejido industrial canario, explican su evolución reciente y fundamentan nuestra argumentación sobre las perspectivas de futuro (3).

- *Especialización productiva (relativa a España) en bienes de consumo final, en la etapa madura del ciclo de vida, de demanda débil o media, y con tecnología de producción estandarizada y muy difundida internacionalmente.*

Definiendo el índice de especialización relativa de cada rama industrial en la forma habitual, vemos en el cuadro n.º 5 las once ramas industriales de mayor es-

pecialización en Canarias, que superan el índice 2 (el peso en la producción industrial canaria es más del doble que a escala nacional) (4). Destaca la gran especialización relativa de la rama del tabaco, a gran distancia del resto. Cuatro de las once ramas con mayor especialización relativa son de alimentación y bebidas, dos proveen materias primas para la construcción y una suministra embalajes a las demás ramas industriales y agrícolas. Las dos ramas energéticas son de gran especialización relativa por los condicionantes geográficos generales y de la insularidad.

**CUADRO N.º 5**  
**ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL.**  
**RELATIVO A ESPAÑA.**  
**ONCE RAMAS DE GRAN ESPECIALIZACIÓN**  
**DE LA INDUSTRIA CANARIA**  
**(Desagregación a 89 ramas)**

|  |       |
|--|-------|
| Tabaco .....                               | 2,103 |
| Bebidas alcohólicas .....                  | 620   |
| Captación de aguas.....                    | 610   |
| Cerveza .....                              | 445   |
| Hormigón y derivados del cemento .....     | 383   |
| Cementos, cales y yesos .....              | 379   |
| Laboratorios fotográficos .....            | 330   |
| Pan, bollería, pastelería y galletas ..... | 277   |
| Energía eléctrica .....                    | 261   |
| Industrias lácteas .....                   | 226   |
| Transformados del papel y del cartón ..... | 21    |

Fuente: Encuesta Industrial. Elaboración propia.

La actividad productiva se ha especializado, pues, en aquellos bienes que tienen dificultades para llegar del exterior por la existencia de barreras de entrada, y muchas líneas de negocio existentes están protegidas de la competencia exterior por motivos físicos o de mercado: a) productos de uso frecuente y compra regular, que o bien son perecederos, o bien poseen un escaso valor unitario y un elevado coste de transporte debido a su volumen; b) productos difíciles de transportar que interesa producir cerca de las fuentes de materias primas o de la demanda final, y c) producción «a medida» y por encargo, que conviene situar cerca del cliente para agilizar el intercambio de información. Destaca como excepción el tabaco, cuya producción de cigarrillos se destina en un 72,2 por 100 a mercados exteriores. La industria canaria está relativamente especializada en productos cerrados a los intercambios internacionales, maduros, poco tecnificados o de evolución lenta.

• *Producción dirigida al mercado regional, o incluso al insular, que son mercados fragmentados con problemas no resueltos de distribución interinsular.*

La propensión exportadora de las empresas industriales canarias, incluyendo las ventas a la Península, es nula o muy reducida, con las excepciones del tabaco —dirigido al mercado peninsular—, las industrias de conservas de pescado, el refinado de petróleo y la construcción y reparación naval, que proveen mayoritariamente a buques de bandera exterior. Así pues, solamente unas ramas concretas compiten en mercados exteriores y están inmersas en las corrientes de comercio internacional.

• *Alto grado de protección, tanto de tipo físico/natural como legal.*

Inevitablemente, algunos bienes no son importables: energía y agua, por ejemplo. La fragmentación territorial en siete islas y la lejanía han sido tradicionalmente los motivos argüidos para reclamar medidas proteccionistas y de apoyo a la industria regional. El sobrecoste por la insularidad se compensa mediante ayudas al transporte de mercancías y subvenciones para que los precios del agua y la energía se mantengan en niveles equiparables a los nacionales.

Además, las PYME canarias han gozado de medidas de apoyo gubernamental que se plasman en diferentes líneas de actuación. Por un lado, reciben subvenciones a la inversión, con fondos públicos canarios y comunitarios; son objeto de subvenciones de tipos de interés en operaciones crediticias; campañas de promoción de productos canarios y de fomento del comercio exterior, ayudas a la formación, etc. Por otra parte, los incentivos fiscales genéricos del REF son también aplicables a las empresas de carácter industrial.

Pero las políticas más efectivas de protección industrial se orientan hacia las importaciones. El Régimen Específico de Abastecimiento permite importar determinados productos alimenticios terminados —y éste es el caballo de batalla del enfrentamiento entre industriales e importadores— o que constituyen materias primas para la industria, obviando la política agraria

común y sin tarifa exterior comunitaria, con subvenciones que equiparen los precios de importación a los internacionales. Otra medida de protección contra las importaciones es el Arbitrio sobre la Producción e Importación de Mercancías (APIM) que *de facto* sólo grava la importación de productos competitivos con los canarios. La paulatina desprotección de la industria canaria ante la entrada de productos del exterior vendrá de la mano del descreste de este impuesto, cuyos tipos han de ir disminuyendo desde 1996 hasta el horizonte del año 2000.

• *Grado de concentración empresarial y de poder de mercado muy variable entre ramas. Predominan las pequeñas y medianas empresas, y se detecta una relación positiva entre dimensión y especialización productiva regional.*

El tamaño medio de las empresas es reducido, con predominio de las explotaciones de tipo familiar y ámbito insular. La mitad de las ramas con información en la *Encuesta Industrial* para Canarias tienen un promedio menos de 8,8 trabajadores. Solamente las empresas de refinado de petróleo, energía eléctrica, cerveza y tabaco superan el promedio de 100 ocupados, y otras siete ramas el promedio de 25 trabajadores. Siete de las once ramas de mayor especialización relativa de Canarias se encuentran en este segmento de mayor tamaño, que se caracteriza, además, por su alto grado de concentración. En el extremo opuesto, las doce ramas de actividad con menos de cinco trabajadores por establecimiento son muy marginales, con poco peso en la producción y muy bajo índice de especialización relativa; se trata de pequeños talleres familiares y, en muchos casos, de una producción artesanal.

Para comparar las dimensiones empresariales canaria y española empleamos el índice relativo de tamaño, definido como el cociente, en porcentaje, entre el promedio de trabajadores por establecimiento en la rama para Canarias y para el conjunto nacional, con los datos de la *Encuesta Industrial* desagregados a 89 ramas, obteniendo que la dimensión media de la empresa industrial canaria es inferior (la media del índice es 91,44), aunque la dispersión entre ramas es muy grande. Energía eléctrica; captación de aguas; bebidas analcohólicas; cementos, cales y yesos; productos de alimentación animal; aserraderos de madera; industrias lácteas; hormigón y derivados del cemento; conservas vegetales; transformación de papel y cartón; pan y molinería superan el índice 100, indicando mayor dimensión del establecimiento que en España. Gran parte de estas ramas de mayor tamaño relativo promedio son de alta especialización regional.

El grado de concentración es también muy variable entre sectores, pero, a diferencia de lo que ocurría con el tamaño, la correlación entre la concentración relativa a España (aproximada mediante los respectivos índices de Gini del empleo) y el índice de especialización (0,44) no es significativa (5). Algunas ramas de gran especialización relativa están muy poco concentradas. Hay actividades industriales que tienen nombre y apellidos, porque se ofrecen en régimen de monopolio efectivo: el refinado de petróleo (CEPSA), la producción de energía

eléctrica (UNELCO), la fabricación de cerveza, de vidrio hueco o de pastas alimenticias. La estructura oligopolística caracteriza a otras ramas, con media docena o menos de empresas productoras, que pueden repartirse geográficamente el mercado interior por islas. En un tercer grupo de actividades conviven una o varias grandes empresas y multitud de pequeñas empresas familiares que rozan la sumergibilidad: es el caso de los «chinchaleros» (productores de puros artesanales), o de los pequeños talleres de reparaciones navales en los puertos. Grandes y pequeños suelen dedicarse, sin embargo, a segmentos de mercado y líneas de productos diferentes (tamaño del barco a reparar; puros artesanales *versus* mecanizados).

La secuencia estructura-comportamiento-resultados nos hace esperar márgenes precio-coste marginal más altos en sectores con mayor poder de mercado. Pero al intentar explicar mediante regresión el diferencial de margen bruto de explotación de los sectores industriales entre Canarias y España, las únicas variables que resultan significativas al 5 por 100 son la productividad relativa del trabajo (a mayor productividad relativa del trabajo del sector en Canarias respecto a España, mayor diferencial de márgenes) y el esfuerzo inversor relativo durante el quinquenio 1987-1991, pero ni el grado de abastecimiento del mercado regional, ni las medidas alternativas de concentración parecen contribuir a la explicación.

- *Penetración moderada y muy selectiva de la inversión extranjera directa.*

Canarias no tiene ventajas comparativas respecto al resto del territorio español para la localización industrial en cuanto a los «factores primarios» o generales, ya que los mayores costes de transporte tienden a anular las ventajas de costes laborales unitarios. Tampoco los factores secundarios o locales favorecen a Canarias. El estado embrionario e inconexo del tejido industrial y el reducido tamaño del mercado impiden aprovechar economías de escala externas. No hay «fuerzas de aglomeración».

La secuencia de factores productivos, ordenada de más a menos móviles —capital y tecnología, trabajo cualificado, trabajo no cualificado y tierra— es casi inversa a la dotación relativa de recursos de Canarias. Aunque muy sobrada de fuerza de trabajo no cualificado (las tasas de paro son elocuentes al respecto), y suficientemente dotada de suelo industrial disponible según el ordenamiento urbanístico actual, los precios relativos de ambos factores no son suficientemente atractivos. El suelo industrial, aunque disponible, es caro, está disperso, carece de infraestructuras de acceso y de servicios básicos. Por otra parte, los costes laborales unitarios de la mano de obra no cualificada están en clara desventaja con los competidores más cercanos por la localización de nuevas empresas transnacionales: Madeira y Marruecos.

No es de extrañar, pues, que la participación de capital exterior sea reducida y que se haya volcado en

las ramas que proveen al mercado interior de bienes de consumo de producción masiva y tecnología estandarizada en fase madura del ciclo de vida (cerveza, lácteos) y en productos «de marca» de características similares (tabaco). También hay compañías multinacionales en la industria de manipulado de papel y en la de fertilizantes. El grado de penetración de empresas multinacionales de servicios supera con mucho su presencia industrial, pero influye fuertemente en el sector industrial: un fenómeno reciente que tiene y tendrá grandes repercusiones para la industria canaria de bienes de consumo no duradero es la penetración de grandes superficies comerciales internacionales.

Recientemente, parece haber aumentado la atracción relativa de la industria canaria para la inversión extranjera. Entre 1988 y 1994, las empresas extranjeras han invertido 35.426 millones de pesetas en industria en Canarias, más 19.189 millones en energía. A partir de 1990, y exceptuando 1994, la evolución temporal que la inversión extranjera directa ha tenido en el sector industrial canario se ha caracterizado por incrementos continuados. A partir de 1991, además, la participación de las inversiones extranjeras directas en el sector industrial ha ido alcanzando mayor importancia relativa (30 por 100 sobre la inversión total en 1991, 55 en 1992, 63 en 1993, para caer al 24,7 en 1994, frente al 64 por 100 nacional).

- *Participación de capital público cuantitativamente importante, pero muy concentrada en las ramas de tabaco y energía eléctrica.*

Estimamos que en torno al 37 por 100 del PIB industrial canario se genera en empresas de participación igualitaria o mayoritariamente pública, que dan empleo al 15 por 100 de los ocupados. Varias de las grandes empresas industriales son públicas o de participación pública: el grupo Tabacalera domina el sector tabaco; UNELCO, del Grupo ENDESA, la producción y distribución de energía eléctrica.

- *Grado de integración productiva en aumento, con predominio de las industrias intensivas en materias primas mayoritariamente procedentes del exterior.*

Apenas hay integración vertical ni se puede hablar de complejos industriales, sino más bien de industrias inconexas, con contadas excepciones, como la de conservas de pescado con los armadores para la pesca de la sardina en Lanzarote. La inexistencia de un complejo agroalimentario es particularmente relevante.

Más arriba habíamos visto que la evolución de la integración productiva —cociente entre valor añadido y valor de la producción— era una de las causas de la evolución dinámica de los márgenes brutos de explotación sectoriales en Canarias. A su vez, la *ratio* de integración productiva puede descomponerse por tipos de consumos intermedios (materias primas [MP], energía [ENERG], servicios adquiridos exteriormente [SERV] y compra de productos terminados para la



reventa [REV] sin transformación) (6), de forma que podemos escribir:

$$IP = \frac{VA}{PB} = 1 - \frac{CI}{PB} =$$

$$= 1 - \left( \frac{MP}{PB} + \frac{ENERG}{PB} + \frac{SERV}{PB} + \frac{REV}{PB} \right) \quad [3]$$

$$m = 1 - \left( \frac{MP}{PB} + \frac{ENERG}{PB} + \frac{SERV}{PB} + \frac{REV}{PB} + \frac{CP}{PB} \right)$$

La distribución de los componentes en [3] del coste de producción por ramas de actividad se ilustra en los gráficos 4 y 5. En el primero de ellos, se han agrupado las ramas según intensidad relativa en materias primas, costes de personal, energía, compra de bienes terminados para su reventa y contratación de servicios exteriores, dejando en el último grupo las ramas con estructura mixta, más proporcionada, de costes. El gráfico 5 relaciona los porcentajes de coste de materias primas y de personal, destacando en él que muchas industrias de alimentación, bebidas y tabaco son muy intensivas en materias primas y presentan costes de personal porcentualmente moderados. La cerveza es una excepción.

En relación con la industria nacional, la canaria presenta una demanda de servicios exteriores menor. La subcontratación de servicios es además muy variable

entre ramas, las cuales adoptan estrategias duales en las decisiones «producir versus comprar». Algunas internalizan la distribución comercial de su producción y, aprovechando la red de distribución propia, desempeñan funciones comerciales como representantes de marcas importadas. Tienen costes bajos de contratación de servicios exteriores, pero altos de «comprar para revender». Esta estrategia predomina en algunas empresas alimentarias, configurando una función mixta industrial y comercial. Algunas ramas no alimentarias utilizan también la figura de la reventa. En el otro extremo se sitúan las empresas que adoptan la estrategia de «comprar» servicios exteriores, destacando los de distribución.

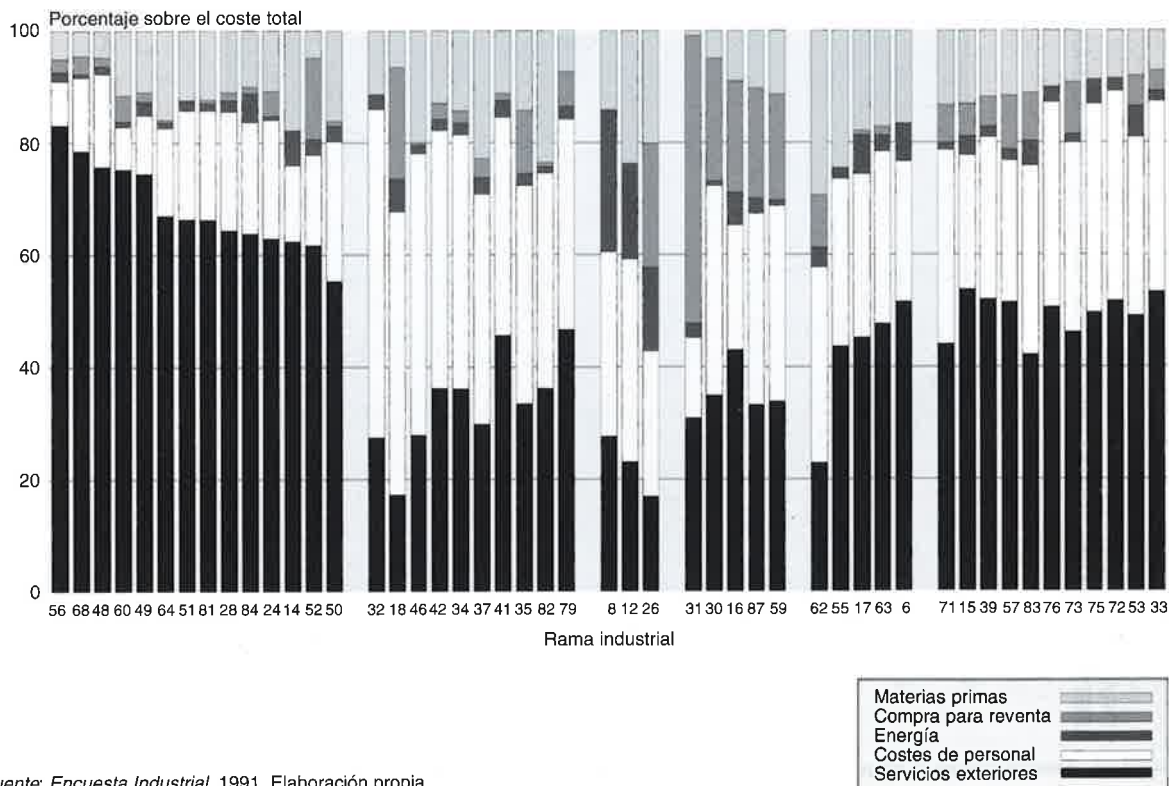
*Concentración territorial muy fuerte de las actividades industriales en las islas mayores.*

Existe una gran dispersión dentro de ellas; en un territorio tan reducido, hay 90 áreas clasificadas urbanísticamente como suelo industrial, y 13 y 9 polígonos industriales catalogados en Tenerife y Gran Canaria, respectivamente. Gran parte de los mismos presentan carencias importantes de infraestructuras, por lo que no llegan a ser polígonos en sentido estricto. Muchas empresas se localizan fuera de ellos.

• *Persistente incertidumbre normativa sobre las reglas del juego y las ventajas fiscales.*

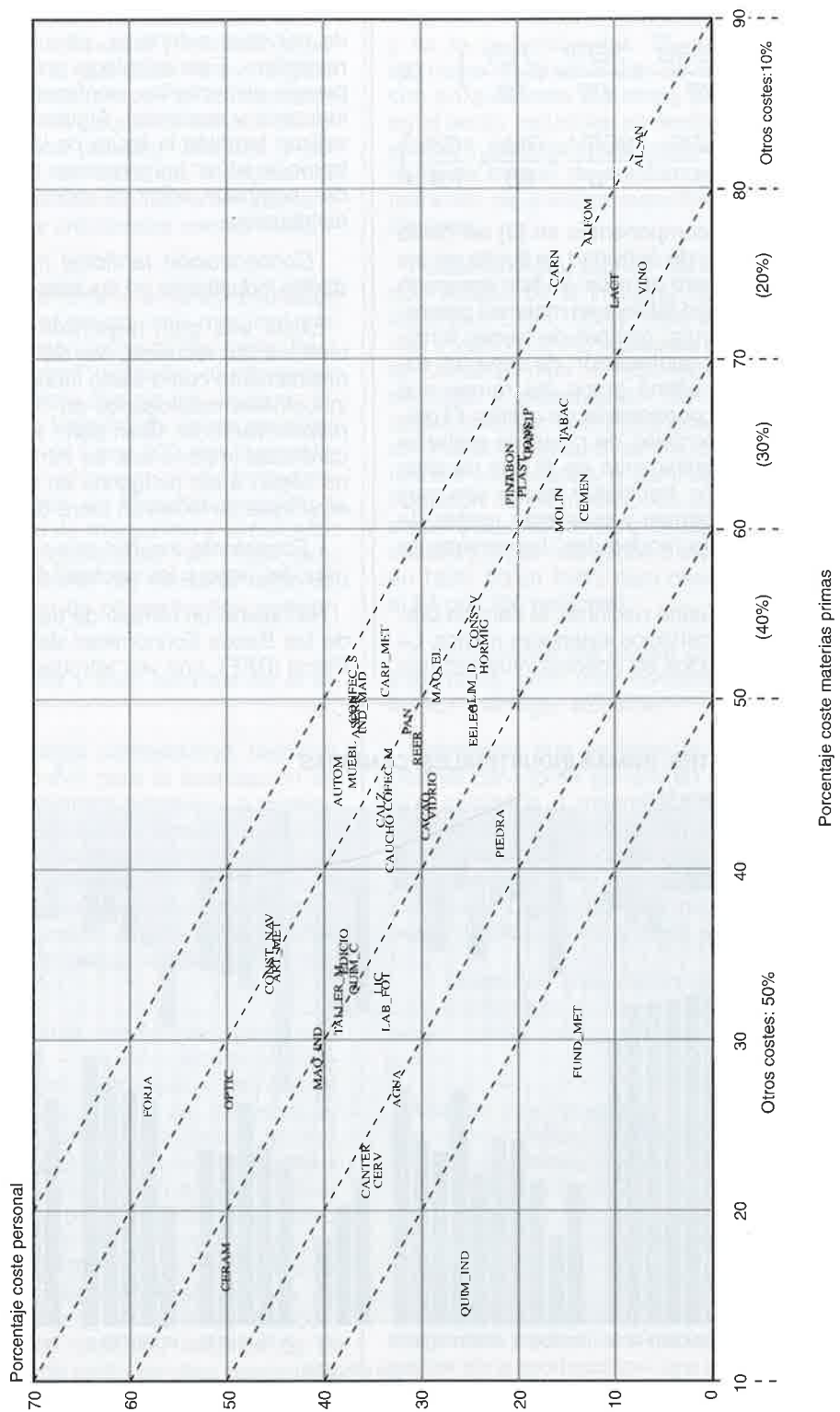
Ha habido un retraso de tres años en la aprobación de las Bases Económicas del Régimen Económico y Fiscal (REF), una vez aprobadas las fiscales en 1991;

GRAFICO 4  
ESTRUCTURA DE COSTES. RAMAS INDUSTRIALES. CANARIAS



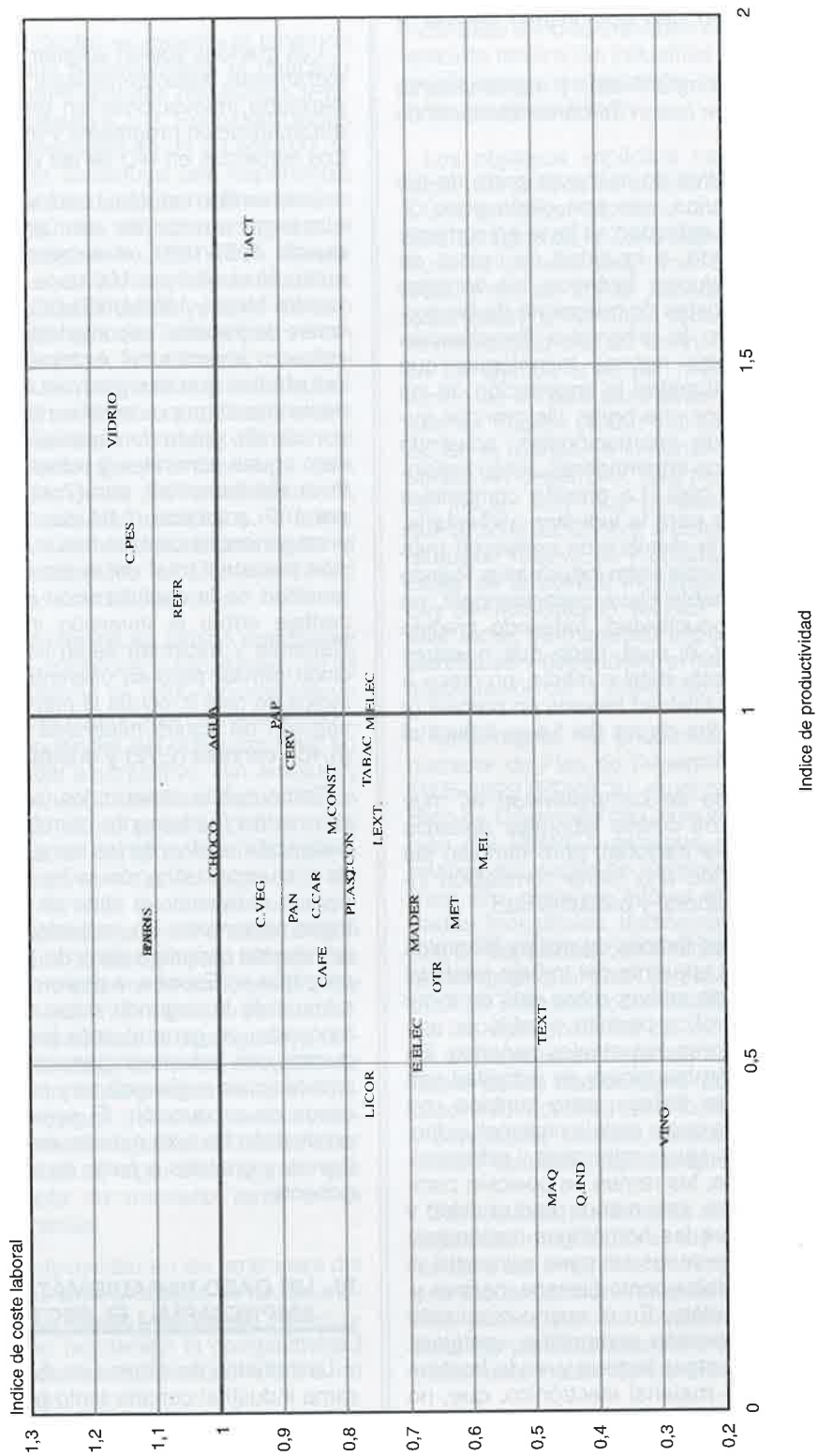
Fuente: Encuesta Industrial, 1991. Elaboración propia.

GRAFICO 5  
ESTRUCTURA DE COSTES. SECTORES INDUSTRIALES. CANARIAS



Fuente: Encuesta Industrial 1991. Elaboración propia.

**GRAFICO 6**  
**FACTORES DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL. CANARIAS.**  
**PRODUCTIVIDAD Y COSTES LABORALES**



Fuente: Encuesta Industrial 1991. Elaboración propia.

su desarrollo reglamentario está todavía pendiente; la zona ZEC ni está puesta en marcha ni siquiera decidida su ubicación; continúa la incertidumbre sobre el descenso del APIM y sobre un eventual POSEICAN Industrial, reclamado por los empresarios de la industria para consolidar un statu quo comunitario estable a largo plazo.

- *Las estrategias de competitividad y mantenimiento de cuotas de mercado se basan fundamentalmente en precios.*

La estrategia competitiva de la mayor parte de las ramas industriales canarias, con una oferta poco diversificada de productos estándar, se basa en competir en precios, aprovechando, a igualdad de costes de producción con los productos foráneos, las ventajas fiscales y el ahorro de costes de transporte de los productos terminados. Pero la progresiva liberalización de los transportes y las nuevas tecnologías que «encogen el espacio» abaratan la importación de los bienes competitivos y, por otra parte, las grandes superficies de alimentación internacionales, actuando como nuevos y poderosos importadores, están presionando los precios a la baja. La presión competitiva emergente, en particular para la industria alimentaria, proviene del sector de la distribución comercial más que de la propia competencia entre industriales. Puesto que el precio es la variable clave para competir, se buscan mejoras de productividad, habiendo crecido ésta más que el *output*, el cual, dado que nuestros productos son de demanda débil o media, no crece a ritmos fuertes. La competitividad basada en precios (y márgenes) será una de las claves del futuro industrial de Canarias.

Pero también el grado de competitividad es muy variable entre ramas. Los costes laborales unitarios son inferiores a la media nacional, pero también las productividades, existiendo una fuerte correlación intersectorial entre coste laboral y productividad.

El gráfico 6 contiene los índices de costes laborales unitarios y productividad aparente del trabajo relativos a España. El promedio de ambas *ratios* está en torno al 81 por 100. Dicho gráfico permite establecer una tipología de los subsectores industriales canarios. En el primer cuadrante están las ramas de actividad con elevada productividad del trabajo, pero también con mayores costes laborales que a escala nacional: vidrio, conservas de pescado y aguas minerales y refrescos. En el segundo cuadrante, las ramas en posición competitiva muy desventajosa, con menor productividad y más costes laborales que las homólogas nacionales: algunas ramas agroalimentarias sin peso sustancial ni especialización relativa, tales como piensos, harinas y, en menor medida, chocolate. En el cuarto cuadrante figuran las ramas en posición competitiva ventajosa por ambos factores: industrias lácteas y, en la frontera con el tercer cuadrante, material electrónico, que, no obstante, es una actividad casi testimonial en el mapa industrial de la región. Por último, en el tercer cuadrante están la inmensa mayoría de las ramas industriales, que siguen la tónica general apuntada: menor productividad pero también menor coste del personal, traduciendo la menor cualificación del trabajo industrial en

Canarias; los subsectores próximos al cuarto cuadrante son los mejor posicionados: papel y artes gráficas, cerveza, materiales de construcción y tabaco.

*Niveles tecnológico y de automatización de los procesos muy variables entre ramas y empresas.*

Las grandes suelen adoptar tecnología y maquinaria extranjeras, estandarizadas a escala planetaria, y han realizado innovaciones en procesos productivos con automatización progresiva y mejoras de productividad. Los esfuerzos en I+D de las empresas son casi nulos.

La inversión industrial está todavía más concentrada que la generación de valor añadido. Durante el quinquenio 1987-1991, el subsector de energía eléctrica acumuló el 44,5 por 100 de la inversión industrial total, y entre 1986 y 1993 UNELCO invirtió casi 142.000 millones de pesetas, suponiendo, con diferencia, el mayor esfuerzo inversor del Archipiélago. Las cuatro ramas industriales que le siguen en esfuerzo inversor, pertenecientes al grupo de alimentación, bebidas y tabaco, son de alto grado de especialización relativa en Canarias: aguas minerales y refrescos (9,97 por 100 de la inversión industrial), pan (7,01 por 100), cerveza (6,18 por 100) y tabaco (6,04 por 100). Esas cinco ramas protagonizaron casi las tres cuartas partes de la inversión industrial total del quinquenio. Los índices de intensidad de la capitalización relativos a España (porcentaje sobre la inversión industrial acumulada en Canarias y nacional) están liderados por las mismas cinco ramas, pero en diferente orden; tabaco, con un índice de casi 8, ocupa la primera posición del *ranking* seguido de aguas minerales y refrescos (6,71), pan (3,48), cerveza (2,72) y energía eléctrica (1,37).

Como cabría esperar, los índices relativos de inversión están fuertemente correlacionados con la especialización relativa de las ramas. Sin embargo, algunas de gran especialización se han descapitalizado porque no han mantenido el ritmo de inversión de sus homólogas nacionales. En conjunto, el esfuerzo inversor de la industria canaria a partir de 1987 ha sido más moderado que en España, a pesar de la buena marcha económica de la segunda mitad de los ochenta. Se han innovado, en general, más los procesos que los productos, con énfasis en ganancias de productividad por innovaciones organizativas y racionalización de los procesos de producción. El esfuerzo por automatizar la producción ha sido patente en muchas empresas medianas y grandes a partir de la segunda mitad de los ochenta.

#### **IV. UN CASO PARADIGMÁTICO DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL: EL SECTOR TABAQUERO**

La industria del tabaco es, con diferencia, la primera rama industrial canaria tanto por su nivel de especialización productiva como por el porcentaje de ventas fuera del mercado regional. Rama con gran tradición histórica, ha sabido ganarse y mantener una cuota importante del mercado peninsular de cigarrillos y cigarras, y se configura como un sector industrial excepcionalmente genuino y dinámico, que ha sobrevivido

merced a su gran capacidad de adaptación y a una estrategia empresarial basada en pactos y acuerdos de reestructuración organizativa. En síntesis, se trata de una rama que ha ido manteniéndose en sucesivos equilibrios, algunos ciertamente inestables.

La oligopolización del sector es patente si tenemos en cuenta que hasta muy recientemente el mercado estaba dominado por cuatro grandes compañías (Phillips Morris, CITA, BAT España y J. R. Reynolds), todas ellas participadas por Tabacalera en un 50 por 100. El sector tabaquero canario constituye una experiencia única, porque las grandes compañías multinacionales y locales, asociadas al 50 por 100 con un monopolio público, conviven con una oferta atomizada de pequeñas empresas semi o completamente sumergidas, que elaboran cigarrillos artesanalmente y los venden en el mercado local. La estrategia de Tabacalera, monopolio «artificial» donde los haya, la ha llevado a promover reestructuraciones, fusiones y absorciones. Un monopolio estatal, pues, que se hace socio de las grandes multinacionales con acuerdos de *laissez faire* en la gestión a los socios privados. En un ambiente de clara desregulación y liberalización de los mercados en la Unión Europea y prohibición de monopolios, la estrategia de Tabacalera ha sido y es posicionarse en el mercado español desde la oferta en Canarias como seguro de supervivencia a medio plazo.

La industria tabaquera canaria ha sabido anticiparse también a los cambios, continuos y previsibles, en el perfil de la demanda. España se está convirtiendo ya en un mercado maduro del tipo occidental-desarrollado, con una disminución tendencial del consumo total en torno al 1-2 por 100 anual acumulativo. Sin embargo, Canarias todavía está viviendo una fase expansiva de la demanda, sustentada en su peculiar pirámide de población de base ancha, en su menor nivel educativo-cultural, que aminora la concienciación sanitaria, y en la magnífica coyuntura turística de los últimos años. Así las cosas, no es de extrañar que el mercado canario siga resultando en sí mismo apetecible para las grandes compañías del sector, y no solamente como plataforma de introducción de su oferta en el mercado peninsular. Por otra parte, hay una tendencia a la progresiva uniformización de los perfiles de la demanda, en virtud de la cual se está sustituyendo progresivamente el consumo de cigarrillos negros por rubios de marcas internacionales. Este hecho afecta negativamente a las marcas tradicionales canarias de cigarrillos negros, que han ido perdiendo cuota de mercado tanto en la Península como en Canarias.

Las ganancias de productividad en las empresas del sector, obtenidas gracias a los procesos de reestructuración empresarial y a las fuertes inversiones e innovaciones tecnológicas, han mantenido la competitividad de la industria canaria del tabaco, aunque a costa de reducciones en el empleo.

## V. PERO ¿EXISTE UNA POLÍTICA INDUSTRIAL EN CANARIAS?

Hasta ahora no se puede hablar, a nuestro juicio, en puridad, de una política industrial, sino de acciones inconexas e indiscriminadas de protección, que se han aplicado tanto a las industrias «infantiles», con el objetivo de apoyar su desarrollo, como a las «seniles», para evitar su desaparición.

Los objetivos implícitos han estado dirigidos más hacia una política de sustitución de importaciones que a una de industrialización orientada hacia la exportación. La figura de la Zona Especial Canaria (ZEC) constituye la primera evidencia de inicio de esta última línea. Pero las zonas especiales, como enclaves de exportación con ventajas fiscales dentro de un territorio, vienen siendo uno de los instrumentos más utilizados en los últimos años por múltiples países y regiones dentro de un país para atraer inversión productiva del exterior. Dicken (1992) estima que en 1986 había 116 ZE en el mundo, la inmensa mayoría situadas en 74 países en desarrollo. Sus perfiles, ventajas y «reglas del juego» son muy similares. Dudamos, por tanto, que la zona ZEC vaya a constituir un especial foco de atracción masiva de industrias y un elemento dinamizador de la política industrial. Además, aunque en la Ley de modificación del REF se aborda profusamente este tema, permanecen importantes lagunas de cuya clarificación dependerá el éxito y operatividad de la implantación de la Zona Especial Canaria.

Actualmente, se encuentra en fase de estudio un borrador de Plan de Desarrollo Industrial de Canarias 1995-1999 (PDINCA), en el contexto del más genérico Plan de Desarrollo de Canarias 1994-1995. La orientación del PDINCA persigue mantener la importancia relativa del sector en términos de empleo y actividad. Para ello, pretende apoyar el sostenimiento de actividades industriales tradicionales junto a aquellas de mayor capacidad competitiva y de mayor contenido tecnológico que sean la base de un nuevo tejido industrial. Todo ello sobre la base de un aprovechamiento de las oportunidades de modernización y desarrollo de actividades emergentes fundamentado en la superación de los tradicionales factores condicionantes del desarrollo industrial canario: lejanía de los proveedores y potenciales clientes, escasa cualificación de los recursos humanos, tejido empresarial débil, etcétera.

Pero quizás el elemento más innovador, y con más capacidad movilizadora, sea el papel relevante que se les da a las empresas como protagonistas del cambio y la modernización industriales, concibiendo la actuación pública con un esquema de horizontalidad que evita las particularizaciones sectoriales y la visión estrictamente insular de las acciones a emprender.

La apuesta por un mejor posicionamiento de las empresas industriales para competir ventajosamente ante la apertura y globalización de los mercados se fundamenta en una dimensión estratégica, más que en el tradicional intervencionismo generador de situaciones artificiales.

En el espíritu del PDINCA están recogidos los retos a los que se enfrenta la industria canaria. El aumento de la dimensión de las empresas, la internacionalización de sus procesos de producción y distribución, la paulatina incorporación o reconversión hacia actividades que generen mayor valor añadido, el incremento de los niveles de formación de los recursos humanos, así como el desarrollo de actividades con mayor contenido tecnológico, son algunas de las claves para trazar un nuevo tejido industrial de futuro.

El papel que se le asigna en este borrador de Plan al sector público pasa por la promoción de actividades de demanda emergente y alto contenido tecnológico, y por el fomento de la modernización y mejora de la productividad de aquellas de demanda madura y bajo contenido tecnológico, con acciones encaminadas a generar las redes o el entramado necesarios para la posterior incorporación de los agentes privados. Este papel activo y generador de efectos externos de la política industrial carga las tintas en el apoyo a las empresas industriales que adopten iniciativas innovadoras. La coordinación de las políticas de las diferentes instituciones públicas será pieza clave en la eficaz implantación de este plan. La experiencia pasada nos dice que la descoordinación y la aplicación de iniciativas aisladas e inconexas tienen efectos que no se corresponden con las sumas parciales de cada una de ellas.

## VI. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

El sector industrial canario no debe ser considerado como un mero sector testimonial, a pesar de su escasa participación en el PIB total y de su limitada capacidad para generar empleo. Además de diversificar la actividad, disminuyendo el riesgo y la vulnerabilidad de una economía cada vez más especializada en servicios turísticos, provee y gestiona dos recursos estratégicos del territorio (agua y energía), tiene un gran potencial de incorporar progreso técnico y de difundir nuevas tecnologías, tanto de producción como organizativas, y genera efectos multiplicadores, potenciando toda una trama de servicios a empresas.

La industria es procíclica y reproduce, respecto a la evolución del PIB canario, el patrón de comportamiento que éste tiene respecto al PIB nacional: crece por encima de la media en épocas de expansión, pero disminuye más en fases recesivas, existiendo una gran heterogeneidad intraindustrial en cuanto a características estructurales y dinámica. Tras unos años (1986-1989) de fortísima expansión general e industrial, se entra en los noventa en una fase recesiva de la que apenas en 1994 ha empezado a recuperarse la industria. Existe una relación empírica constatable entre los ciclos de empleo en industria y construcción en Canarias; éste adelanta el empleo industrial.

Durante los años ochenta y noventa, la industria canaria ha intensificado su especialización en sectores de demanda débil. Su oferta es poco diversificada y se enfrenta a una competencia exterior creciente, debido a la desaparición de algunas de las barreras que frenan

su acceso: abaratamiento de costes de transporte y de comunicaciones, liberalización del comercio mundial, integración plena en la Unión Europea. En relación con España, la industria canaria está especializada en bienes de consumo final, en la etapa madura del ciclo de vida, de demanda débil o media, y con tecnología de producción estandarizada y muy difundida internacionalmente.

Consciente de sus debilidades, impuestas por la escala de operación, la falta de economías de aglomeración o la debilidad del tejido industrial, la empresa industrial canaria ha optado tradicionalmente por el proteccionismo frente a las importaciones y por las subvenciones que le permitan compensar los llamados costes adicionales de la insularidad y mantener diferenciales positivos de márgenes de explotación con sus homólogos nacionales. Hay un alto grado de protección. Salvo contadas excepciones, entre las que destacamos el tabaco, las conservas de pescado, refino de petróleo y construcción, y reparación naval, la producción va dirigida al mercado regional, o incluso al insular, que son mercados fragmentados con problemas no resueltos de distribución interinsular. La estrategia competitiva de la mayor parte de las ramas industriales canarias, con una oferta poco diversificada de productos estándar, se basa en competir en precios, aprovechando, a igualdad de costes de producción con los productos foráneos, las ventajas fiscales y el ahorro de costes de transporte de los productos terminados. Pero la progresiva liberalización de los transportes y las nuevas tecnologías que «encogen el espacio» abaratan la importación de los bienes competitivos y, por otra parte, las grandes superficies de alimentación internacionales, actuando como nuevos y poderosos importadores, están presionando los precios a la baja. La presión competitiva emergente, en particular para la industria alimentaria, proviene del sector de la distribución comercial más que de la propia competencia entre industriales.

El grado de concentración empresarial y de poder de mercado es muy variable entre ramas. Predominan las pequeñas y medianas empresas, y se observa una relación positiva entre dimensión y especialización productiva regional.

Canarias no tiene ventajas comparativas respecto al resto del territorio español para la localización industrial en cuanto a los «factores primarios» o generales, ya que los mayores costes de transporte tienden a anular las ventajas de costes laborales unitarios. Tampoco los factores secundarios o locales favorecen a Canarias. No hay «fuerzas de aglomeración». No es de extrañar, pues, que la penetración de empresas transnacionales sea muy moderada y selectiva.

La continua indefinición e incertidumbre del marco legislativo o regulador, así como la práctica ausencia de una política industrial canaria definida, han caracterizado en los últimos años la evolución de la industria en Canarias. Hasta ahora, no se puede hablar de una política industrial, sino de acciones inconexas e indiscriminadas de ayuda y protección, cuyos objetivos implícitos iban más en la línea de una política de sus-

titución de importaciones que de industrialización orientada hacia la exportación. La figura de la ZEC es la primera evidencia de inicio de esta última línea. Dudamos, sin embargo, que la ZEC vaya a configurarse como un enclave exportador importante.

El Plan de Desarrollo Industrial de Canarias 1995-1999, actualmente en fase de estudio, puede abrir nuevos horizontes para la industria canaria desde un enfoque novedoso.

#### NOTAS

(1) Para obtener valores reales, hemos empleado los índices de precios industriales nacionales desagregados, a falta de índices regionales fiables.

(2) MAZÓN (1993) analiza la evolución del margen bruto de explotación y de sus componentes para la industria española. Nuestras cifras para España no coinciden plenamente con las suyas porque ella excluye, tanto de la producción bruta como del excedente de explotación, las subvenciones de explotación.

(3) Algunos puntos de este apartado siguen la orientación que hemos utilizado en la realización de los estudios previos para el Plan de Desarrollo Industrial de Canarias. PDINCA 1995-1999. EDEI Consultores, S. A., para la Consejería de Industria del Gobierno de Canarias, 1995.

(4) Refino de petróleo no aparece en la tabla porque la *Encuesta Industrial* desagregada a 89 ramas no está disponible para este sector por motivos de secreto estadístico. No obstante, su índice de especialización relativa es alto.

(5) Los índices de Gini y porcentajes de empleo sectorial de las mayores empresas se han calculado para España con los datos de la *Encuesta Industrial*, y para Canarias con las cotizaciones a la seguridad social de abril de 1993, empleando en ambos casos la desagregación a 36 sectores industriales que figura en el anexo.

(6) Las definiciones precisas son las de la *Encuesta Industrial*.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCAIDE, J. (1995), «Cómo viven la recuperación económica las autonomías españolas», *Cuadernos de Información Económica*, Fundación FIES, n.º 99, junio, págs. 3-34.
- DICKEN, P. (1992), *Global Shift. The internationalization of economic activity*, Paul Chapman Publishing, 2.ª edición.
- GIL JURADO, J. A., et al. (1995), *Estudio sobre la industria del tabaco en Canarias*. Trabajo realizado mediante convenio de colaboración entre Phillips Morris España y la ULPGC.
- GOBIERNO DE CANARIAS. CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO (1995), *Estudios previos para el Plan de Desarrollo Industrial de Canarias. PDINCA 1995-1999*, EDEI Consultores, S. A. (no publicado).
- GOERLICH, F. J. (1994), «Comportamiento cíclico de la producción en la industria: shocks de oferta versus shocks de demanda», *Investigaciones Económicas*, segunda época, vol. XVIII (3), págs. 491-515.
- GOERLICH, F. J. y ORTS, V. (1995), «Margen precio-coste marginal y economías de escala en la industria española: 1964-1989», *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*, WP-EC 95-01.
- HERNANDO, I., y VALLES, J. (1993), «Productividad sectorial: comportamiento cíclico en la economía española», *Papeles de Economía Española*, n.º 56, págs. 161-173.
- MAZÓN, C. (1993), «El margen bruto de explotación en la Encuesta Industrial: 1978-1988», *Investigaciones Económicas*, segunda época, volumen XVII (1), págs. 185-194.
- SEGURA, J., y GONZÁLEZ ROMERO, A. (1992), «La industria española: evolución y perspectivas», *Papeles de Economía Española*, n.º 50, págs. 140-161.

## ANEXO

| Sector             | Agregación en 16 grupos   | Ramas de la Encuesta Industrial  |
|--------------------|---|--|
| Bienes intermedios | Grupo industrial 1:<br>Producción y 1.ª transformación de metales                           | 9. Minerales metálicos<br>10. Siderurgia primera transformación hierro y acero<br>11. Producción y primera transformación metales no ferreos   |
|                    | Grupo industrial 2:<br>Grupo industrial 3:<br>Industria de productos minerales no metálicos | 12. Minerales no metálicos y canteras<br>13. Minerales de construcción y tierra cocida<br>14. Cementos, cables y yesos<br>15. Hormigón y derivados del cemento<br>16. Piedra natural, abrasivos y productos minerales no metálicos<br>17. Vidrio y sus manufacturas<br>18. Productos cerámicos   |
|                    | Grupo industrial 4:<br>Industria química  | 19. Petroquímica y química orgánica<br>20. Química inorgánica<br>21. Materias plásticas y caucho<br>22. Fibras artificiales y sintéticas<br>23. Abonos y plaguicidas<br>24. Pinturas, barnices y tintas<br>25. Aceites esenciales y aromáticos<br>26. Otro productos químicos industriales<br>27. Productos farmacéuticos<br>28. Jabones, detergentes y perfumes<br>29. Material fotográfico sensible<br>30. Otros productos químicos de consumo                               |
|                    |   |  |
| Bienes de equipo   | Grupo industrial 5:<br>Fabricación de productos metálicos                                   | 31. Funciones metálicas<br>32. Forja y otros tratamientos<br>33. Carpintería metálica<br>34. Artículos metálicos<br>35. Talleres mecánicos   |
|                    | Grupo industrial 6:<br>Maquinaria y equipo  | 36. Maquinaria agrícola<br>37. Maquinaria industrial<br>38. Maquinaria de oficina<br>46. Instrumentos de precisión óptica y similares  |
|                    | Grupo industrial 7:<br>Material eléctrico y electrónico                                     | 39. Maquinaria y material eléctrico<br>40. Material electrónico  |
|                    | Grupo industrial 8:<br>Material de transporte   | 41. Automóviles, piezas y accesorios<br>42. Construcción naval<br>43. Material ferroviario<br>44. Aeronaves<br>45. Material de transporte diverso  |
| Bienes de consumo  | Grupo industrial 9:<br>Alimentos, bebidas y tabaco  | 47. Aceites y grasas<br>48. Mataderos e industrias cárnicas<br>49. Industrias lácteas<br>50. Conservas vegetales<br>51. Conservas de pescado<br>52. Molinería<br>53. Pan, bollería, pastelería y galletas<br>54. Azúcar<br>55. Cacao, chocolate y productos de confitería<br>56. Productos de alimentación animal<br>57. Productos alimenticios diversos<br>58. Alcoholes<br>59. Licores<br>60. Vino<br>61. Sidrería<br>62. Cerveza<br>63. Bebidas analcohólicas<br>64. Tabaco |
|                    | Grupo industrial 10:<br>Textil y confección   | 65. Preparación de hilado y tejido<br>66. Géneros de punto<br>67. Acabados textiles<br>68. Alfombras y otros<br>72. Confección en serie<br>73. Confección a medida<br>74. Peletería  |
|                    | Grupo industrial 11:<br>Calzado y cuero   | 69. Curtidos<br>70. Cuero<br>71. Calzado   |
|                    | Grupo industrial 12:<br>Madera, corcho y muebles  | 75. Aserradero de madera<br>76. Industria de la madera<br>77. Industria del corcho<br>78. Junco, caña, cestería, brocha, cepillos<br>79. Muebles de madera   |
|                    | Grupo industrial 13:<br>Papel, artes gráficas y edición                                     | 80. Pasta, papelería, papel y cartón<br>81. Transformación del papel y cartón<br>82. Artes gráficas y edición  |
|                    | Grupo industrial 14:<br>Transformación del caucho y materias plásticas                      | 83. Transformados del caucho<br>84. Transformados del plástico   |
|                    | Grupo industrial 15:<br>Otras industrias manufactureras                                     | 85. Joyería y bisutería<br>86. Instrumentos de música<br>87. Laboratorios fotográficos<br>88. Juegos y juguetes<br>89. Manufacturas diversas   |



# LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Santiago Rodríguez Feijoó  
Delia Dávila Quintana  
José Angel Gil Jurado

## INTRODUCCIÓN

En este artículo, se analiza la evolución del sector de la construcción en Canarias en los últimos años; se compara con el nacional y se observan las tendencias que marcarán su futuro inmediato. En el primer apartado, se describe el sector y se compara con el caso español. En el apartado II, se establece la cronología de los ciclos de actividad constructora total y de sus tres componentes: viviendas familiares, resto de edificación e ingeniería civil. El apartado III analiza el mercado de la vivienda en Canarias; el apartado IV se dedica a la edificación no residencial y en el apartado V se ofrecen las claves explicativas del peculiar comportamiento de la ingeniería civil y la licitación oficial en la región canaria. El apartado VI es de síntesis y conclusiones.

## I. EL SECTOR CONSTRUCCIÓN Y SU ENTORNO: CANARIAS Y ESPAÑA

La construcción es un sector al cual se le suele atribuir un efecto multiplicador sobre el resto de la actividad económica, muy fuerte. La variable inversión en construcción es un buen indicador para medir los cambios de tendencia de la actividad económica general. Sin embargo, su estudio tiene una dificultad propia: es un sector que presenta oscilaciones muy fuertes en cortos períodos de tiempo. No es de extrañar, al revisar las series históricas de la producción en construcción, encontrarse con tasas de variación de un año a otro que superan el 20 por 100, e incluso para Canarias el 30 por 100, sobre todo en aquellos años en los que la construcción responde a impulsos del subsector turístico.

En líneas generales, el sector construcción ha ido perdiendo participación en la economía de forma sistemática desde 1988 a 1992, con datos de la Contabilidad Regional de España, pasando de suponer el 11,3 por 100 (cifra superior en casi 4 puntos a la nacional) al 8,7 por 100 de la actividad económica regional. Esta

evolución contrasta notablemente con la que el sector ha seguido en el ámbito nacional en el que la tendencia ha sido justamente la contraria, incrementando su participación del 7,5 al 8,5 por 100 en el mismo período. En ambos casos, la participación es inferior a la de la mayoría de los países de la OCDE, en los que este sector genera en términos medios el 10 por 100 de la actividad económica.

Esta pérdida de participación continuada revela cómo la crisis económica iniciada en 1989 ha sido implacable con el sector constructor canario, poniendo de manifiesto que el *boom* de la segunda mitad de los años ochenta se debía, en gran medida, a la íntima dependencia de este sector con la construcción de viviendas para el turismo. Desde ese mismo año, sus tasas de variación no sólo han sido inferiores a las de la economía general sino que además, invariablemente, han sido negativas, llegando a una caída en términos reales próxima al 7 por 100 en 1992.

Por otra parte, ha sido uno de los sectores que más tardíamente se ha incorporado al carro de la recuperación económica, pues, mientras que ya en el año 1993 había indicios de repunte en la mayoría de los sectores, no ha sido hasta 1994 cuando el sector constructor ha comenzado a ver reflejados en su evolución signos de esta reactivación.

El comportamiento del empleo sectorial ha sido muy dispar si lo relacionamos con el caso español. Así, el número de empleados en el período 1986-1992 ha crecido un 11,03 por 100, si bien a escala nacional ese crecimiento se cifró en un 45 por 100. Además, ha sido el sector, exceptuando el agrícola, que menos ha incrementado el número de empleados desde 1986 a 1992, perdiendo peso en su participación sobre el empleo total con tendencia similar a la pérdida de participación sobre la actividad económica.

Sin embargo, los últimos datos disponibles de empleo han supuesto un cambio notable en la tónica de los últimos años. En el año 1994, el nivel de ocupación creció el 5,2 por 100, mientras que en el año anterior había disminuido en un 3,8 por 100, tendencia a la baja que se mantenía desde el año 1988.

Un aspecto destacable del sector constructor canario es el comportamiento de la productividad del trabajo. Ésta no sólo se ha mantenido en niveles superiores a los obtenidos por el conjunto de la actividad constructora nacional, sino que, además, ha sido el sector económico, exceptuando el agrícola, con mayor productividad de la economía canaria.

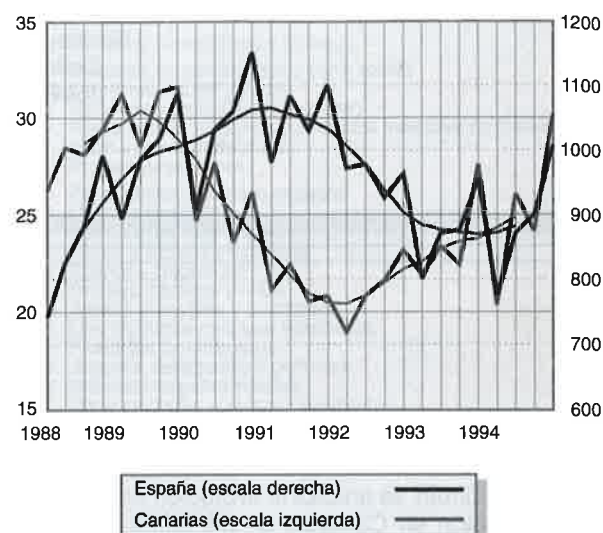
## II. EL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

No es infrecuente encontrar en trabajos sobre coyuntura de la construcción española el calificativo de «arrítmica», queriendo indicar con ello escasas interconexiones con otras actividades y un comportamiento poco sincronizado con la marcha general de la economía. En Canarias, la construcción imprime ritmo de actividad a otros sectores, particularmente a la industria, y recibe por contagio el ritmo que le imprimen las expectativas de rentabilidad a medio plazo del negocio turístico, los vaivenes presupuestarios de la inversión pública y, aunque a mayor distancia, la propia demanda interna de viviendas familiares.

Aunque la definición convencional que la CNAE-93 hace de la construcción en su división 45 (1) excluye el componente inmobiliario, sin embargo, las expectativas del negocio inmobiliario ligado a las promociones de nueva oferta de alojamientos turísticos constituyen en Canarias un poderoso motor de arranque de la actividad constructora en las épocas de apogeo del turismo. Probablemente sea ésa una de las razones que expliquen las diferencias apreciadas al comparar el perfil del comportamiento cíclico de la construcción en Canarias con el correspondiente nacional. El gráfico 1 nos ayuda a aproximar la cronología del comportamiento cíclico. Dicho gráfico representa el valor de la producción total (valor de los trabajos realizados por las empresas constructoras), por trimestres, entre 1988 y 1994, en pesetas constantes de 1990, calculado a partir de los datos de la encuesta coyuntural de la industria de la construcción y del índice del coste de la construcción, ambos generados por el MOPTMA. Para ambos espacios se han representado, además de los valores originales, las medias móviles centradas de orden cuatro para alisar el fuerte componente estacional que presenta sobre todo la construcción española. Saltan a la vista las importantes divergencias de los ciclos canario y nacional.

Canarias adelanta la fase recesiva, pero también la recuperación. Tras los años 1986-89, de fuerte crecimiento económico general y constructor, el tercer trimestre de 1989 marca un brusco cambio de tendencia de la producción en Canarias, mientras que España no entra en tendencia negativa hasta principios de 1991. También se ha anticipado Canarias en iniciar la recuperación, desde el segundo trimestre de 1992, aunque a ritmo más débil que el de la caída previa, y sin llegar a alcanzar nunca los niveles de producción de la segunda mitad de los ochenta. En España, la fase recesiva dura hasta bien entrado 1993. Este perfil guarda importantes analogías temporales con el comportamiento

GRAFICO 1  
CONSTRUCCION. VALOR DE LA PRODUCCION TOTAL  
(Series originales y medias móviles centradas)  
(Miles de millones, pesetas constantes de 1990)



Fuente: MOPTMA. Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Elaboración propia.

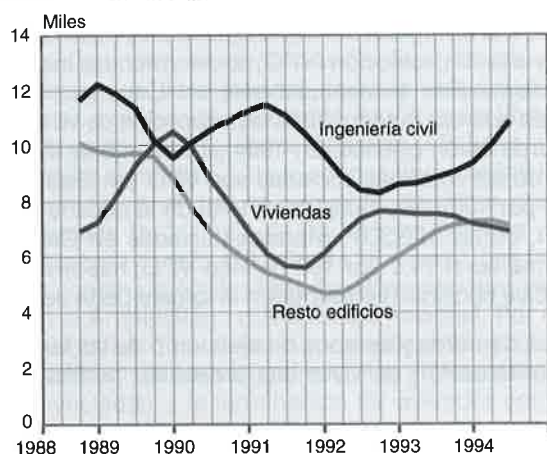
cíclico de las economías canaria y española respectivamente: los momentos de cambio tendencial son los mismos.

Los tres componentes de la actividad constructora —viviendas familiares, otros edificios y obras de ingeniería civil— han tenido un comportamiento cíclico muy desigual en Canarias en relación con los nacionales. De hecho, cada uno de ellos ha tomado en algún momento el relevo como motor del sector.

Los ciclos de vivienda y otras edificaciones tienen un perfil similar, con ciertas diacronías en los trimestres de cambio de fase, mientras que el perfil cíclico de la ingeniería civil es casi inverso al de ambos tipos de edificación. En el gráfico 2 se observa que el ciclo de la vivienda es muy pronunciado, con un fortísimo crecimiento hasta el tercer trimestre de 1989 y una considerable caída hasta mediados de 1991. A partir de entonces, de nuevo hay un fuerte aumento, con pendiente más amortiguada que en el apogeo de 1988, hasta alcanzar en la segunda mitad de 1993 un máximo relativo. La onda cíclica del resto de edificios no destinados a vivienda es más amplia. La caída de 1989 se adelanta un trimestre a la de la vivienda y se prolonga también el final de la fase recesiva, empezando la recuperación a muy buen ritmo hacia principios de 1992.

La ingeniería civil, segmento muy dependiente de la inversión pública y de la licitación oficial, consigue con su comportamiento amortiguar el de la producción total. Ha sido el auténtico motor de la actividad constructora en 1990, cuando la edificación pasaba por un período de crisis, a partir de mediados de 1992 y sobre todo en 1994, año en que los otros dos componentes vuelven a mostrar una tendencia a la baja. Además, el

**GRAFICO 2**  
**VALOR DE LA PRODUCCION EN CONSTRUCCION**  
**POR COMPONENTES. CANARIAS**  
**(Medias móviles centradas orden cuatro) (Pesetas**  
**constantes de 1990)**



Fuente: MOPTMA. Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Elaboración propia.

valor de la producción en ingeniería civil en Canarias ha superado prácticamente en todos los trimestres, sin excepción, al de edificación, representando en 1994 el 45,5 por 100 del valor de la producción. En cambio, Canarias destaca por el reducido peso de las viviendas familiares en la producción sectorial (26,8 en 1994 frente al 32,7 por 100 nacional), lo que se traduce en una menor contribución de este componente al crecimiento de la actividad constructora regional.

La ingeniería civil cumple de esta manera una marcada función en el período 1989-91, con tendencia alcista en un contexto de desaceleración en las tasas de crecimiento de la economía canaria.

El cuadro n.º 1 contiene los porcentajes de crecimiento real de la producción anual de cada componente en Canarias y España, así como la contribución de cada uno de ellos a dicho crecimiento. En Canarias destaca el papel de la ingeniería civil como amortiguador de la fuerte caída de actividad de 1990 y 1991, y como mayor responsable del aumento de actividad en 1994. La construcción de viviendas familiares es la principal contribuyente al crecimiento constructor en 1989 y 1992, relevándola en este papel las otras edificaciones durante 1993.

La «lógica» de los relevos en el papel motor para el conjunto de la actividad constructora en Canarias viene determinada fundamentalmente por dos componentes: la coincidencia temporal de los flujos inversores provenientes de los fondos comunitarios y las expectativas generadas por las altas tasas de crecimiento turístico.

En España, las contribuciones relativas al crecimiento sectorial y los «relevos» son bien diferentes: a escala nacional, entre 1988 y 1994 la ingeniería civil ha tenido un comportamiento procíclico, creciendo mucho en años buenos (1989, 1990) y disminuyendo en años malos (1992, 1993), mostrando de esta manera la resaca inversora tras el importante esfuerzo generado por los fastos de 1992.

### III. EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN CANARIAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

En cuanto a dotación de viviendas, la situación de partida, al comenzar la década de los años setenta, era particularmente desfavorable para Canarias, donde el déficit de viviendas familiares principales sobre número de familias alcanzaba el 15 por 100, mientras que en España sólo era del 4 por 100. El stock de viviendas familiares —que incluyen las principales, secundarias, desocupadas y, en el censo de 1991, dos categorías

**CUADRO N.º 1**  
**CRECIMIENTO REAL DE LA PRODUCCIÓN. CANARIAS-ESPAÑA**  
**(Porcentaje)**

|      | TASAS ANUALES DE VARIACIÓN REAL. VALOR DE LA PRODUCCIÓN (TRABAJOS REALIZADOS) |             |        |        |           |             |        |       |
|------|---|-------------|--------|--------|-----------|-------------|--------|-------|
|      | CANARIAS  |             |        |        | ESPAÑA    |             |        |       |
|      | Viviendas   | Resto edif. | I.C.   | Total  | Viviendas | Resto edif. | I.C.   | Total |
| 1989 | 40,92   | -3,60       | 1,57   | 9,37   | 20,61     | 0,88        | 21,61  | 15,79 |
| 1990 | -14,61  | -33,46      | -3,85  | -16,76 | -3,29     | 0,64        | 12,07  | 4,20  |
| 1991 | -33,56  | -21,96      | -0,70  | -16,83 | -1,60     | 4,19        | 1,35   | 1,05  |
| 1992 | 38,71   | 5,10        | -23,50 | -0,47  | -2,57     | -10,25      | -11,65 | -8,53 |
| 1993 | -0,40   | 32,53       | 11,85  | 12,67  | -8,17     | -3,78       | -11,62 | -8,72 |
| 1994 | -11,12  | -1,66       | 25,86  | 5,81   | 3,89      | -2,50       | 1,84   | 1,48  |
|      | CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DE LOS COMPONENTES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA   |             |        |        |           |             |        |       |
|      | CANARIAS  |             |        |        | ESPAÑA    |             |        |       |
|      | Viviendas   | Resto edif. | I.C.   | Total  | Viviendas | Resto edif. | I.C.   | Total |
| 1989 | 10,06   | -1,31       | 0,61   | 9,37   | 6,74      | 0,23        | 8,82   | 15,79 |
| 1990 | -4,63   | -10,73      | -1,40  | -16,76 | -1,12     | 0,15        | 5,17   | 4,20  |
| 1991 | -10,91  | -5,63       | -0,29  | -16,83 | -0,51     | 0,93        | 0,62   | 1,05  |
| 1992 | 10,05   | 1,23        | -11,75 | -0,47  | -0,79     | -2,35       | -5,39  | -8,53 |
| 1993 | -0,15   | 8,26        | 4,55   | 12,67  | -2,68     | -0,85       | -5,19  | -8,72 |
| 1994 | -3,56   | -0,50       | 9,86   | 5,81   | 1,28      | -0,60       | 0,80   | 1,48  |

adicionales, «otras» y «no consta»— es inferior en Canarias que en España. Los indicadores del cuadro n.º 2, calculados a partir de los censos de edificación y viviendas de 1970, 1981 y 1991, apuntan que en Canarias hay menos viviendas familiares por habitante de derecho que en España, pero los ritmos de esfuerzo por aumentar dicho *stock* han sido desde los años setenta más fuertes en las Islas, donde se construyeron casi 144.000 viviendas netas en los setenta y casi 128.000 en los ochenta. Desagregando las tasas de crecimiento por tipos de vivienda, vemos que la construcción de viviendas principales creció más, durante los setenta, en Canarias que en España, pero menos la construcción de secundarias y desocupadas. Durante los años ochenta, los tres tipos de viviendas aumentaron más en Canarias que en España. Los llamados «establecimientos colectivos», que incluyen hoteles, han crecido espectacularmente en las Islas con la expansión de la oferta turística.

Las series de construcción de viviendas en Canarias y en España, por meses y tipos, desde 1985 a 1994, permiten señalar varios hechos de interés. Un fenómeno persistente es que la proporción de viviendas iniciadas acogidas a protección oficial es espectacularmente baja en Canarias, tanto en relación a las viviendas libres como por comparación con España. La proporción de viviendas de protección (VPO) sobre viviendas iniciadas ha disminuido tendencialmente en Canarias, destacando además la reducidísima proporción de viviendas de promoción pública. En 1994, solamente un 4,9 por 100 de las viviendas iniciadas son VPO (en España, el 18,3 por 100). Acumulando el total de la década 1984-1994, de las 152.330 viviendas iniciadas en Canarias solamente el 14,5 por 100 ha sido VPO, mientras que a escala nacional representaron la tercera parte del total.

Las demoras y tiempos de ejecución de las fases en la construcción de viviendas presentan perfiles dife-

**CUADRO N.º 2**  
**INDICADORES DE EDIFICACION EN CANARIAS Y EN ESPAÑA**

|                                   | VIVIENDAS FAMILIARES              |       |       |                         |         | ESTABLECIMIENTOS COLECTIVOS |         |
|-----------------------------------|-----------------------------------|-------|-------|-------------------------|---------|-----------------------------|---------|
|                                   | Por 1.000 h. población de derecho |       |       | Incremento (porcentaje) |         | Incremento (porcentaje)     |         |
|                                   | 1970                              | 1981  | 1991  | 1981/79                 | 1991/81 | 1981/70                     | 1991/81 |
| Canarias .....                    | 274,0                             | 330,8 | 398,3 | 46,7                    | 28,2    | 22,8                        | 33,8    |
| España .....                      | 312,4                             | 390,8 | 446,4 | 38,2                    | 16,5    | -7,7                        | 12,3    |
| Diferencial Canarias-España ..... | -38,4                             | -60,0 | -48,1 | 8,5                     | 11,7    | 30,5                        | 21,5    |

**CUADRO N.º 3**  
**CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS, CANARIAS**  
**Órdenes de retardo de las correlaciones cruzadas significativas entre las series residuales (ajustado exponencial Holt-Winter)**

| TIPO DE VIVIENDA | Correlación cruzada entre                 | k significativos España | k significativos Canarias |
|------------------|---|-------------------------|---------------------------|
| Libres .....     | Proyectadas (t) e iniciadas (t + k) ..... | 0 (**)                  | 0 (*)                     |
|                  |   | 2 (*)                   | 3 (**)                    |
|                  |   | 3 (**)                  | 4 (**)                    |
|                  |   | 4 (**)                  | 9 (*)                     |
|                  |   | 7 (**)                  |                           |
|                  | Iniciadas (t) y terminadas (t + k) .....  | 9 (**)                  | 5 (**)                    |
|                  |   | 15 (**)                 | 12 (**)                   |
|                  |   | 20 (*)                  | 15 (*)                    |
|                  |   | 21 (**)                 | 20 (*)                    |
|                  |   | 24 (*)                  | 30 (**)                   |
| V.P.O. ....      | Proyectadas (t) e iniciadas (t + k) ..... | 2 (*)                   | 2 (*)                     |
|                  |   | 4 (*)                   | 18 (*)                    |
|                  |   | 5 (**)                  | 26 (*)                    |
|                  |   | 11 (**)                 |                           |
|                  |   | 16 (*)                  |                           |
|                  | Iniciadas (t) y terminadas (t + k) .....  | 12 (**)                 | 17 (**)                   |
|                  |   | 13 (**)                 |                           |
|                  |   | 18 (**)                 |                           |
|                  |   | 24 (**)                 |                           |
|                  |   | 25 (**)                 |                           |

(\*) Indica retardo significativo al 10 por 100.

(\*\*) Indica retardo significativo al 5 por 100.

Fuente: Elaboración propia.

renciadas en Canarias y en España. Para demostrar este hecho, hemos filtrado cada serie —canaria y nacional: viviendas proyectadas, iniciadas y terminadas—, mediante el correspondiente modelo de alisado exponencial y calculando los correlogramas cruzados de los residuos correspondientes, obteniéndose los resultados que se resumen en el cuadro n.º 3. Destacamos que los tiempos de iniciación de viviendas proyectadas y de terminación de viviendas iniciadas presentan perfiles diferenciados según sean libres o de protección oficial y entre Canarias y España. Una proporción significativa de viviendas libres se inicia el mismo mes en el que se proyecta, mientras que la VPO pueden tardar más de un año en iniciarse y en Canarias todavía más (18, y hasta 26 meses). Los tiempos de construcción de viviendas libres son más variables en el Archipiélago que a escala nacional. Por otra parte, modelos dinámicos —que explican la iniciación de viviendas con los valores actuales y retardados de las proyectadas, y la terminación de viviendas con los valores retardados de las iniciadas— ponen de manifiesto que un porcentaje estimado del 8 por 100 de las viviendas libres proyectadas en Canarias no se llega a iniciar, y que en torno al 25 por 100 de las iniciadas libres en Canarias tarda más de 30 meses en terminarse, siendo el tiempo medio de construcción de este tipo de viviendas de 15 meses.

En cuanto al comportamiento del precio de las viviendas, estudiando el precio del metro cuadrado construido, éste se caracteriza por un continuo crecimiento que alcanza el máximo en el primer trimestre de 1992. En el resto del año 1992 y en los dos primeros trimestres del año 1993 se produce una significativa caída del precio del metro cuadrado y, a partir del tercer trimestre del año 1993, se inicia una ligerísima recuperación, que se acentúa en los dos últimos trimestres del año 1994.

De la comparación entre Canarias y España, dos son las características que destacan: primero, los precios en Canarias son superiores a los precios del total nacional, y segundo, el diferencial de precios ha venido reduciéndose sistemáticamente durante el período muestral utilizado. De esta manera, en España los precios han crecido desde el año 1987 hasta el año 1994 un 83 por 100, mientras que en Canarias el crecimiento se cifra en un 36 por 100.

Las perspectivas para el año 1995 y 1996 son muy positivas para el sector construcción, en cuanto a la actividad relacionada con la construcción de viviendas. Durante el año 1994 las viviendas iniciadas han sido 7.007 frente a 5.898 del año 1993, lo cual supone un crecimiento del 18,8 por 100. Un comportamiento más positivo es el que muestran las viviendas proyectadas; durante el año 1993 se proyectó un total de 5.055 viviendas frente a las 12.551 del año 1994. Teniendo en cuenta los datos del cuadro n.º 3 se puede entender la evolución positiva que se espera para los años 1995 y 1996.

Este optimismo se sustenta también en la importancia de las partidas presupuestarias que el II Plan Canario de Vivienda dedica en los años 1994 y 1995. Con datos

obtenidos de los presupuestos de la Comunidad Autónoma para el año 1995, el II Plan Canario de Vivienda destinó en el año 1994 un total de 3.997 millones de pesetas para la promoción privada de viviendas, cantidad que se incrementa hasta los 6.242 millones de pesetas en el presupuesto del año 1995. En cuanto a la promoción pública de viviendas, el presupuesto de la Comunidad Autónoma de Canarias pasa de los casi 491 millones de pesetas en el año 1994 a los 917,9 del año 1995, y a los 1.250 millones presupuestados para el año 1996.

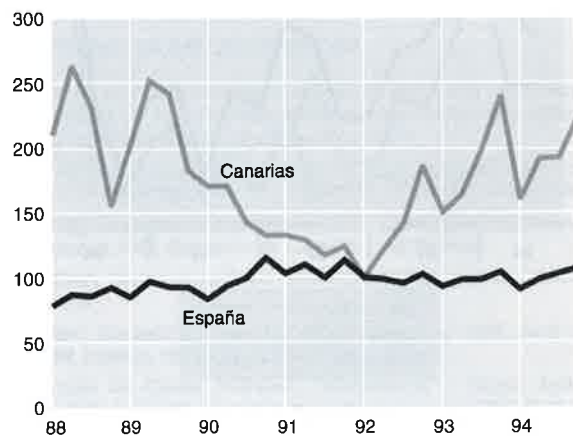
#### IV. OTROS EDIFICIOS

En este apartado se analiza el comportamiento de los edificios no residenciales, lo cual incluye, según la Estadística de Edificación y Vivienda del MOPTMA, la actividad relacionada con la construcción de edificios dedicados a explotación agraria, ganadera y pesquera, industria, transportes y comunicaciones, almacenes, servicios burocráticos (oficinas), servicios comerciales, sanitarios, culturales, recreativos, educativos, iglesias y otras edificaciones religiosas, y otros.

Estamos hablando de un subsector de la construcción que, en cuanto al valor de los trabajos realizados por las empresas, supone un 27 por 100 para Canarias y un 22,8 por 100 para España en el año 1994.

El comportamiento de esta magnitud para el caso canario tiene un ciclo dividido en dos claros períodos. El primer período finaliza en el primer trimestre del año 1992, en donde se alcanza su mínimo, para, a partir de esta fecha, mostrar una clara recuperación que se ve truncada en el primer trimestre del año 1994. Sin embargo, el comportamiento tendencial durante los tres últimos trimestres del año 1994 parece retornar a la senda marcada desde el año 1992. Como se puede ver en el gráfico 3, la evolución es contraria en el caso español. Para este último, la recuperación no se muestra nada clara; únicamente los tres últimos trimestres del año 1994 ofrecen síntomas de posible recuperación si

GRAFICO 3  
VALOR DE LOS TRABAJOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS (Indices 1992.1= 100)



se mantiene la tendencia de los tres últimos trimestres para los que hay datos disponibles.

## V. OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL Y LICITACIÓN OFICIAL. LA INVERSIÓN PÚBLICA EN CONSTRUCCIÓN

Para analizar la evolución del sector constructor es necesario, por su peso, evaluar la importancia de la inversión pública, medida a través de la licitación oficial.

En el gráfico 4 se puede observar la evolución de la licitación oficial en términos reales, que ha experimentado tasas negativas de variación del 16,1 y del 28 por 100 en 1992 y 1993, respectivamente. El factor más relevante para la evolución del sector en 1994 ha sido la obra pública licitada, que se ha incrementado en un 69 por 100 respecto al año anterior, permitiendo situar la licitación oficial en los niveles alcanzados en 1990, después de tres años de continua caída. Esta evolución favorable de la inversión pública en 1994 viene de la mano del esfuerzo inversor en edificación. Dentro de esta partida, en 1994 destacan por su importancia la licitación en equipamiento sanitario, por la oferta de construcción del Hospital General El Pino II, y de equipamientos docentes.

El peso que cada uno de los componentes de la inversión pública (edificación e ingeniería civil) tiene sobre el total varía de año en año. Así, en 1994 la licitación oficial en edificación representa el 65 por 100 del total, cifra similar a la que suponía en 1992. Por el contrario, la inversión pública en ingeniería civil repre-

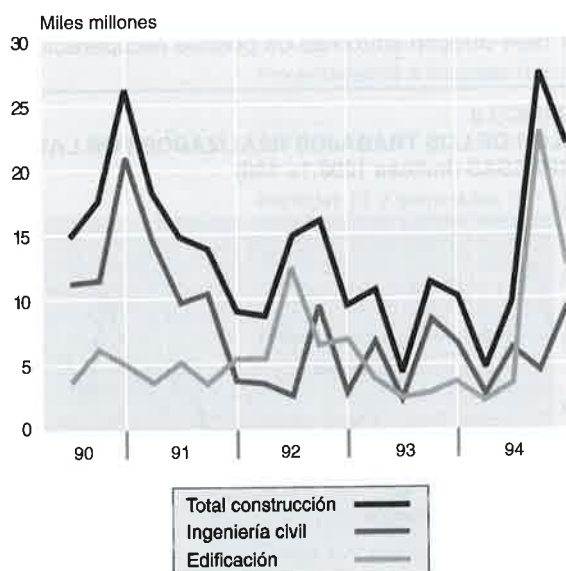
senta en 1994 el 34,8 por 100 del total, cifra similar a la que supuso en 1992. En los años 1991 y 1993 estos papeles se invierten, con pesos del 68,6 y del 65,6 por 100 en 1991 y 1993, respectivamente, para la obra pública en ingeniería civil.

Es importante, asimismo, tanto por su peso como por las características de publicidad y concurrencia, el análisis de las adjudicaciones de obras de las empresas estatales dependientes del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente. Esta información de carácter trimestral disponible desde 1992 por parte del MOPTMA supone que, en Canarias, la adjudicación a empresas de dicho organismo fue del 5,9, del 48,7 y del 10,7 por 100 de la obra licitada entre 1992 y 1994. En el ámbito nacional, estas cifras se situaron en el 2,2, el 6,5 y el 3,6 por 100, respectivamente.

Por organismos, han sido los ayuntamientos y cabildos los que han presentado en 1994 un comportamiento más regresivo, con una disminución del 32 por 100 en su licitación, tras ser desde 1990 organismos muy dinámicos en la licitación de obras. Las transferencias de competencias de la Administración central a la Comunidad Autónoma han hecho que, de licitar el 31,5 por 100 del total en 1984 la Administración autónoma y el 59 por 100 la Administración central, estos porcentajes se hayan invertido en los últimos años, si bien en 1992 y 1993 el comportamiento más dinámico ha sido el de la Administración local (ver gráfico 5). En 1994 el mayor esfuerzo inversor lo ha realizado la Administración autónoma (75,2 por 100 del total) que, junto con la local, licitan, por primera vez desde 1984, el 83 por 100 de la obra pública.

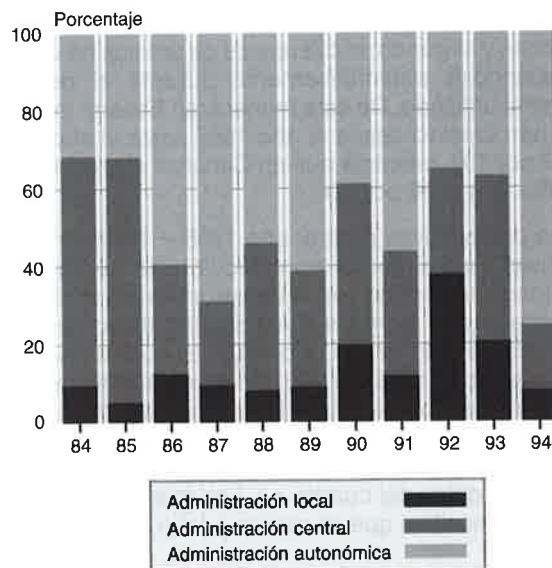
El esfuerzo de contención de los niveles de déficit y de endeudamiento, reflejado en los Presupuestos de la

GRAFICO 4  
LICITACION OFICIAL POR TIPOS DE OBRAS.  
CANARIAS (Pesetas constantes de 1990)



Fuente: MOPTMA. Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Elaboración propia.

GRAFICO 5  
LICITACION OFICIAL POR TIPO DE ADMINISTRACION.  
CANARIAS



Fuente: SEOPAN. Elaboración propia.

Comunidad Autónoma de Canarias de 1995, indicaría recortes en los niveles de licitación de obra pública en este año. No obstante y, concretamente en el apartado de carreteras, la Comunidad ha llegado a un acuerdo con el MOPTMA por el que éste financia y ejecuta obras de carreteras de interés general.

De todas las políticas de gasto incluidas en los presupuestos de 1995, es la de atención sanitaria y salud pública la que experimenta el mayor crecimiento como consecuencia del traspaso, durante 1994, de los servicios y funciones del INSALUD a la Comunidad Autónoma. Se contempla en ellos la construcción de nuevos centros de atención primaria, así como la realización de obras de infraestructura, instalaciones y equipamiento hospitalario por valor de 6.891 millones de pesetas. Las obras de infraestructura hidráulica también suponen un incremento en las inversiones en relación con el presupuesto de 1994. Están previstas, asimismo, obras de desarrollo de infraestructuras de carreteras con ampliación de tramos de autopistas y autovías, si bien todas las partidas sufren recortes en relación al ejercicio pasado.

Canarias no ha sido de las regiones receptoras de fondos FEDER más importantes en cuanto a cuantía. En el período 1986-93 recibió 56.534 millones de pesetas, el 6,23 por 100 del total de fondos recibidos por el Estado. No ha sido, asimismo, de las regiones que se han beneficiado especialmente de estos fondos que pretenden la corrección de desequilibrios a través, por ejemplo, del apoyo a inversiones públicas y privadas en el marco de programas regionales, cuando los ponemos en relación con el número de habitantes. Sin embargo, la afluencia de estos fondos en 1991 —20.669 millones de pesetas frente a los 4.875 de 1990— fue la causante de que la licitación oficial de la Administración autónoma creciera un 50,6 por 100 en relación al año anterior. Para 1995 la suma global de fondos comunitarios asciende a 23.260 millones de pesetas, un 40,9 por 100 más que los recibidos en 1994. A pesar de ello, el presupuesto de 1995 contempla restricciones en las inversiones reales, experimentando una reducción del 5,5 por 100 en relación al año anterior si descontamos los 7.524 millones destinados a las nuevas competencias sanitarias.

## VI. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

1. El sector de la construcción en Canarias ha ido perdiendo participación en la economía regional de forma sistemática desde el año 1988 hasta 1992, lo que pone de manifiesto lo implacable de la crisis iniciada en el año 1989 sobre este sector.

2. En Canarias, la construcción imprime ritmo de actividad a otros sectores, particularmente a la industria, y recibe por contagio el ritmo que le imprimen las expectativas de rentabilidad a medio plazo del negocio turístico, los vaivenes presupuestarios de la inversión pública y, aunque a mayor distancia, la propia demanda interna de viviendas familiares.

3. Los tres componentes de la actividad constructora —viviendas familiares, otros edificios y obras de ingeniería civil— han tenido un comportamiento cíclico muy desigual en Canarias en relación con los nacionales. De hecho, cada uno de ellos ha tomado en algún momento el relevo como motor del sector.

4. El mercado de la vivienda en Canarias se caracteriza por una menor dotación de partida que en España, pero con un considerable esfuerzo para aproximarse a ésta, por un peso reducido de las viviendas de protección oficial con tendencia a seguir disminuyendo, por un mayor tiempo de ejecución en las fases de construcción de viviendas, y por un mayor precio del metro cuadrado construido.

5. Las perspectivas para los años 1995 y 1996 son positivas para los subsectores de construcción relacionados con la edificación.

6. La obra pública licitada se ha incrementado en un 69 por 100 en el año 1994 respecto al año 1993, permitiendo situar la licitación oficial en los niveles alcanzados en 1990, después de tres años de continua caída. Esta evolución favorable de la inversión pública en 1994 viene de la mano del esfuerzo inversor en edificación. Dentro de esta partida destaca, por su importancia, la licitación en equipamiento sanitario y docente.

7. En 1994, el mayor esfuerzo inversor de las administraciones públicas lo ha realizado la Administración autónoma: un 75,2 por 100 del total. Para el año 1995, los Presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de Canarias contemplan un considerable incremento de la inversión en el área de atención sanitaria y salud pública.

## NOTA

(1) «El conjunto de trabajos y recursos destinados por la empresa a la realización de edificios u obras de ingeniería civil, tanto de nueva construcción como de conservación y mantenimiento, incluyéndose la demolición de inmuebles así como la instalación, montaje y acabado de edificios y obras (...) sin incluir el valor de los terrenos ni la posterior comercialización del producto terminado que es objeto de inclusión en la actividad inmobiliaria» (MOPTMA, 1994, pág. 7).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CORREA, D., *et al* (1995), *Fondos comunitarios en España: regionalización y análisis de su incidencia*, Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Planificación, Madrid.
- GOBIERNO DE CANARIAS (1994), *Presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de Canarias 1994*, Gobierno de Canarias, Las Palmas.
- (1995), *Presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de Canarias 1995*, Gobierno de Canarias, Las Palmas.
- INE (1992), *Censo de edificios 1990*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1994), *Contabilidad regional de España. Base 1986. Serie 1988-1992*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE (MOPTMA) (1992), *Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Metodología y resultados trimestrales 1988-1989-1990*, Madrid.

- (1994), *Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. 1989 a 1993*, Madrid.
  - (1994), *Edificación y vivienda 1990, 1991, 1992 y 1993. Datos recogidos de las licencias de obra concedidas por los ayuntamientos*, Madrid.
  - (1995), *Precio medio del metro cuadrado de las viviendas. Datos obtenidos de las tasaciones hipotecarias. 1987-1994 (metodología). Serie estadística*, Madrid.
  - MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTES, *Licitación oficial en construcción*, Serie trimestral, Madrid.
- SEOPAN (varios años), «La construcción en las comunidades autónomas», Seopan, *CIC*, Suplemento 14 al 105, Madrid.



# UNA DÉCADA DE TURISMO, 1985-1994

Manuel Navarro Ibáñez  
Miguel Becerra Domínguez

## INTRODUCCIÓN

La actividad turística en Canarias durante la última década (1985-1994) ha experimentado un crecimiento espectacular, pasando de 3,7 a 8,6 millones de visitantes anuales. Esto significa un crecimiento promedio anual superior al 14 por 100, que ha consolidado a Canarias como uno de los principales destinos del mercado europeo y como líder indiscutible en la temporada invernal. El Archipiélago representa en esta última estación más del 50 por 100 de la oferta en el mercado europeo, siendo su cuota en la temporada estival de, aproximadamente, un 20 por 100.

La evolución de la actividad turística en los últimos diez años ha especializado aún más a la economía regional. Así, los servicios han pasado de representar un 74 por 100 sobre el PIB en 1985 a un 79 por 100 en 1994. Sin duda, el turismo juega el papel protagonista de la terciarización de la economía canaria. Por ello, ésta aparece más unida a la coyuntura económica europea que a la nacional (tanto en el acompasamiento temporal como en la intensidad de los propios ciclos), por ser el mercado europeo el origen exclusivo de la demanda turística canaria.

Una aproximación a la importancia de Canarias en el contexto turístico nacional viene dada por el número de visitantes extranjeros, al acoger en 1993 un 11,5 por 100 del total de extranjeros que visitaron España. Este porcentaje infravalora la importancia de Canarias como destino receptor, ya que la estancia media es superior en el Archipiélago que en el resto de los destinos nacionales.

Este trabajo se organiza de la siguiente manera. En el apartado I, se analiza la evolución de la demanda en el período 1985-1994; a continuación, en el apartado II, se estudia la oferta de alojamiento, haciendo hincapié en los factores determinantes de ésta; en el apartado III, se presentan los datos relativos a la evolución de los precios de los paquetes turísticos; en el apartado IV, se hace un balance de la actividad turística en Canarias durante la última década, proponiendo que su evaluación global se efectúe siempre contabilizando la

totalidad de los costes, explícitos e implícitos, en que se incurre; por último, en el apartado V, se aplica esta evaluación al análisis de las nuevas modalidades de turismo propuestas en Canarias.

## I. EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

El número de turistas entrados en el Archipiélago durante la última década ha pasado de 3,7 millones en 1985 a 8,6 millones en 1994, lo que presenta un crecimiento promedio anual del 14,4 por 100 (cuadro n.º 1). Las cifras disponibles sobre el número de turistas no reflejan exactamente la realidad de los visitantes, ya que, en primer lugar, no incluyen la isla de La Palma (destino que atrajo a 96.952 turistas extranjeros en 1994 según AENA) y que, en segundo lugar, los datos oficiales infravaloran las cifras correspondientes a los visitantes de origen nacional (1).

En este decenio pueden distinguirse tres períodos claramente diferenciados. El primero de ellos, el cuatrienio 1985-1988, registró el mayor crecimiento en el número de visitantes, 15,6 por 100 anual, mientras que en el bienio 1989-1990 se observó una estabilización en las entradas; por su parte, en el cuatrienio 1991-1994, el flujo de visitantes se incrementó a una tasa media anual del 14,2 por 100.

En todo caso, debe tenerse presente que la correcta expresión de la demanda turística ha de cifrarse en términos de pernoctaciones, y no en número de visitantes. Este factor es tanto más significativo en cuanto se registren modificaciones en la estancia media del turista, sobre todo cuando se analizan períodos amplios de tiempo. En este sentido, y utilizando los únicos datos disponibles, referidos a la estancia media en la isla de Tenerife, se observa que ésta ha pasado de 11,07 días en 1985 a 9,74 en 1994. Esta caída se registró fundamentalmente durante los dos primeros períodos, para después mostrar una estabilización a partir de 1991. La importancia de la reducción en la estancia media se pone de manifiesto al tener en cuenta que, a los niveles actuales de turistas anuales, esta disminución

**CUADRO N.º 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA ENTRADA DE TURISTAS EXTRANJEROS, POR ISLAS**

|                              | 1985             | 1986             | 1987             | 1988             | 1989             | 1990             | 1991             | 1992             | 1993             | 1994             |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Tenerife .....               | 1.652.757        | 1.893.786        | 2.159.555        | 2.415.041        | 2.451.346        | 2.686.356        | 2.894.012        | 2.945.650        | 3.437.345        | 3.795.221        |
| Gran Canaria .....           | 1.447.996        | 1.642.077        | 1.971.891        | 1.989.641        | 1.842.853        | 1.698.713        | 1.926.234        | 1.883.305        | 2.299.309        | 2.707.961        |
| Lanzarote .....              | 388.216          | 461.337          | 627.054          | 746.426          | 714.451          | 694.994          | 811.867          | 916.477          | 1.004.170        | 1.241.604        |
| Fuerteventura .....          | 246.766          | 274.056          | 309.742          | 332.301          | 329.230          | 379.410          | 504.877          | 581.680          | 674.749          | 822.291          |
| <b>TOTAL CANARIAS</b> ....   | <b>3.735.735</b> | <b>4.271.256</b> | <b>5.068.242</b> | <b>5.482.409</b> | <b>5.337.880</b> | <b>5.459.473</b> | <b>6.136.990</b> | <b>6.327.112</b> | <b>7.415.573</b> | <b>8.567.077</b> |
| Tasas de variación (%) ..... | 3,10             | 14,30            | 18,70            | 8,20             | -2,60            | 2,30             | 12,40            | 3,10             | 17,20            | 15,50            |

Fuente: Consejería de Presidencia y Turismo, Gobierno de Canarias.

**CUADRO N.º 2**  
**EVOLUCIÓN DE LOS TURISTAS ENTRADOS EN CANARIAS, POR NACIONALIDADES**

|                           | 1985             | 1988             | 1988/85<br>(Porcentaje) | 1990             | 1990/88<br>(Porcentaje) | 1994             | 1994/90<br>(Porcentaje) |
|---------------------------|------------------|------------------|-------------------------|------------------|-------------------------|------------------|-------------------------|
| Gran Bretaña .....        | 860.500          | 1.498.711        | 74,2                    | 1.448.928        | -3,3                    | 2.657.450        | 83,4                    |
| Alemania .....            | 987.703          | 1.260.065        | 27,6                    | 1.373.188        | 9,0                     | 2.424.397        | 76,6                    |
| Países escandinavos ..... | 595.060          | 961.086          | 61,5                    | 770.770          | -19,8                   | 724.703          | -6,0                    |
| Italia .....              | 99.748           | 115.764          | 16,1                    | 111.091          | -4,0                    | 245.693          | 121,2                   |
| Francia .....             | 62.473           | 79.726           | 27,6                    | 117.267          | 47,1                    | 204.712          | 74,6                    |
| Resto países .....        | 507.123          | 660.840          | 30,3                    | 679.200          | 2,8                     | 1.235.726        | 81,9                    |
| España .....              | 623.128          | 906.217          | 45,4                    | 959.029          | 5,8                     | 1.074.396        | 12,0                    |
| <b>TOTAL</b> .....        | <b>3.735.735</b> | <b>5.482.409</b> | <b>46,8</b>             | <b>5.459.473</b> | <b>-0,4</b>             | <b>8.567.077</b> | <b>56,9</b>             |

Fuente: Consejería de Presidencia y Turismo, Gobierno de Canarias.

de 1,33 días ha de ser compensada con más de un millón de nuevos visitantes para mantener el mismo volumen de demanda. En definitiva, el verdadero crecimiento medio anual de la demanda fue del 11,2 por 100 en el período 1985-1994 (2).

Atendiendo a los principales orígenes (cuadro n.º 2), Alemania y Reino Unido son los responsables de dos tercios del crecimiento de la demanda en el decenio, lo que ha supuesto una mayor concentración en estos dos orígenes, al pasar de representar un 50 por 100 del total en 1985 a un 59 por 100 en 1994. La única disminución relativa suficientemente significativa fue la experimentada por los países escandinavos, que de un 15,9 por 100 en 1985 han pasado a un 8,5 por 100 en 1994, sin que ello haya significado una reducción en el número absoluto de los turistas de estos países.

Al analizar las entradas de turistas por islas (cuadro número 1), ha de resaltarse el crecimiento experimentado por las islas de Fuerteventura (25,9 por 100) y Lanzarote (24,4 por 100), consolidándose así como dos de los grandes destinos turísticos europeos. Ello ha significado el que estas islas hayan pasado de acoger al 17 por 100 del número de visitantes a Canarias en 1985 a recibir al 25 por 100 en 1994. Esta mayor participación ha ido paralela a la reducción de la cuota de Gran Canaria, cuyo crecimiento medio anual ha sido sólo del 9,7 por 100 en el período considerado. Por su parte, Tenerife mantiene un crecimiento idéntico a la media regional, lo que, dado su peso en la recepción de turistas, la ha convertido en la principal aportadora al crecimiento (6,4 de los 14,4 puntos de crecimiento

medio anual), mientras que Lanzarote y Fuerteventura contribuyeron conjuntamente con 4,2 puntos, y Gran Canaria lo hizo con 3,8.

En los últimos años se han sumado las islas de La Palma y La Gomera a la oferta turística de Canarias. A partir de la apertura de su aeropuerto a los vuelos *charter* internacionales en 1988, La Palma ha registrado un continuo aumento en el número de turistas (96.952 visitantes extranjeros en 1994). Las características naturales de esta isla, muy en sintonía con las tendencias actuales de la demanda turística europea, así como su bajo nivel de desarrollo turístico, la dotan de un potencial de crecimiento considerable en el sector. Por su parte, la isla de La Gomera también presenta un elevado potencial de crecimiento (3).

A diferencia del resto de los destinos europeos, Canarias muestra una menor (y de signo contrario) estacionalidad. De hecho, su temporada alta ha sido tradicionalmente, y lo es todavía, la invernal, al no tener ningún competidor significativo en el mercado turístico europeo durante esta estación. A pesar de esta ventaja competitiva, el crecimiento registrado en el número de visitantes en esta última década durante la temporada de verano (abril-septiembre) fue ligeramente superior al del semestre de invierno (octubre-marzo).

Las causas que explican la evolución de la demanda turística en el cuatrienio 1985-1988 son de diversa índole. En primer lugar, debe resaltarse la favorable coyuntura de las economías europea y nacional durante estos años. Este factor es tanto más importante cuanto

más ha ido profundizando Canarias su especialización en un turismo de masas. En segundo término, se encuentran los efectos del proceso de concentración por parte de los *tour operadores* en los mercados de origen (sobre todo en Gran Bretaña y países escandinavos) con el fin de afrontar el escenario del mercado único y la liberalización del tráfico aéreo en la UE. En tercer lugar, está la gran capacidad de respuesta mostrada por la oferta de alojamiento. De hecho, el incremento de visitantes no generó tensiones al alza en los precios, sino que, por el contrario, la reacción de la oferta fue inmediata y cuantitativamente superior, facilitando las estrategias de concentración empresarial y bajos precios de los intermediarios (*tour operadores*).

En lo que se refiere a las causas del estancamiento del período 1989-1990, debe señalarse, en primer lugar, la importante reducción en las tasas de crecimiento que mostraron las economías europeas, especialmente el empeoramiento de la economía británica. De hecho, conforme aumenta la dependencia del turismo en Canarias de los segmentos de renta media-baja, el número de visitantes es crecientemente sensible a la coyuntura económica de los países emisores. En segundo lugar, la fortaleza de la peseta en relación a las principales divisas europeas y, en tercer lugar, la desaparición de algunos de los factores que explicaron la expansión del cuatrienio anterior, como es el caso de la finalización de los procesos de reestructuración de los *tour operadores* británicos y escandinavos.

Durante este bienio hubo una impresión generalizada de crisis en la actividad turística canaria. Sin embargo, ello no se debía a que hubieran disminuido significativamente los visitantes europeos, ya que, como se observa en el cuadro n.º 1, sólo puede hablarse de una estabilización en el número de turistas. Por el contrario, la explicación debe buscarse, por una parte, en el mayor crecimiento de la oferta y en su especial forma de financiación y, por otra parte, en la reducción de la estancia media, que, habiendo sido moderada en el cuatrienio anterior (al haber pasado de 11,07 días en 1985 a 10,76 en 1988), experimentó una caída sustancial de un día entre 1988 y 1990. Ello supuso una reducción de la demanda (número de pernoctaciones) del 7,3 por 100 en este período.

Con el aumento que experimentó el número de visitantes en 1991 (12,4 por 100), Canarias volvió a la senda del crecimiento. El incremento se moderó en 1992 (3,1 por 100) para, de nuevo, en 1993 (17,2 por 100) reemprender una nueva expansión que se mantuvo en 1994 (15,5 por 100).

En el comportamiento observado en el período 1991-1994, hay que destacar dos hechos que sin duda han afectado a los flujos turísticos internacionales. En primer lugar, la guerra del Golfo, la inestabilidad en el Este europeo, la guerra civil en Yugoslavia, y la conflictividad social y política en los países árabes han generado una sustitución de destinos en el mercado turístico europeo. Ahora bien, esta explicación no parece ser la principal causa del comportamiento en el número de visitantes a Canarias en 1991. De hecho, el incremento en dicho año se concentró en sus últimos meses, por

lo que la hipótesis de la sustitución de destino tendría que complementarse con una modificación de la estacionalidad de las vacaciones de los turistas europeos. En cualquier caso, la reunificación alemana, más concretamente su integración monetaria, añadió 17 millones de nuevos clientes potenciales a uno de los principales mercados de origen del turismo de Canarias.

En segundo lugar, la explicación de las tasas de crecimiento registradas en 1993 y 1994 responde, fundamentalmente, a factores de índole económica, como la evolución de la renta en los tradicionales mercados turísticos y la caída de los precios relativos como consecuencia de la depreciación de la peseta respecto a las principales monedas europeas. Un punto importante a resaltar es que, a diferencia de otros períodos de expansión, en esta ocasión los incrementos en el número de visitantes al Archipiélago no han ido acompañados de una reducción en la estancia media de éstos ni de expansiones de la oferta de alojamiento.

## II. EVOLUCIÓN DE LA OFERTA

En el cuadro n.º 3 se muestra la evolución de la oferta de alojamiento entre los años de 1983 y 1991. La característica fundamental es la tasa creciente de aumento en el número de plazas, particularmente de las extrahoteleras, poniendo de manifiesto la gran flexibilidad de la oferta ante el estímulo de una demanda creciente. Aunque la información disponible sobre las plazas entre 1992 y 1994 no ha sido recogida con los mismos criterios, al no incluir las plazas en tramitación, los datos relativos a este trienio apuntan a una estabilización en su número, observándose incluso una ligera caída en las plazas extrahoteleras en Tenerife y Gran Canaria. Por el contrario, ha de resaltarse el crecimiento en el número de plazas, sobre todo extrahoteleras, en Fuerteventura.

La evolución de la oferta de alojamiento entre 1983 y 1991 puede calificarse de extraordinaria, ya que supera los espectaculares incrementos mostrados por la demanda durante el mismo período. De hecho, el crecimiento de la oferta es todavía mayor en el bienio 1989-1990, lo que pone de manifiesto el retardo entre las decisiones de inversión y la efectiva puesta en el mercado de las nuevas plazas. Además, este aumento en la oferta ha modificado su composición en favor del alojamiento extrahotelero, pasando de un 58 en 1983 a un 65 por 100 en 1994.

La causa principal que explica el fuerte aumento de la oferta de alojamiento en el período 1983-1991 radica en las expectativas optimistas que generó el crecimiento explosivo del número de visitantes al Archipiélago. La magnitud en la respuesta del alojamiento fue tal que, una vez desaparecido el ímpetu de la demanda en el bienio de 1989-1990, los precios experimentaron una caída en términos reales entre 1989 y 1991, incidiendo directamente en la rentabilidad económica de las explotaciones turísticas.

Un factor que facilitó la rápida respuesta de la oferta fue la posibilidad de disponer de fondos suficientes.

**CUADRO N.º 3**  
**EVOLUCIÓN DE LA OFERTA TOTAL DE PLAZAS EN CANARIAS, POR ISLAS (1983-1991)**

|                             | 1983           | 1985           | 1987           | 1990           | 1991           | Media anual<br>(Porcentaje) |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------------|
| Lanzarote .....             | 14.928         | 20.923         | 30.783         | 48.726         | 60.467         | 38,1                        |
| Fuerteventura .....         | 5.790          | 10.892         | 10.629         | 25.478         | 37.238         | 67,9                        |
| Gran Canaria .....          | 94.190         | 103.478        | 122.268        | 139.840        | 146.702        | 7,0                         |
| Tenerife .....              | 68.615         | 75.400         | 84.055         | 121.402        | 121.905        | 9,7                         |
| La Gomera .....             | n.d.           | n.d.           | 1.964          | 3.225          | 3.804          | —                           |
| La Palma .....              | n.d.           | n.d.           | 1.079          | 4.409          | 5.350          | —                           |
| El Hierro .....             | n.d.           | n.d.           | 389            | 479            | 529            | —                           |
| <b>TOTAL CANARIAS .....</b> | <b>183.523</b> | <b>210.693</b> | <b>251.167</b> | <b>343.559</b> | <b>375.995</b> | <b>13,1</b>                 |

*Nota:* Estos datos son a 31 de diciembre.

*Fuente:* Consejería de Turismo y Transporte, Gobierno de Canarias.

Por un lado, el sistema bancario financió todo tipo de proyectos destinados a la actividad turística (4). Por otro, la inversión extranjera directa experimentó en estos años unos crecimientos espectaculares, pasando de 490 millones de pesetas en 1985 a 17.530 en 1991. Una gran parte de esta inversión se dirigió a la actividad turística. Además, durante este período la inversión extranjera en inmuebles alcanzó cifras importantes, llegando a los 27.186 millones de pesetas en 1989.

El segundo factor impulsor de la expansión de la oferta en este período, sobre todo en Gran Canaria y Tenerife, ha sido la llamada desempresarialización de la actividad turística. Con este término se hace referencia a un proceso que podría ser simplificado como sigue: un empresario promovía la construcción de un complejo extrahotelero sin la intención, en la mayoría de los casos, de su futura explotación como tal. Además, tampoco era imprescindible disponer de suficientes fondos propios para acometer dicha inversión. De hecho, en muchos casos, la relación recursos propios/recursos ajenos era excepcionalmente baja, ya que la financiación corría por cuenta de los bancos o de la venta anticipada. Al mismo tiempo, el ahorro local veía en esta inversión inmobiliaria destinada al turismo una fuente complementaria de recursos; por ello, en la mayoría de los casos, las familias no dudaban en endeudarse a la hora de adquirir un apartamento con la expectativa de que su explotación generase una rápida y rentable recuperación de los fondos invertidos.

Desaparecía así el papel de la verdadera empresa turística como coordinadora de recursos materiales y humanos para prestar un servicio. Por el contrario, se daba paso a una oferta con unos elevados costes financieros y una propiedad no profesional y muy dispersa. Además, quien gestionaba dicha oferta se caracterizaba por no tener en la práctica costes fijos, al carecer de unas dimensiones mínimas de explotación y no asumir los riesgos inherentes a cualquier actividad empresarial.

Estos procesos de desempresarialización han aumentado la ya elevada atomización de la oferta turística, agravando todavía más el desequilibrio respecto a una demanda muy concentrada, y afectando negativamente al precio percibido por las empresas canarias.

En tercer lugar, las nuevas formas de explotación o gestión, y en particular la multipropiedad o *time sharing*, han experimentado un gran desarrollo, contribuyendo también a generar inversiones con más contenido inmobiliario que de explotación turística. Su principal ventaja estriba en que suponen una mayor garantía tanto de clientela como de ocupación. Su principal inconveniente, por el contrario, radica en la pérdida de capacidad generadora de renta de la actividad turística. Al mismo tiempo, sus promotores muestran una función de producción con un ámbito temporal y con un riesgo asumido inferior al del empresario turístico tradicional. Estos promotores presentan grandes coincidencias con los empresarios inmobiliarios. De hecho, cuando liquidan su inversión no tienen apenas incentivos para garantizar las condiciones óptimas que aseguren su explotación futura; y ello a pesar de asumir en algunos casos el mantenimiento de las instalaciones. Por el contrario, el empresario tradicional tiene un período de maduración o recuperación de la inversión que se extiende a lo largo del tiempo, constituyendo por sí mismo un incentivo para favorecer las mejores condiciones del negocio turístico.

En cualquier caso, parece inaplazable proceder a la completa regulación de la multipropiedad con el fin de evitar abusos y un deterioro de la imagen exterior de Canarias. Se garantizaría así la transparencia fiscal de estas operaciones, ya que, en muchos casos, la ventaja que ha facilitado su desarrollo radica en su opacidad fiscal. Esta opacidad se deriva de la falta de normativa legal, lo que constituye una competencia desleal por parte de los establecimientos explotados en régimen de multipropiedad respecto a las empresas de alojamiento tradicional.

Hasta ahora, esta forma de alojamiento ha estado relativamente limitada. La razón es que el transporte aéreo desde Europa hacia Canarias ha sido o bien de muy pocas líneas regulares, en frecuencia y destinos, y con elevados precios, o bien vuelos *charter*, fletados por *tour operadores* y ligados al paquete turístico donde la oferta de *seat only* era marginal. La inminente liberalización del espacio aéreo podrá tener efectos multiplicadores sobre el desarrollo del *time sharing*. Este hecho hace todavía más urgente su regulación legal.

Otra modalidad de alojamiento turístico de características similares a las del *time sharing*, y por tanto con unos efectos análogos, es la segunda residencia. Con esta expresión se hace mención tanto a una vivienda como a un apartamento propiamente turísticos. El acceso a esta modalidad puede hacerse mediante la cesión gratuita de la misma o mediante la contratación en origen. En cualquier caso, la característica más sobresaliente de esta fórmula es el acceso al alojamiento al margen de cualquier canal comercial.

La principal diferencia de la segunda residencia y del *time sharing* respecto a las modalidades de alojamiento tradicional es que suponen anticipar a un solo momento los ingresos derivados de las sucesivas estancias, lo que implica la sustitución de una corriente de ingresos a lo largo del tiempo por uno único. Además, los servicios que requieren estas modalidades de oferta son menores que los tradicionales —especialmente en el caso de la segunda residencia y, sobre todo, en comparación con el alojamiento hotelero—, por lo que el volumen de empleo por estancia se verá reducido.

La inexistencia en Canarias de alternativas productivas al turismo hace que lo que podría suponer una ventaja derivada de la anticipación de los ingresos futuros del turismo (venta de alojamientos) se convierta en un elemento negativo, ya que únicamente puede incidir de forma especulativa (reinvirtiendo en el mismo sector inmobiliario) y en un aumento del consumo presente, con claros efectos inflacionistas en ambos casos.

La segunda residencia supone una infrautilización, con el consiguiente despilfarro, del recurso más escaso en Canarias: su territorio. En este sentido, el *time sharing* no tiene efectos tan negativos como la segunda residencia. Además, la segunda residencia busca instalarse por regla general en aquellos parajes de mayor valor paisajístico, lo que supone la apropiación para el disfrute privativo y excluyente de zonas que tienen un mayor interés turístico. Por tanto, además de generar menores rentas que las modalidades tradicionales de oferta de alojamiento, resta valor al servicio global del turismo.

En definitiva, ambas modalidades reducen la capacidad de generación de renta y de empleo para las generaciones futuras, consumiendo mayores cantidades de recursos por estancia (Navarro Ibáñez y Becerra Domínguez, 1993).

Por último, otro factor que ha incidido en la expansión de la oferta ha sido la situación de las haciendas locales canarias, que, con una reducida capacidad financiera y con plenas competencias en materia urbanística, han visto en el modelo de desarrollo turístico de masas la solución a su deficiente situación económica. Ello ha contribuido a la no diferenciación del producto turístico ofrecido por las distintas zonas e islas del Archipiélago, poniendo de manifiesto la falta de coordinación y planificación a escala regional o, en otras palabras, la inexistencia de una política global en materia turística para todo el Archipiélago.

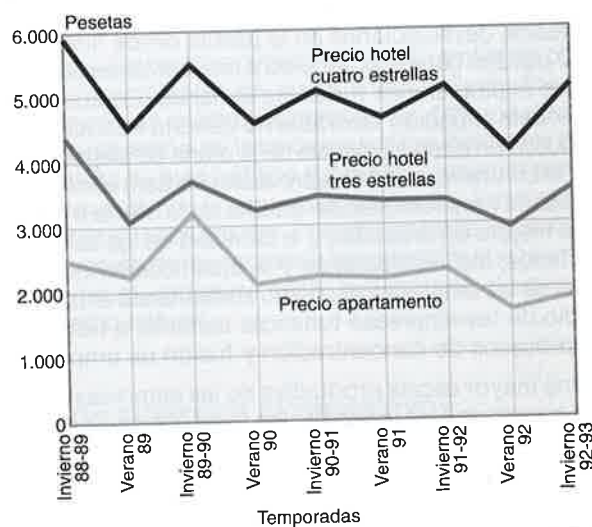
A partir de 1992, se observa una estabilización en la oferta de alojamiento, que se ha mantenido hasta finales de 1994. La principal causa de este comportamiento se encuentra en la caída de la rentabilidad de las explotaciones como consecuencia de los bajos precios registrados entre 1989 y 1992, reflejo del exceso de oferta. De hecho, la evolución conjunta del número de visitantes y de las plazas turísticas dio lugar a un desarrollo negativo del índice de ocupación a partir de 1987, con un desplome sustancial en 1989 que continuó hasta 1990. Por el contrario, la ocupación mostró una recuperación a partir de 1991, llegando en 1994 (71,8 por 100) a igualar casi los porcentajes registrados en 1986 y 1987 (72,6 y 71,2 por 100, respectivamente) (5).

### III. PRECIOS Y ESTRUCTURA DE MERCADO

El nivel de ocupación es el indicador que mejor muestra la salud económica de la actividad turística, al poner en una perspectiva más justa el gran aumento registrado por la demanda. Así, lejos de suponer éste una mejora en los resultados económicos de las empresas, el todavía mayor crecimiento de la oferta durante el período de 1988 a 1991 provocó un impacto negativo en los precios de contratación percibidos por las explotaciones turísticas y, por ende, en la rentabilidad de la actividad. Esta es, precisamente, la razón que justifica la estabilización en el número de plazas ofertadas a partir de 1992.

En el gráfico 1 se muestra la evolución de los precios reales por noche obtenidos indirectamente a partir de los precios de los paquetes turísticos en los principales mercados de origen del turismo canario, distinguiendo entre las principales categorías de alojamiento (6). A partir de estos datos, se observa una caída de los precios reales en todos los tipos de establecimiento entre 1988 y 1992, si se exceptúa el incremento registrado

GRAFICO 1  
PRECIOS REALES POR NOCHE DE CANARIAS  
(Términos reales, pesetas 1988)



por los apartamentos en el invierno de 1989-1990. Este aumento tiene su explicación en el espectacular incremento del precio pagado por los turistas británicos.

La evolución del precio que paga en origen el turista británico muestra una gran volatilidad, a diferencia de los de otras nacionalidades, siendo su comportamiento normalmente de signo contrario al que exhiben, por ejemplo, los precios de los paquetes contratados por alemanes y españoles. La estabilización de la oferta de alojamiento a partir de 1992 y el crecimiento de la demanda permiten aventurar una recuperación en los precios por noche durante los dos últimos años.

Otro aspecto destacable de la evolución registrada por los precios se refiere a su pérdida de estacionalidad, sobre todo en las modalidades de alojamiento de menor categoría (hoteles de tres estrellas y apartamentos, que representan el 75 por 100 de la oferta). Ello significa que los precios no están reflejando la diferente posición competitiva de Canarias en las distintas temporadas dentro del mercado turístico europeo. Ha de resaltarse que el Archipiélago representa más del 50 por 100 de la oferta en la temporada invernal, mientras que en el verano su cuota se reduce hasta un 20 por 100; es decir, que Canarias es el líder indiscutible de la industria en el invierno. Esta favorable posición competitiva no está siendo aprovechada; por el contrario, parece existir un proceso de eliminación del tradicional diferencial de precios entre ambas temporadas (Becerra y Navarro, 1992).

Un factor que contribuye a explicar esta caída de los precios es la estructura que presenta la oferta de alojamiento turístico en Canarias ante una demanda altamente concentrada. Así, la expansión que registró la oferta entre los años de 1983 y 1991 aumentó su ya atomizada estructura. Por el contrario, como ya se indicó cuando se habló de la demanda, ésta experimentó un proceso de concentración en algunos de los más importantes mercados de origen. Esta situación se tradujo en un desequilibrio, todavía mayor, en la negociación entre los *tour operadores* y los empresarios turísticos canarios.

El incremento en los niveles de ocupación, la situación interna de algunos destinos competidores y las sucesivas devaluaciones de la peseta desde finales de 1992 pueden haber contribuido a mejorar la rentabilidad de las explotaciones turísticas canarias. En cualquier caso, esta situación favorable no debería traducirse en un nuevo proceso expansivo de la oferta de alojamiento. Por el contrario, debería aprovecharse para afrontar la necesaria reestructuración interna de la oferta a través de la mejora en la calidad y la cantidad de los servicios ofertados, las instalaciones y la cualificación del personal de las empresas, así como aumentando el tamaño medio de las empresas turísticas canarias a través de los procesos de concentración y fusión de empresas.

Una mayor escala productiva de las empresas canarias permitiría una negociación más equilibrada con los *tour operadores*, y la posibilidad de desarrollar una capacidad de comercialización propia. Además, al disponer de empresas de mayor tamaño, se dotaría al sector de una capacidad para la autorregulación cuan-

titativa del número de plazas. Esta autorregulación se refiere tanto a la sustitución y transformación de plazas como a la posibilidad de aprovechar la diferente ventaja competitiva que tiene el Archipiélago en las temporadas de invierno y de verano.

Si Canarias contara con empresas de cierto tamaño en este sector, se limitaría el poder de mercado que tienen actualmente los *tour operadores*. La actividad de éstos no se reduce únicamente a la intermediación de la operación; algo que, en un mercado más transparente, no tendría tanta trascendencia. Por el contrario, su verdadero protagonismo se encuentra en que oferta un producto —el paquete turístico— que es el resultado de la conjunción de alojamiento y transporte aéreo. Así, mientras que el *tour operador* continúe siendo el fletador, seguirá controlando el acceso de la demanda final al alojamiento en los territorios insulares. De ahí que su papel en las transacciones turísticas continúe siendo fundamental e inevitable en estos territorios.

El proceso de incrementar el tamaño medio de las explotaciones turísticas debe ser apoyado desde la Administración, pero nunca protagonizado por ella. Por el contrario, deben ser los propios empresarios los que, convencidos de las ventajas de la concentración, busquen fórmulas apropiadas de asociación y cooperación que culminen a medio plazo en empresas de mayor tamaño.

Por otro lado, disponer de empresas con suficiente capacidad financiera en Canarias permitiría una cierta expansión internacional. Esto facilitaría, a su vez, la comercialización de nuevos productos en los países de origen, combinando las estancias en el Archipiélago con nuevos destinos próximos a estas Islas (como son, por ejemplo, Marruecos y Cabo Verde), y obteniendo, por tanto, un mayor control sobre el desarrollo turístico de potenciales competidores a medio y largo plazo.

#### IV. RENTABILIDAD SOCIAL

Una vez descrita la evolución de la actividad turística y analizados los distintos factores que han incidido en ella durante el período de 1985 a 1994, corresponde ahora estudiar la influencia que éstos tienen sobre la rentabilidad global del turismo y su futuro. En concreto, el mantenimiento en el tiempo de la capacidad productiva turística debería constituir la preocupación principal, tanto para los agentes privados como para las administraciones públicas.

Para obtener la rentabilidad social, se debe contrastar la renta global, directa e indirecta, que genera la actividad turística —beneficios, amortizaciones, impuestos y salarios— con los requerimientos de recursos —costes totales—, tanto públicos como privados. Si el objetivo fundamental es hacer del turismo una actividad sostenible que asegure su mantenimiento futuro, una de las labores ineludibles es la evaluación real del consumo de recursos, evitando el deterioro o agotamiento de aquellos no sustituibles. Así, un análisis de la actividad turística en los últimos años permite observar algunas tendencias negativas en relación a la evolución

futura tanto de los ingresos como de los gastos que genera dicha actividad.

En primer lugar, la especialización que presenta la oferta canaria de alojamiento hacia tipologías extrahoteleras (que, a diferencia de la hotelera, ofrecen menos servicios) hace que la renta generada por plaza sea inferior a la hotelera. Si a esto se añade el rápido desarrollo que están mostrando las nuevas formas de gestión y explotación turística (segunda residencia y *time sharing*), la disminución del valor añadido por plaza turística es tanto mayor.

En segundo lugar, el crecimiento de visitantes experimentado en los últimos diez años se ha producido captando segmentos de demanda con una menor capacidad de gasto dentro de los mercados tradicionales. Esta afirmación se apoya en los pocos datos disponibles sobre el gasto turístico fuera de paquete (7). Así, entre 1988 y 1992 el gasto medio diario disminuyó en un 3,8 por 100 anual en pesetas constantes (de 4.395 a 3.728 pesetas), destacando la caída del gasto de los alemanes (-5,2 por 100 anual). Por el contrario, el gasto de los españoles registró un aumento del 4,2 por 100 anual. Cuando estos datos se corrigen con los tipos de cambio medios anuales de la peseta, para expresar el gasto de los turistas en sus respectivas monedas nacionales, se observa una reducción todavía mayor, especialmente en el caso de los británicos (-6,7 por 100 anual). Este menor gasto medio está incidiendo directamente en una reducción de la capacidad generadora de rentas de la actividad turística en su conjunto.

Los primeros datos actualmente disponibles sobre el gasto medio diario fuera de paquete para los años de 1993 y 1994, una vez deflactados por el IPC y por el tipo de cambio, apuntan a que se ha acelerado la caída de éste. Así, si en el período 1982-1992 dicho gasto medio experimentó una reducción media anual del 2,9 por 100, en el bienio 1993-1994 la disminución pasó a ser del 9,2 por 100 anual. Este importante descenso del gasto fuera de paquete expresado en la moneda del turista se ha visto amortiguado, desde el punto de vista de las empresas canarias, por las sucesivas devaluaciones de la peseta en este último período.

En tercer lugar, la ausencia de una política o estrategia regional (o, como mínimo, insular) que coordinara todos los recursos hacia una mayor complementariedad ha provocado la concurrencia entre las distintas zonas turísticas del Archipiélago. La consecuencia ha sido que, en vez de maximizar la renta de la actividad a escala regional, se haya perseguido maximizar el número de visitantes en cada una de las islas o zonas.

En relación a los costes, una consecuencia de lo acaecido durante la última década ha sido el afloramiento de déficit de infraestructuras y equipamientos, provocados principalmente por el espectacular aumento en el número de visitantes, y que afectan directamente a la calidad del servicio prestado. Esto explica las continuas peticiones de los agentes turísticos a las distintas administraciones públicas para que acometiesen las inversiones que paliasen estos déficit. El esfuerzo inversor público realizado se ha traducido en un incremento de la cantidad de recursos utilizados, lo que ha

supuesto unos mayores costes de la actividad que no han sido financiados siempre por ésta.

Por último, hay que considerar también la presión que ejerce la actividad turística sobre los precios de los factores productivos, y en especial la que se realiza sobre el suelo y el agua. La movilidad sectorial de estos recursos tiene importantes implicaciones para el futuro del Archipiélago por su escasez y su carácter estratégico. Así, el turismo en Canarias está atrayendo recursos porque puede ofrecer unas remuneraciones más elevadas que otras actividades alternativas, como la agricultura o la industria. Ello es posible gracias a que parte del capital necesario para esta actividad —infraestructuras, etc.— está siendo aportado por el sector público.

Todos los factores aquí señalados, y que son obviamente difíciles de cuantificar, apuntan en una única dirección: la rentabilidad marginal del turismo es descendente, pudiendo incluso llegar a ser negativa. Esto quiere decir que, a partir de cierto volumen de visitantes y con la estructura que presenta la oferta turística en Canarias, el incremento del ingreso que genera un turista adicional puede llegar a ser menor que el aumento que ese mismo turista genera en los costes a través de una mayor demanda de recursos.

Todos los elementos que intervienen en la actividad turística deben ser evaluados en función de su impacto, tanto con respecto a los ingresos como a los costes totales que producen. Así, el seguimiento de la actividad debe centrarse más en la generación de rentas y sus requerimientos en términos de costes —explícitos e implícitos— que en aquellos indicadores relacionados únicamente con la producción, tales como el número de turistas, el nivel de ocupación, etcétera.

Un aspecto fundamental de la generación de rentas en la actividad turística es la evolución en el tiempo de su capacidad productiva. Mantener ésta para las generaciones futuras pasa, fundamentalmente, por la conservación del medio ambiente. La extrema fragilidad de gran parte de los espacios naturales canarios obliga a serias limitaciones en la frecuentación humana y en los usos turísticos y recreativos de estos espacios, exigiendo un esfuerzo suplementario de protección.

El carácter de bien público del medio ambiente obliga a evitar los intentos de apropiación individualizada y excluyente del mismo por parte de los distintos agentes. Esta apropiación de las externalidades derivadas de la naturaleza de bien público del medio ambiente supone una reducción de la capacidad productiva turística para las generaciones futuras. Por ello, se hace inevitable la introducción de mecanismos económicos que permitan explicitar el verdadero coste que supone el consumo del medio natural.

## V. LOS TURISMOS ALTERNATIVOS

Durante los últimos años se han propuesto en Canarias diversas alternativas al turismo de masas (sol y playa). En algunos casos, se ha llegado incluso a pro-

poner adaptaciones sustanciales que recogiesen los previsibles cambios en la demanda futura. En este apartado, se discutirán algunas de dichas propuestas. Para ello se presentarán los principales tipos de turismo alternativos al de sol y playa, evaluándolos en los términos propuestos en el apartado anterior.

En primer lugar, el llamado *turismo verde*, o *ecoturismo*, ha sido propuesto como un segmento adicional para Canarias. Este tipo de turismo ha sido definido como aquel que se practica adaptándose a las condiciones del medio natural donde se localiza. A su vez, al ecoturismo habría que añadir el *turismo rural*, como aquel en donde los usuarios buscan una menor organización del ocio dentro de un entorno menos artificial y más próximo a todo aquello que se define como rural. Se ha argumentado que estas dos formas de turismo tienen repercusiones positivas para el entorno y la situación socioeconómica de las poblaciones locales. Ambos tipos suelen catalogarse bajo el término de turismo verde.

Por sus propias características, el turismo verde no exige la construcción de nueva planta. Por un lado, los ecoturistas se alojarían en las instalaciones ya existentes, posibilitando el acceso controlado a aquellos parajes de interés. Por otro, el turismo rural busca un alojamiento tradicional en las viviendas existentes en un entorno rústico.

Utilizar el argumento de que Canarias necesita aprovechar este tipo de turismo —por las posibilidades que presenta en términos de una mayor renta— para construir nuevas instalaciones constituye un peligroso argumento, dado que sólo se estaría creando entonces otra zona turística en concurrencia con las ya existentes; por no mencionar el deterioro adicional que se generaría en aquellas áreas más o menos conservadas.

Estos segmentos —ecoturismo y turismo rural— ya existen, y precisamente no es mayor su afluencia a Canarias por falta de promoción o infraestructuras. Más bien, y por el contrario, huyen de toda zona que pretenda organizar o industrializar este tipo de oferta. Además, en el caso de acometer la comercialización del turismo verde a través de los mecanismos tradicionales (*tour operadores*) se estaría intentando captar el mismo segmento de mercado que hoy visita Canarias por motivos de sol y playa. Por lo que, finalmente, se tendría un mayor número de plazas compitiendo por la misma demanda.

Otra cosa muy diferente es que todo turista, en especial el europeo, a la hora de elegir un destino para sus vacaciones, valore altamente la naturaleza y su nivel de conservación. Esto obliga a que se ponga un especial esmero en preservar el medio ambiente y las maravillas naturales de las que se disponga. No en vano el medio ambiente, en términos globales, es considerado hoy en día como el principal e insustituible recurso productivo de la actividad turística.

Cuando se defiende el turismo rural como un complemento de renta para los agricultores y como medio de desarrollo de los núcleos rurales, no se analizan las amenazas que supone tanto para la propia actividad

agrícola como para el medio natural y, por ende, para la industria turística de Canarias. El desarrollo de zonas rurales, así como la rehabilitación de su patrimonio, debe ser el objetivo de una política específica que, sin duda, tendría efectos positivos sobre el entorno natural y cultural, revalorizando así a Canarias como destino turístico. En ningún caso la rehabilitación y desarrollo del hábitat rural debe ser abordada como una política turística.

Otra propuesta realizada se refiere a la potenciación del *turismo de calidad*, o *de alta renta*. La intención de esta alternativa es doble. Por un lado, se captaría un segmento adicional de demanda, segmento que no controlarían los *tour operadores*, al ser más fácil su comercialización directa en los mercados europeos, siempre que se contase con las empresas adecuadas para llevar a cabo dicha comercialización. Por otro, se incrementaría la renta generada por estancia.

Los requisitos necesarios para captar este tipo de turismo son muy exigentes. Se tendrían que delimitar las zonas en que se situaría, debiendo restringir la construcción de nueva planta a hoteles y/o apartamentos de lujo, con baja edificabilidad. Habría de delimitar severamente la construcción en los alrededores de estos núcleos, debiéndose aprovechar el terreno circundante para la dotación de equipamientos deportivos acordes con este segmento de renta.

Dado que el turismo de alta renta evita las zonas excesivamente masificadas, y por lo tanto más baratas, no parece que las islas, ya muy desarrolladas y que reciben un gran número de visitantes de sol y playa, puedan atraerlo. O, por lo menos, que la atracción sea tan significativa como para permitir la construcción de nueva planta. En cualquier caso, se está obviando el gran número de externalidades que caracterizan la actividad turística. Así, la elección de un destino turístico por parte de un consumidor se ve influida por las decisiones y comportamientos del resto de los consumidores que elijan el mismo destino. Además, la oferta turística es extremadamente sensible a las condiciones y al entorno inmediato a su localización.

Las islas poco desarrolladas turísticamente, como por ejemplo La Palma y El Hierro, sí que podrían acometer una especialización hacia este tipo de visitantes. De hecho, al ser Canarias un territorio discontinuo, es posible la diferenciación de mercados. Esta ventaja potencial no fue aprovechada en el pasado por otras islas que, como se señaló anteriormente, reprodujeron el desarrollo turístico seguido por Gran Canaria y Tenerife.

Lo que sí parece más accesible para Canarias es la posibilidad de captar un tipo de *turismo de estancia mucho más corta y con un elevado nivel de gasto*. Este segmento del mercado se nutre de ejecutivos de empresas y profesionales que viajan durante fines de semana (dos a cuatro días) con el ánimo de disfrutar de unas minivacaciones. La limitación más importante para esta forma de turismo es la disponibilidad de transporte aéreo, en frecuencias, destinos y precios. Por ello, la próxima liberalización del transporte aéreo puede tener efectos muy positivos sobre su desarrollo.



Ha de resaltarse que este tipo de turismo no busca el paquete, sino que, por el contrario, podría ser comercializado en forma directa, sin depender de los *tour operadores*. Además, el desarrollo de este segmento, al exhibir un alto nivel de gasto, permitiría un aumento importante en la capacidad de generación de renta de la actividad turística.

Otro tipo de motivación que genera visitas a Canarias es el denominado *turismo de congresos y convenciones*. Esta modalidad exige establecimientos hoteleros de categoría media-alta y alta (cuatro y cinco estrellas) con instalaciones y medios humanos y materiales adecuados. La potenciación de esta tipología no exige la edificación de nueva planta, puesto que ya existen establecimientos que reúnen los requisitos señalados. La construcción de un palacio de congresos y exposiciones no parece, hoy en día, un factor limitativo para el desarrollo de esta modalidad de visitas. La clave para su desarrollo se encuentra, más bien, en la imprescindible labor empresarial de comercialización de este producto entre las empresas e instituciones europeas. Ha de destacarse que esta modalidad presenta unas perspectivas de expansión muy favorables, ya que es crecientemente utilizada por las empresas como incentivo para su personal.

Otras propuestas menores se refieren a aprovechar mejor las instalaciones ya existentes. Así, los cruceros turísticos presentan unas buenas posibilidades de expansión. La construcción de la infraestructura portuaria específica debería esperar a la consolidación en un nivel adecuado de este tipo de turismo. Las motivaciones de marcado carácter deportivo, en especial las relacionadas con la pesca deportiva y la náutica, lo único que requieren para su realización es la existencia de empresarios dispuestos a llevar a cabo una adecuada comercialización de este producto.

Ha de destacarse un aspecto muy importante cuando se habla de estas distintas modalidades de turismo. Todas ellas implican, sobre todo, un incremento en la diversificación del producto turístico de Canarias. Su desarrollo dependerá, por tanto, de la capacidad de comercialización autónoma que muestre el empresariado turístico canario; lo cual, como ya se analizó, está íntimamente relacionado con el tamaño de las empresas turísticas en Canarias. Estas nuevas tipologías requieren, por su propia naturaleza, de esfuerzos empresariales con imágenes de marca apropiadas para cada modalidad. La comercialización constituye el verdadero reto de la actividad turística en el Archipiélago. No se debe esperar, en ningún caso, que esta capacidad de comercialización de las nuevas modalidades turísticas sea aportada por el sector público.

Canarias no puede ni debe dejar de lado el turismo de sol y playa, al menos a corto y medio plazo. Sí que puede captar de forma importante algunas de las modalidades adicionales en el mercado turístico, pero que, en ningún caso, pueden plantearse como sustitutos del turismo actual. Lo que plantea de nuevo la necesidad de diversificación entre zonas e islas. La

experiencia negativa por la no diferenciación debería ser aprovechada por aquellas islas que presentan un bajo o nulo desarrollo turístico.

Estos segmentos potenciales o nuevos turismos serían, en cualquier caso, muy minoritarios dentro de lo que constituye la demanda turística de Canarias. Si el número actual de visitantes se encuentra en torno a los nueve millones anuales, los que lo hicieran a través del turismo rural, el ecoturismo, los congresos, etcétera, siempre constituirían una fracción marginal de la demanda total.

Canarias debe evaluar las distintas modalidades disponibles en la actualidad, o que se presenten en el futuro, no solamente en función de que puedan o no, a corto plazo, añadir un segmento turístico adicional (aunque sea marginal), sino, sobre todo, en términos de generación de renta y sostenibilidad de la actividad turística. Dado que el nivel de vida regional depende directa y casi exclusivamente de ésta, el criterio que ineludiblemente ha de inspirar la evaluación es el del mantenimiento de la capacidad de producción para las generaciones futuras.

#### NOTAS

(1) Esta infravaloración podría ser superior a un 40 por 100 del número de españoles registrados, es decir, unos 500.000 visitantes. Es una triste paradoja que a pesar de la importancia de la actividad turística en Canarias, la información disponible sobre ella sea tan escasa e incompleta. Así, el dato sobre el número de turistas que se da oficialmente corresponde a los viajeros procedentes del extranjero según AENA. Por otro lado, las cifras que publica el Instituto de Estadística de Canarias (ISTAC), utilizando la fuente de la Dirección General de la Policía, además de no coincidir con los datos de los extranjeros de la fuente anterior, infravalora el origen nacional. Por último, la *Encuesta de Alojamiento Turístico en Establecimientos Hoteleros*, de periodicidad mensual, no recoge información alguna sobre el otro segmento de la oferta: el extrahotelero, de mayor importancia que el primero.

(2) Los únicos datos disponibles sobre estancia media para el periodo considerado hacen referencia a la isla de Tenerife (44 por 100 de los turistas entrados en Canarias). Ello hace que los resultados obtenidos, derivados de su generalización para todo el Archipiélago, hayan de ser utilizados con cautela.

(3) En 1996 se prevé la entrada en funcionamiento de un aeropuerto de tercer nivel (vuelos interinsulares) en la isla de La Gomera. Este hecho acelerará su desarrollo turístico.

(4) La financiación bancaria de los proyectos turísticos sobrepasó, en muchos casos, los límites habituales de prudencia financiera; los bancos concedían fondos pensando más en el carácter inmobiliario de la inversión que en su futura viabilidad turística.

(5) Al no disponer de datos de ámbito regional, se utiliza el comportamiento del grado de ocupación para Tenerife, isla que representa el 44 por 100 del número de turistas anuales en Canarias. La generalización del índice de Tenerife debe hacerse con cautela porque, con toda probabilidad, se está sobrevalorando el nivel de ocupación para el Archipiélago en su conjunto.

(6) Los datos sobre precios han sido elaborados a partir de los estudios que publica la Secretaría General de Turismo del Ministerio de Comercio y Turismo relativos a los precios de los *packages* turísticos para las diferentes temporadas.

(7) Los datos disponibles se refieren a la Encuesta Turística de Tenerife (Cabildo de Tenerife, 1992 y 1994).

## BIBLIOGRAFÍA

BBV (varios años), *Renta nacional de España y su distribución provincial*.

BEERRA DOMÍNGUEZ, Miguel, y NAVARRO IBÁÑEZ, Manuel (1992), «Un análisis de la situación del turismo en Canarias», *Papers de Turisme*, número 8/9, págs. 139-164.

CABILDO DE TENERIFE (1992), *El turismo en Tenerife. Características estructurales y económicas. Impacto económico y espacial*, Santa Cruz de Tenerife, 3 volúmenes.

— (1994), *Encuesta turística de Tenerife 1992*, Santa Cruz de Tenerife.

GOODALL, Brian, y STABLER, Mike (1992), «Timeshare: The policy issues», en JOHNSON, P., y THOMAS, B. (ed.), *Perspectives on tourism policy*, Mansell, Londres.

ISTAC, *Encuesta turística de Canarias* (varios números).

NAVARRO IBÁÑEZ, Manuel, y BEERRA DOMÍNGUEZ, Miguel (1993), «An analysis of the growth of second homes and time sharing in small islands», trabajo presentado en la *International Conference On Sustainable Tourism in Islands and Small States*, Valletta (Malta), noviembre.

SECRETARÍA GENERAL DE TURISMO, *Los precios de los packages turísticos* (diversas temporadas).

# INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE

Lourdes Trujillo  
Concepción Román

## I. INTRODUCCIÓN

La literatura económica en materia de infraestructuras resalta la contribución positiva que éstas ejercen sobre el desarrollo económico regional. Numerosos estudios —véanse, por ejemplo, Aschauer (1989), Stern (1991) y Munnell (1992)— coinciden en destacar la existencia de un efecto positivo de las infraestructuras sobre la producción, la inversión privada y el empleo. Sin embargo, hay que señalar que este efecto producido por las infraestructuras no es el único capaz de impulsar el desarrollo de una zona determinada. Este hecho convierte a la infraestructura en una condición necesaria para el desarrollo económico, pero no suficiente. Biehl (1986 y 1988) considera, además de las infraestructuras, otros factores que, conjuntamente, determinan el potencial de desarrollo regional, estos son: la situación de la región, la aglomeración y la estructura de los asentamientos y la estructura sectorial de la economía.

Del conjunto total de infraestructuras, las de transporte y comunicaciones son las que mayor impacto tienen en el potencial de desarrollo de un espacio determinado y, concretamente, las infraestructuras de transporte desempeñan un papel esencial para el desarrollo del comercio, actividad en la cual se basan las economías modernas.

En este artículo, se realiza un análisis comparativo de la dotación de infraestructuras de transporte en Canarias frente a otras regiones, comparando con la media nacional, así como de la relación de causalidad existente entre la inversión y la dotación de infraestructuras.

En el apartado II, se realiza un repaso a la política de inversión seguida por España en infraestructuras de transporte. En el apartado III, se analizan los indicadores de dotación de infraestructuras de transporte en Canarias, comparados con los del resto de las comunidades autónomas y con la media nacional. Por último, en el apartado IV, se presentan las conclusiones que se desprenden de este trabajo.

## II. LA POLÍTICA ESPAÑOLA EN INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE

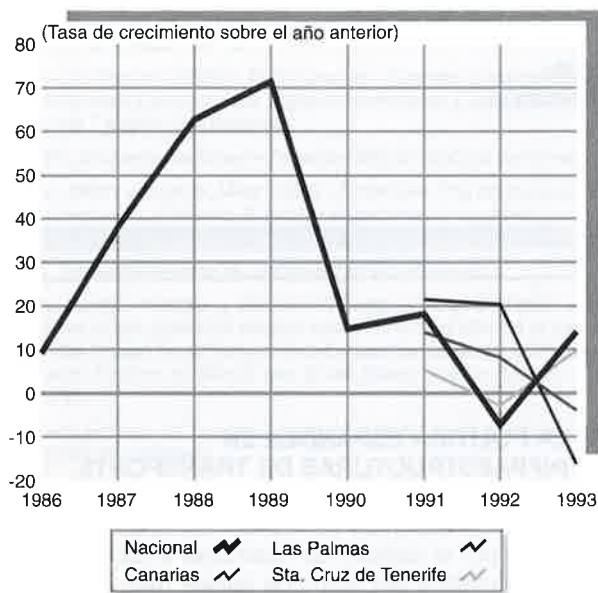
La política española de los últimos años ha venido marcada por el objetivo de acercarse a los niveles de renta y bienestar del grupo de países más avanzados de la Unión Europea. En este sentido, y considerando que la inversión en infraestructura contribuye al crecimiento económico, España ha venido realizando durante la última década un esfuerzo inversor (1) con el objetivo de reducir el diferencial y alcanzar un nivel de infraestructuras de transporte que le permita afrontar el reto de la convergencia con la Unión Europea. Este esfuerzo se ha traducido, fundamentalmente, en un incremento de 3.700 Km en la red de carreteras de gran capacidad (autopistas, autovías y carreteras de doble calzada) y en la creación de una línea de ferrocarril de alta velocidad de 471 Km, lo que ha supuesto una mejora de la calidad de las llamadas infraestructuras de red (carreteras y vías férreas).

La distribución modal del tráfico interior (MOPTMA, 1993) establece que el 90,22 por 100 de los viajeros y el 79,42 por 100 de las mercancías utilizan la red de carreteras como modo de transporte. Esto justifica el mayor peso dado a las carreteras a la hora de realizar las inversiones, con cerca del 70 por 100 del presupuesto destinado a infraestructuras de transporte en 1991.

Esto ha supuesto que las inversiones hayan experimentado unas tasas de crecimiento sobre el año anterior positivas en el período 1986-93, a excepción del año 1992 (véase gráfico 1). Además, se aprecia una evolución creciente de dicha tasa en los períodos 1986-89, 1990-91 y 1992-93. En el período 1991-92, se aprecia en Canarias una tasa de crecimiento superior a la media nacional (aunque con evolución decreciente), siendo ésta aún mayor en la provincia de Las Palmas.

En el ámbito nacional, el mayor peso de las inversiones recae sobre la Administración central, a excepción de comunidades como Canarias y Baleares, donde las competencias en materia de carreteras están transferidas y las inversiones se realizan con cargo a los presu-

**GRAFICO 1**  
**EVOLUCION DE LAS INVERSIONES**  
**EN CARRETERAS (\*)**



(\*) Realizadas por el Estado y CCAA.

puestos de las comunidades autónomas y cabildos insulares.

El Plan Director de infraestructuras, cuyo horizonte se sitúa en el año 2007, prevé que el 77 por 100 de las inversiones (13,8 billones de pesetas) sea destinado a infraestructuras de transporte.

### III. LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE EN CANARIAS

Las características geográficas hacen que Canarias sea una región distinta al resto de las comunidades que conforman el mapa político español. Esta diferenciación viene explicada por el concepto de discontinuidad geográfica, que en el caso de Canarias ha de ser entendido en un doble sentido: discontinuidad con respecto al resto del territorio nacional (además de la lejanía) y discontinuidad dentro del propio territorio regional, por tratarse de un archipiélago.

Esto hace que las infraestructuras de transporte desempeñen en Canarias un papel diferente al que tiene en el resto de las regiones. En primer lugar, la red de carreteras hereda el concepto de discontinuidad geográfica comentado anteriormente; de ahí el protagonismo alcanzado por la intermodalidad en el transporte interurbano, tanto de pasajeros como de mercancías, entre las principales ciudades de la región.

En segundo lugar, las llamadas infraestructuras puntuales —puertos y aeropuertos— desempeñan un papel estratégico para el desarrollo económico de la región, puesto que cualquier disfuncionalidad, al no existir sus-

titutos para la entrada de pasajeros y mercancías en la región, tiene unos efectos más negativos que en el resto de las regiones.

Por otra parte, Canarias presenta unas características demográficas que también la diferencian del resto de las regiones. Según puede apreciarse en el gráfico 2, tanto Canarias como Baleares son las regiones que presentan un diferencial más alto entre la población de hecho y la población de derecho (9,9 y 5,2 por 100, respectivamente). Si bien la población de hecho sólo se conoce en los momentos censales, y en algunos casos se muestra como un indicador muy sensible con respecto a la época del año en que se mida, en el caso de Canarias se puede afirmar que este diferencial se mantiene bastante estable a lo largo de todo el año debido al efecto del turismo (2). Este incremento permanente de la población es soportado por 10 municipios, llegando en algunos casos, como el de Tías, al 206 por 100 (véase gráfico 2). Esto implica que los municipios turísticos han de prestar unos servicios que no están en consonancia con la población residente, como ocurre en la mayoría de los casos. Por tanto, las infraestructuras de transporte juegan aquí un papel esencial.

Los indicadores de dotación de infraestructura, como medida de las disparidades entre las regiones, son objeto de debate, puesto que no siempre reflejan la realidad existente en cada región. No obstante, si se interpretan con cautela, representan una primera aproximación para conocer las diferencias entre distintas áreas geográficas. La construcción de indicadores más o menos sofisticados está sujeta a la disponibilidad de información. En este trabajo se emplean, para la comparación entre las regiones, los indicadores utilizados en los documentos de la Comisión Europea (Commission, 1994a y b).

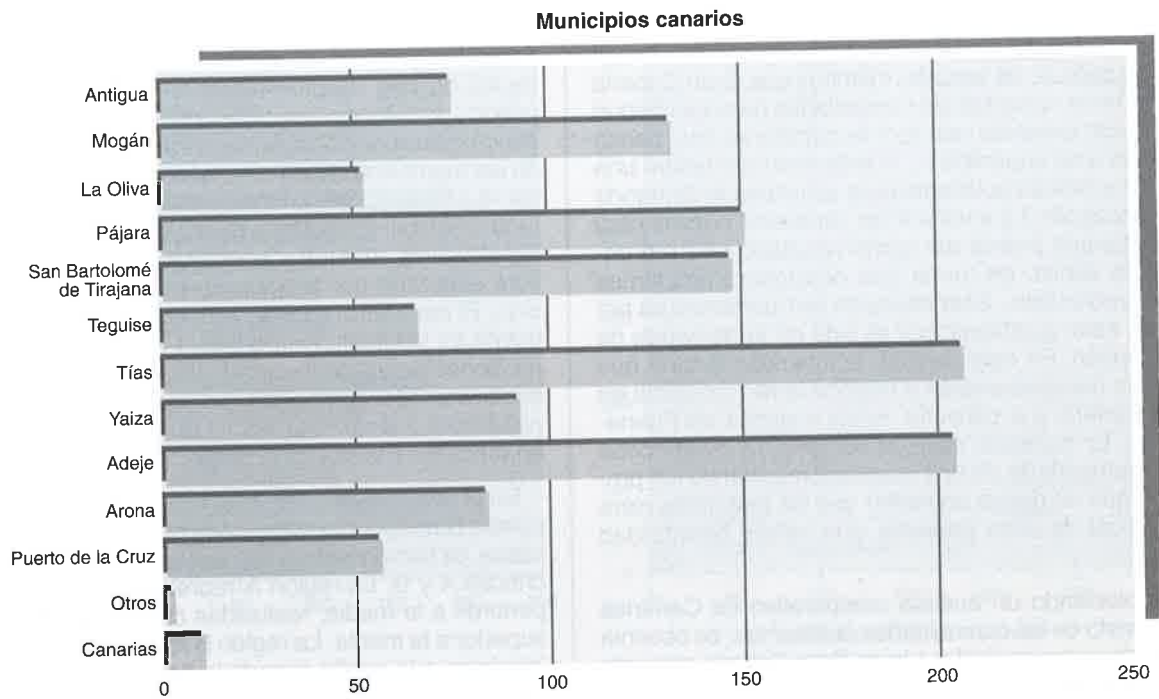
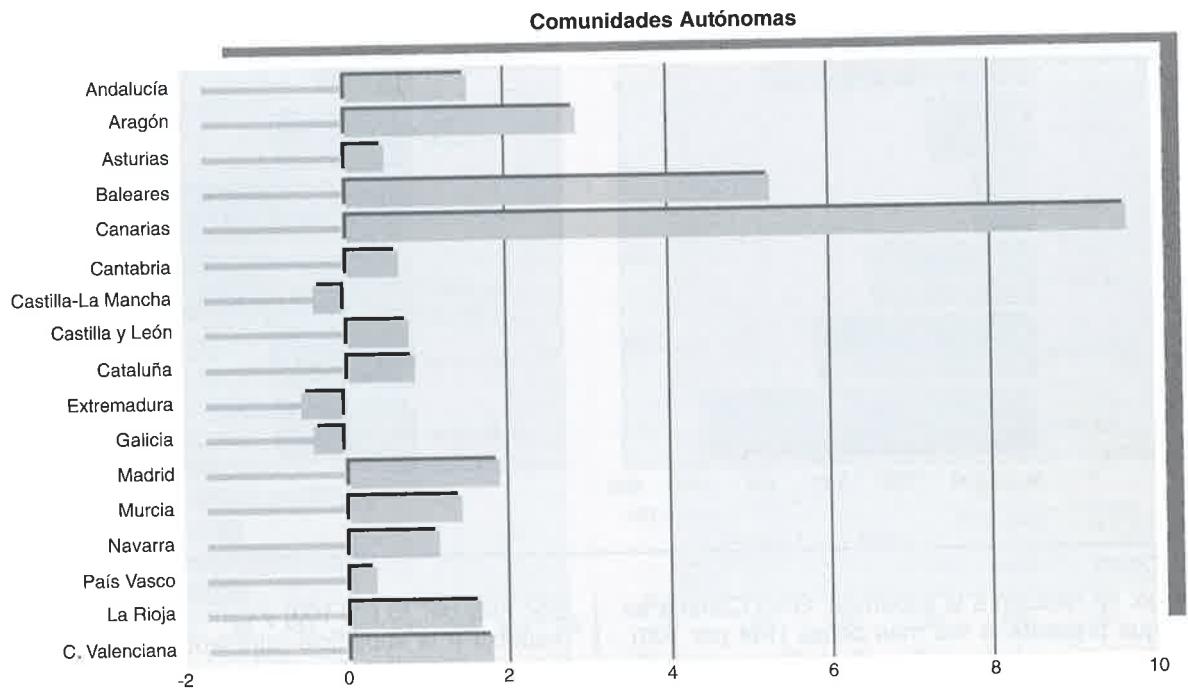
#### 1. La red de carreteras

La red de carreteras ocupa una posición predominante e indispensable dentro del sistema de transporte. En Canarias es especialmente importante, puesto que no existe otro tipo de infraestructura de red, lo que la diferencia de la mayor parte del territorio español, que generalmente posee infraestructura ferroviaria.

La red de carreteras en Canarias está constituida por 4.950 Km, de los cuales, 1.968 son competencia de la Comunidad Autónoma y el resto de los cabildos insulares. Por otra parte, 207 Km corresponden a carreteras de gran capacidad (autopistas, autovías y carreteras de doble calzada).

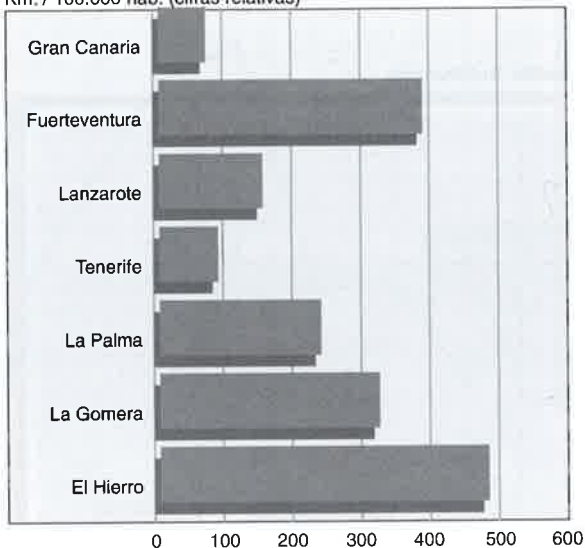
En el cuadro n.º 1, aparece desglosada, por islas, la red de carreteras de la Comunidad Autónoma, así como las carreteras de gran capacidad. En el gráfico 3, se puede apreciar que si se relativiza la longitud de carreteras respecto a la población, Gran Canaria es la isla que presenta una dotación peor, seguida por Tenerife, estando ambas por debajo de la media (68 y 85 por 100, respectivamente). Esto significa que la red existente no está satisfaciendo la demanda de la población. Sin

**GRAFICO 2**  
**COMPARACION ENTRE POBLACION DE HECHO Y POBLACION DE DERECHO**  
**(Porcentaje de variación)**

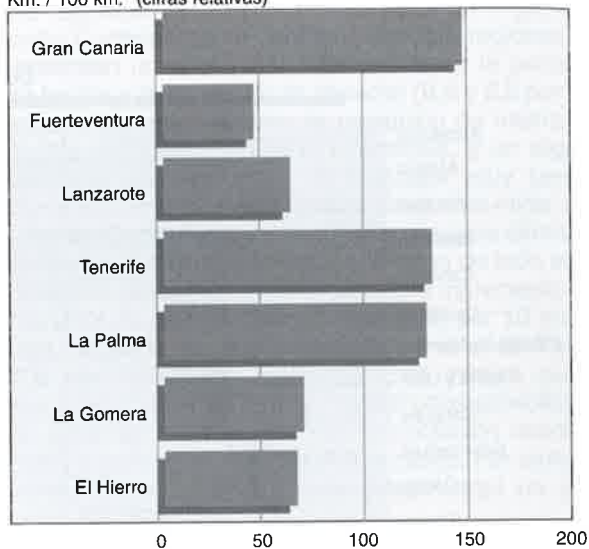


**GRAFICO 3**  
**RED DE CARRETERAS DE CANARIAS PERTENECIENTES A LA COMUNIDAD AUTONOMA**

Km. / 100.000 hab. (cifras relativas)



Km. / 100 km.<sup>2</sup> (cifras relativas)



embargo, en relación a la superficie, Gran Canaria es la isla que presenta la red más densa (144 por 100), estando en segundo lugar Tenerife (129 por 100). En este último caso, la isla peor dotada sería Fuerteventura, con un porcentaje ligeramente superior al 43 por 100; sin embargo, es la que muestra el mejor indicador respecto a la población (382 por 100).

La primera pregunta que se desprende de este análisis es ¿cuál de las dos islas, Gran Canaria o Fuerteventura, necesita una dotación mayor de carreteras? La respuesta no es sencilla, mientras que Gran Canaria parece tener cubiertas las necesidades de accesibilidad —es decir, presenta una red de carreteras muy densa respecto a su superficie—, Fuerteventura muestra una red de carreteras suficiente para satisfacer la demanda de la población. La inversión en carreteras nuevas para Gran Canaria podría dar como resultado una red demasiado densa, de forma que ocasionara problemas medioambientales. Esta inversión en Fuerteventura podría no estar justificada por el lado de la demanda de la población. En este sentido, la inversión tendría que conducir necesariamente a mejorar la red existente en Gran Canaria y a conectar zonas aisladas en Fuerteventura. En cualquier caso, la decisión de invertir debe de ir acompañada de una evaluación social de los proyectos que se desee acometer que dé respuesta clara sobre cuál de ellos presenta una mayor rentabilidad social.

Estableciendo un análisis comparativo de Canarias con el resto de las comunidades autónomas, se observa que la situación es similar a la de Gran Canaria respecto de las otras islas (véase cuadro n.º 2 y gráfico 4). Esto quiere decir que Canarias se encuentra entre las comunidades peor dotadas respecto a la población (con

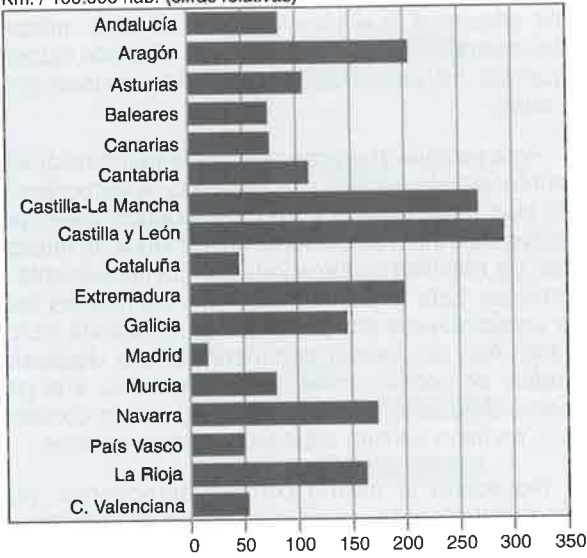
algo más del 75 por 100) y como la mejor dotada con respecto a la superficie (alrededor del 195 por 100). Esto significa que la red de carreteras en Canarias satisface las necesidades de accesibilidad, pero no las de la demanda de la población. Repitiéndose, por tanto, el argumento expuesto para el caso de Gran Canaria respecto a la prioridad de las inversiones.

Por otra parte, se han tratado de explicar las inversiones realizadas por kilómetros de red a partir de la dotación (respecto a la población y a la superficie) a través de una relación funcional del tipo  $y = a + bx$  (siendo  $y$  millones invertidos por kilómetro y  $x$  la longitud/población o longitud/superficie). Los resultados de las regresiones aparecen en el cuadro n.º 3. Se aprecia que cuando la variable independiente es la longitud/población, las estimaciones de los coeficientes son significativas, aunque sólo el 39 por 100 de la inversión está explicada por la dotación en relación a la población. El panorama cambia cuando la variable independiente es la longitud/superficie. En este caso, las estimaciones de los coeficientes no son significativas, y el coeficiente de correlación es próximo a cero. Estos resultados indican que las inversiones no se realizan en función de la dotación respecto a la superficie.

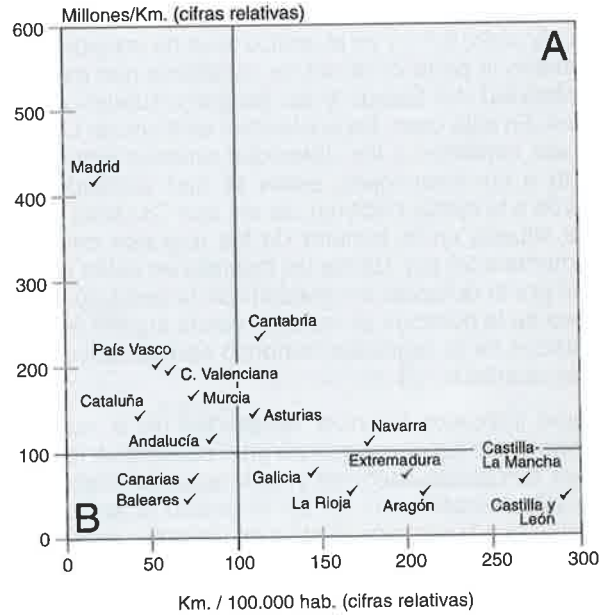
En el gráfico 4 aparecen representadas las nubes de puntos correspondientes a estas regresiones. En ambos casos, se han considerado sobre el gráfico dos regiones críticas A y B. La región A representa inversiones superiores a la media, realizadas cuando la dotación es superior a la media. La región B representa inversiones inferiores a la media cuando la dotación es inferior a la media. Lo deseable es que ningún punto de la nube caiga dentro de estas regiones, puesto que esto es síntoma de que no se ha realizado una política si-

GRAFICO 4  
RED NACIONAL DE CARRETERAS

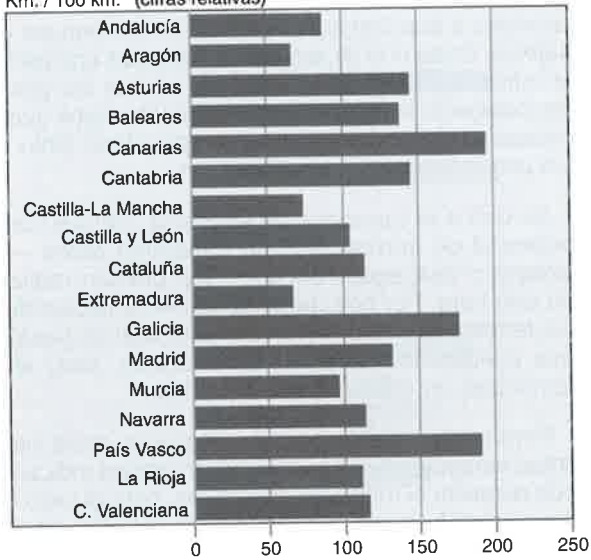
Km. / 100.000 hab. (cifras relativas)



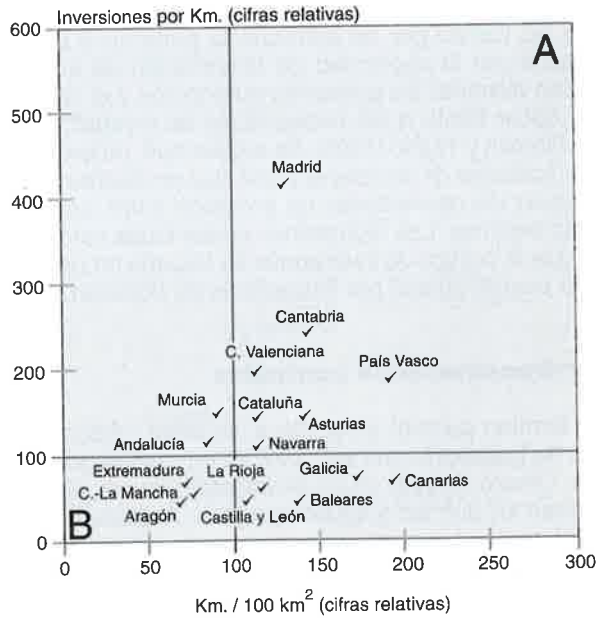
Dotación/Población  
Total red de carreteras(\*)



Km. / 100 km.<sup>2</sup> (cifras relativas)



Dotación/Superficie  
Total red de carreteras(\*)



(\*) Se incluyen carreteras de interés nacional, regional y de las diputaciones o cabildos.

guiendo el criterio de «a menor dotación inicial más inversión».

En el primero de los casos analizados, se puede observar que Canarias y Baleares caen dentro de la región B, lo cual indica que, siendo éstas de las comunidades peor dotadas en relación con la población, se ha invertido por debajo de la media. En el segundo caso, la mayoría de las comunidades autónomas caen dentro de las regiones críticas A y B, lo que parece confirmar los resultados obtenidos por la regresión.

En el cuadro n.º 4 y en el gráfico 5, se ha considerado solamente la parte de la red de carreteras que es responsabilidad del Estado y de las comunidades autónomas. En este caso, las posiciones relativas de Canarias son similares a las obtenidas anteriormente. En cuanto a las inversiones, éstas se han realizado de acuerdo a la media nacional, de ahí que Canarias aparezca situada en la frontera de las regiones críticas. Solamente el 20 por 100 de las inversiones están explicadas por la dotación en relación con la población. En el caso de la dotación en relación con la superficie, los resultados de la regresión tampoco son concluyentes (véase cuadro n.º 3).

Como indicador del nivel de calidad de la red, se han analizado las carreteras de gran capacidad, lo que incluye autopistas, autovías y carreteras de doble calzada (véase cuadro n.º 5). En el gráfico 6, se puede observar que la posición relativa de Canarias mejora al considerar el indicador de población, aunque su dotación sigue estando por debajo de la media. Con respecto a la superficie, Canarias ocupa el cuarto lugar, detrás de Madrid, Cataluña y Valencia.

En definitiva, existen diferencias importantes en las dotaciones de carreteras entre las distintas comunidades con base tanto en los indicadores respecto a superficie como a población. Estas diferencias son el resultado de las políticas de inversión realizadas a lo largo del tiempo por las autoridades públicas, y están limitadas por la capacidad de financiación de la que pueden disponer los gobiernos autónomos y el central para hacer frente a las necesidades de inversión. En Rus, Román y Trujillo (1995), se sugiere que, en general, los indicadores de carreteras presentan problemas para averiguar las necesidades de inversión entre las diferentes regiones. Las regresiones presentadas demuestran que la política de inversiones en España no parece haber estado guiada por indicadores de dotación.

## 2. Infraestructuras puntuales

El término puntual se aplica a aquellas infraestructuras de transporte que se localizan en puntos particulares. Dentro de este grupo de infraestructuras, se encuentran los puertos y los aeropuertos. A diferencia de las infraestructuras de red, el área de influencia de estas infraestructuras puede extenderse más allá de los límites de la región donde están ubicadas; por lo tanto, carece de sentido establecer un análisis comparativo desde el punto de vista regional, pasando a tomar mayor protagonismo la comparación desde una perspectiva individual.

El papel de las infraestructuras puntuales es especialmente importante en el caso de las economías insulares. La mayoría de las islas europeas tienen en común una fuerte dependencia de las importaciones y la necesidad del transporte aéreo para la movilidad de personas, y del marítimo para el abastecimiento de mercancías. En el caso concreto de Canarias, los puertos y aeropuertos son elementos clave para su economía, fundamentada en la actividad turística. El 90 por 100 de las mercancías que entran y salen de Canarias pasan por sus puertos, y prácticamente la totalidad de los pasajeros que transitan por las islas utilizan los aeropuertos. Esto da una idea de la situación estratégica que las infraestructuras puntuales ocupan en Canarias.

Para establecer comparaciones entre infraestructuras puntuales, se precisa un cierto grado de homogeneidad. Si bien tanto puertos como aeropuertos desempeñan el papel de intercambiadores entre modos de transporte, por vía marítima se transportan fundamentalmente mercancías. Este fenómeno hace que los puertos tiendan a especializarse en función de la mercancía transportada. Así, se pueden encontrar puertos dedicados al tráfico de contenedores, como Algeciras; a la pesca, como Vigo, o a graneles, como Bilbao; en consecuencia, no tiene sentido establecer comparaciones.

No ocurre lo mismo con los aeropuertos, puesto que el transporte aéreo está dedicado, fundamentalmente, al transporte de pasajeros. En este caso, sí es factible comparar unos aeropuertos con otros; razón por la cual en este epígrafe se realiza un análisis comparativo entre la dotación de infraestructura de los aeropuertos canarios y la del resto de aeropuertos españoles.

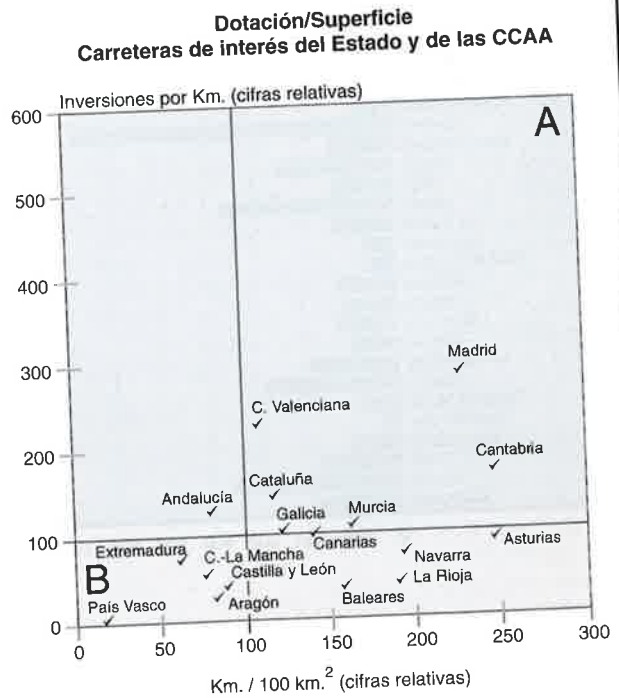
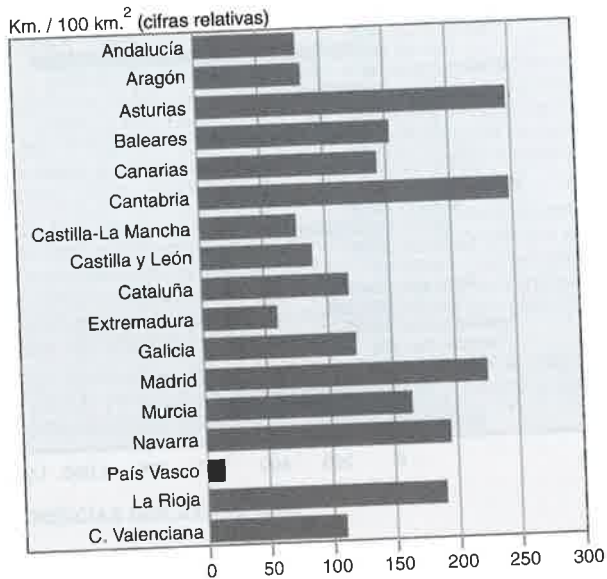
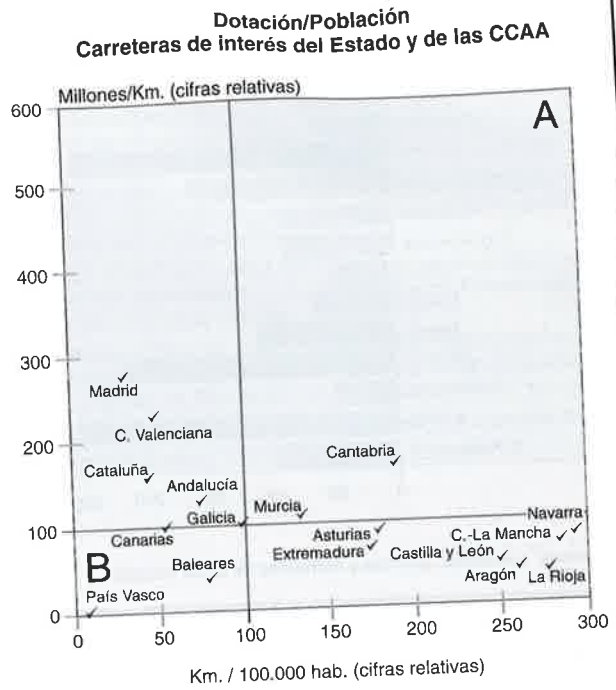
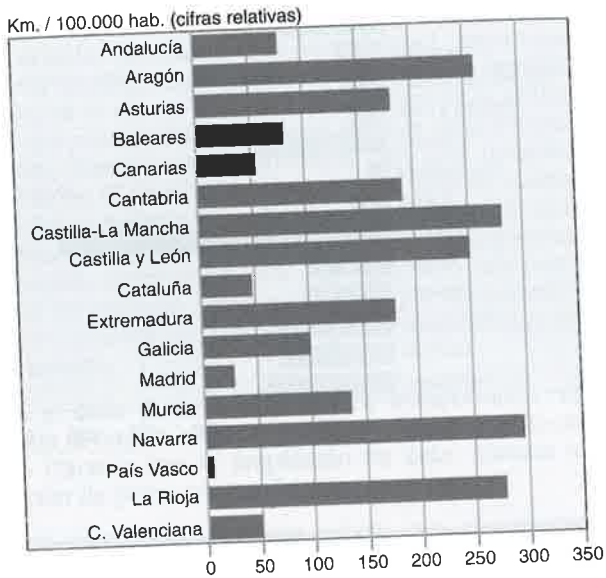
Los indicadores más utilizados para medir la dotación de infraestructura aeroportuaria son indicadores de capacidad (Cranfield, 1993a y b). El aeropuerto presta servicios a dos clientes diferenciados: aeronaves y pasajeros. Cada uno de estos clientes utiliza una parte de la infraestructura. Las aeronaves utilizan las pistas y los pasajeros las terminales. Este hecho hace que sea necesario definir indicadores de capacidad tanto para las pistas como para las terminales.

Se define la capacidad de las pistas como el número potencial de movimientos de transporte aéreo —aterrizajes o despegues (ATM)— que pueden realizarse en una hora. Por otra parte, se define la capacidad de las terminales como el número potencial de pasajeros que pueden ser atendidos en una hora, tanto en las terminales de entrada como de salida.

Para poder establecer comparaciones entre los distintos aeropuertos, es preciso relativizar los indicadores con respecto al tráfico de aeronaves, para el caso de la capacidad de pistas, y con respecto al tráfico de pasajeros en un año (3), cuando se trata de la capacidad de las terminales (4). Es habitual que, para relativizar este último indicador, se utilice la población de derecho en lugar del número de pasajeros. Esta práctica da como resultado la penalización de las regiones que se caracterizan por una elevada población de hecho, ya

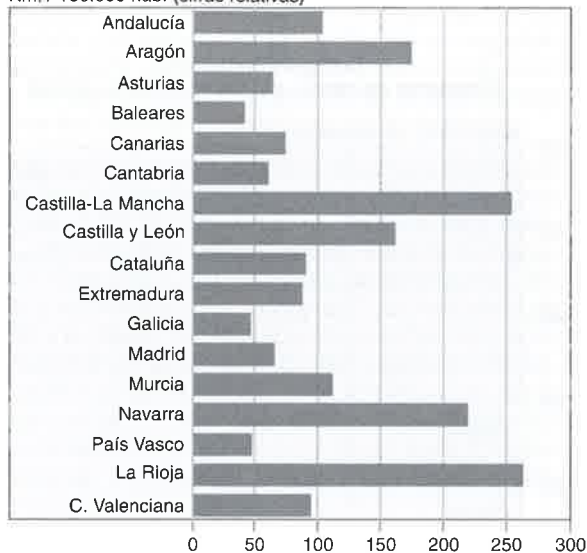


**GRAFICO 5**  
**RED DE CARRETERAS DEL ESTADO Y DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS**

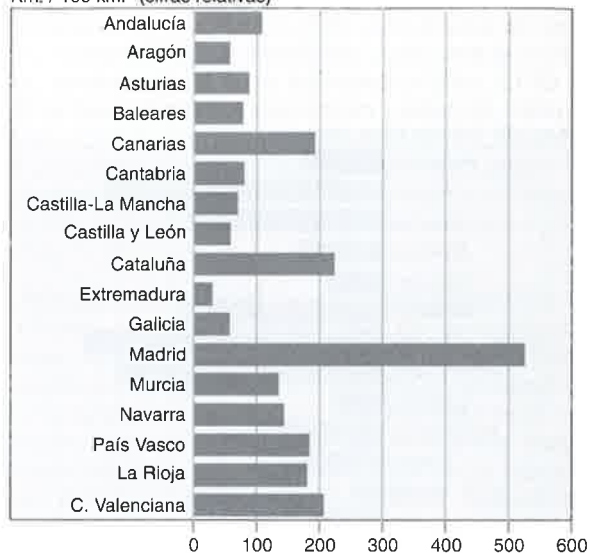


**GRAFICO 6**  
**RED DE CARRETERAS DE GRAN CAPACIDAD**

Km. / 100.000 hab. (cifras relativas)



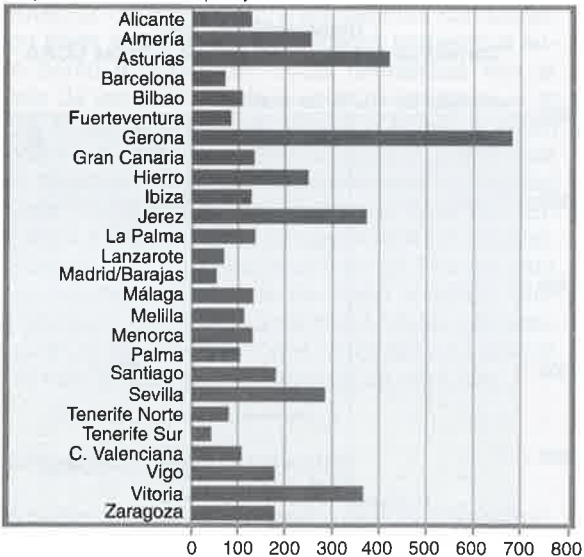
Km. / 100 km.<sup>2</sup> (cifras relativas)



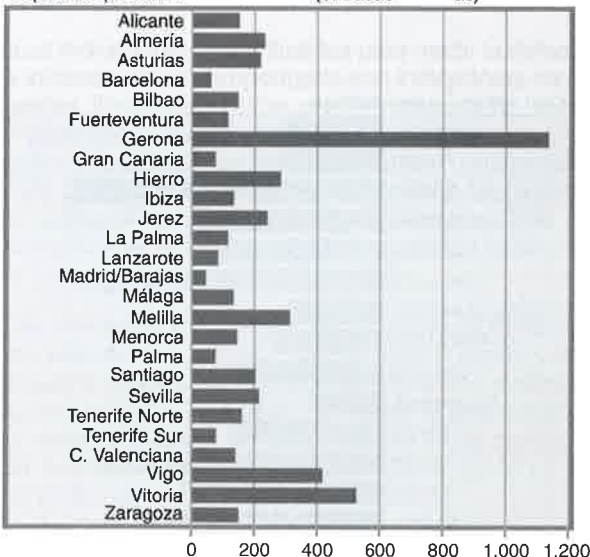
Incluye: autopistas, autovías y carreteras de doble calzada.

**GRAFICO 7**  
**INFRAESTRUCTURA AEROPORTUARIA EN LOS PRINCIPALES AEROPUERTOS**

Capacidad terminal/nº. pasajeros año



Capacidad pistas/nº. aeronaves año (entradas + salidas)



que no se refleja el grado real de utilización de sus aeropuertos.

En el cuadro n.º 6, se construyen los indicadores mencionados para los distintos aeropuertos españoles.

En el gráfico 7, se aprecia que los únicos aeropuertos canarios que tienen una dotación de infraestructura de terminales superior a la media son: El Hierro y Gran Canaria, siendo los peor dotados Tenerife Sur y Lanzarote.

En cuanto a la dotación de las pistas, El Hierro y Tenerife Norte ocupan el primer lugar dentro de los aeropuertos canarios, mientras que los peor dotados son Gran Canaria y Tenerife Sur.

#### IV. CONCLUSIONES

La primera lectura que se desprende de este análisis, basado en la comparación de indicadores de dotación, es que la red de carreteras de Canarias satisface ampliamente las necesidades de accesibilidad, puesto que esta comunidad posee una de las redes más densas. No ocurre lo mismo con las necesidades de la población, que representa la demanda efectiva de la infraestructura, donde nos encontramos con una dotación insuficiente. El panorama empeora si se tiene en cuenta la realidad demográfica de algunos municipios, que aglutinan una población flotante de 170.000 personas de manera permanente. Por otro lado, sólo una parte de las inversiones están explicadas por la dotación, siendo Canarias una de las regiones penalizadas en este sentido.

En el caso de la infraestructura aeroportuaria, se aprecia la mejora experimentada por el aeropuerto de Gran Canaria tras la ampliación de éste, aunque la dotación de pistas es insuficiente.

Todo este análisis parece indicar que el esfuerzo inversor ha de dirigirse hacia una mejora de la calidad de la red existente que permita satisfacer las necesidades de la demanda. En esta etapa, la metodología económica se sitúa en el ámbito de la evaluación social de los proyectos de inversión.

#### NOTAS

(1) Con niveles de inversión superiores a la media europea desde 1988 (MOPT, 1993).

(2) En períodos no censales, se puede obtener una estimación de la población de hecho a partir de las estadísticas de turismo. La estimación realizada con datos del año 1993 establece que diariamente pernoctan en Canarias aproximadamente 170.000 personas no residentes, lo que supone un incremento del 10 por 100 sobre la población de derecho (ISTAC, 1993).

(3) En RUS, ROMÁN Y TRUJILLO (1995), se demuestra que si se relativiza la capacidad expresada, por ejemplo, en pasajero/hora con el tráfico expresado en pasajero/hora, la posición relativa de un aeropuerto puede cambiar debido a que no todos los aeropuertos permanecen abiertos el mismo número de horas; por esta razón, es más correcto relativizar con respecto a la demanda anual.

(4) En aeropuertos ubicados en centros no turísticos, el tráfico está explicado por la población de derecho, pero esto no ocurre en los aeropuertos turísticos, que soportan un tráfico superior.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASCHAUER, D. A. (1989), «Is public expenditure productive?», *Journal of Monetary Economics*, n.º 23, págs. 177-200.
- BIEHL, D. (1986) «The contribution of infrastructure to regional development», *Documento de trabajo*, Comisión de the European Communities, Bruselas.
- (1988), «Las infraestructuras y el desarrollo regional», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 35, págs. 293-310.

- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1994a), «Quid-consult indicators», *Working Paper of the Commission's Services*, Bruselas.
- (1994b), «Statistical indicators for structural interventions in Objective 1 regions», *Working Paper of the Commission's Services*, Bruselas.
- CRANFIELD, DEPARTMENT OF AIR TRANSPORT (1993a), «Recommended indicators and spreadsheet layout», *Documento de Trabajo*, Cranfield.
- (1993b), «Airport infrastructure indicators», *Documento de trabajo*, Cranfield.
- ISTAC (1993), *Anuario de Estadísticas de Canarias 1993*, Consejería de Economía y Hacienda, Gobierno de Canarias.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS Y TRANSPORTES (MOPT) (1993), *Plan Director de Infraestructuras 1993-2007*, Secretaría General de Planificación y Concentración Territorial.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE (MOPTMA) (1993), *Los transportes y las comunicaciones. Informe anual 1993*, Instituto de Estudios del Transporte.
- MUNNELL, A. H. (1992), «How does public infrastructure affect regional economic performance?», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 6, n.º 4, págs. 189-198.
- RUS, ROMÁN Y TRUJILLO (1995), «Significación de los indicadores de dotación de infraestructuras de transporte y convergencia real», *Documentos de Trabajo*, n.º 111, Fundación FIES.
- STERN, N. (1991), «The determinants of growth», *The Economic Journal*, número 101, págs. 122-133.

**CUADRO N.º 1**  
**RED DE CARRETERAS DE CANARIAS**

|   | LONGITUD (Km) | LONGITUD DE CARRETERAS<br>EN RELACIÓN A LA POBLACIÓN |                               | LONGITUD DE CARRETERAS<br>EN RELACIÓN A LA SUPERFICIE |                               |
|---|---------------|--|-------------------------------|---|-------------------------------|
|   |               | Km por<br>100.000 habitantes                         | Porcentaje (1)<br>Total = 100 | Km por<br>100 Km²                                     | Porcentaje (2)<br>Total = 100 |
|   |               |  |                               |   |                               |
| <b>RED DE CARRETERAS DE CANARIAS (*)</b>                    |               |  |                               |   |                               |
| Gran Canaria .....  | 595           | 85,35  | 68,05                         | 38,15   | 144,34                        |
| Fuerteventura .....   | 192           | 479,14   | 382,00                        | 11,54   | 43,67                         |
| Lanzarote .....   | 137           | 188,43   | 150,22                        | 16,20   | 61,31                         |
| Tenerife .....  | 696           | 106,42   | 84,84                         | 34,22   | 129,49                        |
| La Palma .....  | 237           | 292,78   | 233,42                        | 33,46   | 126,60                        |
| La Gomera .....   | 66            | 398,50   | 317,71                        | 17,81   | 67,39                         |
| El Hierro .....   | 46            | 597,82   | 476,61                        | 16,91   | 64,00                         |
| <b>TOTAL .....</b>  | <b>1.968</b>  | <b>125,43</b>  | <b>100,00</b>                 | <b>26,43</b>  | <b>100,00</b>                 |
| <b>RED DE CARRETERAS DE GRAN CAPACIDAD DE CANARIAS (**)</b> |               |  |                               |   |                               |
| Gran Canaria .....  | 88            | 12,55  | 86,36                         | 5,61  | 120,34                        |
| Lanzarote .....   | 7             | 10,27  | 70,68                         | 0,88  | 18,95                         |
| Tenerife .....  | 112           | 17,12  | 117,80                        | 5,51  | 118,11                        |
| <b>TOTAL .....</b>  | <b>207</b>    | <b>14,54</b>   | <b>100,00</b>                 | <b>4,66</b>   | <b>100,00</b>                 |

(\*) Dependientes de la Comunidad Autónoma.

(\*\*) Incluye: Autopistas, autovías y carreteras de doble calzada.

**CUADRO N.º 2**  
**RED NACIONAL DE CARRETERAS**

| COMUNIDAD AUTÓNOMA       | RED DE CARRETERAS TOTAL |  |                               |   |                               |   | INVERSIONES               |                              |   |
|--------------------------|-------------------------|--|-------------------------------|---|-------------------------------|---|---------------------------|------------------------------|---|
|                          | Longitud<br>Km          | Longitud de carreteras en<br>relación a la población |                               | Longitud de carreteras en<br>relación a la superficie |                               | Indicador<br>compuesto<br>carreteras<br>(1 + 2)/2 | Millones<br>de<br>pesetas | Millones<br>por<br>Km de red | Porcentaje<br>Total Na-<br>cional = 100 |
|                          |                         | Km por<br>100.000 hab.                               | Porcentaje (1)<br>Total = 100 | Km por<br>100 Km²                                     | Porcentaje (2)<br>Total = 100 |   |                           |                              |   |
| Andalucía .....          | 24.096                  | 351,26   | 84,28                         | 27,51   | 87,19                         | 85,74   | 125.975                   | 5,23                         | 114,81                                  |
| Aragón .....             | 10.051                  | 852,85   | 204,63                        | 21,06   | 66,76                         | 135,70  | 20.808                    | 2,07                         | 45,57                                   |
| Asturias .....           | 4.845                   | 444,05   | 106,54                        | 45,69   | 144,83                        | 125,69  | 31.116                    | 6,42                         | 141,04                                  |
| Baleares .....           | 2.175                   | 309,49   | 74,26                         | 43,57   | 138,11                        | 106,18  | 4.096                     | 1,88                         | 41,36                                   |
| Canarias .....           | 4.590                   | 315,14   | 75,61                         | 61,64   | 195,37                        | 135,49  | 14.646                    | 3,19                         | 70,08                                   |
| Cantabria .....          | 2.434                   | 464,83   | 111,53                        | 45,74   | 145,00                        | 128,26  | 26.930                    | 11,06                        | 242,98                                  |
| Castilla-La Mancha ..... | 18.471                  | 1.119,40   | 268,58                        | 23,25   | 73,68                         | 171,13  | 50.482                    | 2,73                         | 60,02                                   |
| Castilla y León .....    | 30.988                  | 1.221,20   | 293,01                        | 32,89   | 104,25                        | 198,63  | 64.128                    | 2,07                         | 45,45                                   |
| Cataluña .....           | 11.566                  | 194,06   | 46,56                         | 36,02   | 114,17                        | 80,36   | 75.361                    | 6,52                         | 143,09                                  |
| Extremadura .....        | 8.750                   | 832,94   | 199,85                        | 21,02   | 66,62                         | 133,24  | 25.855                    | 2,95                         | 64,89                                   |
| Galicia .....            | 16.469                  | 607,77   | 145,83                        | 55,69   | 176,52                        | 161,17  | 54.198                    | 3,29                         | 72,27                                   |
| Madrid .....             | 3.348                   | 69,09  | 16,58                         | 41,70   | 132,19                        | 74,39   | 64.810                    | 19,36                        | 425,12                                  |
| Murcia .....             | 3.450                   | 334,21   | 80,19                         | 30,49   | 96,66                         | 88,42   | 26.034                    | 7,55                         | 165,72                                  |
| Navarra .....            | 3.740                   | 724,34   | 173,80                        | 35,99   | 114,09                        | 143,94  | 19.048                    | 5,09                         | 111,85                                  |
| País Vasco .....         | 4.358                   | 208,18   | 49,95                         | 60,24   | 190,96                        | 120,45  | 40.395                    | 9,27                         | 203,56                                  |
| La Rioja .....           | 1.776                   | 678,81   | 162,87                        | 35,20   | 111,59                        | 137,23  | 4.250                     | 2,39                         | 52,55                                   |
| C. Valenciana .....      | 8.522                   | 222,44   | 53,37                         | 36,65   | 116,16                        | 84,77   | 78.733                    | 9,24                         | 202,90                                  |
| <b>TOTAL .....</b>       | <b>159.629</b>          | <b>416,78</b>  | <b>100,00</b>                 | <b>31,55</b>  | <b>100,00</b>                 | <b>100,00</b>                                     | <b>726.865</b>            | <b>4,55</b>                  | <b>100,00</b>                           |

**CUADRO N.º 3**  
**RESULTADOS DE LAS REGRESIONES**

VARIABLE DEPENDIENTE Y = INVERSIONES/KILOMETRO

VARIABLE INDEPENDIENTE X = LONGITUD/POBLACIÓN

|               | Red total |       | Red del Estado y CCAA |       |
|---------------|-----------|-------|-----------------------|-------|
|               | Constante | X     | Constante             | X     |
| Coefficientes | 227,69    | -0,78 | 149,02                | -0,32 |
| Est. (t)      | 2,86      | -3,13 | 2,25                  | -1,95 |
| R2            |           | 0,39  |                       | 0,20  |

VARIABLE INDEPENDIENTE X = LONGITUD/SUPERFICIE

|               | Red total |      | Red del Estado y CCAA |      |
|---------------|-----------|------|-----------------------|------|
|               | Constante | X    | Constante             | X    |
| Coefficientes | 56,8      | 0,59 | 42,4                  | 0,43 |
| Est. (t)      | 0,57      | 0,95 | 0,62                  | 1,72 |
| R2            |           | 0,05 |                       | 0,16 |

**CUADRO N.º 4**  
**RED DE CARRETERAS DEL ESTADO Y DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

| COMUNIDAD AUTÓNOMA       | RED DE CARRETERAS DE INTERÉS DEL ESTADO Y CCAA |  |                               |   |                               | INVERSIONES                                       |                           |                              |   |
|--------------------------|--|--|-------------------------------|---|-------------------------------|---|---------------------------|------------------------------|---|
|                          | Longitud<br>Km                                 | Longitud de carreteras en<br>relación a la población |                               | Longitud de carreteras en<br>relación a la superficie |                               | Indicador<br>compuesto<br>carreteras<br>(1 + 2)/2 | Millones<br>de<br>pesetas | Millones<br>por<br>Km de red | Porcentaje<br>Total Na-<br>cional = 100 |
|                          |  | Km por<br>100.000 hab.                               | Porcentaje (1)<br>Total = 100 | Km por<br>100 Km²                                     | Porcentaje (2)<br>Total = 100 |   |                           |                              |   |
| Andalucía .....          | 13.200   | 192,42   | 78,67                         | 15,07   | 81,39                         | 80,03   | 120.314                   | 9,11                         | 131,24                                  |
| Aragón .....             | 7.482  | 634,86   | 259,57                        | 15,68   | 84,69                         | 172,13  | 19.533                    | 2,61                         | 37,59                                   |
| Asturias .....           | 4.845  | 444,05   | 181,55                        | 45,69   | 246,79                        | 214,17  | 31.116                    | 6,42                         | 92,47                                   |
| Baleares .....           | 1.418  | 201,77   | 82,50                         | 28,41   | 153,43                        | 117,96  | 3.753                     | 2,65                         | 38,11                                   |
| Canarias .....           | 1.968  | 135,12   | 55,25                         | 26,43   | 142,74                        | 98,99   | 13.387                    | 6,80                         | 97,95                                   |
| Cantabria .....          | 2.434  | 464,83   | 190,05                        | 45,74   | 247,08                        | 218,57  | 26.930                    | 11,06                        | 159,31                                  |
| Castilla-La Mancha ..... | 11.340   | 687,24   | 280,99                        | 14,27   | 77,08                         | 179,04  | 46.890                    | 4,13                         | 59,54                                   |
| Castilla y León .....    | 15.560   | 613,20   | 250,72                        | 16,51   | 89,20                         | 169,96  | 54.723                    | 3,52                         | 50,64                                   |
| Cataluña .....           | 6.943  | 116,49   | 47,63                         | 21,62   | 116,78                        | 82,21   | 72.321                    | 10,42                        | 149,98                                  |
| Extremadura .....        | 4.622  | 439,99   | 179,89                        | 11,10   | 59,96                         | 119,93  | 23.523                    | 5,09                         | 73,28                                   |
| Galicia .....            | 6.649  | 245,37   | 100,32                        | 22,48   | 121,44                        | 110,88  | 49.337                    | 7,42                         | 106,84                                  |
| Madrid .....             | 3.348  | 69,09  | 28,25                         | 41,70   | 225,26                        | 126,76  | 64.810                    | 19,36                        | 278,73                                  |
| Murcia .....             | 3.450  | 334,21   | 136,65                        | 30,49   | 164,71                        | 150,68  | 26.034                    | 7,55                         | 108,65                                  |
| Navarra .....            | 3.740  | 724,34   | 296,15                        | 35,99   | 194,41                        | 245,28  | 19.048                    | 5,09                         | 73,33                                   |
| País Vasco .....         | 188  | 8,98   | 3,67                          | 2,60  | 14,04                         | 8,85  | 8                         | 0,04                         | 0,61                                    |
| La Rioja .....           | 1.776  | 678,81   | 277,54                        | 35,20   | 190,15                        | 233,84  | 4.250                     | 2,39                         | 34,46                                   |
| C. Valenciana .....      | 4.714  | 123,04   | 50,31                         | 20,27   | 109,49                        | 79,90   | 74.612                    | 15,83                        | 227,90                                  |
| TOTAL .....              | 93.677   | 244,58   | 100,00                        | 18,51   | 100,00                        | 100,00  | 650.589                   | 6,95                         | 100,00                                  |

**CUADRO N.º 5**  
**RED DE CARRETERAS DE GRAN CAPACIDAD (\*)**

| COMUNIDAD AUTÓNOMA      | Longitud<br>Km | Longitud de carreteras en<br>relación a la población |                               | Longitud de carreteras en<br>relación a la superficie |                               | Indicador<br>compuesto<br>carreteras<br>(1 + 2)/2 |
|-------------------------|----------------|--|-------------------------------|---|-------------------------------|---|
|                         |                | Km por 100.000<br>habitantes                         | Porcentaje (1)<br>Total = 100 | Km por<br>100 Km²                                     | Porcentaje (2)<br>Total = 100 |   |
| Andalucía.....          | 1.332          | 19,42  | 103,74                        | 1,52  | 107,32                        | 105,53  |
| Aragón.....             | 385            | 32,67  | 174,53                        | 0,81  | 56,94                         | 115,74  |
| Asturias.....           | 132            | 12,10  | 64,63                         | 1,24  | 87,86                         | 76,25   |
| Baleares.....           | 55             | 7,83   | 41,81                         | 1,10  | 77,76                         | 59,79   |
| Canarias.....           | 203            | 13,94  | 74,46                         | 2,73  | 192,40                        | 133,43  |
| Cantabria.....          | 60             | 11,46  | 61,22                         | 1,13  | 79,59                         | 70,40   |
| Castilla-La Mancha..... | 785            | 47,57  | 254,16                        | 0,99  | 69,73                         | 161,95  |
| Castilla y León.....    | 769            | 30,31  | 161,91                        | 0,82  | 57,60                         | 109,76  |
| Cataluña.....           | 1.012          | 16,98  | 90,72                         | 3,15  | 222,43                        | 156,57  |
| Extremadura.....        | 173            | 16,47  | 87,98                         | 0,42  | 29,33                         | 58,66   |
| Galicia.....            | 238            | 8,78   | 46,92                         | 0,80  | 56,80                         | 51,86   |
| Madrid.....             | 599            | 12,36  | 66,04                         | 7,46  | 526,63                        | 296,33  |
| Murcia.....             | 216            | 20,92  | 111,79                        | 1,91  | 134,75                        | 123,27  |
| Navarra.....            | 212            | 41,06  | 219,36                        | 2,04  | 144,00                        | 181,68  |
| País Vasco.....         | 188            | 8,98   | 47,98                         | 2,60  | 183,43                        | 115,70  |
| La Rioja.....           | 129            | 49,31  | 263,42                        | 2,56  | 180,47                        | 221,95  |
| C. Valenciana.....      | 681            | 17,78  | 94,96                         | 2,93  | 206,69                        | 150,83  |
| <b>TOTAL.....</b>       | <b>7.169</b>   | <b>18,72</b>   | <b>100,00</b>                 | <b>1,42</b>   | <b>100,00</b>                 | <b>100,00</b>                                     |

(\*) Incluye: autopistas, autovías y carreteras de doble calzada.

**CUADRO N.º 6**  
**INFRAESTRUCTURA AEROPORTUARIA**

| PRINCIPALES AEROPUERTOS | TRÁFICO (*)        |                    | CAPACIDAD (*)          |            | DOTACIÓN    |               |              |               |
|-------------------------|--------------------|--------------------|------------------------|------------|-------------|---------------|--------------|---------------|
|                         | Pasajeros<br>Miles | Aeronaves<br>Miles | Terminales             | Pistas     | Terminales  |               | Pistas       |               |
|                         |                    |                    | Pasajeros/<br>hora(**) | ATM/hora   | (3)/(1)     | Porcentaje    | (4)/(2)      | Porcentaje    |
| (1)                     | (2)                | (3)                | (4)                    | (3)/(1)    | Porcentaje  | (4)/(2)       | Porcentaje   |               |
| Alicante.....           | 2.864              | 24,086             | 4.200                  | 18         | 1,47        | 128,01        | 0,747        | 152,30        |
| Almería.....            | 513                | 5,244              | 1.500                  | 6          | 2,92        | 255,23        | 1,144        | 233,18        |
| Asturias.....           | 456                | 5,588              | 2.200                  | 6          | 4,82        | 421,13        | 1,074        | 218,83        |
| Barcelona.....          | 9.654              | 133,542            | 7.800                  | 40         | 0,81        | 70,53         | 0,300        | 61,04         |
| Bilbao.....             | 1.292              | 16,523             | 1.600                  | 12         | 1,24        | 108,10        | 0,726        | 148,01        |
| Fuerteventura.....      | 1.773              | 17,552             | 1.700                  | 10         | 0,96        | 83,69         | 0,570        | 116,11        |
| Gerona.....             | 256                | 2,150              | 2.000                  | 12         | 7,81        | 681,94        | 5,581        | 1.137,49      |
| Gran Canaria.....       | 6.764              | 69,403             | 10.400                 | 26         | 1,54        | 134,21        | 0,375        | 76,35         |
| Hierro.....             | 105                | 2,146              | 300                    | 3          | 2,86        | 249,40        | 1,398        | 284,90        |
| Ibiza.....              | 2.735              | 24,135             | 4.000                  | 16         | 1,46        | 127,66        | 0,663        | 135,11        |
| Jerez.....              | 281                | 5,048              | 1.200                  | 6          | 4,27        | 372,76        | 1,189        | 242,23        |
| La Palma.....           | 643                | 10,582             | 1.000                  | 6          | 1,56        | 135,75        | 0,567        | 115,55        |
| Lanzarote.....          | 3.000              | 29,118             | 2.400                  | 12         | 0,80        | 69,83         | 0,412        | 83,99         |
| Madrid/Barajas.....     | 17.342             | 186,706            | 10.800                 | 41         | 0,62        | 54,36         | 0,220        | 44,75         |
| Málaga.....             | 4.869              | 45,277             | 7.400                  | 30         | 1,52        | 132,66        | 0,663        | 135,04        |
| Melilla.....            | 232                | 6,488              | 300                    | 10         | 1,29        | 112,87        | 1,541        | 314,12        |
| Menorca.....            | 1.725              | 16,835             | 2.600                  | 12         | 1,51        | 131,56        | 0,713        | 145,27        |
| Palma.....              | 12.429             | 92,679             | 15.000                 | 35         | 1,21        | 105,34        | 0,378        | 76,96         |
| Santiago.....           | 963                | 11,922             | 2.000                  | 12         | 2,08        | 181,28        | 1,007        | 205,13        |
| Sevilla.....            | 1.334              | 16,950             | 4.350                  | 18         | 3,26        | 284,64        | 1,062        | 216,42        |
| Tenerife Norte.....     | 1.405              | 25,274             | 1.300                  | 20         | 0,93        | 80,76         | 0,791        | 161,27        |
| Tenerife Sur.....       | 6.941              | 51,184             | 3.400                  | 20         | 0,49        | 42,76         | 0,391        | 79,63         |
| Valencia.....           | 1.578              | 23,111             | 1.950                  | 16         | 1,24        | 107,87        | 0,692        | 141,09        |
| Vigo.....               | 376                | 4,883              | 770                    | 10         | 2,05        | 178,76        | 2,048        | 417,37        |
| Vitoria.....            | 243                | 3,114              | 1.020                  | 8          | 4,20        | 366,40        | 2,569        | 523,57        |
| Zaragoza.....           | 218                | 8,078              | 450                    | 6          | 2,06        | 180,18        | 0,743        | 151,37        |
| <b>TOTAL.....</b>       | <b>79.991</b>      | <b>837,618</b>     | <b>91.640</b>          | <b>411</b> | <b>1,15</b> | <b>100,00</b> | <b>0,491</b> | <b>100,00</b> |

(\*) Datos de 1994.

(\*\*) Entradas + Salidas

# LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES: SITUACIÓN ACTUAL Y EFECTOS DE LA INTRODUCCIÓN DE LA COMPETENCIA

Ginés de Rus  
Francisco López del Pino

## I. INTRODUCCIÓN

La perifericidad de la economía canaria confiere a su sistema de transporte una importancia capital, que obliga a una atención especial por parte de los responsables de la inversión pública en infraestructuras y de los que configuran el marco de regulación en el que operan las empresas suministradoras de los servicios de transporte.

Los datos básicos sobre la geografía y demografía de Canarias nos aproximan a las características del sistema de transporte en el Archipiélago. Las Islas Canarias están situadas a una distancia de Madrid que oscila entre los 1.500 y los 1.900 km, y el puerto peninsular más cercano, en la bahía de Cádiz, se encuentra a una distancia media de 1.200 km. El Archipiélago está compuesto por siete islas que se extienden en un espacio de 500 km de Este a Oeste y de 200 km de Norte a Sur, con sólo un tercio de su superficie total (7.457 km<sup>2</sup>) situada a una altitud inferior a los 200 metros. La población se concentra en las dos islas mayores (Gran Canaria y Tenerife absorben el 85 por 100) y, dentro de estas islas, las conurbaciones de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife absorben más de la mitad de la población de la isla correspondiente.

La distancia del Archipiélago con respecto al continente europeo (con el que mantiene el grueso de sus relaciones comerciales) y el fraccionamiento en siete islas conceden al transporte aéreo y marítimo un papel primordial en el abastecimiento de cada una de ellas y en la accesibilidad y movilidad de sus habitantes. Para el transporte de viajeros, los servicios de transporte aéreo son hoy insustituibles en el tráfico con el exterior y en los interinsulares, aunque en estos últimos las embarcaciones rápidas (*jet-foil*) son, en algunas líneas, sustitutivos casi perfectos del avión.

El transporte de mercancías se realiza fundamentalmente por vía marítima. La ventaja del avión en ahorro de tiempo no se ve compensada en este tipo de tráfico, ya que el valor del tiempo de viaje es sensiblemente inferior al del transporte de viajeros. El menor coste medio de transporte de las mercancías por vía

marítima deja a esta modalidad la labor de canalizar las importaciones y exportaciones del Archipiélago, apoyándose en el transporte por carretera para la distribución de las cargas a sus destinos finales en el interior de cada una de las islas, aunque no hay que minimizar la importancia del avión, que, en el caso de mercancías de alto valor y en las que el tiempo de desplazamiento sí es una variable significativa, es el medio insustituible (por ejemplo, envío de flores al mercado europeo).

El transporte terrestre sufre en muchos casos la desventaja de la orografía montañosa de las Islas, que obliga a circular a velocidades medias bajas y, por tanto, a elevar los costes medios de desplazamiento. El carácter montañoso de algunas islas, junto con la dispersión de la población que reside en el interior, encarece la provisión de servicios públicos de transporte, que han de aumentar sus líneas y recorridos, con índices de ocupación muy bajos.

El territorio pequeño y fragmentado del Archipiélago multiplica las necesidades de infraestructura y servicios de transporte, al requerirse al menos un puerto y un aeropuerto por isla y una compleja red de servicios directos y conexiones que elevan el coste de los servicios, al dificultar el aprovechamiento de las economías de escala que se derivarían de la prestación de los mismos recursos en un territorio sin las discontinuidades geográficas del canario.

El argumento anterior no debe inducir a pensar que todas las líneas del Archipiélago son deficitarias ni que las infraestructuras portuarias y aeroportuarias estén subutilizadas. Por el contrario, muchas de las infraestructuras de las Islas generan beneficios superiores a sus costes de explotación, mantenimiento y amortización, y hay líneas marítimas y rutas aéreas muy atractivas para su explotación comercial, como ha puesto en evidencia la aparición de compañías privadas en competencia con las empresas públicas que explotaban dichos servicios en régimen de monopolio. Así, a pesar de la configuración geográfica que dificulta la existencia de un sistema de transporte con suficiente accesibilidad entre los puntos que queremos conectar a bajo coste,

existe también una densidad de población suficiente como para generar pasillos de tráfico que hagan pensar en algo más que en líneas de escaso tráfico que necesitan ser subvencionadas.

A pesar de la importancia del transporte marítimo y aéreo en las Islas, y aunque el Régimen Económico y Fiscal (REF) prohibía expresamente los monopolios, en la historia reciente siempre han existido monopolios y oligopolios en el transporte marítimo y aéreo. En este trabajo, se evidencia cómo la apertura a la competencia ha provocado importantes ventajas para los usuarios, tanto en reducciones de precios (en aéreo y marítimo) como en la mejora del servicio (sobre todo en marítimo). El transporte por carretera, en cambio, se ha mantenido al margen de la competencia en lo que se refiere a la modalidad regular, desarrollando su actividad en concesiones de una duración tan larga que, en la práctica, han ido perpetuando un esquema de monopolios zonales poco justificado desde un punto de vista económico. Esta protección, unida a la generalización del sistema de subvenciones mediante el sistema de contratos-programa, ha propiciado ineficiencias de gestión y el continuo crecimiento de los déficits de las empresas establecidas.

## **II. EL TRANSPORTE EN EL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FISCAL (REF)**

En el título I del REF, se indica que el transporte marítimo y aéreo debe operar en libertad, y que los monopolios en dichos servicios deben desaparecer. El gobierno canario opta porque la organización básica de los servicios de transporte fundamentales en Canarias se haga a través de los mecanismos de asignación que el mercado establece.

Al referirse a puertos y aeropuertos, se apuesta por una política tarifaria portuaria y aeroportuaria diferenciada y reducida con respecto a la nacional. Aunque las tarifas se establecen a escala nacional para todos los puertos, se exige que en Canarias haya más autonomía para poder reducir esas tarifas, teniendo en cuenta que los puertos insulares tienen un papel estratégico no comparable con los de la Península, donde si un puerto se encarece o pierde competitividad siempre puede ser sustituido.

En el título I del REF, también se expresa la oportunidad de aprovechar la operación de compañías extranjeras que toquen puertos o aeropuertos canarios. Canarias se beneficiaría de ser un punto atractivo de escala para los aviones que pasan por el Archipiélago, y de utilizar dichos vuelos para dar mayor accesibilidad al territorio insular con el resto del mundo. Lo mismo ocurre con el tráfico de paso de mercancías en el transporte marítimo.

El REF establece que hay que tener en cuenta las obligaciones de servicio público. Además de las líneas con la Península, y dentro de Canarias que tienen suficiente intensidad de tráfico para poder explotarlas en competencia, existen otras que no son comercialmente rentables. En este caso, el concepto de obligación de

servicio público es el argumento que garantiza dichos servicios; sin embargo, no hay por qué dejarlos en monopolio permanente, ya que esos servicios pueden ser sometidos a concurso y adjudicárselos a aquella empresa que menos subvención pida por un período de tiempo razonable. Se trataría, por tanto, de ligar la obligación de servicio público con la minimización de los costes, incluso en aquellas líneas de débil tráfico o muy periféricas que no tienen movimiento suficiente para garantizar la permanencia de varias empresas a un mismo tiempo.

No parece haber razón alguna para cuestionar la defensa de los descuentos a residentes por el sobre coste que la insularidad supone, y es defendible desde el punto de vista de la naturaleza de la movilidad que existe en Canarias en transporte aéreo con respecto a la Península. El REF incluye también la doble insularidad. Si hay vuelos que requieren transbordo desde alguna isla periférica, se propone que el precio sea igual al del vuelo directo desde dicha isla; se trata de garantizar que la doble insularidad no dañe a los residentes de las islas periféricas. En lo que se refiere a la compensación al transporte de mercancías, hay que recordar que se trata de unas compensaciones establecidas en los Presupuestos Generales del Estado para que cueste más barata la importación o la exportación de productos. Se ha argumentado que su efecto sobre los precios finales es, como mínimo, discutible.

Finalmente, existe un pronunciamiento en el proyecto de REF sobre la consideración del transporte terrestre como servicio público esencial, lo que se traduce en una mayor financiación del Estado. Es oportuno recordar en este contexto que, aunque el aumento de los recursos permite mejorar y ampliar la cobertura de los servicios, hay un riesgo de afianzar el esquema ineficiente de organización actual de los servicios de transporte regular, basado en monopolios legales que impiden absolutamente la entrada de nuevos operadores.

En términos generales, se puede afirmar que en Canarias hay que hacer un esfuerzo por combinar inteligentemente las ventajas que tiene la libertad de mercado con una regulación mínima que garantice que, en aquellas áreas donde la explotación comercial no es rentable, la movilidad básica de los ciudadanos esté cubierta. Para esto, existen formas de organización o mecanismos de regulación y experiencia internacional suficientemente amplios, que contrastan con la permanencia en el tiempo de estructuras de funcionamiento que no benefician el interés general de los consumidores.

## **III. TRANSPORTE PÚBLICO URBANO E INTERURBANO REGULAR DE VIAJEROS POR CARRETERA**

Los servicios de transporte público urbano e interurbano (básicamente de cercanías) en Canarias se desenvuelven en un marco estrechamente regulado, mediante empresas públicas o privadas con plazos concesionales lo suficientemente largos como para con-



**CUADRO N.º 1**  
**DATOS DE EXPLOTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE TRANSPORTE REGULAR DE VIAJEROS POR CARRETERA. AÑO 1993**

|   | Guaguas municipales<br>(Transporte urbano<br>de Las Palmas) | Utinsa<br>(Transporte<br>interurbano. Norte<br>de Gran Canaria) | Salcai (Transporte<br>interurbano. Sur<br>de Gran Canaria) | Titsa                            |                         |
|---|---|---|--|----------------------------------|-------------------------|
|   |   |   |  | Urbano Santa Cruz<br>de Tenerife | Interurbano<br>Tenerife |
| Ingresos por viajeros (millones) .....  | 2.380   | 1.152   | 2.604  | 659                              | 4.101                   |
| Costes totales (millones) .....         | 4.049   | 1.637   | 2.982  | 1.179                            | 4.840                   |
| Trabajadores (31-XII-1993) .....        | 741   | 305   | 434  | 195                              | 901                     |
| Autobuses (31-XII-1993) .....           | 211   | 101   | 178  | 73                               | 307                     |
| Vehículo-km (miles) .....               | 10.482  | 6.337   | 16.347   | 3.350                            | 21.768                  |
| Viajeros transportados (miles) .....    | 47.955  | 10.488  | 18.369   | 10.694                           | 33.080                  |
| Viajeros-km (miles) (2) .....           | 191.820   | 130.879   | 353.343  | 42.777                           | 425.100                 |
| Velocidad comercial (km por hora) ..... | 13,63 (1)   | 20,98   | 29,50  | 14,43                            | 20,77                   |
| Ingresos por viajeros/costes .....      | 0,59  | 0,70  | 0,87   | 0,56                             | 0,85                    |
| Ingresos por viajeros/km .....          | 227   | 181   | 159  | 197                              | 188                     |
| Costes/km .....                         | 386   | 258   | 182  | 352                              | 222                     |
| Viajeros/Km. ....                       | 4,57  | 1,65  | 1,12   | 3,19                             | 1,52                    |
| Trabajadores/autobuses .....            | 3,51  | 3,02  | 2,44   | 2,67                             | 2,93                    |

(1) Dato del año 1992.

(2) Se ha supuesto un trayecto medio por viajero de 4 km en el ámbito urbano.

Fuente: Información facilitada por las propias empresas y Dirección General de Transportes Terrestres del Gobierno de Canarias.

vertirlas en monopolios en sus respectivas zonas. El grado de concentración de la oferta es muy elevado.

Al tratarse de concesiones que no operan en competencia, cada empresa constituye virtualmente un monopolio; consiguientemente, estas empresas pueden ejercer un grado de presión considerable frente a la Administración. Este grupo de empresas, que constituye el 95 por 100 de la oferta de transporte público regular, presenta diferencias importantes en sus resultados financieros que se explican principalmente por diferencias en las condiciones de explotación (véase De Rus, 1986). Las cifras del cuadro n.º 1 muestran el *hándicap* que supone operar en medios urbanos debido a la baja velocidad de circulación y, por tanto, al mayor coste medio por kilómetro en comparación a las compañías interurbanas. Por el contrario, las urbanas tienen un mayor ingreso medio por kilómetro recorrido que las interurbanas, dado el mayor índice de ocupación (viajeros/km) que suele darse en el medio urbano.

Sin pretender realizar una valoración de la productividad y el grado de eficiencia con que estas empresas operan, pueden hacerse algunas consideraciones:

1) Todas las empresas recurren a fondos públicos para conseguir su equilibrio financiero, ya que la *ratio* de cobertura de los costes con ingresos propios (por viajeros) oscila aproximadamente entre el 57 por 100 en el ámbito urbano y el 80 por 100 del interurbano. El sistema de subvención más generalizado adopta la forma de contratos-programa, que planifica para varios años las necesidades de inversión de cada empresa. Sin embargo, existen fuertes críticas a la elaboración de los contratos-programa, ya que es un sistema que carece de incentivos a la efectiva reducción de costes, así como de instrumentos que garanticen que las subvenciones se destinan a mejorar la calidad de los servicios de transporte público o a la reducción de los precios. Por otro lado, como en cada una de las empresas existen líneas y servicios rentables a los que se

les aplica la misma tarifa que a los deficitarios, se puede afirmar que la subvención cruzada está generalizada en el transporte público de viajeros.

2) La remuneración media de los trabajadores en el transporte regular suele ser más alta que en el discrecional, dada la mayor presión competitiva sobre los costes en este último. Teniendo en cuenta que las condiciones extrasalariales en los convenios colectivos son más favorables en el sector regular, y que los costes salariales suponen en torno al 70 por 100 de los totales en estas empresas, se puede afirmar que los resultados financieros se podrían mejorar sin aumentar las subvenciones, elevar los precios o reducir el nivel de servicio.

El comportamiento de la demanda muestra diferentes modelos de comportamiento. En el caso de la empresa Salcai, existe una estrecha correlación entre el número de turistas en Gran Canaria y los viajeros transportados. Utinsa, cuya zona concesional no es en absoluto turística, tiene una demanda que sigue el mismo comportamiento que en las zonas urbanas, donde puede afirmarse que el transporte público no acaba de dar respuesta a las demandas de los usuarios.

El esquema básico de organización del transporte público urbano e interurbano de viajeros en las Islas no parece verse afectado en sus líneas fundamentales por la Ley de Transportes Terrestres (LOTT), en la que se regula el transporte público por primera vez desde 1947. En un régimen de monopolio como el presente, con una duración de las concesiones entre 8 y 20 años, y con carencia de mecanismos efectivos de control del gasto por parte de la Administración, es difícil cumplir con uno de los principios generales enunciados en la LOTT, que establece que, para la organización y funcionamiento del sistema de transporte, hay que satisfacer las necesidades de los usuarios con el máximo grado de eficacia y el mínimo coste social.

El marco regulador actual del transporte público urbano y regular interurbano presenta, por tanto, serias limitaciones. En primer lugar, reduce la competencia potencial, tanto en el mercado (empresa pública o concesionaria privada como único oferente) como por el mercado, al dar a las autoridades locales la posibilidad de introducir plazos concesionales lo suficientemente prolongados como para anular la presión competitiva de aquellos operadores dispuestos a entrar en el mercado sustituyendo a los concesionarios ineficientes. En segundo lugar, propicia el desequilibrio entre precio y calidad de servicio, al no establecer mecanismos que permitan atender la demanda eficientemente. En la actualidad, no existen incentivos suficientes que garanticen la minimización de los costes y la fijación de una estructura de servicios acorde con las preferencias de los usuarios.

El proceso de toma de decisiones en las empresas municipales de transporte recorta seriamente las posibilidades de actuación de los gerentes, en lo que se refiere a decisiones que afectan a las condiciones laborales de prestación del servicio, o al esquema de remuneración de la fuerza de trabajo. Por otra parte, las empresas privadas (o las dirigidas por los propios empleados) mejor organizadas relajan su proceso productivo cuando, mediante negociación con el organismo público correspondiente, pueden obtener financiación tanto para la cobertura del déficit imputable a las condiciones de servicio público impuestas por el regulador como para el originado por una productividad y remuneración de los *inputs* impensable en un mercado competitivo, como en el caso del transporte discrecional.

Por tanto, sigue existiendo una inadecuación importante de la oferta y la demanda porque toda la organización del transporte terrestre se ha basado más en la consideración de los concesionarios y de los trabajadores asociados en sindicatos que en el interés de los consumidores. El caso de Tenerife es diferente al resto de las islas, al ser Titsa concesionaria de transporte urbano e interurbano, pero en el caso de Gran Canaria, por ejemplo, la isla está parcelada en varias concesionarias que impiden que el trazado de las líneas responda a los orígenes y destinos que desean los usuarios, existiendo la obligación de transbordos.

La experiencia internacional, al introducir competencia en las líneas regulares de transporte por carretera, no ha producido resultados lo suficientemente positivos como para ir en dicha dirección, por lo que, en las condiciones actuales, es preferible generalizar el sistema de concesión, reduciendo sus plazos e incluso su cobertura, e introducir mecanismos de actuación y control públicos más eficaces.

#### **IV. LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO**

La industria del transporte marítimo está integrada por un conjunto de mercados en los que los operadores se han especializado en diferentes productos y servicios. La línea divisoria más nítida es la que diferencia los

servicios *tramp* (o en régimen de fletamiento) y las líneas regulares. Aunque esta distribución delimita dos tipos de actividades de transporte perfectamente diferenciadas, la estructura de la industria requiere considerar las interrelaciones que se establecen a través, por ejemplo, de la competencia por determinados productos, en la que algunos buques pueden ser utilizados en una u otra modalidad, permitiendo ajustar la capacidad a corto plazo.

El mercado de los servicios de transporte marítimo en régimen *tramp* es competitivo, y aunque no hay libertad total de entrada, ha existido una gran rivalidad entre las empresas que operan en esta modalidad, lo que ha permitido la existencia de fletes ajustados a los costes del servicio. El transporte en régimen de fletamiento (*tramp*) no está sujeto a horario e itinerario prefijados; las condiciones del servicio se fijan en el contrato acordado entre naviero y fletador; contratos que presentan diferentes modalidades: alquiler en casco desnudo (sin tripulación), alquiler del buque con tripulación, por un viaje, etcétera.

En las líneas de transporte marítimo regular, en cambio, la competencia ha estado tradicionalmente amortiguada debido a la existencia de oligopolios cooperativos conocidos como conferencias marítimas, en donde se acordaban los precios y se establecían los niveles de servicio. A las conferencias marítimas se les ha acusado de ejercer poder de mercado. La defensa de este modo de organización de la oferta se apoyaba en la estabilidad del mercado, que garantiza la continuidad del servicio y el crecimiento moderado de los fletes.

Cuatro reglamentos de la Comunidad (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1986) regulaban la aplicación del principio de libre prestación de servicios al transporte marítimo entre estados miembros y entre éstos y terceros países. Cualquier empresa naviera de un país miembro podía transportar pasajeros o mercancías entre puertos de estados miembros o de un estado miembro y un país tercero. No obstante, se defendían las conferencias marítimas en las líneas regulares y se excluía el tráfico de cabotaje del calendario de liberalización. Las conferencias quedaron exentas en un primer momento, en virtud de este Reglamento, de las prohibiciones que establecían las leyes de la Competencia de la CE.

Aunque no hay evidencia de que las conferencias hayan supuesto un encarecimiento de los precios, sí se han producido continuas quejas de los consejos de usuarios y de las empresas importadoras, que consideraban que se producían con frecuencia cambios en los servicios o descuentos ocultos a los clientes leales de las compañías conferenciadas. En este sentido, el reto consiste en garantizar unos servicios mínimos por razones de obligación de servicio público (a las que se alude en el REF y en la Ley de Puertos del Estado y Marina Mercante) e introducir competencia en aquellos mercados que tienen suficiente tráfico como para soportar la entrada de nuevos operadores.

En la actualidad, aunque la Unión Europea ha optado por la liberalización, las Islas han quedado exentas de este proceso hasta el año 1999. El Reglamento 3577/92,

de 7 de diciembre, establece el principio de libre prestación de servicios dentro de los estados miembros desde enero de 1993; no obstante, el cabotaje regular de pasajeros dentro del territorio español y todo el cabotaje insular en Canarias ha quedado reservado para compañías de nacionalidad española hasta 1999. A pesar del carácter liberal de la política de transporte marítimo de la Unión Europea, y del principio de libertad en el transporte para las empresas de nacionalidad española establecido en el título I del REF, los tráficos Península-Canarias e interinsulares en Canarias están protegidos o intervenidos, siendo la Administración la que decide si entran nuevas empresas mediante la autorización de nuevas licencias o concesiones administrativas, en virtud de la Ley 27/92, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y Marina Mercante.

No obstante, es indudable que se ha abierto el camino del proceso de liberalización del transporte marítimo. Así, el Tribunal de Defensa de la Competencia se ha pronunciado en contra de las conferencias marítimas, al considerar que suponen más un abuso de posición dominante que un mecanismo de estabilidad de los tráficos y de los fletes. Por otro lado, los requisitos para la concesión de autorizaciones administrativas tienden a irse relajando progresivamente, de modo que, al final, sea el propio mercado el que regule la entrada y salida de los operadores, y que la Administración se limite a exigir un plan de renovación de flota para garantizar unos mínimos de calidad en el servicio.

En Canarias, existen claros ejemplos de este proceso de liberalización en el transporte marítimo. Así, destaca el caso de la compañía Fred Olsen, que ha entrado a competir directamente con las compañías que explotan la línea Las Palmas-Santa Cruz: Trasmediterránea en transporte de pasaje y Armas en el de carga. Otro ejemplo del proceso de competencia abierta puede encontrarse en la reciente autorización a la compañía Armas para realizar el servicio en la línea Corralejo-Playa Blanca (que conecta las islas de Fuerteventura y Lanzarote), compitiendo con Fred Olsen, que ya explotaba esta línea desde 1989.

Canarias presenta algunas diferencias como consecuencia de la especificidad de su régimen económico y fiscal (Carlier de Lavalle, 1991). En primer lugar, aunque las importaciones de crudo se realizan en Canarias obligatoriamente en buques españoles, las reservas de carga para los graneles sólidos no se aplican en Canarias, dada la libertad de importación recogida en el REF, lo que ha hecho posible la utilización de buques extranjeros para la importación de cereales y carbón. En segundo lugar, Canarias estaba exenta de la prohibición de importar buques extranjeros, siempre que éstos tuviesen menos de 1.600 TRB y se destinasen al tráfico interinsular canario. En tercer lugar, el Estado subvenciona los fletes de los tráficos Canarias-Península con el fin de reducir el coste de insularidad. Los flujos de tráfico marítimo interinsular están dominados por los tráficos entre las islas mayores y las periféricas, y el tráfico de estas dos islas con Lanzarote y Fuerteventura supone el doble del tráfico de las islas mayores con las de La Palma, La Gomera y El Hierro. Es de subrayar la importancia de los productos petrolí-

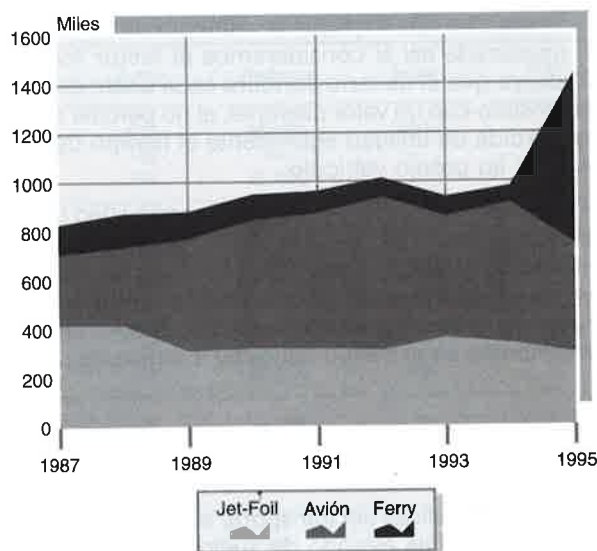
feros en los tráficos con origen en la Isla de Tenerife, como consecuencia de la localización de Cepsa en dicha isla.

## V. EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO: LA LÍNEA GRAN CANARIA-TENERIFE

Con la evidencia disponible hasta la fecha, se puede asegurar que la entrada en el mercado de la compañía Fred Olsen en diciembre de 1994 —es decir, la introducción de competencia en los servicios de transporte interinsulares— ha supuesto una auténtica revolución, que pone de manifiesto las posibilidades que se abren, insospechadas en el contexto regulador anterior.

En primer lugar, el aumento del tráfico ha sido espectacular. Las previsiones para el año 1995 implican que el total de viajeros entre las dos islas capitalinas aumentará en torno a un 45 por 100. Si desagregamos este crecimiento por modos de transporte, los resultados indican que el *ferry* pasa a convertirse en el principal modo elegido, invirtiendo la tendencia de los diez últimos años. Así (gráfico 1), mientras en el año 1994 el tráfico por *ferry* suponía menos del 7 por 100 del volumen de viajeros totales transportados en este trayecto, las previsiones para el año 1995 indican que pasará a absorber casi la mitad del tráfico total. Es de destacar, asimismo, que el *ferry* no sólo ha asumido parte del tráfico de los otros modos (el avión y el *jet-foil* sufren un descenso del 22 y 12 por 100 respecto a las cifras de 1994, respectivamente), sino que ha sido capaz de generar un volumen muy importante de tráfico.

GRAFICO 1  
VIAJEROS EN EL TRAYECTO  
GRAN CANARIA-TENERIFE



**CUADRO N.º 2**  
**TARIFAS EN TRANSPORTE MARÍTIMO EN LA LÍNEA GRAN CANARIA-TENERIFE**

| TARIFA          | 1 DE ENERO DE 1995 |                           | 1 JULIO DE 1995 |                           |                  |
|-----------------|--------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|------------------|
|                 | Jet-foil           | Ferry<br>Trasmediterránea | Jet-foil        | Ferry<br>Trasmediterránea | Ferry Fred Olsen |
| General .....   | 5.531              | 2.876                     | 5.531           | 1.500                     | 2.100            |
| Residente ..... | 4.978              | 2.588                     | 4.978           | 1.350                     | 1.680            |
| Menor 26 .....  | 4.424              | 2.300                     | 3.683           | 1.062                     | 1.370            |
| Mayor 60 .....  | 2.300              | 2.300                     | 4.475           | 1.250                     | 1.790            |
| Turismo .....   | —                  | 7.618 (*)                 | —               | 3.000                     | 3.100            |

(\*) Turismos de dimensión igual o inferior a 4,5 metros.

En cuanto a las tarifas (cuadro n.º 2), la compañía Fred Olsen inició su actividad con unos precios un 35 por 100 inferiores a los del *ferry*, y un 66 por 100 menores que el billete de *jet-foil* de Trasmediterránea (en la tarifa residente); asimismo, el precio de transportar un automóvil en la nueva compañía era, en enero de 1995, un 60 por 100 inferior al vigente en la compañía Trasmediterránea. La presión competitiva sobre las tarifas se ha dejado notar en un corto espacio de tiempo. Así, aunque la tarifa del *jet-foil* no ha variado, Trasmediterránea ha bajado sus tarifas de *ferry* en un porcentaje superior al 50 por 100, y ha ampliado el número de «horas azules», en las que se ofrece un descuento especial.

El éxito de esta experiencia competitiva difícilmente podría haberse previsto con la consideración tradicional del coste de desplazamiento. Aunque el tiempo de recorrido en barco es significativamente inferior en la nueva compañía, al conectar los dos puntos más cercanos entre las islas (Agaete-Santa Cruz de Tenerife), el tiempo total de desplazamiento entre Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife es aproximadamente igual en las dos compañías (ya que el *ferry* de la compañía Trasmediterránea conecta directamente las dos capitales), si se incluye el tiempo de desplazamiento desde Las Palmas a Agaete (aproximadamente 45 minutos). Así, aunque el tiempo de desplazamiento no supone, a priori, una característica diferenciadora que explique el aumento de la demanda, no sucede así si consideramos el factor «comodidad», ya que el usuario pondera cada coste de desplazamiento con un valor diferente, al no percibir como una pérdida de utilidad equivalente el tiempo del trayecto en su propio vehículo.

La mayor amplitud de horarios, y la posibilidad (antes inexistente) de ir y volver en el mismo día con el propio vehículo son factores que diferencian igualmente el servicio ofrecido por los *ferry* de las dos compañías, y que influyen igualmente en el éxito de la apertura a la competencia en el tráfico marítimo interinsular.

## VI. LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE AÉREO

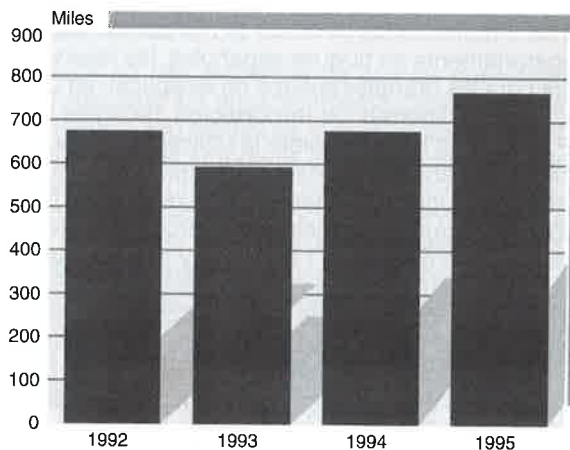
Las características del transporte aéreo en Canarias, con un porcentaje elevado de vuelos internacionales en los que el predominio de los operadores *charter* es

indiscutible, y con pasillos de tráfico claramente rentables, permite albergar esperanzas si el proyecto de creación de un mercado único de transporte aéreo se lleva a la práctica y desaparecen las limitaciones actuales para la venta de *tickets* en vuelos *charter* a residentes canarios que desean viajar a algún punto de Europa. A continuación, se describen los servicios de transporte aéreo de las Islas con el exterior y de los interinsulares, considerando los efectos que se han producido por la introducción gradual de competencia.

La importancia de las conexiones aéreas del Archipiélago con el exterior es doble; en primer lugar, garantizan la accesibilidad de los habitantes de las Islas y los desplazamientos por motivo de negocios con tiempos de recorrido no comparables con la alternativa marítima; en segundo lugar, la industria turística canaria recibe la práctica totalidad de los visitantes por vía aérea (el 50 por 100 en España).

La totalidad de los vuelos con las islas de El Hierro y Tenerife-Norte, y la gran mayoría en el caso de La Palma, son vuelos regulares y, aunque Gran Canaria, Tenerife-Sur, Lanzarote y Fuerteventura tienen, en tér-

**GRAFICO 2**  
**PASAJEROS EN EL TRAYECTO AEREO**  
**GRAN CANARIA-MADRID**  
**(Pasajeros totales ida y vuelta)**



Fuente: AENA (para 1995, el dato es estimado en función del valor real hasta junio, inclusive).

minos relativos, una menor participación de los vuelos regulares en el total de viajeros, la importancia de la modalidad regular en estas islas es evidente, al atender demandas básicas por motivos diferentes a los de ocio.

Iberia, que ha sido la empresa monopolística de servicios de transporte aéreo regular, tiene una imagen controvertida entre los usuarios canarios. Por un lado, hay que reconocer que existen conexiones razonables con la Península y también entre el Archipiélago, pero también es muy frecuente no encontrar vuelo en determinados periodos punta, lo que se refleja en un uso más intensivo de la capacidad, con índices de ocupación cercanos al 80 por 100 (superiores a la media de los vuelos *charter* en Europa). Asimismo, la supresión de vuelos, o el cambio de horarios, no ha sido informado con la habilidad requerida en una región en la que el servicio de transporte aéreo es insustituible.

La posibilidad de realizar servicios de transporte aéreo regular con Europa por compañías aéreas no pertenecientes al grupo Iberia (en virtud de la Orden Ministerial de 31 de julio de 1990) es una realidad. La entrada de compañías privadas en muchas líneas rentables ha obligado al grupo Iberia a revisar su estructura de costes para poder competir en precios y tratamiento al pasajero, aunque la ventaja de su tamaño le permite ofrecer mayores frecuencias y combinación de rutas.

En la actualidad, la liberalización del mercado nacional es algo más que una alternativa deseable. En noviembre de 1993, Air Europa inició la competencia en el pasillo Canarias-Península, conectando en vuelo regular Tenerife y Madrid. En enero de 1994 (cuadro número 3), el precio de un billete de ida y vuelta en este trayecto podía adquirirse por 28.900 pesetas en Air Europa (casi un 20 por 100 inferior a la tarifa *mini* de Iberia, que era la más barata hasta ese momento). A partir de marzo de ese mismo año, se uniría Spanair con una tarifa reducida de 27.400 pesetas (a todos

estos precios hay que aplicar un 33 por 100 de descuento si se trata de residentes en Canarias).

En el caso de las líneas de Canarias con la Península, el aumento de la competencia ha producido resultados socialmente deseables por tres razones:

1) Los beneficios existentes en los pasillos de tráfico considerados ha provocado la entrada de empresas *charter* en el mercado, aumentando el número de vuelos regulares diarios.

2) Las compañías *charter* operan con costes más bajos que la compañía Iberia, a causa de: precios más bajos de los *inputs* que utilizan, mayores índices de ocupación y la propia naturaleza de los vuelos *charter*, con menor coste de comercialización. La entrada de estas compañías en el segmento de mercado regular sin perder su ventaja comparativa ha provocado la subida del número de vuelos y la bajada de los precios.

3) La compañía Iberia ha respondido ajustando sus costes, ampliando las reducciones tarifarias y mejorando la calidad del servicio, lo que ha favorecido la combinación precio-nivel de servicio en Canarias.

Las cifras del cuadro n.º 3 muestran la evolución de las tarifas de las tres principales compañías competidoras en el trayecto Gran Canaria-Madrid. Tomando como ejemplo este trayecto, puede afirmarse que si bien el crecimiento de las frecuencias no ha sido sustancial (las compañías privadas ofrecen un número limitado de vuelos regulares), los precios han disminuido en torno a un 50 por 100 desde enero de 1994 a julio de 1995. Iberia ha lanzado un tipo de tarifa super-reducida (*supermini*) un 30 por 100 inferior al resto. No obstante, hay que considerar que la mayoría de los asientos se ofrecen en clase turista, con precios que duplican los de su rival Air Europa. Puede afirmarse, por tanto, que el beneficio de la liberalización del mercado aéreo se refleja en la reducción de las tarifas y en el aumento del volumen de viajeros.

CUADRO N.º 3  
TARIFAS DE IDA Y VUELTA DE PASAJE AÉREO EN LA RED AÉREA GRAN CANARIA-MADRID

| FECHA              | Compañía    | Preferente | Índice | Turista | Índice | Reducida | Índice | Super reducida |
|--------------------|-------------|------------|--------|---------|--------|----------|--------|----------------|
| 1 enero 1994 ..... | Iberia      | 76.500     | 100    | 58.800  | 100    | 35.300   | 100    | —              |
|                    | Air-Europa  | —          | —      | 28.900  | 49     | —        | —      | —              |
|                    | Spanair (*) | 41.000     | 54     | 31.800  | 54     | 27.400   | 77     | —              |
| 1 junio 1994 ..... | Iberia      | 76.900     | 100    | 59.200  | 101    | 35.700   | 101    | —              |
|                    | Air-Europa  | 32.900     | 43     | 27.400  | 45     | —        | —      | —              |
|                    | Spanair     | 41.000     | 54     | 31.800  | 54     | 28.000   | 79     | —              |
| 1 enero 1995 ..... | Iberia      | 76.900     | 101    | 59.200  | 100    | 38.500   | 109    | 29.600         |
|                    | Air-Europa  | 36.900     | 48     | 27.900  | 47     | —        | —      | —              |
|                    | Spanair     | 47.000     | 61     | 31.800  | 54     | 28.000   | 79     | —              |
| 1 junio 1995 ..... | Iberia      | 76.900     | 100    | 59.200  | 100    | 38.500   | 109    | 19.850         |
|                    | Air-Europa  | 34.900     | 46     | 28.900  | 49     | —        | —      | —              |
|                    | Spanair     | 43.700     | 57     | 34.400  | 58     | 28.900   | 82     | —              |

(\*) Spanair opera en el pasillo desde marzo de 1994.

En el caso de tarifas reducidas, se obliga a pasar una noche en el lugar de destino.

Para residentes en Canarias, existe un descuento del 33 por 100 sobre todas las tarifas reflejadas.

Más importante si cabe que la libertad de entrada al mercado es la liberalización de los servicios de *handling*, que cubren desde que el pasaje llega al aeropuerto hasta que sube al avión, y que estaban prestados por Iberia en régimen de exclusividad, lo que perjudicaba a los competidores potenciales en el caso de que éstos encontraran comercialmente interesante ofrecer un servicio integral a sus clientes. En la actualidad, los servicios de *handling* en el aeropuerto de Gran Canaria son prestados también por la compañía Eurohandling (filial de Air Europa), lo que ha evitado que, una vez desaparecidas las barreras de entrada legales, los competidores en los vuelos Canarias-Península pudieran encontrarse con la barrera que supondría el control de los canales de distribución por parte de la empresa establecida.

## VII. CONCLUSIONES

---

La importancia de los servicios de transporte en Canarias se deriva del fraccionamiento del territorio en siete islas y de su lejanía del territorio peninsular.

El transporte terrestre de viajeros sigue sujeto a un esquema de concesión rígido que convierte en mayoristas a los concesionarios, que desde la duración de las concesiones no ven amenazada su posición en el mercado, reduciéndose el incentivo a la minimización de costes y a satisfacer los requerimientos de los usuarios.

Las líneas de transporte aéreo y marítimo, Península-Canarias e interinsulares, presentan diferentes grados de ocupación y estructuras de costes heterogéneas, lo que ocasiona que muchas puedan ser susceptibles de explotación comercial por empresas privadas, y que algunas puedan ser sacadas a concurso, con o sin subvención, y explotadas en régimen de monopolio temporal.

La experiencia reciente de la liberalización aérea y marítima muestra las enormes posibilidades que se abren en Canarias, con ganancias sustantivas de bienestar para los residentes canarios, libertad de prestación de servicios perfectamente compatible con la garantía de accesibilidad y las obligaciones de servicio público.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DE RUS, G. (1986), *El transporte terrestre de viajeros en la Isla de Gran Canaria*, Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria.

*Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (varios números).

CARLIER DE LAVALLE, M. (1991), «La liberalización del transporte marítimo», *Jornadas sobre el Transporte*, Consejería de Turismo y Transportes, Gobierno de Canarias.

# LAS TELECOMUNICACIONES EN CANARIAS

Juan Acosta Ballesteros  
Eduardo Martínez Budría

## I. INTRODUCCIÓN

Las telecomunicaciones se están convirtiendo en el elemento articulador del sistema económico mundial, jugando un papel en la construcción del mercado internacional similar al que realizó el ferrocarril en el establecimiento de los mercados nacionales. En este sentido, el desarrollo de las telecomunicaciones está haciendo posible que la información llegue de forma inmediata a cualquier lugar del mundo. Ello produce un acercamiento de los espacios, según la idea de Aldea Global prevista por Mc Luhan, que ofrece nuevas condiciones para los lugares físicamente alejados de los grandes centros de producción y consumo.

Es un lugar común, cuando se analiza la economía canaria, la referencia a los costes de insularidad. Al menos desde el punto de vista del análisis, estos costes diferenciales pueden dividirse entre los que proceden del transporte de mercancías y los que surgen del transporte de información. El coste diferencial del transporte de mercancías fue estimado para el conjunto del archipiélago canario en 50.000 millones de pesetas para el año 1991, lo que representaba un 3 por 100 del valor bruto de la Comunidad Autónoma a coste de los factores, según el estudio realizado por Murillo *et al.* (1992).

Esta diferencia de costes parece menos importante en la transmisión de información, ya que el desarrollo de las telecomunicaciones está permitiendo el transporte de cantidades crecientes de información con independencia de la ubicación de los agentes. Como resultado, el efecto de los avances tecnológicos no es neutral a la situación geográfica, sino que favorece más a las regiones más alejadas, puesto que hace posible la sustitución del transporte de personas y mercancías por transmisión de información. Si además se tiene en cuenta que la política tarifaria actual de Telefónica no establece diferencias entre las distintas comunidades autónomas españolas por razones de distancia, se puede afirmar que las telecomunicaciones están reduciendo el coste que la insularidad supone para las relaciones económicas.

El desarrollo de la infraestructura y los servicios de telecomunicaciones se considera tanto resultado como causa del crecimiento, produciendo diversos efectos económicos. Además de generar rentas y empleos directamente en el propio sector, las telecomunicaciones tienen un efecto indirecto, al mejorar la eficiencia del resto de las actividades económicas. Puesto que Canarias no ofrece las condiciones adecuadas para la presencia de actividad industrial, el efecto directo proviene mayoritariamente de la propia prestación de los servicios de telecomunicaciones. Por su parte, la preponderancia del sector terciario en Canarias motiva que el efecto indirecto provenga de la influencia de los avances en telecomunicaciones que se incorporan a las actividades de este sector. La magnitud de esta influencia es importante, ya que los servicios son intensivos en el conjunto de telecomunicaciones (1). De lo anterior se deduce la importancia del sector de las telecomunicaciones para la economía de las Islas Canarias, ya que sí, por un lado, reduce los costes de insularidad, por otro, genera efectos positivos tanto directamente como a través de las mejoras de eficiencia.

Las telecomunicaciones constituyen uno de los cinco subsectores integrados en el sector de la electrónica, informática y comunicaciones. Los otros son los de informática, electrónica profesional, electrónica de consumo, y microelectrónica y componentes. A su vez, en el subsector de las telecomunicaciones se puede separar la actividad industrial de la de prestación de servicios. Por lo que se refiere a la industria, exhibe características que inducen a la concentración de actividades, por lo que su presencia en Canarias es muy reducida. Sin embargo, los servicios deben localizarse junto a la demanda, por lo que esta actividad es relevante en la Comunidad Autónoma. Además, como Telefónica ha gozado tradicionalmente de una estructura de monopolio legal, su actividad en Canarias es significativa de la situación del sector, aunque la actual tendencia hacia la mayor competencia está modificando esta estructura. Por todo ello, este estudio se ha centrado en la actividad de Telefónica, utilizando para ello la información proporcionada por esta empresa a escala regional.

En este trabajo, se analiza el estado actual de la prestación de los servicios de telecomunicaciones (2) en la Comunidad Autónoma de las Islas Canarias, destacando los aspectos específicos que proceden de sus singulares características geográficas, productivas y reguladoras. El resto del estudio se estructura de la forma siguiente: en el apartado II, se analiza la regulación; en el III, se presenta la situación actual del sector en el Archipiélago, y en el IV, se extraen las conclusiones más relevantes del trabajo.

## II. LA REGULACIÓN

Los servicios de telecomunicaciones han sido objeto, tanto en España como en Europa y el resto de los países desarrollados, de una extensa regulación, que estableció una estructura organizativa de monopolio legal. En 1984, se inicia un proceso de liberalización en el Reino Unido, Japón y los Estados Unidos que supuso la privatización de las operadoras públicas y la autorización para la entrada de la competencia. Este proceso continuó en la Unión Europea con la publicación, en 1987, del *Libro Verde* para el desarrollo del mercado común de los servicios y equipos de telecomunicaciones, que está considerado el iniciador del proceso desregulador en Europa. En España, esta tendencia se reflejó en la Ley 31/1987 de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT). Por todo ello, 1987 marca el comienzo de una nueva etapa en la que la normativa más importante, expuesta de forma muy escueta (3), ha sido la siguiente:

- Entre 1987 y 1992, aparecieron diferentes directivas comunitarias sobre liberalización de terminales, de servicios, de la telefonía vocal para grupos cerrados de usuarios y redes corporativas y sobre circuitos alquilados. Como consecuencia, la Ley 32/1992 modificó la LOT para adaptarla a la normativa comunitaria, menos intervencionista en la materia.

- En julio de 1993, se publicó la Resolución del Consejo 93/C212/01, donde se estableció el primero de enero de 1998 como fecha para la apertura de los mercados de todo tipo de servicios de telefonía. Esta resolución permitía un período transitorio para España y otros países hasta el año 2003, y para Bélgica y Luxemburgo hasta el año 2005. No obstante, por acuerdo del Consejo de Ministros de 7 de octubre de 1994, España renunció al período transitorio, y se estableció el 1 de enero de 1998 como fecha límite para la liberalización de los servicios de voz.

- Finalmente, en 1994, se produjo la apertura a la competencia de la telefonía móvil automática y la concesión de una licencia como segundo operador al consorcio Airtel.

En este período, España se incorporó, de manera tímida, al proceso liberalizador mediante la LOT, pero una vez cumplidos los objetivos (4) de universalización del servicio telefónico y de mejora de la calidad, el mantenimiento del monopolio del servicio ha perdido su justificación principal, por lo que parece una decisión acertada la adecuación del ritmo de apertura de los

mercados españoles a las pautas marcadas por la legislación europea.

Además de la normativa anteriormente citada, en Canarias está vigente la Ley 19/1994, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF), que dedica una parte de su articulado a la introducción de algunas peculiaridades en las telecomunicaciones canarias. El artículo 9 y la disposición transitoria quinta tenían la intención de asegurar la liberalización de las telecomunicaciones canarias el primero de enero de 1998. La justificación para ello procede de que en la fecha en que se aprobó el nuevo REF no parecía garantizada la pronta liberalización de los servicios de voz a escala nacional. Además, en el artículo 10 se establecieron límites a las tarifas de las comunicaciones, tanto interinsulares como con el resto del territorio nacional. Finalmente, el artículo 24 exime a los servicios de telecomunicaciones del pago del Impuesto General Indirecto de Canarias (IGIC), con derecho, además, a la deducción de las cuotas soportadas por parte de la operadora.

En conclusión, con las excepciones incluidas en el REF, el marco regulador en Canarias es esencialmente el aplicable en el conjunto de España, que, a su vez, viene dirigido por las normas europeas.

## III. LAS TELECOMUNICACIONES EN CANARIAS: SITUACIÓN ACTUAL

El volumen de negocio del subsector de las telecomunicaciones alcanzó en España los 1,8 billones de pesetas (5), y originó 100.000 empleos. El 65 por 100 de esta producción y 80.000 empleos correspondieron a servicios, y el resto a actividades industriales. La importancia del grupo Telefónica en el subsector queda clara si se tiene en cuenta que sus ingresos por operaciones ascendieron en dicho año a casi 1,3 billones de pesetas (6). Además, los ingresos de Telefónica de España supusieron el 94 por 100 de los ingresos del grupo, por lo que esta empresa, por sí sola, sigue teniendo un peso muy importante en el sector de las telecomunicaciones.

En 1994, los ingresos del grupo Telefónica aumentaron fuertemente, alcanzando 1,58 billones de pesetas, mientras los de Telefónica de España mantuvieron una pauta de crecimiento más suave, por lo que el peso de la matriz en el grupo se redujo hasta el 81,3 por 100. Sin embargo, este efecto se debe a la extensión de la actividad de Telefónica Internacional a países latinoamericanos, básicamente por su participación en Teléfonos de Chile y Telefónica de Perú. Por ello, para el análisis que se lleva a cabo, no parece necesario tomar en consideración las filiales de Telefónica.

En Canarias, el sector también está muy condicionado por la actividad de Telefónica, limitándose la presencia de la industria a los departamentos de comercialización y de instalación de algunas empresas. La instalación de planta telefónica emplea en la comunidad autónoma alrededor de 675 personas de manera permanente. El cuadro n.º 1 muestra algunas cifras com-



**CUADRO N.º 1**  
**ALGUNAS VARIABLES ECONÓMICAS DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA EN 1994**

| VARIABLE   | España     | Canarias  | Porcentaje Canarias/España |
|--|------------|-----------|----------------------------|
| Ingresos por operaciones (millones de pesetas) ..... | 1.283.536  | 57.100    | 4,4                        |
| Inversión (millones de pesetas) .....                | 406.882    | 9.865     | 2,4                        |
| Empleados .....                                      | 72.207     | 2.698     | 3,7                        |
| Producto Interior Bruto (millones de pesetas) .....  | 64.697.299 | 2.609.352 | 4,0                        |

Fuente: Telefónica de España, Fundación FIES, Elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA EN 1994**

| CONCEPTOS                              | Millones de pesetas | Porcentaje del total |
|--|---------------------|----------------------|
| Cuotas de abono .....                  | 287.373             | 22,4                 |
| Servicio automático nacional .....     | 616.461             | 48,1                 |
| Conferencias interurbanas manuales ... | 4.018               | 0,03                 |
| Servicio internacional .....           | 140.162             | 10,9                 |
| Transmisión de datos e imagen .....    | 103.213             | 8,0                  |
| Servicio móvil y marítimo .....        | 44.518              | 3,5                  |
| Publicidad .....                       | 15.519              | 1,2                  |
| Cuotas de conexión y otros .....       | 72.272              | 5,7                  |
| <b>TOTAL .....</b>                     | <b>1.283.536</b>    | <b>100,0</b>         |

Fuente: Telefónica de España, Elaboración propia.

parativas de Telefónica en el año 1994 a escala nacional y de Canarias, donde se observa que la inversión, que es demanda de la industria, fue 9.865 millones de pesetas, y el número de empleados, 2.698.

El desglose de los ingresos por operaciones de Telefónica (cuadro n.º 2) manifiesta la importancia de la telefonía básica en la actividad de esta empresa. Casi el 88 por 100 de esta partida corresponde a telefonía básica por los conceptos de cuotas de abono, servicio automático nacional, conferencias interurbanas manuales, servicio internacional y una parte importante de las cuotas de conexión. No obstante, a pesar de que en los dos últimos ejercicios se redujeron ligeramente, los ingresos por transmisión de datos e imágenes superaron los 100.000 millones de pesetas.

A continuación se van a extraer algunos rasgos significativos de la actividad de Telefónica en Canarias, confrontando la situación actual con la existente en 1988 (7) y, para disponer de un referente, relacionándola con la evolución registrada en el conjunto del país. Cuando se compara la situación actual con la existente a finales de 1988, el primer hecho que destaca es la sustancial mejora en la calidad del servicio prestado por Telefónica. Centrándonos en la telefonía básica, destacan los siguientes cambios, que son de aplicación tanto a España en su conjunto como a Canarias:

- Los tiempos medios de espera en España para la instalación de líneas telefónicas eran de seis meses y medio en 1988, llegando a existir listas de espera de 503.000 líneas en 1989. En 1994, la conexión a la red

telefónica se producía, en promedio, cinco días después de la petición, y sólo 14.000 demandas de línea estaban pendientes a finales de año.

- En los últimos años, también ha mejorado el grado de eficacia de las llamadas, destacando sobre todo el experimentado en las llamadas internacionales, que, en el ámbito nacional, pasa del 87,46 por 100 en 1989 al 98,68 en 1994.

- Igualmente, el cumplimiento del objetivo de universalización del servicio telefónico básico es elevado. En Canarias, la penetración del servicio alcanzaba en 1994 al 99,3 por 100 de la población.

El cuadro n.º 3 muestra diferentes indicadores del servicio telefónico en España y en Canarias en los años 1988 y 1994. En ese período, Telefónica ha realizado un fuerte esfuerzo inversor —sólo en el período 1990-94 la inversión ascendió a más de 2,5 billones de pesetas—, que ha hecho posible un crecimiento del número de líneas telefónicas instaladas de un 43,8 por 100 a escala nacional. En Canarias, este crecimiento ha sido del 50,4 por 100, con un desglose del 52 por 100 en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y del 48 por 100 en la de Las Palmas.

En lo que se refiere a las líneas en servicio, el crecimiento en Canarias ha superado en más de 22 puntos a la media nacional, pero, a pesar de ello, la relación líneas en servicio por cada 100 habitantes sigue más de 4 puntos por debajo de la media española, habiendo mejorado en términos relativos muy ligeramente desde 1988.

Un aspecto a resaltar es que, como las nuevas líneas telefónicas han sido fundamentalmente de tecnología digital, el crecimiento en la infraestructura ha permitido que aumente paralelamente el porcentaje de digitalización de las líneas. Así, mientras que el grado de digitalización nacional no llega al 48 por 100, en Canarias se sitúa en el 52 por 100, alcanzando (cuadro número 4) el 57 en la provincia de Las Palmas y el 48 en la de Santa Cruz de Tenerife. La digitalización de centrales de acceso y de enlace también es elevada, siendo en Canarias del 83 y del 100 por 100, respectivamente, en noviembre de 1994.

Este avance en la digitalización de la red ha hecho posible la prestación, en los últimos años de nuevos servicios, como los números de red inteligente (números 900) y la ampliación del número de líneas de la Red Digital de Servicios Integrados (RDSI). En este sentido, también es destacable que las líneas IBERCOM

**CUADRO N.º 3  
INDICADORES DE SERVICIO**

|  | ESPAÑA     |            |              | CANARIAS |         |              |
|--|------------|------------|--------------|----------|---------|--------------|
|  | 1988       | 1994       | Porcentaje Δ | 1988     | 1994    | Porcentaje Δ |
| Líneas telefónicas instaladas .....          | 11.068.000 | 15.921.300 | 43,8         | 365.130  | 549.324 | 50,4         |
| Líneas telefónicas en servicio .....         | 10.445.000 | 14.685.406 | 40,6         | 311.509  | 505.102 | 62,1         |
| Grado de digitalización de líneas (%) .....  | 5,7        | 47,8       | 42,1 (**)    | 2,2      | 52,00   | 49,8 (**)    |
| Líneas en servicio/100 habitantes (*) .....  | 26,1       | 37,5       | 11,4 (**)    | 21,3     | 33,28   | 12,1 (**)    |
| Usuarios de telefonía móvil automática ..... | 11.629     | 411.900    | 3.542        | n.d.     | 12.692  | n.d.         |
| Circuitos de transmisión de datos .....      | 34.632     | 43.611     | 25,9         | 1.440    | 2.651   | 84,1         |
| Conexiones IBERPAC .....                     | 45.626     | 84.909     | 86,1         | n.d.     | 2.461   | n.d.         |
| Líneas IBERCOM en servicio .....             | 68.993     | 656.700    | 853,1        | n.d.     | 20.984  | n.d.         |

(\*) Se ha utilizado la población de derecho.

(\*\*) Diferencia entre el porcentaje de 1994 y de 1988.

Fuente: Telefónica de España, INE, Fundación FIES. Elaboración propia.

**CUADRO N.º 4  
INDICADORES PROVINCIALES DE SERVICIO**

|  | Santa Cruz de Tenerife | Las Palmas |
|--|------------------------|------------|
| Líneas telefónicas instaladas .....          | 269.404                | 279.920    |
| Líneas telefónicas en servicio .....         | 248.989                | 256.113    |
| Grado de digitalización de líneas .....      | 48                     | 57         |
| Líneas en servicio/100 habitantes (*) .....  | 33,8                   | 32,8       |
| Usuarios de telefonía móvil automática ..... | 6.499                  | 6.193      |
| Circuitos de transmisión de datos .....      | 1.508                  | 1.143      |
| Circuitos IBERPAC .....                      | 1.298                  | 1.163      |
| Líneas IBERCOM en servicio .....             | 10.871                 | 10.113     |

(\*) Se ha utilizado la población de derecho.

Fuente: Telefónica de España, INE, Fundación FIES. Elaboración propia.

en servicio en Canarias se aproximaban a las 21.000 a fines de 1994, ya que para Telefónica constituye un paso previo a la implantación de la RDSI.

En 1994 quedó constituida la estructura para RDSI en 28 provincias, aunque en Canarias sólo se prestaba servicio en Santa Cruz de Tenerife y su área de influencia. No obstante, a lo largo de 1995 está prevista la ampliación en la Isla de Tenerife, y en Gran Canaria al área metropolitana de Las Palmas y al Sur de la Isla. También es posible que se extienda el servicio al resto de capitales insulares.

Un servicio final que está experimentando un fuerte crecimiento en la actualidad es el de la telefonía móvil automática. A finales de 1994 existían 12.692 usuarios en Canarias, lo que equivalía a 8,3 teléfonos móviles por cada 1.000 habitantes, un dato ligeramente inferior a la media nacional, pero muy alejado aún de los países líderes en este terreno. Por ejemplo, en 1993, por cada 100 habitantes, el Reino Unido alcanzaba cuatro teléfonos móviles, y en Alemania e Italia la penetración superaba los dos teléfonos.

La intensidad telefónica es, como se ha expuesto, inferior en Canarias respecto a la media nacional. Este hecho es más notorio en el contexto internacional, ya que la propia situación española manifiesta un desarrollo inferior al de la mayoría de los países avanzados, a pesar de que entre 1988 y 1992 se produjo un

aumento de 9 líneas telefónicas en servicio por cada 100 habitantes. De hecho, dentro de la Unión Europea, sólo Irlanda y Portugal están en peor situación relativa que España, como se observa en el cuadro n.º 5. Del mismo modo, el esfuerzo en digitalización tampoco ha logrado reducir la brecha existente con los países más avanzados, como el Reino Unido, que en 1993 superaba el 70 por 100 de líneas digitales, o Francia, que ya en 1992 había alcanzado prácticamente el 90 por 100 de digitalización.

La situación de Telefónica en Canarias en el año 1994, respecto al total nacional, se compara en el cuadro n.º 1, utilizando para ello el peso relativo de las variables empleo, inversión e ingresos por operaciones. También se ha incluido como referencia la aportación de esta comunidad autónoma al producto interior bruto nacional. La inversión relativa de Telefónica en Canarias es claramente inferior a la importancia de esta comunidad en términos de PIB. Sin embargo, en vista de los crecimientos que han experimentado las líneas instaladas en Canarias entre 1988 y 1994, este hecho debe interpretarse como un resultado coyuntural más que

**CUADRO N.º 5  
INTENSIDAD TELEFÓNICA EN DIFERENTES PAÍSES**

| PAÍSES                   | Líneas en servicio/100 habitantes (1992) |
|--------------------------|--|
| Alemania .....           | 43,96                                    |
| Austria .....            | 43,99                                    |
| Bélgica .....            | 42,64                                    |
| Dinamarca .....          | 58,09                                    |
| España .....             | 35,29                                    |
| Estados Unidos (*) ..... | 51,48                                    |
| Francia .....            | 52,13                                    |
| Grecia .....             | 43,66                                    |
| Holanda .....            | 48,72                                    |
| Irlanda .....            | 30,87                                    |
| Italia .....             | 41,03                                    |
| Japón .....              | 46,36                                    |
| Portugal .....           | 30,60                                    |
| Reino Unido (*) .....    | 44,61                                    |
| Suecia .....             | 68,19                                    |
| Suiza .....              | 60,65                                    |

(\*) Datos de 1991.

Fuente: Anuario UIT y MOPTMA.

**CUADRO N.º 6**  
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS**  
**POR TRÁFICO MEDIDO**

| TIPO DE TRÁFICO       | España | Canarias |
|-----------------------|--------|----------|
| Nacional .....        | 84     | 56       |
| — Metropolitano ..... | 25     | 20       |
| — Interurbano .....   | 59     | 36       |
| Internacional .....   | 16     | 44       |

Fuente: Telefónica de España.

como una pauta general. El número de empleos relativo es ligeramente inferior a la aportación al PIB, mientras que el porcentaje de los ingresos por operaciones es superior.

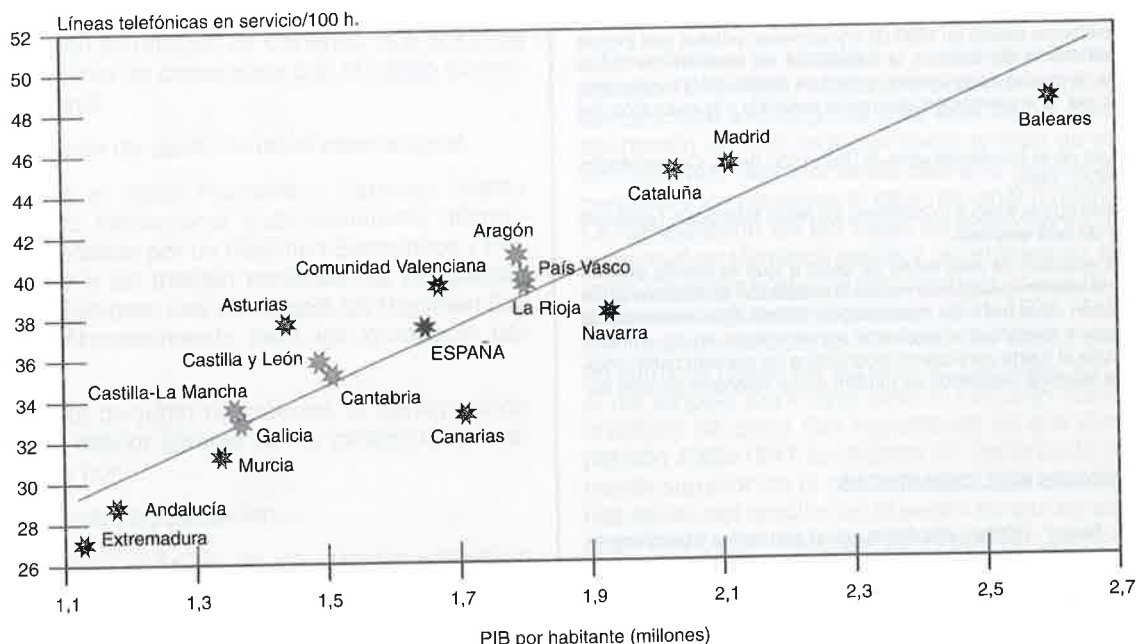
Además, otro aspecto diferencial de Telefónica en Canarias surge al relacionar los ingresos por operaciones con el número de líneas de la red telefónica básica, que ascienden a 113.046 pesetas, muy por encima de una media nacional que se sitúa en 87.402 pesetas. En este sentido, resulta ilustrativo analizar la distribución de los ingresos del tráfico telefónico medido según el destino de las llamadas. Como se puede observar en el cuadro n.º 6, el tráfico internacional representa el 16 por 100 para toda España, mientras que para el Archipiélago supone el 44 por 100. Ello es la consecuencia del alto peso que la actividad turística tiene en Canarias, y explica, además, la diferencia en ingresos por línea. Esta interpretación se refuerza por el hecho de que las cabinas telefónicas en Canarias

tienen la mayor recaudación media de España, debido al efecto del turismo internacional.

También es posible caracterizar a Canarias utilizando simultáneamente un indicador de demanda telefónica, como puede ser el número de líneas en servicio por 100 habitantes, y otro económico, como es el PIB por habitante. Para ello, en el gráfico 1, se ha representado a cada comunidad autónoma de acuerdo a ambas variables.

El resultado es, como es habitual en este tipo de análisis, que existe una fuerte correlación entre renta y demanda de líneas telefónicas, de modo que las comunidades se disponen a lo largo de la línea de tendencia del gráfico. De hecho, se aprecia claramente que las comunidades autónomas más ricas demandan más líneas telefónicas que la media nacional; así, Cataluña, Madrid y Baleares son las únicas comunidades que tienen un indicador comparable al de los países más avanzados, superando las 44 líneas telefónicas por cada 100 habitantes. Por el contrario, las regiones que no alcanzan la renta per cápita media nacional tampoco superan el listón de 37,5 líneas por 100 habitantes. Canarias se ubica en una situación especial, pues no sólo se separa considerablemente de la línea de tendencia, presentando una densidad telefónica inferior a lo que se esperaría de acuerdo a su producto per cápita, sino que es la única región que, disponiendo de un PIB por habitante superior al nacional, no alcanza el número de líneas telefónicas que, en media, están en servicio en nuestro país. Esta característica se agudizaría si se considerase que la población flotante es aproximadamente de 230.000 turistas.

**GRAFICO 1**  
**INTENSIDAD TELEFONICA Y PIB. 1994**



#### IV. CONCLUSIONES

Las características específicas de Canarias en cuanto a su alejamiento de Europa, su fragmentación geográfica y su estructura productiva hacen que el desarrollo de las telecomunicaciones produzca un efecto relativo más elevado que en áreas continentales, lo que le otorga un carácter estratégico más acusado.

El conjunto de indicadores considerados en este trabajo sugiere que la evolución de las telecomunicaciones en Canarias ha ido pareja a la del conjunto de España, que, a su vez, manifiesta un retraso relativo respecto a los países más desarrollados. Del mismo modo, el marco legal existente en Canarias tampoco muestra diferencias esenciales. Por el contrario, como consecuencia del peso de la actividad turística en la economía canaria, el destino del tráfico telefónico está relativamente más inclinado hacia el exterior del país, lo que se traduce en unos ingresos por línea más elevados en esta comunidad autónoma que en el conjunto de España y, además, puede explicar que la demanda de líneas telefónicas en Canarias esté menos relacionada con el PIB por habitante que en el resto de las comunidades autónomas.

#### NOTAS

- (1) Véase, al respecto, GRANGER y CEREZO (1992), págs. 91-103.
- (2) Aunque los servicios telemáticos avanzados se encuentran ya plenamente desarrollados, su difusión en Canarias está en un estado inicial, por lo que no se abordan en este estudio. Podría ser viable un análisis de previsiones de implantación, pero la enorme aceleración tecnológica que exhibe el sector produce una gran dificultad en la realización de previsiones, incluso en el corto plazo, que ha sido causa de enormes errores de previsión. Como ejemplo, en *TIME International*, de 12 de agosto de 1991, se muestran algunos casos de expectativas exageradas en Estados Unidos respecto a la implantación de servicios telemáticos.
- (3) Un estudio exhaustivo sobre la legislación en este período puede verse en CABALLERO SANZ (1993a y 1993b).
- (4) Telefónica realizó en 1993 un compromiso público que incluía la universalización del servicio, la instalación de línea en menos de veinte días, la mejora de la calidad, la factura detallada, la modernización de la red, la implantación de nuevos servicios y la reducción del precio.
- (5) Dato de la Fundación para el Desarrollo de las Comunidades (FUNDESCO, 1995).
- (6) Salvo que se indique lo contrario, los datos referidos a Telefónica proceden de esta empresa.
- (7) La elección de esta fecha se debe a que el interés por los servicios de telecomunicaciones motivó la realización de estudios sobre la adecuación de la red a las necesidades futuras. Este interés por la infraestructura telefónica se explicaba por el colapso en las comunicaciones que el fuerte crecimiento económico no previsto había originado. Los estudios realizados se utilizan como referente en este trabajo.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CABALLERO SANZ, F. (1993a), «Situación actual, resultados y perspectivas del sector de las telecomunicaciones en España», *Documento de Trabajo 93-09*, Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).
- (1993b), «La liberalización del sector de las telecomunicaciones», *Economistas*, monográfico *Balance 1993*.

FUNDESCO (1995), *Telecomunicaciones 1994/tendencias*, Fundesco, Madrid.

GRANGER, J., y CEREZO, C. (1992), *Servicios telemáticos y nuevas relaciones económicas*, Fundesco, Madrid.

MURILLO, C.; CÁCERES, J. J.; CANO, V. J.; LÓPEZ, L. J.; RODRÍGUEZ, S., y RODRÍGUEZ, J. A. (1992), *Coste de la insularidad en Canarias*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.

# EL COMERCIO INTERIOR EN CANARIAS

Pedro Gutiérrez Hernández  
Dirk Godenau

## I. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERIOR EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA CANARIA

El importante papel que ejerce la actividad comercial en el ámbito económico, poniendo a disposición de los demandantes los bienes producidos por las diferentes empresas/industrias, adquiere una especial relevancia en Canarias por la concurrencia de una serie de factores específicos:

- La división del mercado regional en siete mercados insulares.
  - La insuficiencia de la producción interna para atender la demanda, unida al hecho del distanciamiento geográfico de Canarias respecto de los centros productores de bienes objeto de comercio (en 1985, último dato disponible (1), del total de recursos de la economía canaria, un 73,7 por 100 correspondía a producción interior y un 26,3 por 100 a importaciones de bienes y servicios).
  - La situación estratégica de Canarias, que posibilita el establecimiento de conexiones con el tráfico comercial internacional.
  - Su condición de centro turístico internacional.
  - Respecto al *status* económico, Canarias cuenta con un marco institucional tradicionalmente diferenciado, caracterizado por un Régimen Económico y Fiscal específico y un modelo particular de integración en la Unión Europea, que contempla un Régimen Específico de Abastecimiento para los productos básicos.
- Unido a este conjunto de factores, la configuración del comercio interior canario se ha caracterizado tradicionalmente por:
- Una elevada fragmentación.
  - Implantación reducida de las grandes empresas nacionales de la distribución.
  - Canales de distribución largos y solapados, en parte debido a la fragmentación del territorio.

- La importancia del transporte marítimo en la articulación del comercio interior.

- Peso importante de un sector importador, concentrado en un reducido número de empresas relativamente grandes, en la articulación de la posterior distribución en las islas.

- Una presencia elevada de productos procedentes de otros países, distribuidos, en gran medida, bajo un sistema de representación exclusiva.

A nivel agregado, el sector comercial en Canarias constituye la actividad económica más importante en términos de aportación al VAB regional (16,9 por 100 en 1991) y del número de empleos que genera (20,5 por 100), por encima de actividades tan relevantes como agricultura y pesca, construcción u hostelería y restaurantes (cuadro n.º 1). Asimismo, las señaladas aportaciones del sector comercial canario al VAB y al empleo regionales en 1991 fueron superiores a las que se refieren a cualquier otra comunidad autónoma española.

En cuanto a su evolución, y en lo que se refiere al período 1985-1991, es posible observar cómo su relevancia crece a lo largo de toda esta etapa, tanto en la aportación al VAB regional como al total de empleos en Canarias, representando siempre porcentajes superiores a los referidos al total nacional (cuadro n.º 2). La comparación de las tasas de crecimiento del VAB comercial en términos reales y del empleo en el sector entre Canarias y el conjunto nacional ofrece diferentes trayectorias durante el período 1985-1991. Así, mientras que el crecimiento del VAB del sector comercial en términos reales fue superior en Canarias, en cambio, el del empleo fue mayor para el conjunto nacional. El resultado de estas dos trayectorias es que durante el período 1985-1991 se registró un crecimiento notablemente superior de la productividad aparente en términos reales del empleo en el sector comercial en Canarias (11,28 por 100) que el registrado para el total nacional (3,47 por 100), con lo que la referida productividad aparente en Canarias se acerca cada vez más a la media española, llegando en 1991 casi a una completa igualdad.

**CUADRO N.º 1**  
**APORTACIÓN SECTORIAL AL VAB Y AL EMPLEO.**  
**CANARIAS 1991**  
**(Porcentaje)**

|                                 | VAB   | N.º empleos |
|---------------------------------|-------|-------------|
| Agricultura y pesca .....       | 3,99  | 7,12        |
| Industria .....                 | 9,95  | 8,78        |
| Construcción .....              | 9,22  | 9,94        |
| Servicios comerciales .....     | 16,89 | 20,53       |
| Servicios públicos .....        | 14,80 | 15,84       |
| Hostelería y restaurantes ..... | 13,66 | 13,79       |
| Resto de servicios .....        | 31,49 | 23,99       |

Fuente: Banco Bilbao Vizcaya (1995), *Renta Nacional de España y su distribución provincial. 1991*, y elaboración propia.

## II. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR COMERCIAL EN CANARIAS

El estudio del comercio interior debe tener en cuenta los distintos agentes involucrados en la comercialización de los productos: el consumidor final, los minoristas, los mayoristas, los exportadores/importadores y las empresas productoras.

En el caso canario, los importadores/mayoristas juegan un papel importante en el abastecimiento del mercado, ya que un porcentaje muy significativo de los productos comercializados procede del exterior. El actual cambio estructural del sistema distributivo, que refuerza la presencia de productos importados en el mercado canario, se centra principalmente en los minoristas, teniendo las tendencias de concentración e integración en el sector minorista efectos múltiples para los proveedores (menor número de clientes con mayor poder de negociación) y consumidores (cambios en los hábitos de compra). La rápida y pronunciada implantación de las grandes superficies en Canarias está

teniendo efectos importantes en este sentido, reforzando la tendencia hacia la integración vertical y horizontal a través de las centrales de compra, las cadenas de puntos de venta y las asociaciones de establecimientos. Además, los cambios en los hábitos de compra del consumidor canario mantienen una relación bidireccional, siendo las modificaciones en los hábitos y preferencias, al mismo tiempo, efecto y causa de los cambios distributivos.

### 1. La Encuesta de Comercio Interior en 1988

La *Encuesta de Comercio Interior* de 1988, realizada por el INE (2), constituye, hasta la fecha, el estudio más completo realizado en España sobre el sector comercial, por lo que, a pesar de su desfase temporal, y los recientes cambios habidos en el sector, será objeto de análisis específico en este apartado. Posteriormente, y sobre la base de información adicional, se actualizarán aquellos aspectos sobre los que es posible disponer de nuevos datos.

En el cuadro n.º 3, puede observarse que el número de empresas comerciales en Canarias en 1988 era de 23.491, de las que el 86,4 por 100 eran empresas minoristas y el 13,6 por 100, mayoristas. La estructura para el conjunto nacional era similar. No obstante, mientras que en Canarias existían un total de 6,3 empresas minoristas por cada mayorista, esa *ratio* era de 9,8 para el conjunto nacional, lo que viene justificado por los factores explicitados al comienzo de este artículo.

Con respecto a la participación de las empresas en la facturación global y en el VAB, en Canarias, al contrario que para el conjunto nacional, y a pesar del menor peso de las empresas mayoristas, su participación en el volumen de ventas y en el VAB del sector era superior al de las empresas minoristas.

**CUADRO N.º 2**  
**INDICADORES DE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR COMERCIAL (1985-1991)**

| SERVICIOS COMERCIALES EN CANARIAS   |  | 1985     | 1991    |
|---|--|----------|---------|
| vab (millones de pesetas corrientes) .....  |  | 159.293  | 343.091 |
| Porcentaje sobre VAB regional .....   |  | 16,24    | 16,89   |
| Número de empleos .....   |  | 82.601   | 100.078 |
| Porcentaje sobre total empleos regional .....   |  | 19,26    | 20,53   |
| SERVICIOS COMERCIALES EN ESPAÑA   |  | 1985     | 1991    |
| Porcentaje sobre VAB nacional .....   |  | 12,1     | 12,49   |
| Porcentaje empleos servicios comerciales sobre total empleos nacional .....                           |  | 13,34    | 14,77   |
| TASAS DE CRECIMIENTO 1985-1991  |  | Canarias | España  |
| VAB servicios comerciales (pesetas constantes) .....  |  | 34,75    | 27,96   |
| Numero de empleos servicios comerciales .....   |  | 21,16    | 23,64   |
| VAB por empleo en servicios comerciales (pesetas constantes) .....                                    |  | 11,28    | 3,47    |
|   |  | 1985     | 1991    |
| Indice de productividad aparente del empleo en servicios comerciales en Canarias (España = 100) ..... |  | 91,1     | 97,9    |

Fuente: Banco Bilbao Vizcaya, *Renta Nacional de España y su distribución provincial* (años 1985 y 1991) e *Informe Económico 1993*, y elaboración propia.

**CUADRO N.º 3**  
**ESTRUCTURA GLOBAL DEL SECTOR COMERCIAL (1988)**

|                                    | EMPRESAS MAYORISTAS |           | EMPRESAS MINORISTAS |            | TOTAL     |            |
|------------------------------------|---------------------|-----------|---------------------|------------|-----------|------------|
|                                    | Canarias            | España    | Canarias            | España     | Canarias  | España     |
| Número de empresas .....           | 3.207               | 46.282    | 20.284              | 454.857    | 23.491    | 501.139    |
| En porcentaje .....                | 13,6                | 9,2       | 86,4                | 90,8       | —         | —          |
| Ventas (millones de pesetas) ..... | 653.148             | 8.648.758 | 408.153             | 10.541.891 | 1.061.301 | 19.101.254 |
| En porcentaje .....                | 61,5                | 45,1      | 38,5                | 54,9       | —         | —          |
| VAB (millones de pesetas) .....    | 75.213              | 1.363.701 | 72.965              | 1.737.553  | 148.178   | 3.101.254  |
| En porcentaje .....                | 50,8                | 44,0      | 49,2                | 56,0-      | —         | —          |

Fuente: INE Encuesta de Comercio Interior 1988, y elaboración propia.

**CUADRO N.º 4**  
**EMPRESAS MINORISTAS Y MAYORISTAS POR GRUPOS DE ACTIVIDAD (1988)**

|   | CANARIAS        |               | ESPAÑA        |
|---|-----------------|---------------|---------------|
|   | N.º de empresas | Porcentaje    | Porcentaje    |
| <b>EMPRESAS MINORISTAS</b>                                  |                 |               |               |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco .....              | 6.688           | 32,97         | 39,74         |
| Textil, confección, calzado y cuero .....                   | 4.241           | 20,91         | 20,29         |
| Farmacia, perfumería droguería .....                        | 858             | 4,23          | 7,19          |
| Artículos para equipamiento del hogar .....                 | 3.555           | 17,53         | 13,35         |
| Vehículos y accesorios .....                                | 748             | 3,69          | 2,57          |
| Carburantes y lubricantes .....                             | 80              | 0,39          | 0,52          |
| Otros productos .....                                       | 4.026           | 19,85         | 15,74         |
| Mixto en grandes superficies .....                          | 88              | 0,43          | 0,60          |
| <b>TOTAL</b> .....  | <b>20.284</b>   | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>EMPRESAS MAYORISTAS</b>                                  |                 |               |               |
| Materias primas agrarias, alimentos, bebidas y tabaco ..... | 2.402           | 74,90         | 39,42         |
| Productos de consumo .....                                  | 453             | 14,12         | 29,04         |
| Interindustrial .....                                       | 352             | 10,98         | 31,54         |
| <b>TOTAL</b> .....  | <b>3.207</b>    | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: INE, Encuesta de Comercio Interior 1988, y elaboración propia.

Dentro de la estructura de las empresas minoristas por grupos de actividad, tanto en Canarias como en el conjunto nacional destacaba el mayor peso de las empresas dedicadas a la venta de «productos alimenticios, bebidas y tabaco», aunque en Canarias esa participación era menor (cuadro n.º 4). En términos globales, y a pesar de que se observan algunas diferencias, las estructuras referidas a los dos espacios mencionados resultaban ser bastante similares.

En cambio, en el caso de las empresas mayoristas, sí es posible observar notables diferencias. En Canarias, la participación de cada grupo de empresas mayoristas reflejaba la estructura productiva de la región. Casi un 75 por 100 de las empresas se dedicaban al comercio de «materias primas agrarias, alimentos, bebidas y tabaco» (39,4 por 100 para el total nacional), cuyo destino era tanto el abastecimiento interior (consumo y sector agrario) como las exportaciones de productos agrarios. Por el contrario, las empresas mayoristas de «productos de consumo» e «interindustrial» tenían mucha menor importancia en nuestra región, reflejando en el último caso la pequeña relevancia del sector industrial en Canarias.

Por otra parte, el grado de vinculación de las empresas comerciales canarias a algún tipo de organización comercial era notablemente escaso, e inferior al reflejado para el conjunto nacional, predominando las empresas independientes. Asimismo, destacaba en el comercio minorista la participación de las pequeñas empresas, con una superficie de venta menor de 120 m² (84,8 por 100 del total de empresas) y un solo ocupado fijo (61,7 por 100). No obstante, y a pesar de las escasas diferencias, las empresas minoristas canarias reflejaban un «mayor tamaño» que la media nacional. En el caso de las empresas mayoristas, no se observaban apreciables diferencias entre la estructura de las empresas canarias por el número de ocupados fijos y las del conjunto nacional.

En cuanto a la estructura de costes sobre el valor de la producción, hay que hacer notar que en Canarias esa producción era el resultado de la aplicación de unos mayores márgenes comerciales en las empresas minoristas y menores en el caso de las mayoristas, en comparación con el conjunto nacional (cuadro n.º 5). No obstante, ese mayor margen comercial aplicado por las empresas minoristas generaba un menor valor

**CUADRO N.º 5**  
**RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA (1988)**

**A) Ratios por empresas (índice España = 100)**

|                                | <i>Minoristas</i> | <i>Mayoristas</i> |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas .....                   | 86,8              | 109,0             |
| Producción .....               | 101,8             | 83,9              |
| VAB cf. ....                   | 94,2              | 79,6              |
| Remuneración asalariados ..... | 80,4              | 72,0              |
| E.B.E. ....                    | 106,9             | 85,4              |
| Inversión.....                 | 123,9             | 130,1             |

**B) Estructura de costes en porcentaje sobre el valor de la producción**

|   | <i>MINORISTAS</i> |               | <i>MAYORISTAS</i> |               |
|---|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
|   | <i>Canarias</i>   | <i>España</i> | <i>Canarias</i>   | <i>España</i> |
| Consumo intermedio .....                                      | 29,7              | 24,4          | 37,5              | 34,4          |
| Otros impuestos sobre la producción netos .....               | 1,8               | 0,7           | 0,4               | 0,1           |
| VAB cf. ....  | 68,5              | 74,0          | 62,1              | 65,5          |
| Remuneración asalariados .....                                | 28,2              | 35,6          | 24,4              | 28,4          |
| E.B.E. ....   | 40,3              | 38,4          | 37,7              | 37,1          |
| Margen comercial sobre el volumen de ventas (porcentaje)..... | 25,0              | 20,0          | 17,0              | 21,0          |

Fuente: INE, Encuesta de Comercio Interior 1988, y elaboración propia.

**CUADRO N.º 6**  
**PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE ACTIVIDAD COMERCIAL EN EL TOTAL DE VENTAS Y PRODUCCIÓN (1988)**  
**(Porcentaje)**

|  | <i>VENTAS</i>   |               | <i>PRODUCCIÓN</i> |               |
|--|-----------------|---------------|-------------------|---------------|
|  | <i>Canarias</i> | <i>España</i> | <i>Canarias</i>   | <i>España</i> |
| <b>EMPRESAS MINORISTAS</b>                                 |                 |               |                   |               |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco .....             | 11,9            | 17,3          | 9,4               | 13,3          |
| Textil, confección, calzado y cuero .....                  | 13,3            | 8,4           | 16,6              | 12,1          |
| Farmacia, perfumería, droguería .....                      | 4,1             | 5,6           | 3,7               | 6,4           |
| Artículos para equipamiento del hogar .....                | 28,0            | 12,3          | 22,8              | 14,9          |
| Vehículos y accesorios .....                               | 14,4            | 20,2          | 13,2              | 19,1          |
| Carburantes y lubricantes .....                            | 3,3             | 7,9           | 1,6               | 2,5           |
| Otros productos .....                                      | 13,1            | 8,2           | 16,1              | 10,6          |
| Mixto en grandes superficies .....                         | 11,6            | 20,1          | 16,5              | 21,0          |
| <b>EMPRESAS MAYORISTAS</b>                                 |                 |               |                   |               |
| Materias primas agrarias, alimentos, bebidas, tabaco ..... | 70,2            | 41,5          | 55,3              | 31,8          |
| Productos de consumo .....                                 | 17,0            | 32,9          | 20,5              | 36,9          |
| Interindustrial .....                                      | 12,8            | 25,6          | 24,2              | 31,3          |

Fuente: INE, Encuesta de Comercio Interior 1988, y elaboración propia.

añadido que el observado para el conjunto nacional. La explicación a este hecho viene justificada por la existencia de unos mayores gastos en consumos intermedios (especialmente en los gastos en bienes y servicios, excluidas las comisiones), situación que también se producía en las empresas mayoristas. Esos gastos específicos eran superiores en casi seis puntos porcentuales en las empresas comerciales de Canarias.

Con respecto a la participación de los distintos grupos de actividad sobre las cifras totales de ventas y de producción (cuadro n.º 6), cabría destacar los siguientes hechos. En el comercio minorista se invertía o modificaba notablemente, según los casos, la estructura que se reflejaba en el cuadro n.º 4, que nos indicaba la

importancia de cada grupo de actividad sobre el total de empresas. Así, mientras que las empresas minoristas de «productos alimenticios, bebidas y tabaco» representaban el 32,97 por 100 del total de empresas, su participación en el volumen total de ventas y de producción de las empresas minoristas quedaba reducido a un 11,9 y 9,4 por 100, respectivamente. En cambio, las empresas de comercio al por menor «mixto en grandes superficies» (supermercados y similares, grandes almacenes, etc.), que sólo representaban el 0,43 por 100 del total de empresas, tenían una cuota sobre el volumen de ventas del 11,6 y del 16,5 por 100 sobre la producción total.

En el comercio al por mayor se mantenían las participaciones de los diferentes grupos de empresas sobre



el volumen total de ventas. Por el contrario, en las participaciones sobre el valor total de la producción descendía notablemente la de las empresas mayoristas de «materias primas agrarias, alimentación, bebidas y tabaco», y se incrementaba la importancia de los dos grupos de empresas restantes.

## 2. La situación actual del comercio interior

La situación del comercio en los años noventa se ha caracterizado en España por la mayor presencia de las grandes superficies, la desaparición progresiva de una parte significativa de las tiendas tradicionales, un cre-

cimiento sostenido de los supermercados, y la todavía reducida presencia de las cadenas de tiendas de descuento. En Canarias se registran las mismas tendencias, aunque con ciertas matizaciones. En primer lugar, el cambio estructural es tardío y brusco, en el sentido de alcanzar un ritmo acelerado sólo a partir del año 1992, con la implantación masiva de nuevos centros comerciales/grandes superficies. En segundo lugar, el peso de las actividades turísticas se refleja en una estructura comercial particular en algunas zonas del Archipiélago, y dicha estructura no se ve sujeta de la misma manera a las tendencias arriba apuntadas. Por último, en Canarias el marco institucional que regula las aperturas de grandes superficies y los horarios comerciales ha

CUADRO N.º 7  
DISTRIBUCIÓN DE LAS LICENCIAS COMERCIALES EN CANARIAS (1993)  
(Municipios con más de 1.000 habitantes)

| ACTIVIDADES   | N.º de licencias | Canarias<br>(porcentaje) | España<br>(porcentaje) |
|---|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1. Materias primas agrícolas, productos alimenticios, bebidas ..... | 17.475           | 33,82                    | 34,72                  |
| 2. Textil, confección, calzado, piel, caucho, cuero .....           | 7.303            | 14,14                    | 14,73                  |
| 3. Artículos de madera, corcho, papel y artes gráficas .....        | 3.128            | 6,05                     | 7,93                   |
| 4. Drogas, productos químicos, pinturas, combustibles .....         | 3.449            | 6,68                     | 7,33                   |
| 5. Venta de edificios, terrenos, material de construcción .....     | 3.306            | 6,40                     | 6,53                   |
| 6. Materiales y transformados metálicos .....                       | 3.132            | 6,06                     | 4,71                   |
| 7. Maquinaria de todas clases y material de transporte .....        | 6.381            | 12,35                    | 11,89                  |
| 8. Comercio ambulante .....   | 1.141            | 2,21                     | 2,84                   |
| 9. Comercio no clasificado .....                                    | 6.448            | 12,48                    | 9,32                   |
| <b>TOTAL</b> .....  | <b>51.663</b>    | <b>100,00</b>            | <b>100,00</b>          |

Fuente: Banesto (1994) Anuario del Mercado Español 1993, y elaboración propia.

CUADRO N.º 8  
EVOLUCIÓN DE LOS UNIVERSOS DEL ÍNDICE DE LA ALIMENTACIÓN NIELSEN

|                                | Total  | Tradicionales | Autoservicios | Supermercados | Hipermercados |
|--------------------------------|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>CANARIAS</b>                |        |               |               |               |               |
| <i>N.º de establecimientos</i> |        |               |               |               |               |
| Enero 1989 .....               | 4.791  | 3.430         | 1.201         | 157           | 3             |
| Enero 1990 .....               | 4.690  | 3.317         | 1.210         | 160           | 3             |
| Enero 1991 .....               | 4.678  | 3.288         | 1.220         | 165           | 5             |
| Enero 1992 .....               | 4.678  | 3.260         | 1.232         | 181           | 5             |
| Enero 1993 .....               | 4.616  | 3.217         | 1.205         | 188           | 6             |
| Enero 1994 .....               | 4.478  | 3.129         | 1.143         | 194           | 12            |
| <i>Crecimiento interanual</i>  |        |               |               |               |               |
| 1989-1990 .....                | -2,11  | -3,29         | 0,75          | 1,91          | 0,00          |
| 1990-1991 .....                | -0,26  | -0,87         | 0,83          | 3,13          | 66,67         |
| 1991-1992 .....                | 0,00   | -0,85         | 0,98          | 9,70          | 0,00          |
| 1992-1993 .....                | -1,33  | -1,32         | -2,19         | 3,87          | 20,00         |
| 1993-1994 .....                | -2,99  | -2,74         | -5,15         | 3,19          | 100,00        |
| Total acumulado .....          | -6,68  | -9,07         | -4,78         | 21,79         | 186,67        |
| <b>ESPAÑA</b>                  |        |               |               |               |               |
| <i>Crecimiento interanual</i>  |        |               |               |               |               |
| 1989-1990 .....                | -7,87  | -10,61        | -0,21         | 7,85          | 18,52         |
| 1990-1991 .....                | -5,22  | -6,96         | -1,63         | 4,94          | 17,97         |
| 1991-1992 .....                | -3,98  | -5,35         | -1,43         | 3,57          | 5,96          |
| 1992-1993 .....                | -4,71  | -6,36         | -2,12         | 4,43          | 13,13         |
| 1993-1994 .....                | -3,85  | -5,24         | -1,75         | 2,97          | 10,50         |
| Total acumulado .....          | -25,62 | -34,51        | -7,14         | 23,78         | 66,07         |

Fuente: Nielsen, Anuario Evolución 1994, y elaboración propia

sido modificado con el fin de modular el impacto del cambio estructural en el comercio tradicional.

Para el año 1993, el Anuario de BANESTO (3) registra unas 51.663 licencias comerciales en Canarias. La distribución por ramas (cuadro n.º 7) en Canarias es muy similar a la media nacional, localizándose una tercera parte de las licencias comerciales en la rama primera de «materias primas agrícolas, productos alimenticios, bebidas...», y siendo ligeramente superior el peso en los grupos 6 y 7 de «materiales y transformados metálicos» y «maquinaria de todas clases y material de transporte».

Tomando el universo de tiendas de alimentación de Nielsen como indicador de la evolución de las distintas formas comerciales (véase cuadro n.º 8), las tendencias observadas se centran en una reducción más lenta del número total de establecimientos en Canarias, debido básicamente a la tardía disminución de establecimientos tradicionales. Asimismo, se observa que el crecimiento en el número de supermercados es similar al que se produce para el conjunto nacional, mientras que el aumento de los hipermercados es superior. En paralelo a la reducción global del número de establecimientos, se está registrando una renovación importante.

Respecto a la facturación de las distintas formas comerciales, a escala regional sólo se dispone de datos recientes sobre el mercado de alimentación. El gráfico 1 recoge las estimaciones realizadas por Nielsen sobre las ventas en el año 1993, superando los supermercados e hipermercados el 54 por 100 de las ventas totales.

Si se compara el comercio minorista canario de alimentación con el de las demás comunidades autónomas, destaca la alta dotación, que se refleja en 5,8 habitantes por m<sup>2</sup> de sala de venta, por debajo de la media nacional de 7,3 (cuadro n.º 9). Por otro lado, en el número de habitantes por m<sup>2</sup> en grandes superficies, Canarias se sitúa alrededor de la media nacional en el año 1993.

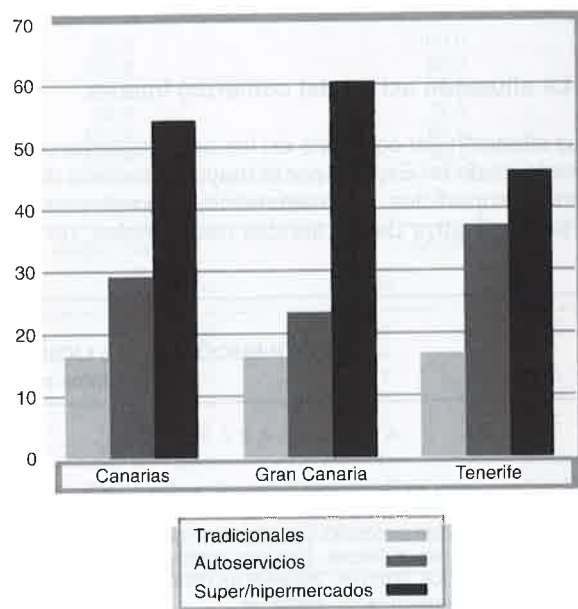
Las franquicias tienen un papel reducido en el comercio canario (por debajo del 5 por 100). Su importancia es mayor en servicios y equipamiento personal, mientras que es muy reducida en alimentación y comercio especializado.

Por otro lado, el asociacionismo también es reducido en el comercio canario, y se prolonga en los años noventa la situación ya diagnosticada por la *Encuesta de Comercio Interior* del año 1988. La implantación de las grandes cadenas nacionales ha sido tradicionalmente menor en las Islas, aunque en los últimos años han ampliado su presencia de forma considerable, reforzando una mayor asociación de las empresas canarias a las centrales de alimentación.

### 3. La articulación espacial del sistema distributivo en los ámbitos insular y municipal

La insularidad tiene su impacto en el sistema distributivo interior a través de la fragmentación del mercado regional en siete mercados, implicando, entre otras consecuencias, la articulación de las redes de distribución en torno a los puertos (modelo radial). Las islas menores, básicamente, reciben productos de importa-

GRAFICO 1  
PORCENTAJE DE VENTAS ESTIMADAS  
EN PRODUCTOS DE ALIMENTACION Y DROGUERIA  
(1993)



Fuente: Nielsen. Elaboración propia.

CUADRO N.º 9  
CENTROS MINORISTAS DE ALIMENTACIÓN. HABITANTES  
POR m<sup>2</sup> SEGÚN COMUNIDADES AUTÓNOMAS (1993)

| COMUNIDADES AUTÓNOMAS    | Hab/m <sup>2</sup> sala<br>ventas total | Hab/m <sup>2</sup> sala<br>ventas grandes<br>superficies |
|--------------------------|---|--|
| Andalucía .....          | 11,58                                   | 22,81  |
| Cataluña .....           | 6,12                                    | 47,33  |
| Madrid .....             | 8,00                                    | 27,36  |
| C. Valenciana .....      | 5,52                                    | 25,14  |
| Galicia .....            | 9,41                                    | 49,43  |
| Castilla y León .....    | 7,73                                    | 45,38  |
| País Vasco .....         | 7,62                                    | 40,82  |
| Castilla-La Mancha ..... | 8,12                                    | 64,13  |
| Canarias .....           | 5,80                                    | 31,50  |
| Aragón .....             | 6,22                                    | 54,40  |
| Asturias .....           | 5,29                                    | 21,53  |
| Extremadura .....        | 5,55                                    | 37,91  |
| Murcia .....             | 6,71                                    | 19,79  |
| Baleares .....           | 4,68                                    | 20,71  |
| Cantabria .....          | 7,41                                    | 67,90  |
| Navarra .....            | 7,78                                    | 24,80  |
| La Rioja .....           | 7,10                                    | 24,64  |
| <b>TOTAL .....</b>       | <b>7,26</b>                             | <b>31,49</b>   |

Nota: Excluidas Ceuta y Melilla.

Fuente: Anuario de la Distribución 1994, y elaboración propia.

ción desde los puertos de las islas mayores, y sus «exportaciones» se concentran en los productos agrícolas de exportación. Debido a la doble insularidad y a la acentuada orografía, las islas menores cuentan con una elevada dotación de puntos de venta de menor importancia. Asimismo, la fragmentación geográfica también influye en la actuación de los agentes econó-

micos, ya sea en los hábitos de compra de los consumidores o en las estrategias de venta de los intermediarios. El sistema de la distribución física a escala intrainsular ha estado tradicionalmente fragmentado, abundando la empresa pequeña y familiar, aunque las tendencias actuales implican un proceso de concentración.

La concentración de gran parte de la población en los núcleos urbanos y centros turísticos se refleja en la articulación espacial de las actividades comerciales. El mapa 1 muestra la distribución municipal de la densidad comercial, medida por el número de licencias comerciales por mil habitantes, observándose mayores intensidades comerciales en los núcleos turísticos y en los municipios que cuentan con la capital insular.

En el caso de las islas de Tenerife y Gran Canaria, destacan los binomios de Santa Cruz/La Laguna en Tenerife, y Las Palmas/Telde en Gran Canaria. Ambos binomios forman el grupo de municipios con grandes núcleos urbanos y poseen más de la mitad de todas las licencias comerciales. Por el contrario, el grupo de pequeños municipios en términos demográficos, que representa el 60 por 100 del total de municipios, sólo posee un 12 por 100 de las licencias. En los cuatro grupos municipales, el mayor número de licencias comerciales pertenece a «materias primas agrícolas, productos alimenticios, bebidas y tabaco», observándose, si se excluye el grupo de municipios turísticos, que la disminución en el tamaño poblacional implica un incremento del peso de las licencias comerciales referidas a los productos citados.

En el caso del grupo de municipios turísticos, la estructura de las licencias comerciales por actividades

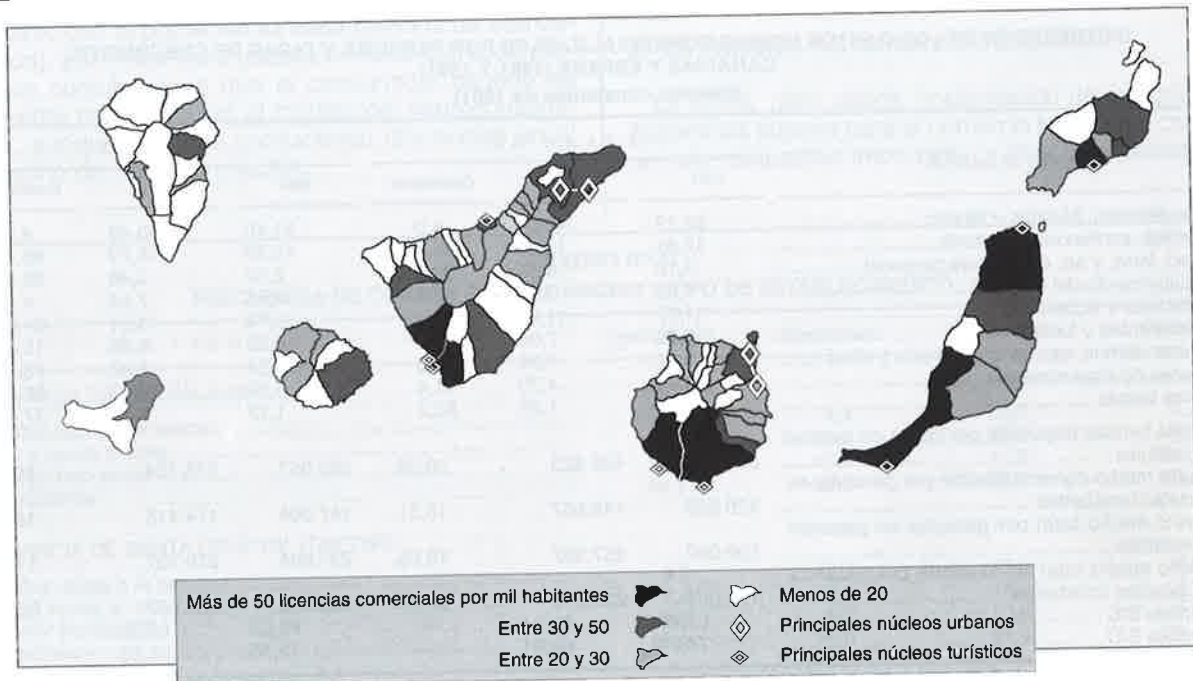
presenta ciertas características específicas. La participación de la rama citada anteriormente es inferior a la media y la menor de todos los grupos municipales considerados, destacando, en cambio, por su importancia, las participaciones de las actividades referidas a «textil, confección, calzado, ...» y «venta de edificios, terrenos, materiales de construcción», actividades relacionadas directamente con el sector turístico y los hábitos de consumo propios de esa población no residente. Este grupo, compuesto por nueve municipios, cuenta con el 20 por 100 del total de licencias comerciales.

En resumen, respecto a la distribución espacial de las licencias comerciales, se observan dos determinantes claros: por un lado, la existencia de núcleos urbanos importantes en el municipio y, por otro, el carácter turístico de algunos municipios canarios.

Analizando los datos del empleo (*Censo de Población 1991*) a escala municipal, se observa que el sector comercial registra porcentajes mayores sobre el número total de ocupados en los municipios de las capitales provinciales y, en menor grado, en los grandes núcleos turísticos. En términos generales, dicho porcentaje desciende con el tamaño demográfico del municipio, confirmándose de esta forma el mayor peso de las actividades comerciales en los núcleos mayores.

Calculando las *ratios* de empleo por licencia comercial, se observa que el tamaño de las empresas de comercio en Canarias es muy reducido (la media es inferior a 1,5 empleos por licencia comercial, lo que confirma los resultados de la *Encuesta de Comercio Interior* del año 1988). En los municipios capitalinos, los valores son algo mayores, mientras que en los municipios turísticos son inferiores.

MAPA 1  
DENSIDAD COMERCIAL POR MUNICIPIOS



Si se consideran las diferencias entre el lugar de trabajo y el lugar de residencia de los ocupados en el sector comercial, éstas son especialmente importantes en los núcleos turísticos, que atraen población ocupada pero no residente en el mismo municipio (el número de ocupados que trabajan en el municipio, supera a los ocupados residentes en éste entre un 20 y un 40 por 100). En el otro extremo, en los municipios cercanos a los grandes núcleos, los ocupados residentes superan a los ocupados que trabajan en el municipio también entre un 20 y un 40 por 100, trabajando una buena parte de la población ocupada residente en otros municipios.

El *Anuario de Distribución* facilita información sobre los supermercados y sus salas de venta a escala municipal, lo que permite extraer algunas conclusiones aproximativas sobre las características de esta forma comercial en las distintas zonas del Archipiélago. En primer lugar, se observa una media de aproximadamente seis habitantes por m<sup>2</sup> de sala de venta, registrándose fuertes desviaciones de esta media a escala municipal. En segundo lugar, el tamaño medio del supermercado canario ronda los 550 m<sup>2</sup>, registrándose una cierta correlación positiva con el tamaño demográfico del municipio.

### III. LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMO PRIVADO Y LOS HÁBITOS DE COMPRA DEL CONSUMIDOR CANARIO

Las encuestas de presupuestos familiares muestran para Canarias un crecimiento del gasto medio real por persona (4) del 19,55 por 100 para el período de 1981 a 1991, mientras que para el conjunto nacional fue de un 17,69 por 100. Si del total del gasto se descuentan determinadas partidas relacionadas con los gastos de

vivienda, esas tasas de crecimiento serían de un 31,44 y un 30,66 por 100 para Canarias y el conjunto nacional, respectivamente. En el mismo período, el gasto medio real comercializable por persona crece en Canarias un 18,51 por 100 (18,24 para el conjunto nacional). Paralelamente, la renta familiar disponible per cápita (en pesetas constantes) se incrementó, durante el mismo período, en un 38,4 por 100 en Canarias (30 para el conjunto nacional), acercándose cada vez más a la media española (cuadro n.º 10).

El crecimiento experimentado por el gasto comercializable no ha ido, en cambio, unido a un incremento en su participación dentro del gasto total. Así, en Canarias, su cuota desciende, pasando de un 74,21 a un 66,91 por 100 del gasto total (descontadas las partidas específicas de gastos de vivienda), incrementándose, por lo tanto, la participación del gasto en servicios, fundamentalmente.

La estructura del gasto comercializable mantiene la tendencia ya observada en períodos anteriores (5), disminuyendo la participación del gasto en «alimentación, bebidas y tabaco», y creciendo en forma importante en otros capítulos como «textiles, confección y calzado», «productos farmacéuticos y artículos para el cuidado personal», «libros, diarios, revistas, ...», «bienes de esparcimiento» y «otros bienes» (joyería, relojería, óptica y material terapéutico, etc.); proceso directamente relacionado con el crecimiento de la renta disponible antes descrito, que orienta la demanda hacia aquellos productos de elasticidades renta más elevadas.

Las tasas de crecimiento real del gasto medio por persona en los diferentes grupos de bienes muestran, en la inmensa mayoría de los casos, incrementos notablemente superiores a los reflejados para el conjunto nacional, especialmente en los apartados de «equipa-

CUADRO N.º 10  
DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS MEDIOS COMERCIALIZABLES POR PERSONA Y TASAS DE CRECIMIENTO  
CANARIAS Y ESPAÑA (1981 Y 1991)  
(Pesetas constantes de 1981)

| GRUPOS DE GASTOS  | CANARIAS |         |             | ESPAÑA  |         |             |
|---|----------|---------|-------------|---------|---------|-------------|
|   | 1981     | 1991    | Crecimiento | 1981    | 1991    | Crecimiento |
| 1. Alimentación, bebidas y tabaco .....                                   | 52,19    | 45,80   | 4,0         | 51,40   | 45,49   | 4,6         |
| 2. Textiles, confección y calzado.....                                    | 12,81    | 15,83   | 46,0        | 15,20   | 18,79   | 46,4        |
| 3. Prod. farm. y art. de cuidado personal .....                           | 3,18     | 4,85    | 80,6        | 2,57    | 3,46    | 59,2        |
| 4. Equipamiento del hogar .....   | 7,93     | 7,59    | 13,4        | 8,55    | 7,54    | 4,2         |
| 5. Vehículos y accesorios .....   | 11,07    | 11,01   | 17,9        | 9,74    | 11,11   | 34,9        |
| 6. Carburantes y lubricantes .....  | 6,78     | 7,00    | 22,3        | 6,52    | 6,36    | 15,4        |
| 7. Libros, diarios, rev., mat. papelería y dibujo .....                   | 1,17     | 1,94    | 96,6        | 1,31    | 1,92    | 73,5        |
| 8. Bienes de esparcimiento .....  | 3,94     | 4,70    | 41,4        | 3,59    | 4,03    | 32,4        |
| 9. Otros bienes .....   | 0,93     | 1,28    | 63,2        | 1,12    | 1,30    | 37,4        |
| A. Renta familiar disponible per cápita en pesetas constantes .....       | 324.335  | 448.823 | 38,38       | 365.967 | 475.734 | 29,99       |
| B. Gasto medio comercializable por persona en pesetas constantes .....    | 126.202  | 149.557 | 18,51       | 147.504 | 174.415 | 18,24       |
| C. Gasto medio total por persona en pesetas constantes .....              | 199.069  | 237.997 | 19,55       | 237.694 | 279.737 | 17,69       |
| D. Gasto medio total sin vivienda por persona en pesetas constantes ..... | 170.053  | 223.519 | 31,44       | 200.188 | 261.567 | 30,66       |
| Porcentaje B/C .....  | 63,40    | 62,84   | -           | 62,07   | 62,35   | -           |
| Porcentaje B/D .....  | 74,21    | 66,91   | -           | 73,70   | 66,68   | -           |

Fuente: INE, Encuestas de Presupuestos Familiares; Banco Bilbao Vizcaya, Renta Nacional de España y su distribución provincial, y elaboración propia.

miento del hogar», en el que se triplica el crecimiento en Canarias respecto del conjunto nacional, y de «otros bienes», en el que casi se duplica. Por el contrario, se reflejan menores tasas de crecimiento en el capítulo de «alimentos, bebidas y tabaco».

Durante los últimos años, no sólo se ha modificado considerablemente la estructura del consumo privado en Canarias, sino que también han cambiado de forma correspondiente los hábitos de compra. Los determinantes de los cambios que experimentan los hábitos de compra, en la actualidad, son múltiples y de diversa índole. La modificación del modelo de familia, los cambios en los roles sociales, la diversificación de los estilos de vida y los mayores niveles educativos son factores relevantes a la hora de explicar la tendencia hacia compras mayores y menos frecuentes de productos básicos, y hacia una ampliación de la frecuencia de otras compras relacionadas con el ocio y las experiencias personales.

En los hábitos de compra del consumidor canario se observan estas mismas tendencias. Sin embargo, también se pueden destacar algunas particularidades. Según un estudio, recientemente presentado, sobre el comercio interior minorista en Canarias (6), el consumidor canario es eminentemente marquista, tiende especialmente a la mejora del equipamiento doméstico, y realiza en mayor grado compras mensuales grandes (el 50 por 100 de la población), acudiendo habitualmente a los hipermercados (cuadro n.º 11).

Otro aspecto diferenciador es la abundancia de población flotante en Canarias, suponiendo los aproximadamente 8,5 millones de turistas en el año 1994 una población adicional media de casi 300.000 personas, que juegan un papel importante y diferente en el consumo privado de Canarias.

La mayor exposición a los esfuerzos de promoción de las empresas en los medios de comunicación, el contacto con la población turística (efectos de demostración), y la «internacionalización» de la oferta de productos contribuyen a que el consumidor canario se aproxime cada vez más al modelo del «euroconsumidor», aunque se sigan produciendo diferencias en el consumo de ciertos productos.

#### IV. CAMBIO ESTRUCTURAL DEL COMERCIO INTERIOR: IMPACTO DE LAS GRANDES SUPERFICIES

##### 1. La evolución de las grandes superficies en Canarias

Las grandes superficies han ampliado su presencia en Canarias durante los últimos años de forma rápida. Casi la totalidad de los establecimientos se han abierto en los últimos tres años, y las aperturas superaron en el año 1993, por primera vez, los 60.000 m<sup>2</sup> de sala de venta. Buena parte de esta superficie comercial adicional está en manos de las grandes cadenas multinacionales, como Alcampo y Continente, aunque también se están ampliando las grandes superficies iniciadas por empresas canarias como Cruz Mayor y Jesuman.

La mayor presencia de las grandes superficies se refleja en el siguiente indicador. Canarias supera con 37 m<sup>2</sup> por mil habitantes la media nacional de 33 m<sup>2</sup>/mil habitantes (en el año 1983, los datos correspondientes eran de 2 m<sup>2</sup>/mil habitantes para Canarias y 9 m<sup>2</sup>/mil habitantes para el conjunto nacional). Expresado en otros términos, Canarias cuenta en el año 1993 con el 3,82 por 100 de la población, pero con un 5,85 por 100 de los hipermercados.

Las grandes superficies se han podido implantar con tanta facilidad debido, entre otros factores, al bajo nivel de competitividad de las empresas locales. Canarias es una de las comunidades autónomas donde el comercio tradicional ha tardado más en adaptarse a las exigencias estructurales de una distribución moderna. Por eso, las empresas foráneas Alcampo, Continente y Mercadona han podido penetrar en este mercado tan rápidamente y con tanta facilidad, alcanzando elevadas cuotas de mercado en poco tiempo.

##### 2. La reacción del comercio tradicional

La tardía, pero rápida, implantación de las grandes superficies supone para el comercio tradicional canario un reto competitivo importante, y crea la necesidad de

CUADRO N.º 11  
FRECUENCIA DE COMPRA POR PROVINCIAS Y TIPO DE ESTABLECIMIENTO (1994)

| FRECUENCIA                                 | Gran almacén | Hipermercado | Supermercado | Mercado |
|--|--------------|--------------|--------------|---------|
| <b>PROVINCIA DE LAS PALMAS</b>             |              |              |              |         |
| Varias veces a la semana .....             | 3,3          | 4,4          | 28,7         | 7,7     |
| 1 ó 2 veces al mes.....                    | 23,5         | 39,9         | 31,3         | 9,9     |
| Menor frecuencia .....                     | 28,5         | 16,3         | 15,0         | 24,1    |
| Raramente .....                            | 44,7         | 39,3         | 25,0         | 58,4    |
| <b>PROVINCIA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE</b> |              |              |              |         |
| Varias veces a la semana .....             | 0,3          | 7,2          | 45,7         | 6,6     |
| 1 ó 2 veces al mes.....                    | 7,6          | 38,4         | 18,4         | 3,2     |
| Menor frecuencia .....                     | 8,2          | 6,7          | 3,6          | 4,0     |
| Raramente .....                            | 83,1         | 46,9         | 31,6         | 85,5    |

Fuente: Datos de AIMC, citados en *Telemark 1994*, pág. 72.

reaccionar ante esta situación mediante las siguientes categorías de medidas:

- Modernización de las empresas en términos de cualificación; gama de productos adaptada a las preferencias del consumidor; utilización de nuevas tecnologías en la gestión interna y financiera, y en los sistemas de pago; mayores superficies de ventas en algunos casos, especialización comercial en otros.

- Especialización en aquellos nichos de mercado en los que se puede compensar la fuerza competitiva de las grandes superficies a través de la proximidad al cliente y la calidad de los servicios.

- Incremento de la integración horizontal, creando asociaciones operativas de elevada cobertura, con el fin de disminuir el individualismo tradicional del sector, y en busca de una mayor defensa colectiva de las zonas comerciales tradicionales.

- Mayor agregación de la demanda de los minoristas a través de la asociación en cadenas voluntarias y centrales de compra, con el fin de abaratar los costes.

- Modernización urbanística de las tradicionales zonas comerciales en las grandes ciudades, estableciendo factores de atracción en términos de acceso a los establecimientos y ofertas no comerciales (culturales y sociales).

Aunque es todavía prematuro calificar las reacciones del sector tradicional, la gravedad de la situación se ve reflejada en los problemas de supervivencia que están teniendo algunas empresas que no están asociadas a ninguna cadena. Sólo algunas empresas regionales, como por ejemplo Cruz Mayor, parecen apostar de forma consistente por las inversiones en grandes superficies.

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

Por último, hay que advertir que las grandes superficies no son la última palabra en la reestructuración comercial, ya que las grandes cadenas multinacionales de las tiendas de descuento no han iniciado todavía su «desembarque» previsto en España. Es posible que Canarias experimente nuevamente un cierto retraso en la innovación comercial respecto a la Península, pero sin duda también llegará el impacto de este incremento adicional en la competencia.

### 3. La reacción del marco institucional

Hasta fechas relativamente recientes, en Canarias, las competencias en materia de apertura, modificación o ampliación de establecimientos comerciales pertenecían, casi en su totalidad, a los diferentes ayuntamientos. El notable incremento experimentado en los

últimos tiempos en la apertura de nuevos centros comerciales y grandes superficies, especialmente en las dos capitales provinciales, que han alterado el poder de atracción ejercido por los tradicionales centros comerciales históricos, han dado lugar a que la Comunidad Autónoma de Canarias establezca una extensa y pormenorizada regulación. Así, en marzo de 1994 se publica en el *Boletín Oficial de Canarias (BOC)* el Decreto 24/1994, por el que se regulan los horarios comerciales en la Comunidad Autónoma, estableciendo que dichos horarios no podrán superar las 72 horas durante el conjunto de días laborables de la semana. Asimismo, se establece que los comercios podrán permanecer abiertos durante un máximo de ocho días festivos y domingos al año, que serán determinados por el consejero competente del Gobierno de Canarias. Con posterioridad, en los meses de mayo y julio se publicaron dos órdenes de la Consejería de Industria y Comercio por las que se excluía del régimen general de horarios comerciales, durante todo el año, a determinados municipios y zonas dentro de ellos por tener la condición de gran afluencia turística.

El marco regulador global del sector comercial en Canarias queda fijado en la Ley 4/1994, de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias (*BOC* del 29 de abril). En su preámbulo, se expresa que la Ley pretende lograr un nivel adecuado de equipamiento comercial en el que se garantice la armonización de los grandes y pequeños comercios, junto con los intereses generales de la población. Su objetivo será regular administrativamente la actividad comercial, la distribución y equipamiento comercial y determinadas modalidades de ventas específicas, con la finalidad de ordenar la actividad del sector.

En el mes de noviembre del mismo año, se publica en el *BOC* el Decreto 219/1994, por el que se aprueban los criterios generales de equipamiento comercial de Canarias, que tienen como objetivo regular la apertura, modificación o ampliación de las grandes superficies de venta y/o centros comerciales, con el fin de adecuar el equipamiento comercial a las necesidades de consumo y compra de la población de los distintos municipios de la Comunidad Autónoma. Los ayuntamientos deberán ajustar sus ordenanzas municipales a los criterios generales que se establecen.

En el citado Decreto, se definen las grandes superficies en relación a los distintos tamaños de los municipios en que se localicen. Así, por ejemplo, mientras que un establecimiento comercial con una superficie de venta al público superior a los 750 m<sup>2</sup> es considerado como gran superficie en municipios con población de hecho inferior a 20.000 habitantes, los establecimientos comerciales que tendrán esa consideración en municipios con población entre 20.000 y 200.000 habitantes serán los que superen los 1.000 m<sup>2</sup> de superficie de venta al público.

Los criterios que se establecen para autorizar la apertura, modificación o ampliación de grandes superficies de venta y centros comerciales son bastante restrictivos y de muy diversa índole. De entre ellos, cabe destacar los denominados niveles de saturación aplicables a las

grandes superficies; una vez alcanzados esos niveles, no se autorizará la apertura o ampliación de ese tipo de establecimientos comerciales. Los niveles de saturación se establecen por referencia a los distintos tamaños de población municipal, fijando la superficie máxima de venta en metros cuadrados por habitante que puede existir en los distintos municipios. A modo de ejemplo, en los municipios con menos de 20.000 habitantes, la superficie máxima de venta que puede existir para grandes superficies con unidad alimentaria es de 0,08 m<sup>2</sup> por habitante.

Tras la entrada en vigor del mencionado Decreto, la prevista nueva instalación de centros comerciales y grandes superficies, especialmente en las islas de Tenerife y Gran Canaria, ha quedado, de momento, paralizada, ya que de la aplicación de esos criterios se deducen niveles de saturación que no hacen posible la instalación de nuevos establecimientos de esas características.

## V. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones del análisis del comercio interior en Canarias son las siguientes:

1. El sector comercial constituye la actividad económica con mayor peso en la estructura productiva de Canarias, destacando la alta presencia de empresas mayoristas. Ambos hechos son el resultado de una serie de factores específicos que diferencian a esta región de otras comunidades autónomas españolas, dándose un cierto retraso en la evolución estructural y competitiva del comercio canario respecto al conjunto nacional.

2. En la composición de las empresas comerciales predominan las de pequeñas dimensiones, tanto en superficie de venta como en número de ocupados fijos, así como en el bajo nivel de asociacionismo o vinculación a organizaciones comerciales.

3. La mayor oferta comercial de la región se localiza en las dos islas capitalinas de Tenerife y Gran Canaria, concretamente en los binomios de Santa Cruz/La Laguna y Las Palmas/Telde, que al mismo tiempo concentran también la mayor parte de la población. No obstante, son los municipios turísticos los que presentan las mayores intensidades comerciales del Archipiélago, y una estructura por tipos de actividad diferenciada respecto al resto de los municipios.

4. La articulación y estructura del sistema distributivo refleja la fragmentación del mercado regional en siete mercados insulares, con unos canales de distribución largos y solapados, constituyendo los puertos de las diferentes islas las principales vías de acceso o entrada para las mercancías.

5. En la evolución de los hábitos de consumo, se observan los cambios típicos correspondientes a los procesos de incremento de la renta familiar disponible. Los hábitos de compra en Canarias se caracterizan por el peso especial del equipamiento del hogar en la estructura de consumo, la tendencia marquista del

consumidor canario, acostumbrado a la amplia presencia de productos de marca importados de otros países, y la importancia del consumo turístico.

6. La tardía, pero rápida, implantación de las grandes superficies por parte de las empresas multinacionales de distribución está produciendo efectos importantes en el comercio tradicional, que se ve en la necesidad de encontrar una rápida respuesta organizativa al reto del cambio estructural en la distribución. En la actualidad, el efecto de los bajos niveles de competitividad se registra en la desaparición de una buena parte de las tiendas tradicionales y de los autoservicios antiguos.

7. La nueva Ley de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias restringe la futura ampliación de la presencia de las grandes superficies, concediendo al comercio tradicional, de esta forma, cierta protección. Como en el resto del Estado, la Administración autonómica está desarrollando medidas de ayuda para las pequeñas y medianas empresas del sector, así como programas específicos para la recuperación, mantenimiento y promoción de las tradicionales zonas comerciales.

## NOTAS

(1) INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA (1994), *Contabilidad Regional de Canarias. Años 1981-1985 y Avance de 1986 (base 1980)*.

(2) INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1990), *Encuesta de Comercio Interior 1988*.

(3) BANESTO (1994), *Anuario del mercado español 1993*.

(4) Dado que entre los años 1981 y 1991 desciende el número de personas por hogar contemplado en las encuestas de presupuestos familiares, se ha utilizado como indicador para analizar la evolución en la estructura del gasto el referido a personas y no a hogares.

(5) GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P. (1988), «Estructura comercial de Canarias. El comercio minorista: localización, jerarquías y especialización», *Cuadernos de Trabajo*, n.º 4, del CEDOC, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.

(6) TELEMAR CONSULTORES (1994), *Documento sobre el comercio interior minorista en el archipiélago canario*, pág. 70.

# IMPLICACIONES DEL DESARROLLO DE CENTROS COMERCIALES E HIPERMERCADOS

Juan Manuel García Falcón  
Manuel Rodríguez Díaz

## I. INTRODUCCIÓN

La importancia del comercio y de la distribución es incuestionable en el desarrollo económico y social de cualquier comunidad. Por medio de los procesos de distribución, los productos (bienes y servicios) se ponen a disposición de los consumidores en las cantidades, momentos y lugares donde son demandados. Este proceso se articula a través de los canales de distribución, en los que intervienen diferentes agentes intermediarios, entre los que destacan los mayoristas y los minoristas. Sobre este último conjunto de intermediarios, también denominados detallistas, centraremos nuestro trabajo. Stern y El-Ansary (1992) definen el comercio minorista como «aquellas actividades orientadas a vender productos o servicios a los consumidores finales», y Bolen (1988) considera que la venta al detalle es el resultado «del conjunto de las actividades dirigidas a ofrecer productos y servicios a los individuos o a las organizaciones para que realicen su consumo final».

Con el fin de comprender la compleja realidad de las actividades realizadas por las empresas minoristas, se han propuesto diferentes clasificaciones atendiendo a distintos criterios, tales como el tamaño del establecimiento, el nivel de margen comercial, la amplitud de la línea de producto, la relación de propiedad, los tipos de acuerdos dentro del canal y el grado de integración y control del comercio. Entre las diferentes clasificaciones existentes sobre el comercio minorista, merece ser destacada la que distingue entre: comercio independiente, cadenas de establecimientos, asociaciones o cooperativas de establecimientos, supermercados, mercados de abasto, establecimientos de descuento, grandes almacenes, almacenes populares, hipermercados y centros comerciales. Puesto que el objeto del presente trabajo está relacionado con estos dos últimos sistemas de distribución y el impacto que ha tenido su desarrollo en la estructura del sector comercial, a continuación procedemos a describir brevemente sus principales características.

Los hipermercados se caracterizan por sus amplias instalaciones —más de 2.500 metros cuadrados—, en

las que disponen de grandes zonas de aparcamientos, y suelen ubicarse en localizaciones de fácil acceso en la periferia de las grandes ciudades. Su surtido, basado fundamentalmente en la alimentación y en la limpieza, es muy extenso e incluye otras líneas de productos como la confección, el hogar y la juguetería. Sus márgenes de explotación son muy ajustados, llegando incluso a vender a precio de coste o por debajo de éste en determinadas promociones para atraer a la clientela. Las ventas se realizan en régimen de autoservicio, y utilizan sistemas y tecnologías comerciales relativamente nuevos, como la facturación mediante *scanner* y técnicas actualizadas de *merchandising*, ambientación y promoción.

Por su parte, los centros comerciales están constituidos por un conjunto de establecimientos de venta al detalle, que tienen como mínimo un gran almacén y/o hipermercado cuando son de grandes dimensiones, y un supermercado cuando son de vecindad. Junto a estos grandes comercios, que sirven de locomotoras o focos de atracción, se establecen tiendas especializadas, restaurantes y múltiples servicios independientes entre sí. Según el tipo de centro comercial considerado, puede existir una organización central que regule los distintos establecimientos y gestione las actividades colectivas, formulando una estrategia comercial conjunta que permita contrarrestar la competencia de otros centros o áreas comerciales.

Según el *Informe sobre el comercio interior y la distribución en España* (Ministerio de Comercio y Turismo, 1995), los centros comerciales se desarrollaron, inicialmente, atendiendo a dos principios básicos determinantes del comportamiento de compra de los consumidores: a) el principio de aglomeración, según el cual la proximidad geográfica de un número determinado de establecimientos que comercialicen productos o servicios similares repercutirá positivamente en las ventas alcanzadas por cada uno de ellos, y b) el principio de complementariedad, que se fundamenta en el hecho de que la proximidad de los establecimientos que comercialicen productos que forman parte de un mismo proceso de compra conducirá también a un aumento significativo de sus ventas. A estos dos prin-



cipios iniciales se les ha añadido, en los últimos años, el ocio como factor determinante del comportamiento de compra de los consumidores, y cuyo conocimiento es necesario para comprender la actual configuración espacial de los centros comerciales, donde se combinan actividades comerciales con los servicios de ocio y animación. Estos principios inspiran la definición de centro comercial propuesta por la Asociación Española de Centros Comerciales (1995), que lo considera como el «conjunto de establecimientos comerciales independientes, planificados y desarrollados por una o varias entidades, con criterio de unidad; cuyo tamaño, mezcla comercial, servicios comunes y actividades complementarias están relacionadas con su entorno, y que dispone permanentemente de una imagen y gestión unitaria». En los apartados siguientes se analizará el desarrollo de estos sistemas comerciales, su distribución por categorías, su implantación en Canarias y las principales implicaciones que han tenido en el sector de la distribución.

## II. DESARROLLO EVOLUTIVO

En el cuadro n.º 1 analizamos, comparativamente, la evolución que han tenido los centros comerciales en España y en Canarias. A principios de los años ochenta, existían, en el conjunto del territorio nacional, 34 centros comerciales, elevándose este número a 301 a finales de 1994. En Canarias, su desarrollo ha sido similar: de tres centros comerciales existentes al principio del período analizado, se pasaba a 22 al finalizarlo. Este crecimiento en el número de aperturas se ha visto acompañado, tanto a escala nacional como autonómica, por un incremento superior de la superficie bruta alquilable (SBA) (1). En el modelo evolutivo analizado se puede apreciar cómo los centros comerciales tuvieron

un mayor desarrollo inicial en Canarias que en el resto de España. Estas fórmulas comerciales, que comenzaron a implantarse en las Islas a principio de la década de los setenta, se localizaron inicialmente en las zonas turísticas, agrupando actividades comerciales y de servicios orientadas específicamente a la población no residente. Posteriormente, en la década de los ochenta, el número de aperturas de centros, y su correspondiente SBA, es sensiblemente inferior, alterándose esta tendencia, significativamente, a partir de 1992, con la implantación de los centros comerciales orientados ahora a la población residente, e impulsados por hipermercados dirigidos por las principales multinacionales de la alimentación. Sólo en el año 1993 se abrieron en la comunidad canaria siete nuevos centros comerciales, que representan la mitad del total de la superficie bruta alquilada.

Este extraordinario desarrollo de los centros comerciales e hipermercados sitúa a Canarias con un equipamiento comercial superior a la media nacional y europea (cuadro n.º 2). En el análisis de la densidad de centros comerciales, se puede comprobar cómo Canarias alcanza una tasa de 183 m<sup>2</sup> por cada 1.000 habitantes considerando la totalidad de los centros comerciales existentes, y de 119 m<sup>2</sup> por cada 1.000 habitantes si se centra exclusivamente en las grandes superficies orientadas básicamente a la población residente. Estas cifras son notablemente superiores a las medias europea (de 97,2 m<sup>2</sup>/1.000 hab), y nacional (de 82,7 m<sup>2</sup>/1.000 hab). No obstante, la densidad de Canarias se sitúa aún muy lejos de la obtenida por otros países desarrollados, como el Reino Unido, Suecia y Francia, que disponen de una superficie de centros comerciales por cada 1.000 habitantes de 252,4; 236,6 y 211 m<sup>2</sup>, respectivamente.

Estos resultados se confirman al analizar la distribución, a escala nacional, de centros comerciales e hi-

CUADRO N.º 1  
EVOLUCIÓN DE LOS CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA Y EN CANARIAS

|                    | ESPAÑA           |                  |              | CANARIAS         |                |              |
|--------------------|------------------|------------------|--------------|------------------|----------------|--------------|
|                    | Número aperturas | SBA abierta      |              | Número aperturas | SBA abierta    |              |
|                    |                  | Total            | Porcentaje   |                  | Total          | Porcentaje   |
| Acumulado .....    | 34               | 287.076          | 7,9          | 3                | 39.365         | 13,4         |
| 1980 .....         | 3                | 88.446           | 2,5          | —                | —              | —            |
| 1981 .....         | 7                | 65.160           | 1,8          | 1                | 3.050          | 1,0          |
| 1982 .....         | 14               | 263.367          | 7,4          | 1                | 20.000         | 6,8          |
| 1983 .....         | 9                | 135.203          | 3,7          | 1                | 4.100          | 1,4          |
| 1984 .....         | 7                | 26.332           | 0,7          | 1                | 2.500          | 0,8          |
| 1985 .....         | 19               | 179.784          | 5,0          | 1                | 1.400          | 0,5          |
| 1986 .....         | 14               | 96.168           | 2,7          | —                | —              | —            |
| 1987 .....         | 20               | 154.984          | 4,3          | 2                | 24.000         | 8,2          |
| 1988 .....         | 26               | 185.169          | 5,1          | 1                | 3.335          | 1,1          |
| 1989 .....         | 21               | 266.039          | 7,4          | 2                | 8.502          | 2,9          |
| 1990 .....         | 21               | 201.308          | 5,6          | —                | —              | —            |
| 1991 .....         | 24               | 262.033          | 7,2          | —                | —              | —            |
| 1992 .....         | 23               | 362.369          | 10,0         | 1                | 29.000         | 9,9          |
| 1993 .....         | 37               | 651.796          | 18,0         | 7                | 146.768        | 49,9         |
| 31/12/1994 .....   | 22               | 386.377          | 10,7         | 1                | 12.000         | 4,1          |
| <b>TOTAL .....</b> | <b>301</b>       | <b>3.611.610</b> | <b>100,0</b> | <b>22</b>        | <b>294.020</b> | <b>100,0</b> |

Fuente: Asociación Española de Centros Comerciales (1995) y elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**DENSIDAD EUROPEA DE CENTROS COMERCIALES**

| PAÍS  | SBA en m <sup>2</sup> | Población          | SBA/1.000 hab. |
|---|-----------------------|--------------------|----------------|
| Reino Unido   | 14.616.881            | 57.900.000         | 252,4          |
| Suecia  | 2.058.580             | 8.700.000          | 236,6          |
| Francia   | 12.007.529            | 56.900.000         | 211,0          |
| Irlanda   | 541.485               | 3.500.000          | 154,7          |
| Dinamarca   | 725.542               | 5.200.000          | 139,5          |
| Austria   | 1.006.590             | 7.700.000          | 130,7          |
| Holanda   | 1.892.321             | 15.200.000         | 124,5          |
| Noruega   | 531.290               | 4.300.000          | 123,6          |
| Finlandia   | 549.500               | 5.000.000          | 109,9          |
| España  | 3.225.234             | 39.000.000         | 82,7           |
| Suiza   | 581.690               | 6.800.000          | 85,5           |
| Alemania  | 2.922.840             | 80.900.000         | 36,1           |
| Portugal  | 377.196               | 10.500.000         | 35,9           |
| Bélgica   | 336.030               | 10.000.000         | 33,6           |
| Italia  | 1.700.225             | 60.000.000         | 28,3           |
| Luxemburgo  | 80.787                | 3.780.000          | 21,4           |
| Grecia  | 153.190               | 10.400.000         | 14,7           |
| Islandia  | 21.000                | 3.500.000          | 6,0            |
| Turquía   | 90.761                | 59.900.000         | 1,5            |
| <b>EUROPA</b>   | <b>43.764.458</b>     | <b>450.180.000</b> | <b>97,2</b>    |
| CANARIAS (considerando todos los centros comerciales existentes)                    | 294.020               | 1.608.100          | 182,8          |
| CANARIAS (considerando los centros comerciales orientados a la población residente) | 191.448               | 1.608.100          | 119,0          |

Fuente: Asociación Española de Centros Comerciales (1995) y elaboración propia.

**CUADRO N.º 3**  
**DISTRIBUCIÓN DE CENTROS COMERCIALES E HIPERMERCADOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

| COMUNIDAD            | CENTROS COMERCIALES |                  |                | HIPERMERCADOS |                  |                             | Porcentaje población |
|----------------------|---------------------|------------------|----------------|---------------|------------------|-----------------------------|----------------------|
|                      | Número centros      | SBA              | Porcentaje SBA | Número        | Superficie venta | Porcentaje superficie venta |                      |
| Andalucía            | 42                  | 607.932          | 16,8           | 46            | 350.809          | 23,3                        | 17,99                |
| Aragón               | 5                   | 54.200           | 1,5            | 2             | 21.890           | 1,5                         | 3,10                 |
| Asturias             | 7                   | 116.090          | 3,2            | 5             | 48.951           | 3,2                         | 2,86                 |
| Baleares             | 7                   | 65.701           | 1,8            | 5             | 36.750           | 2,4                         | 1,84                 |
| <b>Canarias</b>      | <b>22</b>           | <b>294.020</b>   | <b>8,1</b>     | <b>12</b>     | <b>85.600</b>    | <b>5,8</b>                  | <b>3,82</b>          |
| Cantabria            | 5                   | 67.059           | 1,9            | 3             | 13.780           | 0,9                         | 1,37                 |
| Castilla-La Mancha   | 12                  | 94.652           | 2,6            | 7             | 39.724           | 2,6                         | 4,03                 |
| Castilla y León      | 14                  | 91.178           | 2,5            | 7             | 55.068           | 3,7                         | 6,65                 |
| Cataluña             | 37                  | 429.616          | 11,9           | 34            | 192.102          | 12,7                        | 15,03                |
| Extremadura          | 4                   | 45.739           | 1,3            | 4             | 29.700           | 2,0                         | 2,76                 |
| Galicia              | 14                  | 137.032          | 3,8            | 8             | 59.398           | 3,9                         | 7,10                 |
| La Rioja             | 1                   | 13.032           | 0,4            | 1             | 10.700           | 0,7                         | 0,69                 |
| Madrid               | 84                  | 894.243          | 23,5           | 23            | 232.727          | 15,4                        | 12,71                |
| Melilla              | —                   | —                | 0,0            | 1             | 4.500            | 0,3                         | 0,15                 |
| Murcia               | 9                   | 110.374          | 3,1            | 6             | 57.074           | 3,8                         | 2,71                 |
| Navarra              | 2                   | 18.440           | 0,5            | 3             | 21.664           | 1,4                         | 1,35                 |
| País Vasco           | 10                  | 151.787          | 4,2            | 8             | 60.384           | 4,0                         | 5,23                 |
| Comunidad Valenciana | 26                  | 465.515          | 12,9           | 23            | 186.311          | 12,4                        | 10,05                |
| <b>TOTALES</b>       | <b>301</b>          | <b>3.611.610</b> | <b>100,0</b>   | <b>198</b>    | <b>1.507.132</b> | <b>100,0</b>                | <b>100,0</b>         |

Fuente: Asociación Española de Centros Comerciales (1995), *Informe sobre el Comercio Interior y la Distribución en España* (Ministerio de Comercio y Turismo, 1995), *Distribución Actualidad* (1994) y elaboración propia.

permercados por comunidades autónomas. Como se puede comprobar en el cuadro n.º 3, Canarias, con un 3,82 por 100 de la población total, dispone: a) del 7,3 por 100 de los centros comerciales, que representa el 8,1 por 100 de la SBA total, y b) del 6 por 100 de los

hipermercados, que supone el 5,8 por 100 de la superficie total dedicada a ventas.

El gran desarrollo que han tenido los centros comerciales e hipermercados en los últimos años ha

estado fundamentado, en parte, en la capacidad de estas fórmulas comerciales para responder a las nuevas y crecientes necesidades de los consumidores, motivadas por: 1) una mayor renta per cápita disponible y un mayor nivel de consumo; 2) la creciente incorporación de la mujer al trabajo, que reduce el tiempo dedicado a la compra; 3) la importancia adquirida por nuevos segmentos de mercados como el infantil, el juvenil, las familias unipersonales, las familias sin hijos y la tercera edad; 4) la reconsideración de la compra como acto lúdico y vinculado al tiempo de ocio y esparcimiento, y 5) la oferta concentrada de múltiples servicios que influyen en la planificación de las compras de los consumidores. Estos factores han facilitado el desarrollo de nuevos sistemas comerciales, los cuales refuerzan los cambios de hábitos de los consumidores.

### III. DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍAS

Siguiendo la clasificación adoptada por la Asociación Española de Centros Comerciales, en el cuadro n.º 4 se incluye la estructura del sector en los ámbitos nacional y autonómico. Las características de las categorías de los centros comerciales y las diferencias más significativas entre los dos niveles de análisis considerados se recogen en los puntos siguientes:

a) Galerías comerciales urbanas, con una superficie inferior a los 2.500 m<sup>2</sup> de SBA. A escala nacional, esta fórmula representa el 14,3 por 100 del número de centros comerciales y sólo el 1,7 por 100 de la superficie alquilada, organizándose en torno a ella 1.532 locales. Esta categoría alcanza en Canarias indicadores más bajos, al representar sólo el 9,1 por 100 del número de centros comerciales y el 1,2 por 100 del SBA.

b) Centros comerciales pequeños, con una SBA inferior a 10.000 m<sup>2</sup>. Aunque este tipo de centro es el

que se encuentra más extendido en el territorio nacional, al representar el 34 por 100 del total, la superficie alquilada tan sólo alcanza el 15 por 100. Estos datos estructurales también se observan en Canarias, aunque con indicadores superiores; los centros pequeños representan el 45,5 por 100 del total, con una superficie alquilada del 17,2 por 100.

c) Centros comerciales fundamentados en hipermercados, que se caracterizan por contar con un número reducido de establecimientos pequeños, que complementan la actividad comercial principal promovida por un hipermercado. Esta fórmula comercial ampliamente desarrollada en el territorio nacional, al representar el 32 por 100 del número de centros y de la superficie alquilada, no ha alcanzado en Canarias el mismo nivel de implantación, donde este tipo de centro tan sólo alcanza el 9,1 por 100, con una superficie alquilada del 4,3 por 100.

d) Centros comerciales grandes, que ocupan una superficie comprendida entre 10.000 y 40.000 m<sup>2</sup> de SBA. Estos centros, que son los que tienen mayor proyección de futuro, representan, en el ámbito nacional, el 14,3 por 100 del total, con una superficie dedicada a ventas del 26,6 por 100. En Canarias, seis grandes centros de estas características absorben casi el 50 por 100 de la superficie total dedicada a la venta en centros comerciales.

e) Centros comerciales regionales, de más de 40.000 m<sup>2</sup> de SBA, que han comenzado a mostrar síntomas de declive en el mercado nacional por el amplio período de tiempo que necesitan para consolidar su estructura. Este nivel está representado con el 4,3 por 100 del número de centros, con un 21,8 por 100 de la SBA. Con estas dimensiones, en Canarias solamente existen dos centros, localizados en una misma isla, que representan el 28,5 por 100 de superficie total destinada a la venta.

CUADRO N.º 4  
DISTRIBUCIÓN DE LOS CENTROS COMERCIALES POR CATEGORÍAS. ESPAÑA Y CANARIAS

| TIPO DE CENTRO   | Número centros | Porcentaje número centros | SBA              | Porcentaje SBA | Locales       | Porcentaje locales |
|--|----------------|---------------------------|------------------|----------------|---------------|--------------------|
| <b>ESPAÑA</b>  |                |                           |                  |                |               |                    |
| Galería Comercial, SBA inferior a 2.500 m <sup>2</sup> ..... | 43             | 14,3                      | 62.520           | 1,7            | 1.532         | 9,31               |
| Pequeño, SBA inferior a 10.000 m <sup>2</sup> .....          | 102            | 33,9                      | 542.075          | 15,0           | 5.622         | 34,16              |
| Fundamentado en hipermercado .....                           | 97             | 32,2                      | 1.166.738        | 32,3           | 2.737         | 16,63              |
| Grande, SBA entre 10.000 y 40.000 m <sup>2</sup> .....       | 43             | 14,3                      | 960.826          | 26,6           | 4.258         | 25,87              |
| Regional, SBA superior a 40.000 m <sup>2</sup> .....         | 13             | 4,3                       | 787.361          | 21,8           | 2.161         | 13,13              |
| Parque de actividades comerciales .....                      | 3              | 1,0                       | 92.090           | 2,5            | 148           | 0,90               |
| <b>TOTAL</b> .....   | <b>301</b>     | <b>100,0</b>              | <b>3.611.610</b> | <b>100,0</b>   | <b>16.458</b> | <b>100,00</b>      |
| <b>CANARIAS</b>  |                |                           |                  |                |               |                    |
| Galería Comercial, SBA inferior a 2.500 m <sup>2</sup> ..... | 2              | 9,1                       | 3.430            | 1,2            | 68            | 3,6                |
| Pequeño, SBA inferior a 10.000 m <sup>2</sup> .....          | 10             | 45,5                      | 50.603           | 17,2           | 552           | 30,0               |
| Fundamentado en hipermercado .....                           | 2              | 9,1                       | 12.500           | 4,3            | 33            | 1,8                |
| Grande, SBA entre 10.000 y 40.000 m <sup>2</sup> .....       | 6              | 27,2                      | 143.580          | 48,8           | 840           | 45,6               |
| Regional, SBA superior a 40.000 m <sup>2</sup> .....         | 2              | 9,1                       | 83.907           | 28,5           | 350           | 19,0               |
| Parque de actividades comerciales .....                      | —              | 0,0                       | —                | 0,0            | —             | 0,0                |
| <b>TOTAL</b> .....   | <b>22</b>      | <b>100,0</b>              | <b>294.020</b>   | <b>100,0</b>   | <b>1.843</b>  | <b>100,00</b>      |

Fuente: Asociación Española de Centros Comerciales (1995).

f) Parques de actividades comerciales, que se caracterizan por disponer de un espacio común urbanizado, realizar actividades comerciales al por menor y estar integrados, principalmente, por pequeñas y medianas superficies. Esta figura, que ha tenido escaso desarrollo a escala nacional —los tres parques comerciales existentes solamente representan el 2,5 por 100 de la SBA—, no ha sido aún implantada en Canarias.

#### IV. IMPLANTACIÓN EN CANARIAS

Centrando nuestra atención en la Comunidad Autónoma de Canarias, en los cuadros n.º 5 y 6 se recoge la distribución de centros comerciales e hipermercados por provincias e islas. A finales de 1994, operaban en Canarias 22 centros comerciales, con una superficie bruta destinada a la venta de 294.020 m<sup>2</sup>, distribuidos en 1.843 locales comerciales y doce hipermercados,

que ocupaban una superficie de ventas de 85.600 m<sup>2</sup>. La implantación de los centros comerciales en las dos provincias canarias es desigual; mientras que en Las Palmas el número de centros comerciales abiertos se eleva a 15, en la provincia de Santa Cruz de Tenerife tan sólo hay cinco grandes superficies de estas características. El hecho de que el desarrollo del sector turístico en la provincia de Las Palmas fuese anterior al de Santa Cruz de Tenerife justifica, en parte, la diferente evolución que ha seguido la implantación de los centros comerciales en esta región, que en un principio fueron dirigidos a concentrar las actividades comerciales y de servicios para satisfacer las necesidades de la población no residente. Este comportamiento no se presenta en la apertura de los hipermercados, puesto que, al estar fundamentalmente orientados hacia la población residente, han tenido un desarrollo similar en las dos islas más pobladas. Con el fin de establecer barreras de entrada a las grandes multinacionales que ya se encontraban operando en el territorio peninsular, en Ca-

CUADRO N.º 5  
DISTRIBUCIÓN DE CENTROS COMERCIALES POR ISLA

| ISLA                                | Población        | Porcentaje población | Número centros | Porcentaje número centros | SBA            | Porcentaje SBA | Locales      | Porcentaje locales |
|-------------------------------------|------------------|----------------------|----------------|---------------------------|----------------|----------------|--------------|--------------------|
| Gran Canaria .....                  | 715.860          | 44,51                | 15             | 68,1                      | 184.659        | 62,8           | 1.401        | 76,0               |
| Lanzarote .....                     | 75.110           | 4,67                 | 1              | 4,6                       | 4.561          | 1,6            | 57           | 3,1                |
| Fuerteventura .....                 | 41.477           | 2,58                 | 1              | 4,6                       | 20.000         | 6,8            | 50           | 2,7                |
| <b>LAS PALMAS DE GRAN CANARIA.</b>  | <b>832.447</b>   | <b>51,77</b>         | <b>17</b>      | <b>77,3</b>               | <b>209.220</b> | <b>71,2</b>    | <b>1.508</b> | <b>81,8</b>        |
| Tenerife .....                      | 672.965          | 41,83                | 5              | 22,7                      | 84.800         | 28,8           | 335          | 18,2               |
| La Palma .....                      | 78.300           | 4,87                 | —              | 0,0                       | —              | 0,0            | —            | 0,0                |
| La Gomera .....                     | 16.812           | 1,05                 | —              | 0,0                       | —              | 0,0            | —            | 0,0                |
| El Hierro .....                     | 7.846            | 0,49                 | —              | 0,0                       | —              | 0,0            | —            | 0,0                |
| <b>SANTA CRUZ DE TENERIFE .....</b> | <b>775.653</b>   | <b>48,23</b>         | <b>5</b>       | <b>22,7</b>               | <b>84.800</b>  | <b>28,8</b>    | <b>335</b>   | <b>18,2</b>        |
| <b>TOTALES .....</b>                | <b>1.608.100</b> | <b>100,00</b>        | <b>22</b>      | <b>100,0</b>              | <b>294.020</b> | <b>100,0</b>   | <b>1.843</b> | <b>100,0</b>       |

Fuente: Asociación Española de Centros Comerciales (1995), Instituto Nacional de Estadística (1994) y elaboración propia.

CUADRO N.º 6  
DISTRIBUCIÓN DE HIPERMERCADOS POR ISLA

| ISLA                                | Población        | Porcentaje población | Número hipermercados | Porcentaje número hipermercados | SBA           | Porcentaje SBA |
|-------------------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------------------------|---------------|----------------|
| Gran Canaria .....                  | 715.860          | 44,51                | 6                    | 50,0                            | 36.600        | 42,7           |
| Lanzarote .....                     | 75.110           | 4,67                 | 1                    | 8,3                             | 2.500         | 3,0            |
| Fuerteventura .....                 | 41.477           | 2,58                 | —                    | 0,0                             | —             | 0,0            |
| <b>LAS PALMAS DE GRAN CANARIA.</b>  | <b>832.447</b>   | <b>51,77</b>         | <b>7</b>             | <b>58,3</b>                     | <b>39.100</b> | <b>45,6</b>    |
| Tenerife .....                      | 672.695          | 41,83                | 5                    | 41,7                            | 46.500        | 54,3           |
| La Palma .....                      | 78.300           | 4,87                 | —                    | 0,0                             | —             | 0,0            |
| La Gomera .....                     | 16.812           | 1,05                 | —                    | 0,0                             | —             | 0,0            |
| El Hierro .....                     | 7.846            | 0,49                 | —                    | 0,0                             | —             | 0,0            |
| <b>SANTA CRUZ DE TENERIFE .....</b> | <b>775.653</b>   | <b>48,23</b>         | <b>5</b>             | <b>41,7</b>                     | <b>46.500</b> | <b>54,3</b>    |
| <b>TOTALES .....</b>                | <b>1.608.100</b> | <b>100,00</b>        | <b>12</b>            | <b>100,0</b>                    | <b>85.600</b> | <b>100,0</b>   |

Fuente: Distribución Actualidad (1994), Instituto Nacional de Estadística (1994) y elaboración propia.

narias los primeros hipermercados fueron promovidos por las principales cadenas de alimentación locales. No obstante, en los últimos años, Alcampo y Continente han logrado superar estas barreras, implantándose en este mercado y actuando como locomotoras de los principales centros comerciales.

## V. IMPLICACIONES SOBRE LA DISTRIBUCIÓN

Una vez analizada la evolución y la distribución que han tenido estas nuevas fórmulas comerciales en España y en Canarias, en este último apartado se estudian sus principales repercusiones en los diferentes agentes. Gran parte de las tendencias observadas son una simple extrapolación de los problemas que afectan al sector de la distribución nacional, que también se ven reflejados en el ámbito regional. Otros, por el contrario, son específicos de la realidad geográfica, social y económica que diferencia a la estructura del sector comercial canario de la del resto de España. Por orden expositivo, procederemos a desarrollar las implicaciones que se derivan para los consumidores, los comerciantes minoristas tradicionales y especializados, el comercio mayorista, los grandes almacenes, los supermercados y autoservicios y, finalmente, para la Administración pública.

### a) Los consumidores

En la etapa de introducción de estos nuevos sistemas comerciales, el colectivo más favorecido son los consumidores. El incremento de la superficie dedicada a la venta, y del número de locales organizados bajo estas nuevas fórmulas comerciales, ha supuesto un aumento de la competencia, un mejor equipamiento comercial que favorece la diversidad y las posibilidades de elección del consumidor, y una infraestructura complementaria de servicios orientada a satisfacer las necesidades de ocio. Sin embargo, aunque se han producido mejoras notables en la eficiencia y productividad de los servicios comerciales, mediante la incorporación de nuevas tecnologías y sistemas de gestión, la aparición de estos sistemas de distribución no ha contribuido a eliminar la gran incertidumbre existente en los procesos de decisión de compra de los consumidores, debido a la gran dispersión observada en variables como calidad, precio y servicio. La relativa amplitud de los márgenes comerciales, con los que tradicionalmente han trabajado las empresas dedicadas a la distribución, ha permitido a muchos pequeños y medianos comerciantes cubrir sus ineficiencias, y a los grandes obtener los recursos financieros necesarios para acometer sus planes de crecimiento y diversificación. En definitiva, no se ha fomentado una verdadera competencia vía precios que beneficie a los consumidores y contenga las tensiones inflacionistas.

### b) Los comerciantes minoristas tradicionales y especializados

El comercio tradicional, principalmente el dedicado a la alimentación localizado en las grandes zonas ur-

banas, es el más vulnerable a la penetración de los centros comerciales e hipermercados y de otras nuevas formas comerciales. La situación es diferente para los comercios tradicionales situados en las zonas rurales e islas menos pobladas, donde la atracción de las grandes superficies es menor. Siguiendo la tendencia nacional y de otros países, el número de comercios tradicionales existentes en Canarias ha descendido en los últimos años. Sin embargo, en el nuevo entorno competitivo, el elevado número aún existente encuentra su explicación en las elevadas barreras de salida.

La edad avanzada de muchos de estos comerciantes, unida a los bajos niveles de formación, constituye un importante obstáculo para cambiar o modernizar sus actividades comerciales. Se intenta mantener los comercios hasta la llegada de la edad de jubilación, puesto que el traspaso o la venta del local representa, en ocasiones, importantes seguros o fondos de pensiones para sus propietarios o arrendatarios.

Más dificultades tendrán los comerciantes que, aprovechando las bajas barreras de entrada (menor inversión inicial y menos conocimientos especializados que en otras alternativas), han utilizado el sector comercial como refugio para crear un puesto de trabajo, invirtiendo para ello sus ahorros e indemnizaciones por despidos en otras ocupaciones. En muchas ocasiones, sin una estrategia clara, estas actividades se convierten en aperturas a ciegas de nuevos establecimientos, que saturan aún más la oferta comercial existente, sin ofrecer al consumidor un nuevo servicio diferenciado. Ante las bajas tasas de rentabilidad obtenidas, la supervivencia de muchos de estos negocios depende de la capacidad que tengan para evolucionar a nuevas formas de comercio especializado que mejore su eficiencia y competitividad.

Estos comercios tendrán que reorientar sus estrategias y, debido a la imposibilidad de competir vía costes ante otras formas comerciales más eficientes, tendrán que aprovechar la ventaja competitiva que supone la localización de sus establecimientos para el desarrollo de muchas actividades minoristas, y deberán alcanzar un mayor grado de compromiso en ofrecer un servicio especializado al consumidor. En esta línea, se aprecia un interesante proceso de transformación de pequeños negocios tradicionales o la aparición de nuevos comerciantes que, funcionando en régimen de comercio sucursalista o de franquicia, comparten las ventajas de tener una imagen común e implantar nuevas tecnologías y conocimientos en gestión y *merchandising* que los hacen muy atractivos a los consumidores.

### c) El comercio mayorista

Analizando la evolución seguida en los últimos años por el comercio mayorista, se pone de manifiesto que este sistema de distribución es el que presenta una posición competitiva más amenazada, debido a que las estrategias verticales fabricante-minorista tratan de evitar el eslabón mayorista para incrementar el control del proceso de distribución y abaratar sus costes.

Otros aspectos que también inciden negativamente en el desarrollo futuro de los intermediarios mayoristas

son: a) el incremento de la competencia vía precios, que obliga a los minoristas a constituir redes de distribución dirigidas a obtener ahorros en los costes de adquisición de los productos mediante la compra directa a los fabricantes; b) la necesidad de los mayoristas de disminuir los márgenes comerciales para poder competir con los propios fabricantes que tratan de desarrollar su propia red de ventas o emplear canales de distribución paralelos; c) la disminución de la cartera de clientes como consecuencia de la progresiva desaparición de comercio minoristas tradicionales, y d) el proceso generalizado de concentración de la capacidad de compras en un número reducido de empresas minoristas, que desplaza sistemáticamente la actividad mayorista asumiendo las funciones que ésta ha realizado tradicionalmente.

No obstante, aquellas empresas que, mediante acuerdos de distribución en exclusiva con fabricantes específicos, se dedican a la venta al por mayor de los productos que elaboran presentan, en cierta medida, una problemática diferente a los mayoristas de corte tradicional. A pesar de que la exclusividad de la distribución en un determinado territorio geográfico permite mantener un mercado cautivo e impedir que los márgenes comerciales desciendan ostensiblemente, este tipo de mayorista tiene que hacer frente al incremento de la capacidad de negociación de las principales empresas de distribución, que limitan la rentabilidad de los intermediarios adquiriendo los productos con un mayor descuento, dilatando el pago más allá de los plazos generalmente aceptados en las prácticas comerciales e incrementando el riesgo de los mayoristas, al concentrar las ventas en un número de clientes cada vez menor.

Las principales alternativas de los mayoristas ante el nuevo marco competitivo se pueden sintetizar en los siguientes puntos: a) reestructurar la empresa y disminuir el nivel de gastos fijos; b) fomentar las cadenas voluntarias entre mayoristas y minoristas; c) evolucionar hacia la actividad minorista aprovechando la buena localización de los establecimientos que poseen, sobre todo en el caso de los mayoristas tradicionales, y d) realizar servicios a terceros, como el almacenamiento de determinados productos.

#### d) *Los grandes almacenes*

En la actualidad, es una fórmula comercial que se encuentra en una fase avanzada de su ciclo de vida. Fundamentados en una oferta generalista y en una amplia gama de servicios, tienen la necesidad de operar con márgenes comerciales sustanciosos, que superan a los que requieren los hipermercados y los establecimientos que se ubican en los centros comerciales. Las principales ventajas competitivas de los grandes almacenes se centran en la oferta diferenciada de productos, en la calidad y variedad de los servicios suministrados, y en la localización geográfica.

Las amenazas más significativas se encuentran en la dificultad que tienen para extender su oferta a actividades recreativas y de ocio, y al incremento generalizado de la competencia que puede originarse por la

implantación no sólo de los centros comerciales e hipermercados, sino de las cadenas multinacionales de grandes superficies especializadas en el bricolaje, textil, música, libros, etc. La adquisición de los establecimientos de Galerías Preciados por parte de El Corte Inglés significará una importante barrera de entrada para las cadenas multinacionales en la distribución, que tratan de localizarse en los centros de las principales poblaciones, y permitirá ampliar la oferta de productos y servicios de forma que se pueda contrarrestar la competencia surgida por la implantación de las nuevas fórmulas comerciales.

#### e) *Los supermercados y autoservicios*

Los establecimientos que siguen el sistema de ventas de libre servicio están mostrando una notable capacidad para adaptarse al nuevo marco competitivo creado a partir de la implantación de los centros comerciales y los hipermercados. Inicialmente, el libre servicio se creó como una técnica de ventas que permitía a las empresas minoristas competir vía precios, reduciendo notablemente los costes de mano de obra y de servicios adicionales. En la actualidad, la aparición de nuevas fórmulas comerciales, que logran una mayor eficiencia en la gestión de los recursos, está obligando a los autoservicios y supermercados a reposiciones para poder subsistir en el mercado.

En este contexto, el binomio precio-servicio se ha constituido como uno de los factores que más están contribuyendo a diferenciar a las empresas minoristas y, por tanto, a conseguir ventajas competitivas con respecto a las grandes superficies, mejorando la calidad de los servicios y aprovechando la localización de los establecimientos. En esta línea, se están desarrollando distintas estrategias comerciales en función de la diversidad de servicios ofrecidos por los detallistas, generando un amplio abanico de alternativas que van desde las tiendas de descuento, en las que se reduce el servicio para poder operar con precios bajos, hasta los supermercados con una mezcla comercial más sofisticada, en la que se incluye una amplia variedad de servicios que les permite mantener márgenes comerciales relativamente elevados. Dentro de este nuevo marco competitivo, el asociacionismo de los pequeños y medianos comercios independientes, que emplean el libre servicio como técnica de ventas, cobra una especial importancia al objeto de poder obtener un mayor poder de negociación con respecto a los suministradores, con el fin de contrarrestar las iniciativas comerciales llevadas a cabo por los hipermercados y las cadenas sucursalistas en los productos de alimentación y droguería.

#### f) *La Administración pública*

Las iniciativas públicas relacionadas con el sector de la distribución comercial se centran en dos aspectos básicos: la política de urbanismo comercial y la política dirigida a estabilizar los precios del mercado. La primera, que constituye uno de los elementos esenciales en el proceso de modernización de las estructuras comerciales, incide no sólo en la planificación del equi-

pamiento comercial con el fin de abastecer adecuadamente las necesidades de la población, sino también en el fomento de la competencia entre los distintos agentes que participan en el proceso de distribución. El segundo de los grandes retos que tienen en la actualidad las administraciones públicas es el de conseguir la estabilidad del sistema de precios. A partir del análisis de la evolución de los precios minoristas en los ámbitos nacional y regional, resulta confirmada la tendencia al crecimiento de la tasa de margen bruto de los intermediarios que intervienen en el proceso de distribución, una vez que los precios finales siguen creciendo a un nivel superior al de los precios percibidos por los productores. En este contexto, podemos afirmar que el proceso de distribución está teniendo una repercusión negativa sobre la tasa de inflación, y que la relativa amplitud de los márgenes con los que operan, especialmente, los minoristas no sólo demuestra una falta de competencia entre las grandes y medianas empresas, sino que puede constituirse como un factor de retardo en la mejora de la productividad y la eficiencia de los comercios.

Con la promulgación de la Ley 4/1994, de 25 de abril, de Ordenación de la Actividad Comercial en Canarias, el gobierno autónomo ha pretendido regular los aspectos básicos que afectan a la distribución comercial, principalmente los relacionados con los horarios comerciales y los criterios generales de equipamiento comercial. Con respecto al primer punto, se limita la apertura de los establecimientos a un máximo de 72 horas semanales, y ocho domingos y festivos al año. Por otra parte, la norma vincula la apertura, modificación o ampliación de las grandes superficies de venta y/o centros comerciales a las necesidades de consumo y compra de la población canaria, al cumplimiento de una serie de criterios generales de equipamiento comercial establecidos por el gobierno autónomo y las comisiones insulares en materia de comercio, y a los resultados de los informes técnicos de impacto social y económico.

A pesar de que esta Ley viene a cubrir una laguna importante en el ordenamiento jurídico autonómico, definiendo los distintos tipos de actividades minoristas, las diferentes modalidades de venta que se pueden efectuar, y tratando de establecer criterios de racionalidad y planificación del equipamiento comercial en Canarias, no consideramos que garantice totalmente el control de la inflación en la Comunidad Autónoma por medio del incremento de la competencia y la mejora de la eficacia de las empresas comerciales que operan en la actualidad, corriendo el riesgo de que se generen situaciones de monopolios espaciales, competencia monopolística y acuerdos de reparto del mercado. Para que de esta legislación se puedan derivar efectos positivos en el comercio minorista y en la estabilización de los precios, es necesario que se complemente con otras acciones como: a) planes de financiación y formación de los comerciantes pequeños y medianos que redunden en una mayor eficiencia y productividad de sus empresas; b) revitalizar las zonas tradicionales de ventas, con el fin de que se incremente significativamente la competencia; c) planificar el equipamiento

comercial en función de la mejora de los servicios a los consumidores, tratando de evitar la excesiva concentración de la capacidad de venta, y d) evitar que esta regulación comercial sea empleada para crear barreras de entrada a empresas de distribución que puedan mejorar el nivel de competencia existente.

## NOTA

(1) El SBA o superficie bruta alquilable, es la unidad de medida establecida por la Asociación Española de Centros Comerciales, y se corresponde con la superficie que el comerciante compra o alquila, prescindiendo de todos los espacios comunes dedicados a aparcamientos, pasillos, jardines, etcétera.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDERSON, P. M. (1985), «Association of shopping center anchors with performance of a nonanchor specialty chain's stores», *Journal of Retailing*, verano, vol. 61, n.º 2, páginas 61-74.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CENTROS COMERCIALES (1995), *Directorio 1994*, AECC, Madrid.
- BERNE MANERO, C., y MÚGICA GRIJALBA, J. M. (1995), «El análisis de la productividad en el sector minorista», *Información Comercial Española*, marzo, n.º 739, págs. 47-58.
- BOLEN, W. H. (1988), *Contemporary retailing*, Prentice-Hall, 3.ª edición, Englewood Cliffs, New Jersey.
- CASTRESANA, J. (1992), «El diseño en los centros comerciales. Evolución o salto generacional», *Distribución y Consumo*, febrero, n.º 2, páginas 35-40.
- CASARES RIPOL, J. (1993), «La política de comercio interior en España y en otros países», *Información Comercial Española*, enero, n.º 713, páginas 35-48.
- (1995), «La política de comercio interior. Posibles ampliaciones del "lecho de procusto"», *Información Comercial Española*, marzo, número 739, págs. 15-25.
- CASARES RIPOL, J., y REBOLLO ARÉVALO, A. (1993), «Inflación y distribución comercial: una nota para el análisis de la inflación en los servicios», *Información Comercial Española*, enero, n.º 713, págs. 17-28.
- CASARES RIPOL, J.; MUÑOZ GALLEGU, P., y REBOLLO ARÉVALO, A. (1990), La distribución comercial en España», *Papeles de Economía Española*, número 42, págs. 251-261.
- CRUZ ROCHE, I., y MEDINA ORTA, O. (1995), «Regulación de horarios de apertura: implicaciones económicas», *Información Comercial Española*, marzo, n.º 739, págs. 81-92.
- CUADRADO, J. R. (1990), «La expansión de los servicios en el contexto del cambio estructural de la economía española», *Papeles de Economía Española*, n.º 42, págs. 98-119.
- DAVIDSON, W. R.; BATES, A. D., y BASS, S. J. (1976), «The retail life cycle», *Harvard Business Review*, noviembre/diciembre, volumen 54, páginas 89-96.
- DAVIDSON, W. R.; SWEENEY, D. J., y STAMPFL, R. W. (1988), *Retailing management*, John Wiley & Sons, 6.ª ed., República de Singapur.
- GÓMEZ NAVARRO, E. (1994), «Centros comerciales: ventajas competitivas y diseño del futuro», *Distribución y Consumo*, octubre/noviembre, número 18, págs. 70-80.
- HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M.; MUNERA ALEMÁN, J. L., y RUIZ DE MAYA, S. (1995), «La estrategia de diferenciación en el comercio minorista», *Información Comercial Española*, marzo, número 739, págs. 27-45.
- KNEE, D., y WALTERS, D. (1985), *Strategic in retailing: theory and application*, Philip Allan Publishers, Oxford.
- LEY 4/1994, de 25 de abril, de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias.
- LLORET ARENAS, J. L. (1993), «Los centros comerciales: situación actual y futuro», *Información Comercial Española*, enero, número 713, páginas 49-61.

- MÉNDEZ GARCÍA DE PAREDES, J. L., y REBOLLO AREVALO, A. (1995), «Precios minoristas y política comercial de las empresas», *Información Comercial Española*, marzo, n.º 739, páginas 71-80.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1995), *Informe sobre el comercio interior y la distribución en España*, Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1989), *Centros comerciales y mercados minoristas*, Colección Estudios, Madrid.
- MUÑOZ GALLEGU, P. (1993), «Estrategias de posicionamiento en las empresas de distribución comercial», *Distribución y Consumo*, junio/julio, n.º 10, págs. 46-57.
- PUELLES PÉREZ, J. A. (1995), «Análisis del fenómeno de las marcas de distribuidor en España y de su tratamiento estratégico», *Información Comercial Española*, marzo, n.º 739, páginas 117-129.
- RAMÍREZ GARCÍA, R., y ALONSO AGUIAR, M. L. (1995), «Geografía comercial de España: Canarias», *Distribución y Consumo*, abril/mayo, n.º 21, páginas 54-66.
- REBOLLO AREVALO, A. (1993a), «Situación y tendencias del sistema de distribución comercial en España», *Información Comercial Española*, enero, n.º 713, págs. 7-15.
- (1993b), «Geografía comercial de España: distribución regional del mercado minorista», *Distribución y Consumo*, diciembre/enero, número 13, págs. 10-33.
- (1993c), «Gestión empresarial: estrategias del comercio minorista», *Distribución y Consumo*, abril/mayo, n.º 15, páginas 10-24.
- ROMÁN GONZÁLEZ, M. V. (1995), «Análisis comparativo de los plazos de pago en la industria alimentaria y la distribución comercial», *Información Comercial Española*, marzo, número 739, págs. 93-109.
- STERN, L. W., y EL-ANSARY, A. I. (1992), *Marketing channels*, Prentice-Hall International, Inc., 4.ª ed., Englewood Cliffs, New Jersey.
- TRESPALACIOS GUTIÉRREZ, J. A. (1995), «Geografía comercial de España: Cantabria», *Distribución y Consumo*, junio/julio, número 22, páginas 40-55.
- VÁZQUEZ CASIELLES, R. (1993), «El marco actual de las relaciones fabricante-distribuidor: negociación y cooperación», *Información Comercial Española*, enero, n.º 713, páginas 89-99.
- WEST, D. S. (1992), «An empirical analysis of retail chains and shopping center similarity», *The Journal of Industrial Economics*, junio, volumen XL, págs. 201-221.
- YAGÜE GUILLÉN, M. J. (1995), «Relación entre concentración y precios en el comercio minorista», *Información Comercial Española*, marzo, número 1.995, págs. 59-70.



# EL COMERCIO EXTERIOR DE CANARIAS

José Villaverde Castro (\*)

## INTRODUCCIÓN

En un mundo tan globalizado como el actual, el análisis de las relaciones económicas que un país o una región mantiene con el exterior es, sin lugar a dudas, uno de los elementos que más y mejor contribuyen a comprender su funcionamiento, evolución económica y grado de competitividad. En el caso de las comunidades autónomas españolas, esto es también así, particularmente desde que España se integrara como socio de pleno derecho en la hoy Unión Europea, confirmando de esta manera su vocación aperturista al resto del mundo. Pero, siendo esto cierto para cualquier comunidad autónoma, parece obvio pensar que para Canarias, por sus especiales características de alejamiento de la Península y fragmentación territorial, el comercio exterior debería ser uno de los elementos claves explicativos tanto de su estructura productiva como de su dinamismo económico. Así se ha entendido desde hace mucho tiempo en el archipiélago canario y así lo han expresado Bergasa y González (1995), con estas palabras: «La manifestación más importante del sistema económico canario, que constituye una constante histórica de su desarrollo, es la necesidad de apertura hacia el exterior. La economía canaria es una economía abierta plenamente al exterior».

Pues bien, con esta premisa como punto de partida, el objetivo de este trabajo consiste en examinar las relaciones comerciales de Canarias con el exterior, fundamentalmente con el extranjero, a lo largo del período 1988-1994. En este sentido, el trabajo se organiza en torno a cinco apartados: en los cuatro primeros se analiza el comercio internacional canario, inicialmente desde una perspectiva general y comparada (lo que permite matizar el «mito» de la apertura exterior), y posteriormente desde el punto de vista estructural (distribución geográfica y composición por productos), para finalizar con una referencia a los patrones del comercio, evidenciados a través de los indicadores de ventajas comparativas y comercio intraindustrial; seguidamente, y dada la enorme trascendencia que éstos presentan en el caso canario, en el apartado V se efectúan algunas consideraciones básicas sobre los flujos comerciales que Canarias mantiene con la

Península y Baleares. Por último, se presentan las conclusiones más relevantes.

## I. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE CANARIAS: ASPECTOS GENERALES

Con las salvedades propias concernientes a la reducida fiabilidad que presenta la información estadística del comercio exterior español de cualquier ámbito territorial que no sea estrictamente de base nacional (1), los datos que proporciona la Agencia Tributaria, junto con algunos otros ofrecidos por otras fuentes (Fundación FIES y Banco de España), nos permiten dibujar un panorama aproximado de los perfiles generales del comercio de Canarias con el extranjero.

En efecto, atendiendo a los valores alcanzados por los indicadores básicos presentados en el cuadro n.º 1, varias son las características que se ponen de manifiesto; la mayoría de ellas, ciertamente, ilustrativas de una situación comercial y económica de la región isleña que entraña una cierta dosis de preocupación.

Así, por ejemplo, la primera característica que llama la atención es, como norma general, el escaso dinamismo que han mostrado (en las dos direcciones, la importadora y la exportadora) las corrientes comerciales de la región con el extranjero, situación que sólo parece haberse roto en 1994, año en el que tanto las exportaciones como las importaciones se mostraron bastante expansivas. Dado que a escala nacional los flujos comerciales con el exterior registraron tasas de crecimiento promedio muy superiores a las de la región, una consecuencia ineludible de este menor dinamismo ha sido la pérdida de posiciones que las exportaciones e importaciones canarias han ido sufriendo en relación al total de las realizadas por España, algo que sorprende sobremanera en una región aparentemente «volcada al exterior».

En segundo lugar, en flagrante contradicción con la percepción general del fenómeno, y pese a haber disfrutado tradicionalmente de un régimen de comercio exterior bastante más liberal que el aplicado en el resto

**CUADRO N.º 1**  
**MAGNITUDES BÁSICAS DEL COMERCIO CANARIO CON EL EXTRANJERO**

|                                | 1988    | 1989    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Exportaciones</b>           |         |         |         |         |         |         |         |
| Total .....                    | 78.144  | 80.074  | 89.525  | 57.900  | 77.080  | 76.795  | 98.473  |
| Índice .....                   | 100,0   | 102,5   | 114,6   | 74,1    | 98,6    | 98,3    | 126,0   |
| Tasa de variación (pts. ctes.) |         | -1,4    | 11,2    | -35,7   | 31,2    | -4,8    | 23,0    |
| Porcentaje s. España .....     | 1,6     | 1,5     | 1,6     | 0,9     | 1,1     | 1,0     | 1,0     |
| X/PIB .....                    | 4,9     | 4,6     | 4,7     | 2,8     | 3,5     | 3,2     | 3,8     |
| <b>Importaciones</b>           |         |         |         |         |         |         |         |
| Total .....                    | 352.653 | 373.473 | 346.577 | 353.968 | 343.966 | 336.622 | 376.115 |
| Índice .....                   | 100,0   | 106,5   | 98,8    | 100,9   | 98,1    | 96,0    | 107,3   |
| Tasa de variación (pts. ctes.) |         | 4,1     | -5,8    | 2,9     | -2,2    | -7,5    | 4,7     |
| Porcentaje s. España .....     | 4,9     | 4,4     | 3,8     | 3,6     | 3,3     | 3,3     | 3,0     |
| M/PIB .....                    | 21,9    | 21,3    | 18,2    | 17,4    | 15,7    | 14,1    | 14,4    |
| (X+M)/PIB .....                | 26,8    | 25,8    | 22,9    | 20,3    | 19,2    | 17,3    | 18,2    |
| X/M .....                      | 22,2    | 21,4    | 25,8    | 16,4    | 22,4    | 22,8    | 26,2    |
| (X-M)/PIB .....                | -0,7    | -0,6    | -0,5    | -0,5    | -0,5    | -0,4    | -0,4    |

Nota: X= Exportaciones; M= Importaciones  
Fuente: Fundación FIES, Banco de España y Agencia Tributaria. Elaboración propia.

del país, el grado de apertura exterior de la economía canaria no sólo ha seguido una tónica descendente, sino que además es muy inferior, en términos relativos, al que se manifiesta en promedio para el conjunto nacional, donde el grado de apertura sobrepasa siempre el 30 por 100 del PIB, y en algunas ocasiones el 40 por 100. Ello no obstante, esta reducida dimensión del grado de apertura exterior no debe engañarnos, ya que el comercio internacional de Canarias es de vital importancia en la estrategia de desarrollo seguida en el Archipiélago, dado que constituye, en palabras de Rodríguez y Gutiérrez (1995), un «condicionante básico y articulador» de todo el sistema productivo de la región.

Además, la parte más voluminosa del comercio exterior canario es la que se plasma en la importación de mercancías, ya que las exportaciones representan porcentajes del PIB enormemente bajos. Como es obvio, esta desigual importancia de los flujos comerciales, materializada en unas tasas de cobertura también muy reducidas, y sensiblemente inferiores a las imperantes en el ámbito nacional, pone de manifiesto, por un lado, lo mermado de la base exportadora canaria (sustentada, como veremos más adelante, en productos del sector primario) y, por otro, el elevado grado de dependencia que la comunidad autónoma tiene de algunos bienes procedentes del exterior, consecuencia evidente y directa de la incapacidad de la oferta propia para hacer frente a la demanda interna. Naturalmente, si en el análisis del comercio internacional canario tomásemos en consideración no sólo el comercio de mercancías sino, también, el comercio de servicios —y principalmente el de servicios turísticos— el panorama cambiaría de forma radical, elevándose considerablemente las *ratios* de apertura exterior y mejorando, asimismo, el grado de cobertura. Es desde esta perspectiva como se pueden entender, al menos en el momento actual, las palabras de Bergasa y González reseñadas previamente.

Por último, otro aspecto destacado en el comercio exterior canario es que, pese a que se ha saldado con déficit a lo largo del periodo (y, salvo en circunstancias muy concretas, de forma tradicional), el porcentaje que representa sobre el PIB es muy reducido (mucho más que en la esfera nacional), lo que, en último término, pone de manifiesto que la existencia de tal déficit comercial no constituye, en el fondo, ningún problema verdaderamente grave para la economía isleña.

## II. LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Si los datos agregados del comercio de Canarias con el extranjero ponen de manifiesto su relevancia para la economía regional —mayor en el caso canario, repetimos, de lo que indican las frías cifras—, no es menos cierto que su estructura, tanto por áreas geográficas como por productos, permite identificar con facilidad los patrones de la especialización y de la dependencia.

Atendiendo, pues, a la distribución geográfica de las corrientes comerciales canarias con el extranjero —y con independencia de fluctuaciones más o menos

**CUADRO N.º 2**  
**ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN**

|            | Por países |      | Por capítulos |      |
|------------|------------|------|---------------|------|
|            | X          | M    | X             | M    |
| 1988 ..... | 34,7       | 23,1 | 37,1          | 27,8 |
| 1989 ..... | 35,7       | 22,7 | 37,3          | 27,8 |
| 1990 ..... | 43,1       | 22,0 | 38,4          | 27,9 |
| 1991 ..... | 34,4       | 22,4 | 40,9          | 27,1 |
| 1992 ..... | 34,6       | 23,0 | 38,7          | 24,2 |
| 1993 ..... | 37,4       | 21,8 | 47,3          | 24,8 |
| 1994 ..... | 40,0       | 22,1 | 48,3          | 23,1 |

Fuente: Elaboración propia

coyunturales, que, salvo en los dos últimos años, no permiten atisbar la existencia de una pauta temporal específica—, se observa, de acuerdo con la información suministrada por el cuadro n.º 2, que el comercio exterior de Canarias muestra un grado de concentración (2) en las exportaciones sensiblemente superior al que se da en las importaciones. Este resultado, que se mantiene de forma prácticamente ininterrumpida a lo largo de todo el periodo de análisis considerado, pone de relieve que el grado de vulnerabilidad a que se hallan sometidas las exportaciones (al estar concentradas en unos pocos países) es bastante mayor que el grado de dependencia que se tiene en el ámbito importador, ya que aquí la diversificación de fuentes (países) de suministro es más amplia. Sin embargo, tanto por constituir un «hecho estilizado» del comercio internacional que la concentración de las exportaciones sea mayor que la de las importaciones como porque la magnitud del grado de concentración en cualquiera de los dos ámbitos analizados (el exportador y el importador) no es muy elevada, no debe considerarse, creemos, que aquélla constituya un problema de entidad para la economía de la Comunidad canaria.

Ahora bien, aunque el nivel y la evolución de los índices de concentración de las exportaciones e importaciones suministran una primera aproximación a la cuestión de cuál es la distribución geográfica del comercio canario con el extranjero, un análisis algo más preciso de la misma requiere examinar la estructura y la dinámica de las referidas corrientes comerciales por grandes áreas geográficas. En este sentido, la información reflejada en el cuadro n.º 3 pone de relieve algunos hechos de interés, entre los que destacamos los siguientes:

CUADRO N.º 3  
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR

|  | Exportaciones |                   | Importaciones |                   |
|--|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
|  | Media         | Tasa de variación | Media         | Tasa de variación |
| <b>Por grandes bloques comerciales</b> |               |                   |               |                   |
| Unión Europea 12 .....                 | 46,5          | 14,3              | 41,8          | 0,5               |
| EFTA .....                             | 2,7           | -5,9              | 3,9           | -2,0              |
| Resto de Europa .....                  | 1,4           | -2,9              | 4,4           | -9,2              |
| EE.UU. ....                            | 1,1           | 19,0              | 7,1           | 0,6               |
| Japón .....                            | 13,4          | 1,8               | 8,4           | -11,9             |
| Canadá .....                           | 0,4           | -21,0             | 0,1           | 16,9              |
| Latinoamérica .....                    | 1,8           | 1,9               | 9,3           | -1,7              |
| Africa .....                           | 13,6          | -14,2             | 9,6           | 11,0              |
| Otros .....                            | 19,1          | -21,6             | 15,4          | -4,0              |
| TOTAL .....                            | 100,0         | 1,4               | 100,0         | -0,8              |
| <b>Unión Europea</b>                   |               |                   |               |                   |
| Francia .....                          | 7,0           | 50,4              | 14,2          | 5,4               |
| Bélgica-Luxemburgo .....               | 1,1           | 3,3               | 7,7           | -1,2              |
| Holanda .....                          | 39,2          | 17,6              | 12,5          | 6,7               |
| Alemania .....                         | 10,4          | 13,7              | 24,8          | -4,2              |
| Italia .....                           | 3,9           | 11,0              | 14,7          | -7,0              |
| Reino Unido .....                      | 34,1          | 6,6               | 14,8          | 5,0               |
| Irlanda .....                          | 0,3           | -9,9              | 3,9           | 6,6               |
| Dinamarca .....                        | 0,3           | 20,4              | 4,2           | 5,4               |
| Grecia .....                           | 0,2           | 51,8              | 0,5           | -18,4             |
| Portugal .....                         | 3,4           | 16,6              | 2,8           | 1,9               |

Fuente: Idem cuadro n.º 1.

1) En primer lugar, y en relación con las exportaciones, que el principal cliente de Canarias es la Unión Europea, bloque comercial que absorbe, en promedio (3), más del 46 por 100 de todas las exportaciones de la región al extranjero. Además, tal y como era de esperar, sobre todo a partir de la integración española en el área comunitaria, este bloque comercial se ha ido constituyendo, de forma creciente, en destino predilecto de las exportaciones canarias, ya que de absorber el 32,5 por 100 de éstas en 1988 ha pasado, en 1994, a ser el destinatario del 66,8 por 100 de todas las ventas que la región efectúa fuera del ámbito nacional.

En este mismo terreno, el segundo mejor cliente de Canarias es Japón, que no sólo mantiene una cuota ligeramente superior al 13 por 100 de las exportaciones regionales, sino que, con alguna excepción puntual, la ha mantenido de forma bastante estable a lo largo del tiempo.

Asimismo, el continente africano también ha constituido, tradicionalmente, un buen mercado para los productos canarios; sin embargo, los avatares políticos de los últimos años han supuesto que la situación haya cambiado radicalmente, no sólo porque el porcentaje de absorción de las exportaciones isleñas a esta zona han disminuido de forma drástica, sino también por la extremada volatilidad a la que se han visto sometidas aquellas año tras año.

Por último, otro rasgo de interés, en lo que concierne al destino de las exportaciones canarias, es el que se manifiesta a través de la ganancia de cuota de los mercados norteamericano (EE.UU. exclusivamente) y latinoamericano, pese a lo cual esta cuota es, en ambos casos, bastante reducida.

2) En segundo lugar, y en relación con la procedencia de las importaciones canarias, el mismo cuadro número 3 pone de relieve algunos hechos parcialmente similares a los mencionados con anterioridad. Así, la Unión Europea se erige, de nuevo, en el principal suministrador de las Islas, aunque aquí, a diferencia de lo sucedido con las exportaciones, la estabilidad de la cuota aportada es la nota dominante; esto quiere decir, como es obvio, que la evolución de tales importaciones ha seguido una senda muy similar a la del total de las compras canarias en el extranjero, no habiéndose percibido un salto cualitativo y cuantitativo como consecuencia de la integración española en la Unión Europea.

Muy por detrás de la Unión Europea, pero con participaciones promedio elevadas y muy similares entre sí, se encuentran Latinoamérica y África, aunque su trayectoria temporal ha sido muy diferente, pues la participación del primer bloque ha sido muy variable y se ha reducido de forma ligera, mientras que la cuota correspondiente al continente vecino ha aumentado en una gran proporción, siguiendo una pauta de crecimiento prácticamente ininterrumpida (4).

Por último, es preciso mencionar también que una parte no despreciable de las importaciones canarias tiene su origen en Estados Unidos y Japón; no obstante, en el primer caso son bastante más estables que en el segundo, lo que hace que el mercado norteamericano

no sea, en este sentido, algo más representativo que el japonés.

3) Las consideraciones anteriores ponen de relieve que, aunque con una dinámica temporal bastante diferenciada entre las exportaciones y las importaciones, la Unión Europea es, a gran distancia de los demás bloques comerciales, el principal cliente y el principal suministrador de Canarias, por lo que parece conveniente analizar estos flujos de intercambio comercial a una escala territorial más desagregada. Al respecto, se observa (véase la mitad inferior del cuadro n.º 3) que, en el campo de las ventas canarias dentro del territorio comunitario, Holanda y Reino Unido son quienes acaparan un mayor porcentaje, bien que siguiendo desarrollos temporales totalmente diferenciados: el primer país con una ganancia tendencial de cuota (desde el 38 por 100 de 1988 hasta el 45 por 100 de 1994) y el segundo con una disminución prácticamente ininterrumpida de la misma (desde el 45,1 por 100 del año base hasta el 29,6 por 100 del año final). Tras estos dos países, aunque con cuotas participativas mucho menores, se sitúan Alemania y Francia, seguidos a gran distancia por Italia y Portugal, y absorbiendo el resto de los países comunitarios porcentajes muy reducidos.

En cuanto a las compras de Canarias en los países comunitarios, el hecho más sobresaliente es que se encuentran mucho más homogéneamente distribuidas (menos concentradas) que las exportaciones, pues, con independencia de Alemania, que, con una cuota cercana al 25 por 100, se convierte en el principal suministrador de la región, sucede que Reino Unido, Italia, Holanda y Francia participan todos ellos con porcentajes muy similares entre sí (en torno al 14 por 100), teniendo también el resto de países una presencia relativa, aunque más reducida que la arriba apuntada, algo más acusada en este ámbito que en el de las exportaciones.

### III. LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR POR PRODUCTOS

Tal y como se ha puesto de relieve en múltiples circunstancias, al analizar los flujos comerciales de un país o de una región con el exterior, tan relevante como la magnitud absoluta de éstos es su concentración, no sólo en lo que se refiere a los lugares de origen y destino de los bienes intercambiados, sino también en lo

CUADRO N.º 4  
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON EL EXTRANJERO

| SECCIONES  | Exportaciones |                   | Importaciones |                   |
|--|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
|  | Media         | Tasa de variación | Media         | Tasa de variación |
| <b>Por secciones</b>   |               |                   |               |                   |
| I. Animales vivos y productos del reino animal .....           | 15,4          | 2,9               | 12,2          | 7,7               |
| II. Productos del reino vegetal .....                          | 36,0          | 9,1               | 4,4           | 5,8               |
| III. Grasas, aceites y ceras .....                             | 0,7           | -10,4             | 0,8           | 9,1               |
| IV. Productos alimenticios, bebidas y tabaco .....             | 3,9           | -3,5              | 12,9          | 5,5               |
| V. Productos minerales .....                                   | 11,2          | -9,7              | 18,9          | -3,4              |
| VI. Productos químicos .....                                   | 0,9           | 1,1               | 2,4           | 1,4               |
| VII. Plásticos, caucho y sus manufacturas .....                | 0,4           | -3,4              | 1,9           | 1,0               |
| VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas .....                  | 0,1           | -16,9             | 0,5           | -4,3              |
| IX. Madera, corcho y sus manufacturas .....                    | 0             | 14                | 1,3           | -1,8              |
| X. Papel, sus materias primas y manufacturas .....             | 2,4           | -7,2              | 3,0           | 4,0               |
| XI. Textiles y sus manufacturas .....                          | 3,6           | -19,6             | 6,9           | 0,4               |
| XII. Calzado, sombrerería, paraguas, etc. ....                 | 0,1           | -21,1             | 0,7           | 4,1               |
| XIII. Manufacturas de piedra, cemento, cerámica, vidrio .....  | 0,2           | 11,8              | 0,9           | -9,0              |
| XIV. Perlas, piedras y metales preciosos .....                 | 0             | 10,1              | 0,2           | 1,7               |
| XV. Metales comunes y sus manufacturas .....                   | 0,8           | 8,5               | 2,5           | -4,0              |
| XVI. Máquinas y aparatos; material eléctrico .....             | 4,5           | -2,6              | 13,1          | -6,8              |
| XVII. Material de transporte .....                             | 6,9           | 42,5              | 11,7          | -9,2              |
| XVIII. Óptica, fotografía y cine; aparatos de precisión .....  | 0,6           | 19,2              | 3,1           | -3,6              |
| XIX. Armas y municiones .....                                  | 0             | 28,3              | 0,0           | -12,9             |
| XX. Mercancías y productos diversos .....                      | 0,5           | -1,6              | 2,1           | -2,7              |
| XXI. Objetos de arte y antigüedades; objetos no codificados .. | 11,6          | -26,2             | 0,3           | 96,1              |
| <b>TOTAL</b> .....   | <b>100,0</b>  | <b>1,4</b>        | <b>100,0</b>  | <b>-0,7</b>       |
| <b>Por dinamismo de la demanda</b> .....                       |               |                   |               |                   |
| Fuerte .....   | 6             | -0,5              | 18,6          | -5,2              |
| Media .....  | 65,8          | 8,1               | 46,9          | 2,2               |
| Débil .....  | 28,2          | -16,8             | 34,5          | -2,3              |
| <b>Por tipos de bienes</b>                                     |               |                   |               |                   |
| De consumo .....   | 71,8          | 5,5               | 46,0          | -0,1              |
| De capital .....   | 4,5           | -1,7              | 11,5          | -12,4             |
| Intermedios .....  | 23,7          | -11,0             | 42,4          | -3,8              |

Fuente: Idem cuadro n.º 1.

que afecta a la gama de éstos. La razón última que avala la relevancia de este indicador es el hecho de que, cuanto más concentrados se encuentren los referidos flujos en unos pocos países y/o bienes, mayor es el grado de vulnerabilidad y dependencia que presenta tal economía ante perturbaciones de toda índole.

Desde el punto de vista de la distribución (o composición) del comercio exterior canario por productos, hay que comenzar por decir que, al igual que sucedía por países, el grado de concentración (véase el cuadro número 2) es mucho más acusado en el frente exportador que en el importador, lo que, una vez más, da a entender que existe una relativa mayor vulnerabilidad en el terreno de las ventas al extranjero que de dependencia en el de las compras (5). De nuevo, sin embargo, es conveniente precisar algo más en el conocimiento de la estructura del comercio exterior por productos, por lo que nuestro análisis va a tomar en cuenta tres criterios distintos de desagregación: por secciones arancelarias, por grupos de demanda y por la naturaleza de los bienes de acuerdo con su destino final.

### 1. La estructura del comercio exterior canario por secciones arancelarias

Centrándonos de nuevo en los valores promedio alcanzados a lo largo del periodo 1988-1994, la estructura del comercio exterior canario por secciones arancelarias (secciones que proceden de la agregación convencional de capítulos) aparece reseñada en el cuadro n.º 4, del que se deduce que, desde la perspectiva de las ventas al extranjero, son sobre todo las secciones II (productos del reino vegetal), I (animales vivos y productos del reino animal) y V (productos minerales) las más representativas, acaparando, en promedio, más del 62,5 por 100 del total de las exportaciones (6), si bien es cierto que la mitad de este porcentaje corresponde a la sección II, que se erige de esta manera en la más importante de todas, configurando en buena medida el perfil exportador del archipiélago canario. El resto de las secciones arancelarias tiene, como es natural, una presencia relativa menor, aunque algunas de ellas —sobre todo la XVII (material de transporte), la XVI (máquinas y aparatos, y material eléctrico), la IV (productos alimenticios, bebidas y tabaco) y la XI (materias textiles y sus manufacturas)— tienen también una importancia nada despreciable. Además, tal y como se aprecia también en el mencionado cuadro n.º 4, algunas de las secciones más relevantes (sobre todo la II y la XVII) han registrado un dinamismo superior a la media, por lo que han mejorado su cuota participativa con el paso del tiempo, dato que puede considerarse muy positivo para la región.

Por otro lado, si la atención se fija en la composición de los flujos de importación, se aprecian también varios hechos de interés en su distribución por secciones: a) en primer lugar, y confirmando lo dicho anteriormente acerca del grado de concentración, que la diversificación de las compras al extranjero es bastante mayor que la de las ventas; en concreto, y por comparar con lo sucedido con las exportaciones, las tres secciones que aglutinan una mayor cuota importadora (la V, la

XVI y la IV) suponen algo menos del 45 por 100 del total; b) en segundo lugar, que la sección II —que en el campo de la exportación era, con el 36 por 100 del total de las ventas, la más importante de todas— tiene en el terreno de las compras al extranjero una relevancia mucho menor, ya que ahora sólo representa el 4,4 por 100 de éstas; c) por último, sobresale asimismo el hecho de que la sección más representativa de todas, la V, no sólo se ha mostrado escasamente dinámica en su comportamiento a lo largo del periodo analizado, sino que además ha estado sometida, en su participación relativa, a fluctuaciones coyunturales de cierta intensidad.

Puntualizando algo más los perfiles exportador e importador de Canarias, se aprecia que son muy pocos los capítulos verdaderamente importantes (con cuotas superiores al 5 por 100 del total), destacando en el caso de las exportaciones los de «legumbres, raíces y tubérculos» (7), con una participación superior al 30 por 100, «pescados y crustáceos», y «combustibles y aceites minerales»; en el caso de las importaciones, repetimos, la dispersión es bastante más amplia, aunque de nuevo el capítulo de «combustibles y aceites minerales» aparece entre los más destacados (ahora con gran diferencia sobre todos los demás), seguido de los de «vehículos automóviles y tractores», «reactores nucleares y calderas», «maquinaria y aparatos eléctricos», y «carnes y comestibles».

Por último, y comparando las corrientes de importación y exportación por secciones, se aprecia que las tasas de cobertura difieren notablemente entre sí, aunque tienen en común el rasgo de que en todos los casos, y de forma habitual —excepto en la mencionada sección II (productos del reino vegetal), en la que se da un importante superávit—, aquéllas son fuertemente deficitarias (8).

### 2. La estructura del comercio exterior canario por grupos de demanda

Una perspectiva distinta de la composición del comercio canario con el extranjero, complementaria de la ofrecida en el epígrafe anterior, es la que surge al contemplar aquél teniendo en cuenta el grado de dinamismo de la demanda. Al respecto, la OCDE, en un estudio ya clásico que data de 1987, agrupa a las ramas productivas de la industria manufacturera en tres grandes bloques de acuerdo con el ritmo de crecimiento internacional de su demanda.

Pues bien, adaptando esta clasificación a nuestro caso, y aun cuando el elevado grado de agregación reduce significativamente el de exactitud, es posible distinguir también entre grupos de demanda fuerte, de demanda media y de demanda débil, observándose al respecto (cuadro n.º 4), y en promedio, que el grueso de las exportaciones canarias (y de forma creciente, aunque variable) se centra en los sectores de demanda media, seguidos a notable distancia de los de demanda débil, y ocupando los de demanda fuerte una posición relativa poco menos que testimonial (absorben únicamente el 6 por 100 del total). En cuanto a las

importaciones, la panorámica presentada es completamente distinta, pues aun cuando la ordenación relativa de los grupos sigue siendo la misma que con las exportaciones, la distribución es en este caso mucho más equilibrada, ya que, por ejemplo, el peso promedio de las compras correspondientes al grupo de demanda media se reduce ahora al 46,9 por 100, mientras que el del grupo de demanda fuerte aumenta hasta el 18,6 por 100. Naturalmente, este desequilibrio en los pesos relativos que los tres grupos de demanda tienen en los frentes exportador e importador puede interpretarse de distintas formas, aunque estimamos que ello refleja, por encima de todo, la debilidad del aparato productivo y del sector exterior canario.

### 3. La estructura del comercio exterior canario por la naturaleza de los bienes

Asimismo, otra perspectiva del comercio de Canarias con el extranjero, complementaria de las dos anteriores, es la que se establece en base a las diferencias que existen entre bienes de acuerdo con la naturaleza de su destino final, lo que lleva a la distinción entre bienes de consumo, bienes de capital y bienes intermedios.

Haciendo uso en este caso de la información suministrada por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria, en su publicación periódica *Estadística del comercio exterior por comunidades autónomas*, disponible desde 1989 hasta 1993, y no plenamente coherente con la utilizada a lo largo de todo el estudio, se aprecian (véase de nuevo el cuadro n.º 4) los dos hechos siguientes:

a) En primer lugar, que la evolución del comercio exterior, en términos reales, ha sido bastante negativa, pues salvo la exportación de bienes de consumo (que exhibió una tónica creciente), el resto de los bienes, tanto en el capítulo importador como en el exportador, registró una disminución en el valor correspondiente de sus intercambios con el extranjero.

b) En segundo lugar, que la estructura de este comercio muestra dos rasgos que nos parecen enormemente preocupantes: por un lado, la reducida presencia relativa de los bienes de capital tanto en el terreno exportador (denotando así la escasa vitalidad y competitividad de la industria canaria) como en el importador (reflejando de esta manera el mermado interés que existe por construir una industria moderna y competitiva), y por otro, el enorme sesgo que en las ventas al exterior (mucho más que en las compras) existe en relación a los bienes de consumo, indicador evidente de los patrones de especialización de la región, muy orientados hacia bienes primarios, de escaso valor añadido y altamente perecederos.

### IV. ESPECIALIZACIÓN INTER E INTRAINDUSTRIAL

Cuando se trata de explicar los patrones del comercio exterior de un área geográfica determinada, se

CUADRO N.º 5  
MODIFICACIONES EN LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (1988-1994)  
(Por capítulos)

|                        | Mejora                         | Empeora   |
|------------------------|--------------------------------|---|
| Ventaja comparativa    | 7                              | 3, 6, 23, 58  |
| Desventaja comparativa | 19, 52, 69, 73, 84, 87, 90, 91 | 2, 4, 9, 10, 15, 16, 20, 22, 24, 27, 39, 44, 48, 61, 62, 63, 85, 89, 94 |

Fuente: Elaboración propia

acude, normalmente, a los enfoques que justifican tales patrones en función de las diferencias de costes relativos (comparativos) de producción y/o en función de la explotación de economías de escala y de la diferenciación de productos. Los primeros enfoques explican lo que podemos llamar la especialización interindustrial, mientras que los segundos se refieren a la especialización intraindustrial.

### 1. La especialización interindustrial: las ventajas comparativas

Entre los enfoques analíticos que se han propuesto tratando de explicar los patrones del comercio internacional, uno de los más ampliamente utilizados, incluso en la actualidad, es el de la ventaja comparativa. De acuerdo con este enfoque, desarrollado originalmente por David Ricardo, un país debe especializarse y exportar aquellos bienes en los que tiene ventaja comparativa (9); esto es, los bienes cuya producción es relativamente más eficiente en el país que en el extranjero. Pues bien, aunque los intentos por hacer operativo el concepto de ventaja comparativa chocan con limitaciones importantes (Ballance, 1988), la formulación propuesta por Bella Ballasa goza de un gran predicamento, siendo la más ampliamente utilizada en la realización de estudios empíricos. De acuerdo con ésta, el llamado *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCRi) se expresa de la forma siguiente:

$$IVCRi = [(Xi - Mi) / (Xi + Mi)] * 100,$$

adoptando unos valores extremos de -100, ilustrativo de la mayor desventaja (todo el comercio exterior es de importación) y de +100, representativo de la máxima ventaja (todo el comercio exterior es de exportación). Asimismo, y de acuerdo con L'Hotellerie y Viñals (1987), creemos que es útil recordar que «la denominación del índice deriva de que, en ausencia de fuertes distorsiones de política comercial o de otra índole, cabe esperar que un país presente índices positivos (representativos de superávit comerciales) en aquellos productos para los que disfruta de ventaja comparativa en su producción en relación a los países con los que comercia, y que presente índices negativos en aquellos productos para los que otros países posean desventaja comparativa».

Pues bien, aplicando la expresión anterior a los distintos capítulos arancelarios, pero centrandolo los

comentarios únicamente en aquellos que son más representativos (10), se ponen de manifiesto (cuadro número 5) las características siguientes:

1) Que la nota predominante en el comercio canario con el extranjero es la existencia de desventaja comparativa, pues solamente en dos capítulos —el 6 (productos del reino vegetal) y el 7 (legumbres, raíces y tubérculos)— existe una posición claramente ventajosa para la región. En el resto de los capítulos, no sólo la desventaja constituye el rasgo característico, sino que además el índice de desventaja presenta valores muy elevados, denotando así una enorme dependencia del exterior.

2) Por otro lado, que los cambios operados entre 1988 y 1994 han supuesto, como regla general, un empeoramiento de la situación de desventaja, aun cuando en determinados capítulos se experimentó, por el contrario, una cierta mejoría; en este sentido, hay que destacar, una vez más, al capítulo 7, que no sólo mantuvo en todo momento una sólida posición ventajosa, sino que además la consolidó, de forma lenta pero clara, a lo largo del tiempo.

## 2. La especialización intraindustrial: el comercio intraindustrial

Las consideraciones efectuadas en el epígrafe anterior parten del supuesto, implícito y simplificador, de que los patrones del comercio internacional de Canarias están guiados por el principio de la ventaja comparativa. Pues bien, aunque la evidencia empírica ha corroborado su validez (relativa), no es menos cierto que este enfoque deja sin explicar parcelas sustanciales del comercio internacional; en concreto, el principio de la ventaja comparativa no permite explicar por qué un país puede exportar e importar, simultáneamente, la misma gama de productos. Para explicar este comercio intraindustrial hace falta aplicar otros enfoques (suponer la existencia de competencia imperfecta y la presencia de rendimiento de escala crecientes) y otros criterios de medida.

En nuestro caso, y al objeto de determinar la importancia que el comercio intraindustrial tiene en las relaciones comerciales de Canarias con el extranjero, hacemos uso del índice correspondiente (11), índice que, en la expresión propuesta por Grubel y LLoyd, adopta, para cada producto «i» (ICli), y en su versión agregada (ICI), las expresiones siguientes:

$$ICli = [1 - (Xi - Mi) / (Xi + Mi)] * 100,$$

$$ICI = [(\sum Xi + Mi) - \sum |Xi - Mi|] / \sum (Xi + Mi) * 100,$$

expresiones ambas cuyo límite inferior (ausencia de comercio intraindustrial o, lo que es lo mismo, todo el comercio es de tipo interindustrial) es cero, y cuyo límite superior (todo el comercio internacional es de tipo intraindustrial) es igual a cien.

Pues bien, aplicadas estas fórmulas al comercio exterior canario, los valores obtenidos, reflejados en el anexo, permiten extraer las conclusiones siguientes:

CUADRO N.º 6  
MODIFICACIONES EN EL COMERCIO  
INTRAINDUSTRIAL (1988-1994)  
(Por capítulos)

|             | Aumento                               | Disminución  |
|-------------|---------------------------------------|--|
| >50 por 100 | 3, 52                                 | 89, 23   |
| <50 por 100 | 6, 19, 44, 69, 73, 84, 87, 90, 91, 99 | 2, 4, 7, 9, 10, 15, 16, 20, 22, 24, 27, 39, 48, 58, 61, 62, 63, 85, 94, 95 |

Fuente: Elaboración propia

1) En primer lugar, y en términos agregados, que el comercio intraindustrial en Canarias es escasamente significativo, ya que, en promedio, no alcanza el 20 por 100 del comercio total. Esto quiere decir, en esencia, que los patrones canarios de compras y ventas en el extranjero difieren entre sí de forma muy acusada o, lo que es lo mismo, que la existencia de ventajas (desventajas) comparativas es el principal determinante de los flujos comerciales de la región con el extranjero.

2) En segundo lugar, y centrandose de nuevo los comentarios únicamente en los sectores más representativos, se observa que el comercio intraindustrial tiene una presencia relativamente importante (valores del índice superiores al 50 por 100) en los capítulos 3 (pescados y crustáceos), 23 (residuos de industrias alimenticias), 52 (algodón) y 89 (navegación marítima); en el resto de capítulos de cierto peso específico en los intercambios comerciales con el extranjero, la magnitud del comercio intraindustrial es, como norma, muy reducida.

3) Por último, la evolución del comercio intraindustrial entre 1988 y 1994 pone de relieve (cuadro n.º 6) que, dentro de los capítulos arriba mencionados, se produjo un aumento del comercio intraindustrial en el 3 y en el 52, al tiempo que en los dos restantes tuvo lugar una caída bastante fuerte del mismo. Por otro lado, entre los capítulos con un bajo nivel relativo de comercio intraindustrial se produjo, como regla general, una reducción de éste, aun cuando hubo casos de aumentos significativos, tal y como sucedió, por ejemplo, con el capítulo 87 (vehículos automóviles y tractores), que incrementó el valor de su índice de forma muy notable.

## V. LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE CANARIAS Y EL RESTO DE ESPAÑA

Tras el análisis efectuado de las relaciones comerciales que Canarias mantiene con el extranjero, un breve apunte relativo a los intercambios que el Archipiélago mantiene con la Península y Baleares (12) puede ayudar a entender algo mejor el papel y el comportamiento del comercio exterior canario. En este sentido, y al objeto de relativizar las magnitudes consideradas (cuadros n.ºs 7 y 8), valga decir que el comercio entre Canarias y el resto de España tiene, en primer lugar, una magnitud absoluta superior al comercio de Canarias con el extranjero, magnitud que, además, ha

**CUADRO N.º 7**  
**COMERCIO CANARIAS-RESTO DE ESPAÑA**

| AÑOS       | 1   | 2   | 3    | 4    | 5    |
|------------|-----|-----|------|------|------|
| 1988 ..... | 1,1 | 1,2 | 23,3 | 18,8 | 49,8 |
| 1989 ..... | 1,1 | 1,1 | 20,2 | 18,7 | 51,5 |
| 1990 ..... | 1,1 | 1,2 | 27,1 | 18,3 | 47,7 |
| 1991 ..... | 1,2 | 2,1 | 29,8 | 17,8 | 50,6 |
| 1992 ..... | 1,3 | 1,6 | 27,0 | 17,9 | 53,5 |
| 1993 ..... | 1,4 | 2,3 | 35,8 | 18,6 | 67,4 |
| 1994 ..... | 1,6 | 1,7 | 27,1 | 19,2 | 67,3 |

*Notas:* 1=Importaciones procedentes del resto de España/Importaciones del extranjero; 2=Exportaciones al resto de España/Exportaciones al extranjero; 3=Exportaciones al resto de España/Importaciones procedentes del resto de España; 4=Grado de concentración de las importaciones procedentes del resto de España; 5=Grado de concentración de las exportaciones al resto de España.

*Fuente:* Elaboración propia.

mantenido una tónica tendencialmente creciente a lo largo del periodo de tiempo analizado; en segundo lugar, la pauta evolutiva ha sido muy similar tanto en lo que afecta a la cuota de importaciones como a la de exportaciones, aunque en este último caso la variabilidad ha sido un poco más acusada, lo mismo que su ritmo de crecimiento; por último, las cifras absolutas de importación de bienes de la Península y Baleares son, en todo momento, muy superiores a las de las exportaciones a la misma área, lo que se traduce en una balanza comercial con el resto del país fuertemente deficitaria, circunstancia que, como se vió con anterioridad, coincide con lo ocurrido respecto a los flujos comerciales de Canarias con el extranjero.

Asimismo, desde una perspectiva estructural, el comercio entre Canarias y el resto del país viene caracterizado (cuadro n.º 8) por los rasgos siguientes:

1) En el frente de las compras canarias, las secciones IV (alimentación, bebidas y tabaco), VI (químicas) y XVI (maquinaria mecánica y eléctrica) son, con gran diferencia sobre el resto, las más importantes de todas, existiendo así una semejanza bastante amplia entre las compras que se realizan en el extranjero y las que se realizan en la Península y Baleares; esta semejanza se manifiesta incluso en relación con el grado de concentración por productos, que ahora alcanza valores muy próximos a los que se registraban respecto al extranjero, aunque un poco más reducidos.

2) En el campo de las ventas al resto del país, el comercio canario está fuertemente sesgado en favor de dos secciones —la II (productos vegetales) y, todavía en mayor medida, la IV (alimentación, bebidas y tabaco)—, lo que se traduce en que su grado de concentración es ahora muy pronunciado. Aunque en relación con la sección II la coincidencia de planteamientos frente a la Península y Baleares, por un lado, y al extranjero, por otro, es muy similar, la discrepancia en el peso de las ventas canarias de bienes correspondientes a la sección IV es total entre ambas zonas.

3) Por último, es interesante insistir en que las ventas de Canarias a la Península y Baleares fueron mucho más dinámicas que las compras. De cualquier manera, y tanto en un caso como en otro, las diferencias por secciones fueron realmente notables, pero mucho más acusadas en el terreno de las exportaciones que en el de las importaciones; considerando sólo las secciones más representativas, en el primero destaca el fuerte dinamismo de la sección IV y el importante retroceso de la II, mientras que en el segundo, las secciones IV y VI mejoraron nitidamente su cuota, al tiempo que la XVI la redujo tras cosechar unos regis-

**CUADRO N.º 8**  
**COMERCIO CANARIAS-RESTO DE ESPAÑA**

| SECCIONES  | Importaciones |                   | Exportaciones |                   |
|--|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
|  | Estructura    | Tasa de variación | Estructura    | Tasa de variación |
| I. Animales vivos y productos del reino animal .....           | 2,9           | 14,3              | 8,7           | -5,8              |
| II. Productos del reino vegetal .....                          | 3,3           | -2,2              | 29,4          | -8,9              |
| III. Grasas, aceites y ceras .....                             | 0,9           | 8,8               | 0,3           | -20,2             |
| IV. Productos alimenticios, bebidas y tabaco .....             | 12,2          | 8,6               | 47,3          | 15,1              |
| V. Productos minerales .....                                   | 3,0           | -4,9              | 4,2           | -26,7             |
| VI. Productos químicos .....                                   | 13,1          | 3,1               | 0,2           | -2,9              |
| VII. Plásticos, caucho y sus manufacturas .....                | 3,7           | -3,5              | 1,0           | -14,0             |
| VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas .....                  | 0,9           | -4,7              | 0,1           | -18,7             |
| IX. Madera, corcho y sus manufacturas .....                    | 1,2           | -7,0              | 0,0           | 13,5              |
| X. Papel, sus materias primas y manufacturas .....             | 5,6           | 6,1               | 1,0           | 8,8               |
| XI. Textiles y sus manufacturas .....                          | 9,1           | -2,4              | 0,4           | -14,0             |
| XII. Calzado, sombrerería, paraguas, etc. ....                 | 2,6           | 0,8               | 0,0           | 4,5               |
| XIII. Manufacturas de piedra, cemento, cerámica, vidrio .....  | 3,5           | -4,1              | 0,1           | 6,2               |
| XIV. Perlas, piedras y metales preciosos .....                 | 0,7           | 4,7               | 0,0           | -5,6              |
| XV. Metales comunes y sus manufacturas .....                   | 6,4           | -4,5              | 1,5           | 3,0               |
| XVI. Máquinas y aparatos; material eléctrico .....             | 14,0          | -0,3              | 2,1           | -1,7              |
| XVII. Material de transporte .....                             | 8,3           | 2,0               | 2,4           | 48,0              |
| XVIII. Óptica, fotografía y cine; aparatos de precisión .....  | 2,1           | 7,3               | 0,2           | 15,4              |
| XIX. Armas y municiones .....                                  | 0,0           | -10,3             | 0,0           | 11,8              |
| XX. Mercancías y productos diversos .....                      | 6,3           | -4,2              | 0,2           | 10,6              |
| XXI. Objetos de arte y antigüedades; objetos no codificados .. | 0,2           | 19,7              | 0,6           | 18,8              |
| <b>TOTAL</b> .....   | <b>100,0</b>  | <b>1,2</b>        | <b>100,0</b>  | <b>3,8</b>        |

*Fuente:* Idem cuadro n.º 1



tros promedios no sólo inferiores a los del conjunto de las importaciones, sino incluso ligeramente negativos.

## SÍNTESIS DE CONCLUSIONES

El análisis desarrollado en los apartados precedentes ha puesto de relieve los rasgos característicos del comercio exterior de mercancías de las Islas Canarias, tanto del que mantienen con el extranjero como del que se materializa con el resto del país. Entre estos rasgos, estimamos que merecen destacarse los siguientes:

1. En contra de la creencia dominante, el grado de apertura exterior de las Islas Canarias no es muy elevado; en todo caso, es sensiblemente menor que el de la mayoría de las comunidades autónomas y, si consideramos sólo el comercio con el extranjero, muy inferior a la media nacional. Así pues, la «vocación exterior» de la economía canaria se evidencia mucho más en el comercio de servicios (sobre todo de los servicios turísticos) que en el comercio de mercancías.
2. Con volúmenes absolutos de comercio algo mayores con la Península y Baleares que con el extranjero, Canarias ha sido, tradicionalmente, una comunidad deficitaria en sus cuentas con el exterior, tanto en lo que se refiere al resto del país como al extranjero. La contrapartida obvia de este déficit comercial es que la economía canaria ha actuado como receptora neta de fondos procedentes de los dos ámbitos territoriales mencionados.
3. Sin que el grado de concentración geográfica sea, en ningún caso, excesivamente elevado, ocurre, en consonancia con los «hechos estilizados» del comercio internacional, que lo es mucho más en el campo de las exportaciones que en el de las importaciones. En ambos casos, la Unión Europea se constituye —con mucha diferencia sobre el resto de los bloques comerciales— en el principal cliente y proveedor de las Islas Canarias.
4. Desde el punto de vista de la composición por productos de los flujos comerciales con el extranjero, se repite la circunstancia de que el grado de concentración no es elevado, aunque de nuevo lo es más por lo que se refiere a las exportaciones que a las importaciones. Dentro del capítulo exportador, son los productos del reino vegetal (plátanos, tomates, hortalizas, plantas, etc.) los que se erigen en protagonistas, lo que implica un peso específico bastante fuerte del grupo de productos de consumo de demanda media. En cuanto a las importaciones, el protagonismo por capítulos y secciones se encuentra más repartido (hay cinco secciones con una cuota participativa media muy similar), lo que no impide que sean, de nuevo, los bienes de consumo de demanda media los más solicitados, bien que seguidos muy de cerca por los bienes intermedios y de demanda débil. En todo caso, lo que se evidencia con nitidez es que ni en el frente de las exportaciones ni en el de las importaciones los productos de demanda alta y los bienes de capital tienen un papel relevante.
5. A tenor de las disparidades existentes entre los tipos de bienes que se exportan y los que se importan, se deduce que la mayor parte del comercio de

Canarias con el extranjero es de tipo interindustrial (el comercio intraindustrial es poco relevante), viniendo explicado, por lo tanto, por el cumplimiento del principio de la ventaja comparativa. Como norma, sin embargo, lo que predomina es una situación de desventaja comparativa en la mayoría de los capítulos significativos de este comercio (excepto en los relativos a productos vegetales), desventaja que, además, se ha ido agudizando con el paso del tiempo.

## NOTAS

(\*) Este trabajo no podría haberse realizado sin la colaboración de la Agencia Tributaria, que proporcionó las estadísticas de base del comercio exterior canario, y sin la ayuda de Francisco del Campo, del Centro de Cálculo de la Universidad de Cantabria. Mi agradecimiento a ambos.

(1) Esta escasa fiabilidad es debida a las dificultades existentes para contabilizar adecuadamente el verdadero origen y destino de las mercancías objeto de transacción con el exterior. Una muestra evidente de esta falta de fiabilidad —que en este caso no sabemos a qué se puede achacar— es la fuerte discrepancia que existe acerca del valor de las exportaciones canarias en 1991 según distintas fuentes estadísticas, pero —y esto es sorprendente— utilizando todas ellas datos de base procedentes de Aduanas. En concreto, el ISTAC da una cifra de 83.103 millones de pesetas, mientras que la Agencia Tributaria ofrece la de 42.208 en su «Estadística del Comercio Exterior por Comunidades Autónomas» y de 57.900 en las cintas que nos suministró directamente para la elaboración de este estudio, al tiempo que la Secretaría de Estado de Comercio ofrece la de 56.547.

(2) El grado de concentración de las exportaciones (Cx) viene medido por el conocido coeficiente de Gini-Hirschman, que viene dado por la expresión

$$Cx = \sqrt{\sum (Xi/X)^2} \times 100$$

donde "i" se refiere al país "i-ésimo" y X representa las exportaciones. De igual manera se puede calcular el índice de concentración de las importaciones (Cm), bien que sustituyendo X por M. Asimismo, si el subíndice "i" se refiriera a productos, los índices de concentración serían los correspondientes a productos en lugar de a países.

(3) Para calcular los valores promedio de ésta y otras magnitudes del comercio canario con el extranjero, se ha procedido a valorar las exportaciones e importaciones en pesetas constantes de 1986. Dado que no existen deflatores de éstas a escala regional, la conversión de valores nominales a valores reales se ha hecho utilizando los deflatores de las exportaciones e importaciones nacionales publicados por el Banco de España en sus «Cuentas financieras de la economía española, 1985-1994».

(4) La excepción la constituye el año 1994, en el que la cuota se situó en el 12,4 por 100, frente al 17,5 por 100 del año anterior.

(5) Puesto que el valor del coeficiente de concentración es sensible al nivel de desagregación utilizado, y éste es mucho mayor por países (215 han sido considerados en este estudio) que por productos (donde se han utilizado los 99 capítulos del Arancel), no es posible comparar de forma directa los valores alcanzados por los coeficientes de concentración por países con los correspondientes a productos.

(6) Aunque la sección XXI (objetos de arte para colecciones y antigüedades, y productos sin una codificación asignada) es, cuantitativamente, muy importante (11,6 por 100 del total), su acusada inestabilidad temporal hace que la consideremos mucho menos relevante, por ejemplo, que la sección V, y ello pese a que esta última ha exhibido también una irregularidad tendencial bastante notable.

(7) Dentro de este capítulo, se incluyen los tradicionales productos de exportación canarios que se refieren, fundamentalmente, al plátano, tomate, hortalizas de invernadero, y flores y plantas.

(8) También alcanza superávit, y de manera muy notable, la sección XXI, aunque, por recoger fundamentalmente flujos comerciales sin una codificación asignada, actúa un poco como cajón de sastre, teniendo, en consecuencia, una menguada significación económica.

(9) Esta ventaja comparativa procede, de acuerdo con el conocido teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson, del hecho de que un país

es más eficiente y, en consecuencia, tiende a especializarse en aquellos bienes que utilizan intensivamente los factores de producción en los que el país tiene abundancia relativa.

(10) Entendemos por tales aquellos capítulos para los que el valor de las importaciones superó los 2.000 millones de pesetas en 1988 y/o el de las exportaciones fue superior a 500 millones. En ambos casos, la referencia es a pesetas corrientes.

(11) El cálculo del índice se efectúa para una desagregación sectorial referida a los 99 capítulos del Arancel. Pese a que ésta no es una desagregación sectorial idónea (las desagregaciones a tres y/o cinco dígitos de la CUCI se corresponden bastante mejor con el concepto de industria que hay que aplicar para el correcto cómputo del índice), también permite obtener resultados interesantes. Además, y dado el bajo nivel que presenta el ICI, el sesgo en que se puede incurrir por utilizar un grado de agregación relativamente elevado se ve muy disminuido en relación con el que se obtendría si el nivel del ICI fuera más elevado.

(12) La valoración de las exportaciones e importaciones en pesetas constantes de 1986 se ha hecho, en este caso, utilizando el deflactor del PIB ofrecido por las "Cuentas financieras de la economía española. 1985-1994", del Banco de España, y no los correspondientes deflatores de exportaciones e importaciones.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALLANCE, R. (1988), «Trade performance as an indicator of comparative advantage», en D. Greenaway (ed.), *Economic development and international trade*, Macmillan, Londres.

BERGASA, O., Y GONZÁLEZ, A. (1995), *Desarrollo y subdesarrollo de la economía canaria*, Gobierno de Canarias, Islas Canarias.

L'HOTELLERIE, P., Y VIÑALS, J. (1987), «Tendencias del comercio exterior español», Banco de España, *Boletín Económico*, octubre, páginas 9-41.

MICHAELY, M. (1984), *Trade, income levels and dependence*, North-Holland, Amsterdam.

RODRÍGUEZ, J.A., Y GUTIÉRREZ, P. (1995), «Rasgos de la evolución estructural de la economía canaria». *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, Economía de las Comunidades Autónomas*, n.º 15, Canarias, págs. 57-68.

VILLAVARDE, J. (1993), *La economía de la Comunidad Autónoma de Canarias, Hechos, problemas y perspectivas*, Instituto de la Comunicación Pública, Madrid.

## ANEXO

## INDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA Y DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

| CAPÍTULOS | Índices de ventajas comparativas reveladas |        |        |       |        |        |        | Dif.   | Índices de comercio intraindustrial |      |      |      |      |      |      |
|-----------|--|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|           | 1988                                       | 1989   | 1990   | 1991  | 1992   | 1993   | 1994   |        | 88-94                               | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
| 1         | -99,8                                      | -99,7  | -99,6  | -99,0 | -98,1  | -98,7  | -96,4  | 3,4    | 0,2                                 | 0,3  | 0,4  | 1,0  | 1,9  | 1,3  | 3,6  |
| 2         | -98,1                                      | -97,7  | -99,2  | -98,3 | -98,4  | -99,9  | -99,9  | -1,8   | 1,9                                 | 2,3  | 0,8  | 1,7  | 1,6  | 0,1  | 0,1  |
| 3         | 15,4                                       | 21,3   | 20,7   | 19,9  | -9,6   | -2,7   | 5,9    | -9,5   | 84,6                                | 78,7 | 79,3 | 80,1 | 90,4 | 97,3 | 94,1 |
| 4         | -96,9                                      | -99,2  | -98,9  | -99,1 | -99,6  | -99,6  | -99,7  | -2,7   | 3,1                                 | 0,8  | 1,1  | 0,9  | 0,4  | 0,4  | 0,3  |
| 5         | 34,9                                       | 57,6   | 40,2   | -56,5 | -70,6  | -58,1  | -55,8  | -90,7  | 65,1                                | 42,4 | 59,8 | 43,5 | 29,4 | 41,9 | 44,2 |
| 6         | 80,4                                       | 76,0   | 75,6   | 74,7  | 70,5   | 74,0   | 67,1   | -13,3  | 19,6                                | 24,0 | 24,4 | 25,3 | 29,5 | 26,0 | 32,9 |
| 7         | 78,6                                       | 75,3   | 71,9   | 80,3  | 79,8   | 86,1   | 85,8   | 7,2    | 21,4                                | 24,7 | 28,1 | 19,7 | 20,2 | 13,9 | 14,2 |
| 8         | -49,0                                      | -57,8  | -65,9  | -76,9 | -78,4  | -58,0  | -72,3  | -23,3  | 51,0                                | 42,2 | 34,1 | 23,1 | 21,6 | 42,0 | 27,7 |
| 9         | -88,8                                      | -89,5  | -97,8  | -94,1 | -96,3  | -97,4  | -95,5  | -6,7   | 11,2                                | 10,5 | 2,2  | 5,9  | 3,7  | 2,6  | 4,5  |
| 10        | -97,6                                      | -98,4  | -97,1  | -97,8 | -99,1  | -99,9  | -100,0 | -2,4   | 2,4                                 | 1,6  | 2,9  | 2,2  | 0,9  | 0,1  | 0,0  |
| 11        | -99,5                                      | -100,0 | -99,5  | -99,9 | -99,9  | -100,0 | -99,8  | -0,3   | 0,5                                 | 0,0  | 0,5  | 0,1  | 0,1  | 0,0  | 0,2  |
| 12        | -99,5                                      | -95,6  | -95,9  | -88,7 | -93,9  | -90,6  | -82,5  | 17,0   | 0,5                                 | 4,4  | 4,1  | 11,3 | 6,1  | 9,4  | 17,5 |
| 13        | -32,0                                      | -69,0  | -65,8  | -60,5 | -100,0 | -86,1  | -89,1  | -57,2  | 68,0                                | 31,0 | 34,2 | 39,5 | 0,0  | 13,9 | 10,9 |
| 14        | -98,2                                      | -98,1  | -100,0 | -62,4 | -100,0 | -98,2  | -100,0 | -1,8   | 1,8                                 | 1,9  | 0,0  | 37,6 | 0,0  | 1,8  | 0,0  |
| 15        | -54,0                                      | -55,3  | -73,1  | -67,4 | -54,8  | -54,5  | -82,6  | -28,6  | 46,0                                | 44,7 | 26,9 | 32,6 | 45,2 | 45,5 | 17,4 |
| 16        | -68,7                                      | -75,1  | -85,9  | -91,3 | -89,6  | -81,5  | -80,8  | -12,1  | 31,3                                | 24,9 | 14,1 | 8,7  | 10,4 | 18,5 | 19,2 |
| 17        | -96,0                                      | -97,0  | -98,3  | -95,5 | -95,1  | -93,5  | -90,2  | 5,8    | 4,0                                 | 3,0  | 1,7  | 4,5  | 4,9  | 6,5  | 9,8  |
| 18        | -99,5                                      | -98,8  | -99,4  | -97,6 | -94,9  | -92,7  | -88,2  | 11,3   | 0,5                                 | 1,2  | 0,6  | 2,4  | 5,1  | 7,3  | 11,8 |
| 19        | -93,6                                      | -96,8  | -96,5  | -96,6 | -97,5  | -96,5  | -89,0  | 4,6    | 6,4                                 | 3,2  | 3,5  | 3,4  | 2,5  | 3,5  | 11,0 |
| 20        | -91,1                                      | -85,2  | -87,5  | -92,9 | -88,1  | -95,9  | -98,4  | -7,3   | 8,9                                 | 14,8 | 12,5 | 7,1  | 11,9 | 4,1  | 1,6  |
| 21        | -93,3                                      | -86,8  | -89,4  | -84,7 | -91,0  | -94,6  | -98,6  | -5,3   | 6,7                                 | 13,2 | 10,6 | 15,3 | 9,0  | 5,4  | 1,4  |
| 22        | -92,3                                      | -92,0  | -88,7  | -92,3 | -85,2  | -88,4  | -93,6  | -1,3   | 7,7                                 | 8,0  | 11,3 | 7,7  | 14,8 | 11,6 | 6,4  |
| 23        | 21,5                                       | 27,6   | 35,6   | 42,6  | 23,0   | -34,0  | -59,9  | -81,5  | 78,5                                | 72,4 | 64,4 | 57,4 | 77,0 | 66,0 | 40,1 |
| 24        | -90,3                                      | -91,8  | -94,5  | -94,1 | -91,9  | -93,6  | -91,1  | -0,8   | 9,7                                 | 8,2  | 5,5  | 5,9  | 8,1  | 6,4  | 8,9  |
| 25        | -98,7                                      | -96,7  | -95,8  | -95,5 | -94,9  | -89,1  | -83,3  | 15,4   | 1,3                                 | 3,3  | 4,2  | 4,5  | 5,1  | 10,9 | 16,7 |
| 26        | 100,0                                      | -100,0 | -100,0 | -12,3 | -100,0 | 100,0  | -100,0 | -200,0 | 0,0                                 | 0,0  | 0,0  | 87,7 | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| 27        | -76,9                                      | -79,9  | -69,3  | -92,1 | -50,8  | -80,0  | -83,8  | -6,8   | 23,1                                | 20,1 | 30,7 | 7,9  | 49,2 | 20,0 | 16,2 |
| 28        | -95,1                                      | -92,9  | -95,7  | -84,6 | -86,8  | -70,3  | -55,8  | 39,3   | 4,9                                 | 7,1  | 4,3  | 15,4 | 13,2 | 29,7 | 44,2 |
| 29        | -99,1                                      | -91,9  | -96,8  | -92,1 | -99,4  | -99,0  | -97,8  | 1,3    | 0,9                                 | 8,1  | 3,2  | 7,9  | 0,6  | 1,0  | 2,2  |
| 30        | -23,9                                      | -28,2  | -38,9  | -52,5 | -33,3  | -60,1  | 5,5    | 29,4   | 76,1                                | 71,8 | 61,1 | 47,5 | 66,7 | 39,9 | 94,5 |
| 31        | -99,2                                      | -97,0  | -97,5  | -98,3 | -99,0  | -96,8  | -100,0 | -0,7   | 0,8                                 | 3,0  | 2,5  | 1,7  | 1,0  | 3,2  | 0,0  |
| 32        | -90,4                                      | -97,7  | -95,2  | -92,0 | -92,5  | -84,9  | -87,8  | 2,6    | 9,6                                 | 2,3  | 4,8  | 8,0  | 7,5  | 15,1 | 12,2 |
| 33        | -66,2                                      | -40,8  | -42,7  | -53,9 | -62,3  | -58,6  | -78,3  | -12,1  | 33,8                                | 59,2 | 57,3 | 46,1 | 37,7 | 41,4 | 21,7 |
| 34        | -71,3                                      | -54,3  | -72,0  | -64,0 | -74,5  | -81,7  | -90,5  | -19,3  | 28,7                                | 45,7 | 28,0 | 36,0 | 25,5 | 18,3 | 9,5  |
| 35        | -95,0                                      | -99,3  | -97,2  | -99,4 | -98,9  | -99,3  | -99,2  | -4,3   | 5,0                                 | 0,7  | 2,8  | 0,6  | 1,1  | 0,7  | 0,8  |
| 36        | -30,7                                      | -17,5  | -37,9  | -57,1 | -66,5  | -44,5  | -91,3  | -60,6  | 69,3                                | 82,5 | 62,1 | 42,9 | 33,5 | 55,5 | 8,7  |
| 37        | -99,8                                      | -98,7  | -99,0  | -99,2 | -96,9  | -99,4  | -99,6  | 0,2    | 0,2                                 | 1,3  | 1,0  | 0,8  | 3,1  | 0,6  | 0,4  |
| 38        | -96,4                                      | -97,0  | -92,5  | -96,9 | -96,4  | -94,9  | -95,0  | 1,4    | 3,6                                 | 3,0  | 7,5  | 3,1  | 3,6  | 5,1  | 5,0  |
| 39        | -87,6                                      | -87,4  | -86,5  | -94,8 | -93,7  | -91,1  | -90,3  | -2,7   | 12,4                                | 12,6 | 13,5 | 5,2  | 6,3  | 8,9  | 9,7  |
| 40        | -96,2                                      | -97,4  | -94,7  | -93,4 | -96,5  | -96,6  | -95,5  | 0,6    | 3,8                                 | 2,6  | 5,3  | 6,6  | 3,5  | 3,4  | 4,5  |
| 41        | -99,6                                      | -100,0 | -36,4  | -55,4 | 3,9    | -0,9   | -57,3  | 42,3   | 0,4                                 | 0,0  | 63,6 | 44,6 | 96,1 | 99,1 | 42,7 |
| 42        | -84,8                                      | -88,3  | -89,9  | -88,4 | -92,4  | -95,0  | -94,4  | -9,6   | 15,2                                | 11,7 | 10,1 | 11,6 | 7,6  | 5,0  | 5,6  |
| 43        | -100,0                                     | -99,2  | -94,0  | -99,7 | -95,3  | -93,2  | -44,2  | 55,7   | 0,0                                 | 0,8  | 6,0  | 0,3  | 4,7  | 6,8  | 55,8 |
| 44        | -99,1                                      | -99,6  | -98,8  | -98,9 | -98,3  | -97,1  | -97,3  | 1,8    | 0,9                                 | 0,4  | 1,2  | 1,1  | 1,7  | 2,9  | 2,7  |
| 45        | -98,3                                      | -98,9  | -100,0 | -91,4 | -100,0 | -98,2  | -100,0 | -1,7   | 1,7                                 | 1,1  | 0,0  | 8,6  | 0,0  | 1,8  | 0,0  |
| 46        | -90,1                                      | -100,0 | -100,0 | -99,6 | -99,7  | -100,0 | -99,7  | -9,6   | 9,9                                 | 0,0  | 0,0  | 0,4  | 0,3  | 0,0  | 0,3  |
| 47        | 27,7                                       | 40,9   | 26,0   | 82,5  | 75,8   | 62,7   | 80,6   | 52,9   | 72,3                                | 59,1 | 74,0 | 17,5 | 24,2 | 37,3 | 19,4 |
| 48        | -53,7                                      | -57,7  | -58,4  | -86,1 | -81,4  | -77,4  | -72,6  | -18,8  | 46,3                                | 42,3 | 41,6 | 13,9 | 18,6 | 22,6 | 27,4 |
| 49        | -77,7                                      | -81,7  | -94,6  | -88,8 | -90,3  | -97,0  | -94,8  | -17,1  | 22,3                                | 18,3 | 5,4  | 11,2 | 9,7  | 3,0  | 5,2  |
| 50        | -88,1                                      | -69,4  | 12,3   | -51,6 | -59,6  | -64,7  | -82,4  | 5,7    | 11,9                                | 30,6 | 87,7 | 48,4 | 40,4 | 35,3 | 17,6 |
| 51        | -36,9                                      | -93,7  | -92,6  | -97,4 | -60,6  | -85,4  | -98,4  | -61,5  | 63,1                                | 6,3  | 7,4  | 2,6  | 39,4 | 14,6 | 1,6  |
| 52        | -24,5                                      | -19,1  | -35,6  | -34,8 | -19,7  | -11,7  | -20,7  | 3,8    | 75,5                                | 80,9 | 64,4 | 65,2 | 80,3 | 88,3 | 79,3 |
| 53        | -100,0                                     | -99,9  | -90,9  | -99,5 | -100,0 | -100,0 | -81,9  | 18,1   | 0,0                                 | 0,1  | 9,1  | 0,5  | 0,0  | 0,0  | 18,1 |
| 54        | -44,5                                      | -57,7  | -69,7  | -77,2 | -86,6  | -56,3  | -96,8  | -52,3  | 55,5                                | 42,3 | 30,3 | 22,8 | 13,4 | 43,7 | 3,2  |
| 55        | -88,7                                      | -94,7  | -81,1  | -91,5 | -91,9  | -93,8  | -98,4  | -9,7   | 11,3                                | 5,3  | 18,9 | 8,5  | 8,1  | 6,2  | 1,6  |
| 56        | -53,4                                      | -32,7  | -11,1  | 11,1  | 37,6   | 1,2    | -25,7  | 27,6   | 46,6                                | 67,3 | 88,9 | 88,9 | 62,4 | 98,8 | 74,3 |
| 57        | -71,1                                      | -75,9  | -49,6  | -80,4 | -77,4  | -81,0  | -88,3  | -17,3  | 28,9                                | 24,1 | 50,4 | 19,6 | 22,6 | 19,0 | 11,7 |
| 58        | 78,5                                       | 67,4   | 81,0   | 70,8  | -81,6  | -97,8  | -98,7  | -177,2 | 21,5                                | 32,6 | 19,0 | 29,2 | 18,4 | 2,2  | 1,3  |
| 59        | -98,7                                      | -94,4  | -97,0  | -99,5 | -95,3  | -96,4  | -99,6  | -0,9   | 1,3                                 | 5,6  | 3,0  | 0,5  | 4,7  | 3,6  | 0,4  |
| 60        | -99,5                                      | -95,4  | -95,6  | -99,1 | -96,7  | -100,0 | -97,8  | 1,6    | 0,5                                 | 4,6  | 4,4  | 0,9  | 3,3  | 0,0  | 2,2  |
| 61        | -91,1                                      | -97,1  | -98,1  | -97,7 | -96,9  | -97,0  | -93,9  | -2,8   | 8,9                                 | 2,9  | 1,9  | 2,3  | 3,1  | 3,0  | 6,1  |
| 62        | -95,4                                      | -96,0  | -96,8  | -98,2 | -97,2  | -97,7  | -97,4  | -1,9   | 4,6                                 | 4,0  | 3,2  | 1,8  | 2,8  | 2,3  | 2,6  |
| 63        | -91,3                                      | -95,1  | -93,6  | -96,0 | -97,5  | -97,7  | -95,6  | -4,3   | 8,7                                 | 4,9  | 6,4  | 4,0  | 2,5  | 2,3  | 4,4  |
| 64        | -89,6                                      | -97,3  | -91,8  | -95,7 | -96,0  | -97,6  | -97,9  | -8,2   | 10,4                                | 2,7  | 8,2  | 4,3  | 4,0  | 2,4  | 2,1  |
| 65        | -96,4                                      | -99,2  | -95,4  | -99,3 | -97,7  | -99,0  | -99,5  | -3,0   | 3,6                                 | 0,8  | 4,6  | 0,7  | 2,3  | 1,0  | 0,5  |
| 66        | -99,5                                      | -98,1  | -98,7  | -99,6 | -99,5  | -99,3  | -99,9  | -0,4   | 0,5                                 | 1,9  | 1,3  | 0,4  | 0,5  | 0,7  | 0,1  |
| 67        | -99,8                                      | -99,8  | -100,0 | -99,6 | -99,8  | -100,0 | -98,8  | 0,9    | 0,2                                 | 0,2  | 0,0  | 0,4  | 0,2  | 0,0  | 1,2  |
| 68        | -95,5                                      | -99,1  | -95,9  | -93,4 | -96,7  | -94,7  | -96,7  | -1,2   | 4,5                                 | 0,9  | 4,1  | 6,6  | 3,3  | 5,3  | 3,3  |
| 69        | -94,9                                      | -94,2  | -93,8  | -94,7 | -88,4  | -86,7  | -77,5  | 17,4   | 5,1                                 | 5,8  | 6,2  | 5,3  | 11,6 | 13,3 | 22,5 |

**ANEXO**  
**INDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA Y DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL**

| CAPÍTULOS | Índices de ventajas comparativas reveladas |        |        |        |        |        |        | Dif.<br>88-94 | Índices de comercio intraindustrial |      |      |      |      |      |      |
|-----------|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|           | 1988                                       | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   |               | 1988                                | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
| 70        | -92,8                                      | -97,9  | -90,6  | -65,1  | -92,0  | -85,8  | -77,3  | 15,5          | 7,2                                 | 2,1  | 9,4  | 34,9 | 8,0  | 14,2 | 22,7 |
| 71        | -98,3                                      | -96,3  | -96,7  | -99,0  | -98,3  | -99,8  | -97,3  | 1,1           | 1,7                                 | 3,7  | 3,3  | 1,0  | 1,7  | 0,2  | 2,7  |
| 72        | -90,5                                      | -97,0  | -99,8  | -86,2  | -98,6  | -87,1  | -68,2  | 22,3          | 9,5                                 | 3,0  | 0,2  | 13,8 | 1,4  | 12,9 | 31,8 |
| 73        | -88,8                                      | -79,1  | -86,5  | -87,2  | -75,9  | -79,8  | -73,0  | 15,8          | 11,2                                | 20,9 | 13,5 | 12,8 | 24,1 | 20,2 | 27,0 |
| 74        | -99,8                                      | -99,4  | -96,2  | -99,5  | -61,4  | -97,5  | -98,5  | 1,2           | 0,2                                 | 0,6  | 3,8  | 0,5  | 38,6 | 2,5  | 1,5  |
| 75        | -19,0                                      | -52,2  | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -81,0         | 81,0                                | 47,8 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| 76        | -91,4                                      | -93,2  | -89,1  | -85,7  | -93,9  | -91,5  | -91,6  | -0,3          | 8,6                                 | 6,8  | 10,9 | 14,3 | 6,1  | 8,5  | 8,4  |
| 78        | -65,4                                      | -41,7  | -94,5  | -100,0 | -100,0 | -99,4  | -87,4  | -22,0         | 34,6                                | 58,3 | 5,5  | 0,0  | 0,0  | 0,6  | 12,6 |
| 79        | -60,2                                      | -43,4  | -5,0   | 47,1   | -11,3  | -63,0  | -88,4  | -28,1         | 39,8                                | 56,6 | 95,0 | 52,9 | 88,7 | 37,0 | 11,6 |
| 80        | -100,0                                     | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | 0,0           | 0,0                                 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| 81        | -100,0                                     | -100,0 | 1,3    | -100,0 | -100,0 | -100,0 | -100,0 | 0,0           | 0,0                                 | 0,0  | 98,7 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| 82        | -88,8                                      | -87,1  | -89,8  | -94,0  | -94,6  | -88,3  | -74,0  | 14,8          | 11,2                                | 12,9 | 10,2 | 6,0  | 5,4  | 11,7 | 26,0 |
| 83        | -94,6                                      | -97,3  | -95,6  | -98,5  | -98,9  | -96,6  | -96,2  | -1,7          | 5,4                                 | 2,7  | 4,4  | 1,5  | 1,1  | 3,4  | 3,8  |
| 84        | -94,5                                      | -87,2  | -89,1  | -83,8  | -85,3  | -86,7  | -71,1  | 23,3          | 5,5                                 | 12,8 | 10,9 | 16,2 | 14,7 | 13,3 | 28,9 |
| 85        | -76,4                                      | -83,1  | -82,9  | -90,8  | -91,9  | -87,5  | -92,1  | -15,6         | 23,6                                | 16,9 | 17,1 | 9,2  | 8,1  | 12,5 | 7,9  |
| 86        | -63,3                                      | -2,8   | -96,0  | -58,3  | -95,5  | -78,6  | -100,0 | -36,7         | 36,7                                | 97,2 | 4,0  | 41,7 | 4,5  | 21,4 | 0,0  |
| 87        | -97,2                                      | -96,0  | -84,7  | -88,5  | -90,7  | -73,6  | -42,7  | 54,5          | 2,8                                 | 4,0  | 15,3 | 11,5 | 9,3  | 26,4 | 57,3 |
| 88        | -46,2                                      | -62,0  | -82,7  | -43,4  | 45,2   | -8,1   | -10,6  | 35,6          | 53,8                                | 38,0 | 17,3 | 56,6 | 54,8 | 91,9 | 89,4 |
| 89        | -33,5                                      | -68,0  | -53,1  | -26,1  | -4,7   | -13,2  | -83,4  | -49,9         | 66,5                                | 32,0 | 46,9 | 73,9 | 95,3 | 86,8 | 16,6 |
| 90        | -96,1                                      | -93,3  | -93,1  | -91,6  | -93,5  | -79,6  | -82,8  | 13,2          | 3,9                                 | 6,7  | 6,9  | 8,4  | 6,5  | 20,4 | 17,2 |
| 91        | -96,2                                      | -94,0  | -97,9  | -99,0  | -98,4  | -99,2  | -95,6  | 0,6           | 3,8                                 | 6,0  | 2,1  | 1,0  | 1,6  | 0,8  | 4,4  |
| 92        | -97,1                                      | -97,8  | -94,4  | -99,5  | -96,9  | -96,4  | -100,0 | -2,8          | 2,9                                 | 2,2  | 5,6  | 0,5  | 3,1  | 3,6  | 0,0  |
| 93        | -99,8                                      | -99,6  | -99,4  | -99,6  | -97,8  | -96,5  | -98,0  | 1,8           | 0,2                                 | 0,4  | 0,6  | 0,4  | 2,2  | 3,5  | 2,0  |
| 94        | -93,1                                      | -95,5  | -93,5  | -92,7  | -94,5  | -95,3  | -94,7  | -1,6          | 6,9                                 | 4,5  | 6,5  | 7,3  | 5,5  | 4,7  | 5,3  |
| 95        | -88,8                                      | -88,3  | -87,3  | -89,6  | -73,5  | -89,4  | -88,4  | 0,4           | 11,2                                | 11,7 | 12,7 | 10,4 | 26,5 | 10,6 | 11,6 |
| 96        | -89,0                                      | -91,2  | -95,2  | -90,6  | -96,4  | -88,9  | -77,3  | 11,7          | 11,0                                | 8,8  | 4,8  | 9,4  | 3,6  | 11,1 | 22,7 |
| 97        | -94,6                                      | -10,4  | 53,5   | 1,5    | 20,7   | 4,1    | 42,6   | 137,2         | 5,4                                 | 89,6 | 46,5 | 98,5 | 79,3 | 95,9 | 57,4 |
| 99        | 100,0                                      | 86,3   | 100,0  | -61,3  | 38,6   | 43,8   | 34,2   | -65,8         | 0,0                                 | 13,7 | 0,0  | 38,7 | 61,4 | 56,2 | 65,8 |
| TOTAL     |  |        |        |        |        |        |        |               | 17,7                                | 17,5 | 20,0 | 15,6 | 23,5 | 19,8 | 21,9 |

Fuente: Idem. cuadro n.º 1.

# LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CANARIAS Y LA INVERSIÓN DE CANARIAS EN EL EXTRANJERO

Simón Sosvilla Rivero (\*)

## I. INTRODUCCIÓN

Una de las características más destacables de la evolución económica de las últimas décadas ha sido la progresiva apertura de las economías nacionales, y no sólo en términos de bienes y servicios, sino especialmente en activos financieros, lo que se ha traducido, a su vez, en un aumento sin precedentes en la integración económica entre países en general y de los mercados financieros nacionales en particular.

En efecto, la paulatina desaparición de los controles de capital y la liberalización de las transacciones financieras en los principales países industrializados ha dado lugar a un crecimiento sostenido del volumen de los movimientos de capitales privados entre los diferentes países.

Canarias no ha permanecido al margen de este proceso de intensificación en los movimientos internacionales de capital, desempeñando la inversión extranjera un protagonismo cada vez mayor en el proceso de acumulación de capital.

Tradicionalmente, se ha valorado positivamente la inversión extranjera, ya que supone una entrada de divisas que puede ayudar a compensar posibles déficit por cuenta corriente, completa el ahorro y la formación bruta de capital internos, y estimula la renovación técnica y de gestión empresarial del sistema productivo.

El objetivo de esta nota es analizar los rasgos más sobresalientes de la inversión hacia y desde Canarias a partir de los datos elaborados por la Dirección General de Transacciones Exteriores (DGTE) sobre la base de la verificación o autorización de proyectos de inversión (1).

## II. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CANARIAS

El cuadro n.º 1 permite apreciar dos períodos claramente diferenciados en los flujos de inversión directa hacia Canarias: un primer período, 1986-1990, con ritmos de crecimiento espectaculares, y un segundo período, 1991-1994, con caídas bruscas y tasas de crecimiento inferiores. Tras el primer período de auge de la inversión extranjera directa (IED) se encuentran tanto la existencia de un mercado interno nacional en expansión, y las perspectivas favorables de estabilidad macroeconómica asociadas con la integración española en la entonces Comunidad Económica Europea y en la disciplina cambiaria del Sistema Monetario Europeo (Bajo Rubio y Sosvilla Rivero, 1992), como la recuperación económica de los

países de la OCDE y la expansión registrada en el sector servicios en las Islas, procedente, en buena medida, de la actividad turística. El segundo período coincide con la recesión económica experimentada por dichos países.

En cuanto a la participación de Canarias en la IED recibida por España, la media para el período 1985-1994 es de un 1,42 por 100, muy por debajo de la participación de Madrid y Cataluña (principales comunidades autónomas receptoras de IED), caracterizadas por unas rentas per cápita y por empleado elevadas, una fuerza de trabajo altamente cualificada y una estructura productiva apoyada fundamentalmente en los sectores industrial y de servicios (Egea Román y López Pueyo, 1991).

El cuadro n.º 2 ofrece información sobre el origen geográfico de la IED en Canarias. En primer lugar, cabe señalar la importancia de los países de la OCDE, que representan un 80 por 100 de la IED total. Dentro de este grupo, los países comunitarios constituyen el grueso de la IED dirigida a Canarias (en media, un 57 por 100 para la UE-12 y un 60 por 100 para la UE-15) (2), especialmente el Reino Unido y Alemania, esperándose que continúe (e incluso aumente) este protagonismo de la UE, dado el horizonte de progresiva integración europea. Fuera del ámbito comunitario, destacan las inversiones suizas y estadounidenses, si bien representan tan sólo un 17 por 100 del total de la IED en el Archipiélago durante el período de estudio. Una inversión que crece paulatinamente es la procedente de los paraísos fiscales. Es preciso matizar que estos países (y, en cierta medida, también Suiza) constituyen en muchos casos, en razón de sus ventajas fiscales y mercantiles, meras plataformas intermedias en la canalización de inversiones extranjeras.

Por último, la inversión «en cascada» o con origen en España (es decir, inversión realizada por empresas españolas con capital extranjero en otras empresas españolas) representó, excluyendo el dato atípico de 1993, una media del 9 por 100 durante 1988-1994.

A la vista del cuadro n.º 3, teniendo en cuenta la entrada en vigor en 1993 de una nueva Clasificación Nacional de Actividades Económicas, y exceptuando los datos atípicos del sector energía y agua de 1990, y agua, gas y electricidad de 1993, se aprecia una elevada concentración sectorial de la IED en Canarias en el sector terciario, especialmente en los subsectores comercio y hostelería y sector financiero, seguros e inmobiliario. Conviene destacar, en este sentido, las ventajas que, en términos de eficiencia y de mayor competitividad, la IED puede producir sobre el sector servicios, toda vez que es

en este tipo de actividades donde se concentra el núcleo inflacionario de la economía española.

Dentro del sector industrial, sobresalen los subsectores alimentación, bebidas y tabaco, y maquinaria, subsectores de demanda media y fuerte, respectivamente (3).

Por último, el sector de la construcción muestra una cierta tendencia al aumento de peso como foco de atracción de inversiones extranjeras, absorbiendo en 1994 el 57,8 por 100 de la inversión total.

El cuadro n.º 4 presenta el porcentaje que, sobre el VAB sectorial, representa la IED, como un indicador aproximado de su importancia relativa en el sector. Se puede observar un notable impulso en la IED en industria y, más recientemente, en construcción, al tiempo que el porcentaje que representa la IED en el sector primario muestra una tendencia decreciente. Por último, no se observa ningún patrón claro en la cifra de participación de la IED en el VAB del sector servicios.

### III. INVERSIÓN EXTRANJERA EN INMUEBLES CANARIOS

Dadas las limitaciones de los datos ofrecidos por la DGTE (4), parece más adecuado comentar el volumen relativo de la inversión extranjera en inmuebles (IEI) respecto al conjunto nacional. En el cuadro n.º 5 se aprecia que este porcentaje ha pasado, en los años para los que se dispone información, del 15,18 en 1988 al 11,79 por 100 en 1990, mientras que la tasa de crecimiento en dicho período ha pasado de ser el 41,60 en 1988-1989 al -20,77 por 100 en 1989-1990. Dada la fuerte correlación entre la IEI y la demanda turística, esta disminución estaría probablemente relacionada con la crisis del sector turístico, el deterioro del medio ambiente, las deficiencias en infraestructuras y servicios básicos, etcétera.

El cuadro n.º 6 muestra el detalle de la procedencia de los flujos de IEI, una inversión que lleva aparejado un impulso a la demanda del sector construcción y una presión alcista sobre los precios de los inmuebles de las Islas. El hecho más destacable del cuadro n.º 6 es la creciente importancia de los paraísos fiscales, pasando de representar un 51 por 100 del total de la IEI en el Archipiélago en 1988 a un 62 por 100 en 1990. Factores fiscales (especialmente la tributación de los incrementos patrimoniales obtenidos con la renta de un inmueble español) influyen en este tipo de inversión. Por su parte, la evolución de los países de la OCDE y de la UE ha sido la contraria, pasando de un 46 y un 40 por 100 en 1988 a un 35 y un 31 por 100 en 1990, respectivamente. Sin embargo, la información disponible sobre la procedencia «última» de la inversión, cuando el país de procedencia «inmediata» es un paraíso fiscal, parece apuntar a que este tipo de IEI tiene su origen, fundamentalmente, en el Reino Unido, Alemania y Suiza, que son los principales países inversores en inmuebles en las Islas (cuadro n.º 6).

La inversión destinada a Canarias se concentra en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, que absorbe, como media, un 70 por 100 de la IEI realizada en el Archipiélago (cuadro número 7), presentando un índice turístico mayor que el de la provincia de Las Palmas de Gran Canaria. A su vez, la distribución por municipios pone de manifiesto, una vez más, su carácter de inversión turística, al localizarse, casi exclusivamente, en los municipios de fuerte crecimiento en la oferta de alojamiento durante el período considerado.

El cuadro n.º 8 ofrece información sobre los destinos declarados para los inmuebles adquiridos por extranjeros en Canarias. Como se desprende de dicho cuadro, un alto porcentaje de la IEI en las Islas tiene como finalidad el uso

propio. Destaca, asimismo, el espectacular crecimiento de la multipropiedad o *time sharing*, que ha pasado de un 3,8 por 100 de la IEI en 1988 a un 16 por 100 en 1990. Este nuevo tipo de IEI hace previsible una posible sustitución de la forma a través de la cual los turistas visitan Canarias, incrementándose la modalidad *seat only* en los viajes, que si bien puede garantizar en el tiempo una clientela y una ocupación dadas, supone una pérdida de capacidad generadora de renta de la actividad turística (Navarro Ibáñez y Becerra Domínguez, 1993).

### IV. INVERSIÓN DIRECTA CANARIA EN EL EXTRANJERO

El cuadro n.º 9 ofrece los datos de inversión directa canaria en el extranjero (IDCE) para el período 1988-1994 (5). Se observa un continuo crecimiento en dichos flujos, si exceptuamos el año 1993 en el que no se registraron inversiones en el exterior. La media de la participación de Canarias en la inversión directa española en el exterior durante el período 1985-1994 se sitúa en un 0,20 por 100 si excluimos el dato atípico de 1993.

En cuanto a la distribución geográfica de la IDCE (cuadro número 9), hasta 1992 sólo un 23 por 100 se dirigía a países comunitarios, teniendo el grueso de la inversión exterior como destino países sudamericanos y africanos.

La distribución sectorial media para el período 1988-1992 es, según indica el cuadro n.º 10, un 9 por 100 para la agricultura, un 2 por 100 para la industria, un 24 por 100 para la construcción y el 64 por 100 restante para los servicios, distribución sectorial que se corresponde, *grosso modo*, con la composición sectorial del VAB canario.

### V. CONSIDERACIONES FINALES

La orientación de capitales extranjeros hacia Canarias ha registrado un notable crecimiento en los últimos años, especialmente en forma de factor dinamizador de la tecnología y de mejora de la competitividad, así como su aportación a la financiación del déficit comercial.

En la inversión directa, tanto hacia como desde Canarias, se observa una cierta coherencia entre los patrones de inversión y la estructura sectorial, con un predominio de las actividades relacionadas con el turismo. Entre los países de origen, destaca la importancia de la OCDE y, dentro de ésta, la preponderancia de los flujos de origen comunitario (si bien se registra un continuo crecimiento en la inversión procedente de los paraísos fiscales), mientras que el grueso de la inversión exterior tiene como destino países sudamericanos y africanos.

A partir de los datos existentes, puede concluirse que la compra de inmuebles por extranjeros se realiza principalmente en lugares de alta afluencia turística, constituyendo bien segundas residencias o bien lugares de veraneo para extranjeros en Canarias. Este tipo de inversión es un resultado más de la importancia y naturaleza del turismo que llega a las Islas. En cuanto a los países de origen, destacan también los paraísos fiscales y los países comunitarios. Se observa, finalmente, un paulatino incremento de la multipropiedad.

## NOTAS

(\*) El autor desea hacer constar su agradecimiento a la Dirección General de Transacciones Exteriores por suministrarle los datos utilizados.

(1) Hay que señalar que los datos de la DGTE no incluyen las inversiones con una participación extranjera igual o inferior al 50 por 100 del capital social, de ahí que los cuadros contengan solamente las inversiones sometidas a aprobación de la DGTE, pero no el total de las efectivamente realizadas en las Islas.

(2) Exceptuando el dato atípico de la IED procedente de España en 1993, que refleja sendas inversiones por valor de 5.460 y 4.800 millones de pesetas en industrias extractivas y elaboración de bebidas.

(3) La clasificación de los subsectores industriales en subsectores de demanda fuerte, media y débil es la recogida en la revista *European Economy* de la Comisión Europea, en su número 25, basada en las tasas de crecimiento del consumo aparente en los distintos subsectores industriales en la UE, Estados Unidos y Japón.

(4) Las estadísticas de la DGTE, disponibles a escala desagregada únicamente para los años 1988 a 1990, infravaloran los datos reales de inversión extranjera en inmuebles debido a que la normativa vigente no exige el trámite de verificación previa a todas las inversiones extranjeras en inmuebles, estimando CARRASCOSA y MIRA (1988) que los expedientes verificados representan aproximadamente el 40 por 100 de lo realmente invertido.

(5) De nuevo ha de señalarse que las cifras analizadas responden a proyectos verificados y, por tanto, se refieren a inversiones por un importe superior a 250 millones de pesetas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAJO RUBIO, O., y SOSVILLA RIVERO, S. (1992), «Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989», *Moneda y Crédito*, n.º 194, páginas 107-136.
- BANCO DE ESPAÑA (1991), «Los servicios, el núcleo inflacionista de la economía española», *Boletín Económico, Banco de España*, marzo, páginas 13-18.
- BECERRA DOMÍNGUEZ, M.; NAVARRO IBÁÑEZ, M., y SOSVILLA RIVERO, S. (1991), «La industria en Canarias: situación actual y perspectivas», *Economía Industrial*, n.º 179-180, págs. 85-95.
- CARRASCOSA, A., y MIRA, J. (1988), «Las inversiones extranjeras en inmuebles durante el primer trimestre de 1988», *Boletín de Información Comercial Española*, n.º 2.142, págs. 2561-2569.
- EGEA ROMÁN, M. P., y LÓPEZ PUEYO, C. (1991), «Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España», *Información Comercial Española*, n.º 696-697, págs. 105-118.
- NAVARRO-IBÁÑEZ, M., y BECERRA DOMÍNGUEZ, M. (1993), «An analysis of the growth of second homes and time sharing in small islands», trabajo presentado en la *International Conference on Sustainable Tourism in Islands and Small States*, Valleta, Malta, noviembre.

**CUADRO N.º 1**  
**PROYECTOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CANARIAS**  
(Millones de pesetas)

|  | 1985 | 1986     | 1987   | 1988   | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   |
|--|------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Importe .....                          | 490  | 8.346    | 10.845 | 10.964 | 12.944 | 38.190 | 17.559 | 17.629 | 19.543 | 9.507  |
| Porcentaje s/total España .....        | 3,05 | 2,08     | 1,49   | 1,29   | 1,04   | 2,07   | 0,76   | 0,93   | 1,05   | 0,41   |
| Porcentaje crecimiento s/año anterior. | —    | 1.063,26 | 29,94  | 1,10   | 18,06  | 195,04 | -54,02 | 0,40   | 10,86  | -51,35 |

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CANARIAS POR PAÍSES DE PROCEDENCIA**  
(Millones de pesetas)

|                             | 1988             | 1989             | 1990             | 1991             | 1992             | 1993             | 1994            |
|-----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|
| Francia .....               | 130,31           | 44,46            | 18.230,62        | 38,20            | —                | —                | —               |
| Bélgica-Luxemburgo .....    | 226,11           | 539,28           | 1.317,14         | 2.082,02         | 681,30           | 185,00           | 595,29          |
| Holanda .....               | 398,66           | 999,84           | 624,00           | 6.541,40         | 7.246,80         | 1.667,13         | 1.500,00        |
| Alemania .....              | 1.161,15         | 2.826,29         | 757,46           | 1.368,68         | —                | —                | —               |
| Italia .....                | 197,76           | 260,43           | 598,66           | 37,50            | 10,50            | —                | —               |
| Reino Unido .....           | 2.381,37         | 2.558,09         | 3.630,69         | 2.643,66         | 2.950,53         | 1.285,87         | 183,00          |
| Irlanda .....               | 57,18            | 21,67            | 1,60             | 585,00           | 180,00           | —                | 384,00          |
| Dinamarca .....             | 1.241,99         | 2,30             | 2,84             | —                | 25,2             | —                | —               |
| Grecia .....                | 2,15             | 14,00            | —                | 92,40            | 184,80           | —                | —               |
| Portugal .....              | 10,50            | 34,60            | —                | —                | —                | —                | —               |
| <b>TOTAL UE-12 .....</b>    | <b>5.806,83</b>  | <b>7.296,96</b>  | <b>25.163,01</b> | <b>13.388,86</b> | <b>11.279,13</b> | <b>3.138,00</b>  | <b>2.662,29</b> |
| Suecia .....                | 166,88           | 4,79             | 377,88           | 236,06           | —                | 54,60            | 699,99          |
| Finlandia .....             | 23,07            | 38,70            | 322,20           | —                | —                | —                | —               |
| Austria .....               | 146,30           | 76,86            | 562,00           | 139,87           | 65,55            | —                | —               |
| <b>TOTAL UE-15 .....</b>    | <b>6.143,08</b>  | <b>7.417,31</b>  | <b>26.425,09</b> | <b>13.764,79</b> | <b>11.344,68</b> | <b>3.192,60</b>  | <b>3.362,28</b> |
| Noruega .....               | 565,24           | 140,75           | 480,14           | —                | —                | 0,01             | —               |
| Suiza .....                 | 1.155,58         | 1.874,48         | 4.401,10         | 2.175,69         | 8,00             | —                | 1.893,19        |
| Estados Unidos .....        | 806,68           | 437,73           | —                | 300,00           | 847,69           | 1.551,39         | 2.216,03        |
| Liberia .....               | 100,99           | 182,00           | 20,00            | 113,00           | —                | —                | 5,50            |
| Hong-Kong .....             | 14,80            | —                | —                | —                | —                | —                | 29,24           |
| Paraísos fiscales (*) ..... | 171,91           | 946,89           | 5.964,10         | 553,36           | 1.847,13         | 4.029,46         | 934,99          |
| Resto de países .....       | 761,00           | 447,32           | 234,89           | 40,00            | 50,18            | 26,60            | 219,89          |
| España .....                | 1.143,15         | 1.497,79         | 665,17           | 611,29           | 3.531,55         | 10.743,38        | 845,96          |
| <b>TOTAL .....</b>          | <b>10.862,78</b> | <b>12.944,27</b> | <b>38.190,49</b> | <b>17.558,13</b> | <b>17.629,23</b> | <b>19.543,44</b> | <b>9.507,08</b> |

(\*) Panamá, Islas Caimán, Antillas Holandesas, Bahamas, Seychelles, Liechtenstein, Bermudas, Gibraltar, Islas Vírgenes e Islas Anglonormandas.

Nota: — indica cantidad igual a cero o insignificante.

Fuente: DGTE y elaboración propia.



**CUADRO N.º 3**  
**PROYECTOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CANARIAS POR SECTORES DE APLICACIÓN**  
(Millones de pesetas)

|                          | 1988     | 1989     | 1990      | 1991     | 1992     | 1993      | 1994     |
|--------------------------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|----------|
| Sector 0 .....           | 610,93   | 335,81   | 1.548,67  | 341,07   | 14,62    | 11,00     | 5,30     |
| Porcentaje s/total ..... | 5,62     | 2,59     | 4,06      | 1,94     | 0,08     | 0,06      | 0,06     |
| Sector 1 .....           | 231,92   | 83,24    | 17.947,80 | 439,87   | 476,67   | 12.376,10 | 2.200,00 |
| Porcentaje s/total ..... | 2,13     | 0,64     | 47,00     | 2,51     | 2,70     | 63,33     | 23,14    |
| Sector 2 .....           | 15,15    | 116,00   | 9,64      | —        | —        | —         | 7,52     |
| Porcentaje s/total ..... | 0,14     | 0,90     | 0,03      | —        | —        | —         | 0,08     |
| Sector 3 .....           | 486,56   | 135,11   | 32,84     | 67,06    | 371,02   | —         | 145,00   |
| Porcentaje s/total ..... | 4,48     | 1,04     | 0,09      | 0,38     | 2,10     | —         | 1,53     |
| Sector 4 .....           | 1.418,32 | 1.611,90 | 1.603,87  | 5.216,57 | 9.376,30 | —         | 8,50     |
| Porcentaje s/total ..... | 13,06    | 12,45    | 4,20      | 29,71    | 53,19    | —         | 0,09     |
| Sector 5 .....           | 337,05   | 287,60   | 2.555,30  | 50,00    | 630,21   | 3.402,74  | 5.491,91 |
| Porcentaje s/total ..... | 3,10     | 2,22     | 6,69      | 0,28     | 3,57     | 17,41     | 57,77    |
| Sector 6 .....           | 2.356,90 | 3.747,76 | 8.906,47  | 4.335,26 | 2.232,66 | 51,00     | 4,05     |
| Porcentaje s/total ..... | 21,70    | 28,95    | 23,32     | 24,69    | 12,66    | 0,26      | 0,04     |
| Sector 7 .....           | 277,08   | 247,72   | 206,00    | 228,69   | 457,38   | 3.627,89  | 1.644,80 |
| Porcentaje s/total ..... | 2,55     | 1,91     | 0,54      | 1,30     | 2,59     | 18,56     | 17,30    |
| Sector 8 .....           | 4.919,16 | 5.201,00 | 5.188,54  | 6.133,61 | 3.946,08 | —         | —        |
| Porcentaje s/total ..... | 45,28    | 40,18    | 13,59     | 34,93    | 22,38    | —         | —        |
| Sector 9 .....           | 209,71   | 1.178,13 | 191,36    | 746,00   | 124,29   | 74,71     | —        |
| Porcentaje s/total ..... | 1,93     | 9,10     | 0,50      | 4,25     | 0,71     | 0,38      | —        |

Notas: Los sectores son los correspondientes a la CNAE:

0. Agricultura y pesca.
1. Agua, gas y electricidad.
2. Primera transformación de metales, extracción e industria de minerales no metálicos y química.
3. Maquinaria, automóviles e instrumentos de precisión.
4. Alimentación, textil, cuero, calzado, madera, muebles, papel, artes gráficas, caucho, plásticos y otras manufacturas.
5. Construcción.
6. Comercio, hostelería y reparaciones.
7. Transportes y comunicaciones.
8. Instituciones financieras, seguros y alquileres.
9. Servicios de educación, sanidad, sociales, recreativos y personales.
- Indica dato no disponible.

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 4**  
**PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL**  
(Porcentajes)

|                           | 1988 | 1989 | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  |
|---------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Agricultura y pesca ..... | 1,10 | 0,59 | 2,74  | 0,57  | 0,002 | 0,001 | 0,001 |
| Industria .....           | 1,50 | 1,58 | 15,04 | 4,36  | 7,73  | 9,45  | 1,73  |
| Construcción .....        | 0,25 | 0,23 | 1,98  | 0,004 | 0,54  | 3,09  | 4,88  |
| Servicios .....           | 0,88 | 1,16 | 1,59  | 1,23  | 0,71  | 0,38  | 0,16  |

Fuente: DGTE, Fundación FIES y elaboración propia.

**CUADRO N.º 5**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA INMOBILIARIA EN CANARIAS**  
(Millones de pesetas)

|   | 1988   | 1989   | 1990   |
|---|--------|--------|--------|
| Importe .....                               | 19.199 | 27.186 | 21.539 |
| Porcentaje s/total español .....            | 15,18  | 12,78  | 11,79  |
| Porcentaje crecimiento s/año anterior ..... | —      | 41,60  | -20,77 |

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 6**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA INMOBILIARIA POR PAÍSES DE PROCEDENCIA**  
(Millones de pesetas)

|  | 1988          | 1989          | 1990          |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Francia .....                            | 632           | 800           | 83            |
| Bélgica-Luxemburgo .....                 | 64            | 186           | 164           |
| Holanda .....                            | 77            | 39            | 73            |
| República Federal Alemana .....          | 1.656         | 1.830         | 1.710         |
| Italia .....                             | 116           | 88            | 89            |
| Reino Unido .....                        | 4.716         | 2.885         | 4.463         |
| Irlanda .....                            | 206           | 388           | 19            |
| Dinamarca .....                          | 152           | 37            | 5             |
| Grecia .....                             | 23            | 13            | 4             |
| Portugal .....                           | —             | —             | —             |
| <b>TOTAL UE-12 .....</b>                 | <b>7.642</b>  | <b>6.266</b>  | <b>6.610</b>  |
| Suecia .....                             | 15            | 95            | 105           |
| Finlandia .....                          | 31            | 33            | 32            |
| Austria .....                            | 69            | 225           | 82            |
| <b>TOTAL UE-15 .....</b>                 | <b>7.577</b>  | <b>6.619</b>  | <b>6.829</b>  |
| Noruega .....                            | 53            | 140           | 86            |
| Suiza .....                              | 878           | 1.134         | 561           |
| <b>TOTAL OCDE (no UE) .....</b>          | <b>931</b>    | <b>1.274</b>  | <b>647</b>    |
| Estados Unidos .....                     | 75            | 216           | 50            |
| Canadá .....                             | 5             | 12            | —             |
| Japón .....                              | —             | —             | —             |
| Australia .....                          | —             | —             | —             |
| Nueva Zelanda .....                      | —             | —             | —             |
| <b>TOTAL RESTO OCDE .....</b>            | <b>80</b>     | <b>228</b>    | <b>50</b>     |
| <b>TOTAL OCDE .....</b>                  | <b>8.768</b>  | <b>8.121</b>  | <b>7.526</b>  |
| <b>TOTAL PARAÍDOS FISCALES (*) .....</b> | <b>9.738</b>  | <b>17.999</b> | <b>13.375</b> |
| <b>TOTAL RESTO PAÍSES .....</b>          | <b>679</b>    | <b>1.254</b>  | <b>631</b>    |
| España .....                             | 14            | 12            | 7             |
| <b>TOTAL .....</b>                       | <b>19.199</b> | <b>27.186</b> | <b>21.539</b> |

Nota: — indica cantidad igual a cero o insignificante.

(\*) Panamá, Islas Caimán, Antillas Holandesas, Bahamas, Seychelles, Liechtenstein, Bermudas, Gibraltar, Islas Vírgenes e Islas Anglonormandas.

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 7**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA EN INMUEBLES. PROVINCIAS CANARIAS Y COMUNIDAD AUTÓNOMA**  
(Millones de pesetas)

|                                  | 1988          |               | 1989          |               | 1990          |               | Índice<br>turístico |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------------|
|                                  | Importe       | Porcentaje    | Importe       | Porcentaje    | Importe       | Porcentaje    |                     |
| Santa Cruz de Tenerife .....     | 12.810        | 66,72         | 20.946        | 77,05         | 14.311        | 66,44         | 7.607,60            |
| Las Palmas de Gran Canaria ..... | 6.389         | 33,28         | 6.240         | 22,95         | 7.227         | 33,56         | 7.073,20            |
| <b>CANARIAS .....</b>            | <b>19.199</b> | <b>100,00</b> | <b>27.186</b> | <b>100,00</b> | <b>21.538</b> | <b>100,00</b> | <b>14.680,80</b>    |

Nota: Índice calculado sobre una base nacional de 100.000 unidades.

Fuente: DGTE, Banesto y elaboración propia.

**CUADRO N.º 8**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA INMOBILIARIA EN CANARIAS**  
 (Clasificación por finalidad de la inversión)

|                    | 1988                |                               | 1989                |                               | 1990                |                               |
|--------------------|---------------------|-------------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------------|-------------------------------|
|                    | Número de inmuebles | Importe (Millones de pesetas) | Número de inmuebles | Importe (Millones de pesetas) | Número de inmuebles | Importe (Millones de pesetas) |
| Alquiler .....     | 983                 | 5.454                         | 1.403               | 11.421                        | 356                 | 3.161                         |
| Construcción ..... | 755                 | 1.966                         | 509                 | 1.935                         | 211                 | 2.098                         |
| Uso propio .....   | 1.926               | 10.559                        | 2.051               | 10.540                        | 1.339               | 8.344                         |
| Time sharing ..... | 184                 | 920                           | 187                 | 1.006                         | 462                 | 4.480                         |
| Venta .....        | 43                  | 300                           | 211                 | 2.284                         | 207                 | 3.456                         |
| <b>TOTAL .....</b> | <b>3.801</b>        | <b>19.199</b>                 | <b>4.361</b>        | <b>27.186</b>                 | <b>2.575</b>        | <b>21.539</b>                 |

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 9**  
**INVERSIÓN CANARIA DIRECTA EN EL EXTERIOR**  
 (Millones de pesetas)

|                                 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992  | 1993 | 1994  |
|---------------------------------|------|------|------|------|-------|------|-------|
| Importe .....                   | 231  | 714  | 633  | 585  | 1.941 | 0    | 1.538 |
| Porcentaje s/total España ..... | 0,21 | 0,26 | 0,14 | 0,09 | 0,36  | 0    | 0,15  |
| UE .....                        | 81   | 94   | 88   | 225  | 327   | 0    | 1.538 |
| No UE .....                     | 150  | 620  | 545  | 360  | 1.614 | 0    | 0     |

Fuente: DGTE y elaboración propia.

**CUADRO N.º 10**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN CANARIA DIRECTA EN EL EXTERIOR**  
 (Millones de pesetas)

|                    | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992  |
|--------------------|------|------|------|------|-------|
| Agricultura .....  | 0    | 17   | 41   | 99   | 384   |
| Industria .....    | 0    | 55   | 0    | 12   | 112   |
| Construcción ..... | 0    | 150  | 113  | 474  | 0     |
| Servicios .....    | 231  | 492  | 479  | 0    | 1.445 |

Fuente: DGTE y elaboración propia.

# LA EMPRESA CANARIA: ESTRUCTURA Y RESULTADOS

Urbano Medina Hernández  
Ana González Pérez  
M.<sup>a</sup> Gracia Rodríguez Brito

## I. EL TEJIDO EMPRESARIAL

La determinación del tejido empresarial en la Comunidad Autónoma de Canarias es un paso previo a la evaluación económica y financiera de su actividad. Esta tarea es sumamente difícil por motivos eminentemente estadísticos, pues no disponemos en la actualidad de una base de datos de carácter empresarial suficientemente actualizada y que sirva de barómetro coyuntural de los resultados de las empresas (1). No obstante, es de interés para la economía canaria (aunque sólo sea a través de un acercamiento limitado) conocer el número de empresas de la región, su tipología, los sectores de actividad, la dimensión-concentración, etcétera.

Un primer análisis consiste en determinar las variaciones surgidas en la actividad empresarial, medidas a través del número de sociedades creadas. En este caso, se observa, en los últimos años, un comportamiento similar al del resto del territorio nacional, salvo lógicamente al de las comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía, que absorben prácticamente el 55 por 100 de la creación de sociedades. Canarias sólo representa un 3 por 100, aproximadamente.

Por otra parte, podemos complementar estos datos con el número de suspensiones de pagos, quiebras y disoluciones, que, desde luego, no son una medida de fracaso empresarial; tan sólo proporcionan una información de las anomalías empresariales con cobertura jurídica. De los últimos datos disponibles, las suspensiones y quiebras en Canarias son escasas, representando, con respecto a datos nacionales, sólo un 3 por 100 para 1992, y un 1 por 100, aproximadamente, para 1993.

La estadística relacionada con la apertura de centros de trabajo nos puede informar de la iniciativa empresarial en las Islas (teniendo en cuenta las limitaciones propias de esta información, que incluye el global de las actividades, económicas o no). Así, tomando un período como el correspondiente a 1987-1992, se observa cierta estabilidad en un intervalo de 4.000-6.000 centros de trabajo por año. Sólo en 1991 se produce un descenso en torno al 8 por 100 con

respecto al año anterior. El resto presenta unas variaciones ascendentes.

Los trabajadores autónomos son una señal del nivel de actividad de carácter empresarial de una zona determinada; sin embargo, al ser pocos, no constituyen una muestra completa para evaluar el grado de iniciativa empresarial. No obstante, es un dato representativo del desarrollo de la actividad económica. En el caso de Canarias, en 1993, los trabajadores autónomos existentes ascendían a 72.930, repartiéndose un 45 por 100 para Las Palmas y un 54,5 por 100 para Santa Cruz de Tenerife.

Aproximarnos a un censo de empresas en Canarias es una tarea necesaria, pues supondría disponer de un barómetro de la actividad empresarial. En nuestro caso, abordaremos este extremo a través de los sectores económicos más representativos en la región, siendo conscientes, a su vez, de la dispersión de las fuentes, ya que no hay coincidencia en el período temporal de análisis.

En la *agricultura*, el grado de penetración se observa a través del número de explotaciones agrarias, destacando la provincia de Santa Cruz de Tenerife, al ser más agrícola que la de Las Palmas. Las empresas agrarias no tienen una gran penetración, pues el VABcf de este sector representa sólo un 4 por 100 aproximadamente del total regional.

En la *industria*, sector muy débil en Canarias (representa sólo el 10 por 100 aproximadamente del VAB), el número tan bajo de industrias registradas es una muestra de esta debilidad. En cuanto a su evolución, para el período 1988-1991, muestra algunas variaciones, sobre todo en los dos últimos años, en los que sufre un descenso aproximado del 40 por 100.

La actividad empresarial relacionada con el *turismo*, preferentemente la hotelera, medida a través de la variable del número de establecimientos, tiene un mayor peso en la provincia de Santa Cruz de Tenerife que en la de Las Palmas. Para el período 1987-1992, los establecimientos hoteleros presentan una gran estabilidad en cuanto a su número. En relación con la evolución, para el período referido, de establecimien-

tos hoteleros y extrahoteleros, se puede observar para Canarias un crecimiento constante, pasando de 1.707 en 1987 a 2.257 en 1992. Por último, las empresas comerciales representan el mayor peso del sector servicios (éste supone entre un 76 y un 78 por 100 del VABcf). La única información de utilidad es la contenida en la *Encuesta de comercio interior* realizada por el Instituto Nacional de Estadística en 1988.

El análisis de la dimensión de la empresa canaria se realiza a partir de los datos proporcionados por el Sistema de Información Laboral Estadístico del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social sobre el número de empresas y de trabajadores, por actividades y tramos, con la salvedad de que no están incluidos los trabajadores del Régimen Especial Agrario. Recurrimos a esta fuente, a pesar de las limitaciones que implica utilizar únicamente el criterio «número de trabajadores», ante la carencia de otros indicadores empresariales que pudieran obtenerse, con carácter general, de la información relativa a los diferentes sectores de actividad económica (2).

Atendiendo al número de trabajadores, la base del tejido empresarial canario es la pequeña empresa, pues el 98,01 por 100 del total de las empresas ocupa a menos de 51 trabajadores, y la diferencia entre provincias es escasa. Hay que señalar que la pequeña y la mediana empresas son la nota predominante en el tejido empresarial español, estimándose su peso relativo entre un 90 y un 99 por 100 de las empresas españolas, dándose la misma tendencia en el resto de los países de la Comunidad Europea y en los de la OCDE, debido a la mayor flexibilidad y especialización de este tipo de empresas frente a las grandes.

En Canarias, el tamaño pequeño de la empresa se debe, fundamentalmente, al reducido mercado interno y a la ausencia de recursos naturales explotables, que impiden el desarrollo de grandes empresas industriales, y se manifiesta en el predominio de las empresas familiares y de negocios con muy pocos empleados, ya que el 78,07 por 100 de las empresas ocupa a menos de seis trabajadores y la mitad de ese porcentaje es negocio unipersonal.

Un análisis de las actividades con más peso, en función del número de empresas, revela que las englobadas en los epígrafes comercio y otros servicios (3) tienen el 66,16 por 100 del total de las empresas de la región, que se reparten aproximadamente al 50 por 100, seguidas de hostelería que representa el 16,25 por 100.

Un análisis similar descubre que otros servicios ocupa al 42,8 por 100 del total de la plantilla canaria, quedando relegado el comercio a un segundo lugar, con el 20,07 por 100 de absorción de empleo. Hostelería, en tercera posición, ocupa a un 16,26 por 100 de los trabajadores, demostrando que en el «gran sector» de servicios (4), en consonancia con el número de empresas que posee, se concentra el empleo canario.

El estudio de la concentración del empleo, atendiendo a la dimensión de la empresa, permite afirmar la existencia de una dispersión notable, puesto que la

mayoría de los trabajadores (55,99 por 100) está ocupada en empresas con menos de 51 trabajadores. Las empresas *medianas* (de 51 a 100 trabajadores) absorben el 9,28 por 100 de la plantilla regional; las *medianas-grandes* (de 101 a 500), el 20,95 por 100, y las *grandes* (más de 500), el 13,78 por 100, manteniéndose los valores de las dos provincias cercanas a estos promedios.

Una visión diferente de este aspecto se obtiene si se analizan las actividades consideradas por separado, destacando la alta dispersión en comercio frente a la concentración en energía y agua, donde una mayoría del empleo (superior al 70 por 100) es absorbida por empresas medianas, medianas-grandes y grandes, que suman un total de 14, aunque, en términos relativos, la concentración del empleo en esta actividad no es tan preocupante (ocupa sólo a un 1,32 por 100 de los trabajadores) como la que acusa el epígrafe de otros servicios.

## II. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

El objetivo de este apartado es informar sobre el comportamiento de las variables emanadas de los estados financieros relacionados con los activos y los pasivos de la empresa, así como otras consideraciones de interés del marco económico y financiero canario. Comentamos, en primer lugar, las condiciones generales de este marco.

En la década de los ochenta, se producen en España mejoras en la estructura activa y pasiva de las empresas, así como en los resultados. En los años anteriores al período objeto de análisis (1990-1991), y sobre todo en torno a los años 1986 y 1989, mejora la rentabilidad (tanto económica como financiera) de las empresas, y se produce una mayor capitalización, así como una disminución importante del coste de las deudas.

El ejercicio económico de 1989 es espejo de una serie de factores económicos como variaciones de las tasas de inflación, aumento de los tipos de interés y restricciones crediticias y, cómo no, aumento paulatino de los gastos de personal en las empresas. Las consecuencias evidentes han sido una caída de la actividad comercial, así como un descenso de la liquidez, y un aumento del endeudamiento a corto plazo.

Desde 1989 a fechas recientes, el conjunto empresarial del país presenta las siguientes características (5): 1) caída de la rentabilidad, en todos sus componentes, y consiguiente empeoramiento de la posición de solvencia, a medio y largo plazo, y de la liquidez. El descenso de la rentabilidad financiera (1989-1993) se produce por una disminución de la rentabilidad económica y por el mayor endeudamiento. 2) Paralización del proceso de saneamiento financiero en curso, por la menor dotación de reservas, la necesidad de nuevo endeudamiento y el mayor peso en éste de la financiación a corto plazo. 3) Atenuación o paralización de los procesos de inversión y deterioro de la funcionalidad futura del capital económico, debido a las menores dotaciones por amortización,

que, además, incrementan su peso en relación con los recursos generados. 4) Reducción del empleo, como vía de ajuste a la caída de la demanda y a la rigidez a la baja de los sueldos y costes salariales totales por trabajador.

El período 1990-1991 ofrece una imagen de la economía española más preocupante para las grandes empresas que para las pequeñas: caída importante del excedente bruto.

Los efectos de las condiciones anteriores en la empresa canaria han sido mayores, debido a la reducida complementariedad entre el sistema financiero y la economía real de las Islas. En este sentido, los intermediarios financieros han actuado como simples mediadores, con una escasa penetración como agentes económicos que contribuyan a un valor añadido.

Procedemos a continuación a un análisis de la estructura inversora utilizando los estados financieros básicos elaborados por la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (CBUL) (6), y obteniendo un estado como el del cuadro 1.1 del Apéndice, que es el resultado de calcular los valores medios, el peso relativo de cada una de las partidas, así como las tasas de variación. Dicho cuadro recoge el conjunto de las empresas (independientemente de su tamaño), según la base de datos cerrada. Podríamos considerar estos datos como la *estructura financiera tipo* de la actividad empresarial canaria para el período objeto de análisis.

En relación con el comportamiento de determinados agregados, hemos de comentar con respecto a la inversión que, en general, para los dos años, la proporción de la inversión de las empresas destinada a elementos de carácter fijo es de, aproximadamente, un 40 por 100 y al circulante un 60 por 100. Evidentemente, las partidas de gran importancia son los bienes de inmovilizado de carácter material, los *stocks* y los deudores. En relación con la variación sufrida para el período 1990-1991, hemos de desta-

car que la inversión total está prácticamente estabilizada, tendencia ésta que no coincide con la experimentada por las empresas del conjunto del país, que a lo largo de la década de los ochenta han sufrido unos incrementos importantes en activos fijos, coincidiendo así con una época expansiva de nuestra economía. No podemos adelantar conclusiones respecto al comportamiento seguido por las empresas canarias en sucesivos ejercicios, pues no disponemos aún de una base de datos lo suficientemente amplia para observar la tendencia.

Si comparamos esta estructura de los activos de la empresa canaria con la muestra de empresas de la Central de Balances del Banco de España (CBBE), observamos que el peso de los fijos, en esta última, representa en torno a un 61,6 y a un 62,6 por 100 para 1990 y 1991, respectivamente (cuadro 1.2 del Apéndice). Para la base de datos de las Fuentes Tributarias (FT), la diferencia es menor, en torno a un 50 por 100. En general, para el conjunto de empresas del país, la tendencia es un peso mayor del inmovilizado en la estructura activa. Si observamos un período más largo, por ejemplo 1962-1988, el equipo productivo de las empresas es el que ha absorbido la mayor parte de los fondos destinados a la inversión.

La diferencia se debe, por un lado, a las divergencias en el tamaño y a los sectores de actividad de ambas muestras de empresas, y, por otro, a las características de las actividades económicas que poseen mayor peso en la economía canaria, donde se producen unas necesidades de inversión en circulante superiores.

En general, podemos afirmar que las empresas canarias no han sufrido cambios importantes, para 1990 y 1991, en su estructura inversora, exceptuando variaciones positivas de las inversiones de carácter financiero y los deudores.

Un análisis interesante es contrastar el comportamiento de la estructura patrimonial de la empresa

**CUADRO N.º 1**  
**ESTRUCTURA INVERSORA DE LAS EMPRESAS GRANDES**  
(Valores medios en miles de pesetas)

|                          | 1990    | Porcentaje | 1991      | Porcentaje | Variación |
|--------------------------|---------|------------|-----------|------------|-----------|
| Número de empresas ..... | 2.708   |            | 3.499     |            |           |
| Fijo .....               | 530.646 | 38,04      | 618.501   | 37,38      | 16,56     |
| Circulante .....         | 863.334 | 61,89      | 1.032.643 | 62,42      | 19,61     |

Fuente: Elaboración propia. Central de Balances, Universidad de La Laguna (CBUL).

**CUADRO N.º 2**  
**ESTRUCTURA INVERSORA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS**  
(Valores medios en miles de pesetas)

|                          | 1990   | Porcentaje | 1991   | Porcentaje | Variación |
|--------------------------|--------|------------|--------|------------|-----------|
| Número de empresas ..... | 181    |            | 191    |            |           |
| Fijo .....               | 38.840 | 42,09      | 41.832 | 40,82      | 7,70      |
| Circulante .....         | 53.446 | 57,91      | 60.635 | 59,18      | 13,45     |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

canaria en función del tamaño. En este caso, hemos realizado una distribución por tamaños en función de la presentación o no de auditoría, así como de presentación o no de balance normal o abreviado. Somos conscientes de las limitaciones que supone una clasificación de este tipo y no en función del número de trabajadores, del volumen de activos, de las ventas, etc., pero la disponibilidad de los datos con esta clasificación nos ha conducido a escoger este criterio práctico.

Con carácter general (cuadros n.ºs 1 y 2) se puede afirmar que existe una correlación entre volumen de inversión en activo fijo y dimensión empresarial. No obstante, la causalidad, cuando relacionamos el tamaño y la estructura de los activos, hay que analizarla indagando, sobre todo, en los sectores de actividad dominantes en la economía y en la distribución de la muestra.

En el análisis global de la estructura financiera del conjunto de empresas, destacan, durante el período considerado, tres características básicas reflejadas en el cuadro 1.1 del Apéndice. La primera es la elevada participación del endeudamiento a corto plazo sobre el total de los recursos ajenos de la empresa. La segunda es el elevado peso de los recursos propios en la estructura financiera (la media para el conjunto de empresas durante el período es de un 38 por 100) de la empresa canaria. La tercera, es el aumento registrado en la participación del endeudamiento a corto y de la proporción de recursos propios, frente a la disminución registrada en el endeudamiento a largo plazo, lo que se traduce en que, en conjunto, el endeudamiento de la empresa canaria ha experimentado un ligero descenso durante 1990-1991.

La estructura de la financiación de la empresa canaria (cuadro n.º 3) es muy similar al comportamiento de los pasivos del resto de las bases de datos, tratándose de la CBBE o de las FT, con proporciones en las grandes partidas de la financiación similares en los tres casos, tal como se puede ver en el cuadro 1.2 del Apéndice.

Sin embargo, pueden observarse algunos rasgos diferenciales de la empresa canaria en relación con la española a partir de la comparación de la estructura de los recursos financieros del agregado de empresas de la CBBE. Destacan como rasgos básicos de la empresa canaria su mayor dependencia de los recur-

sos ajenos frente a lo que dicha fuente representa para el conjunto de empresas españolas. Mayor dependencia que se refiere a recursos con vencimiento a corto plazo. La evolución experimentada por la actividad financiera de la empresa canaria muestra una tendencia desigual si se la compara con la experimentada por el agregado de empresas del territorio nacional, pues mientras en el caso de la canaria la autofinanciación aumenta y los recursos ajenos a largo plazo descienden, en las empresas españolas estas fuentes de recursos experimentan un comportamiento inverso.

Un aspecto crucial en el análisis de los principales rasgos que caracterizan la estructura financiera de las empresas canarias es el de las diferencias en la composición del capital, de acuerdo con sus posibilidades de obtener financiación externa. En este sentido, el interés se centra en evaluar el grado de heterogeneidad existente entre los distintos colectivos de empresas. En concreto, las empresas financieramente más restringidas en los mercados de capitales tenderán a financiarse en mayor medida con fondos propios, y dependerán más del crédito bancario que de la emisión directa de deuda.

Una de las hipótesis propuesta en la literatura reciente es que, en presencia de asimetrías informativas en los mercados de capitales, un indicador de su capacidad para obtener fondos externos es el tamaño de las empresas. Desde esta perspectiva, los cuadros n.ºs 4, 5 y 6 recogen las principales características de la estructura financiera de las empresas agrupadas según el tamaño.

Sin embargo, habría que profundizar, de una parte, en la interrelación entre la estructura financiera y la política de inversiones de ambos colectivos de empresas, así como en un análisis de su estructura económica, por cuanto que las diferencias en el comportamiento de ambos tipos de empresas parecen tener su origen principalmente en el tipo de actividad desarrollada por las empresas de uno y otro colectivo, lo que condiciona su política de inversiones, y por tanto su estructura financiera; y, de otra, en la evolución de sus resultados y su volatilidad, que condicionaría las posibilidades de generación de recursos, y en el riesgo operativo implícito en la variabilidad de sus resultados, que dificulta las posibilidades de endeudamiento.

CUADRO N.º 3  
RATIOS DE FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA CANARIA  
(Total empresas. En porcentaje)

|   | 1990   | 1991   |
|---|--------|--------|
| Deudas/pasivo .....   | 61,18  | 61,24  |
| Deudas a corto plazo/pasivo .....                                       | 46,29  | 46,92  |
| Coefficiente de endeudamiento (recurso ajenos/recursos propios) .....   | 163,26 | 162,92 |
| Coefficiente de endeudamiento a corto plazo/pasivo .....                | 121,87 | 123,36 |
| Coefficiente de endeudamiento a largo plazo/pasivo .....                | 39,69  | 38,12  |
| Autonomía financiera (recursos propios/total recursos) .....            | 37,99  | 38,03  |
| Reservas/neto patrimonial .....   | 37,66  | 35,71  |
| Autofinanciación del inmovilizado (recursos propios/inmovilizado) ..... | 93,80  | 96,29  |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO N.º 4**  
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS**

|                                | 1990   | Porcentaje | 1991   | Porcentaje | Variación |
|--------------------------------|--------|------------|--------|------------|-----------|
| Número de empresas .....       | 2.708  |            | 3.499  |            |           |
| Fondos propios .....           | 30.037 | 32,55      | 33.967 | 33,15      | 13,09     |
| Acreedores a largo plazo ..... | 16.617 | 18,01      | 18.719 | 18,27      | 12,65     |
| Acreedores a corto plazo ..... | 45.047 | 48,81      | 49.586 | 48,39      | 10,08     |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO N.º 5**  
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS GRANDES**

|                                | 1990    | Porcentaje | 1991    | Porcentaje | Variación |
|--------------------------------|---------|------------|---------|------------|-----------|
| Número de empresas .....       | 181     |            | 191     |            |           |
| Fondos propios .....           | 596.211 | 42,74      | 710.648 | 42,95      | 19,19     |
| Acreedores a largo plazo ..... | 171.403 | 12,29      | 166.092 | 10,04      | -3,10     |
| Acreedores a corto plazo ..... | 627.441 | 44,98      | 777.669 | 47,01      | 23,94     |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO N.º 6**  
**RATIOS DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS, POR TAMAÑOS**  
**(En porcentaje)**

|   | PEQUEÑAS |        | GRANDES |        |
|---|----------|--------|---------|--------|
|   | 1990     | 1991   | 1990    | 1991   |
| Deudas/pasivo .....   | 66,82    | 66,66  | 57,26   | 57,05  |
| Deudas a corto plazo/pasivo .....                                       | 48,81    | 48,39  | 44,98   | 47,01  |
| Coefficiente de endeudamiento (recursos ajenos/ recursos propios) ..... | 205,29   | 201,09 | 133,99  | 132,80 |
| Coefficiente de endeudamiento a corto plazo/pasivo .....                | 149,97   | 145,98 | 105,24  | 109,43 |
| Coefficiente de endeudamiento a largo plazo/pasivo .....                | 55,32    | 55,11  | 28,75   | 23,37  |
| Autonomía financiera (recursos propios/total recursos) .....            | 32,55    | 33,15  | 42,74   | 42,95  |
| Reservas/neto patrimonial .....   | 40,95    | 41,96  | 55,23   | 62,81  |
| Autofinanciación del inmovilizado (recursos propios/inmovilizado) ..... | 77,34    | 81,20  | 112,36  | 114,90 |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Si se pone en relación la política de inversiones de las empresas según su tamaño con la financiación de éstas, se comprueba cómo las empresas de mayor dimensión se caracterizan por una mayor inversión en circulante, al tratarse de empresas que operan en sectores que exigen un menor volumen de inversiones fijas, como es el caso del sector comercial. Ello resulta consecuente con el mayor endeudamiento a corto plazo que soportan en relación con las pequeñas. Por su parte, en las empresas de menor dimensión, la mayor parte de sus inversiones están materializadas en activos fijos, lo que les exige un mayor grado de endeudamiento, con una mayor dependencia de los capitales ajenos a largo plazo.

Por otra parte, la autonomía financiera de las empresas grandes es superior a la de las pequeñas. La causa es el menor peso que tienen las inversiones en activos fijos en las empresas de mayor dimensión de la muestra seleccionada, lo que, unido al mayor peso que los recursos propios tienen en este colectivo, da como resultado que los valores de la *ratio* que relaciona los fondos generados por estas empresas para financiar sus gastos en capital fijo sean más elevados que los que presentan tanto en las empresas de

menor dimensión como en el conjunto de empresas de la muestra.

### III. EQUILIBRIO FINANCIERO

La inversión en circulante supone una decisión financiera a corto plazo relacionada con el período de maduración y, por tanto, con la gestión del fondo de maniobra de las empresas. En este sentido, le prestamos cierta atención ante la mayor proporción de inversiones activas destinadas a partidas de carácter funcional para la empresa canaria: existencias, clientes y tesorería, y financiación a corto plazo.

Las partidas relacionadas con el fondo de maniobra se han tomado como valores medios, según se muestra en los cuadros n.ºs 7 y 8.

En el fondo de maniobra del conjunto de empresas, tienen idéntica proporción las existencias y los deudores, variando éstos en 1991. Teóricamente, el agregado de empresas está en equilibrio, con un fondo positivo sufriendo un incremento considerable, en torno al 42 por 100. En las grandes empresas, el valor



**CUADRO N.º 7**  
**FONDO DE MANIOBRA POR TAMAÑOS DE EMPRESA. 1990**  
(Valores medios en miles de pesetas)

|                        | Conjunto empresas | Porcentaje | Grandes | Porcentaje | Pequeñas | Porcentaje |
|------------------------|-------------------|------------|---------|------------|----------|------------|
| Existencias.....       | 41.356            | 364,12     | 286.102 | 103,61     | 26.370   | 352,52     |
| Deudores.....          | 41.282            | 363,47     | 24.526  | 8,88       | 15.981   | 213,63     |
| Tesorería.....         | 8.227             | 72,43      | 2.766   | 1,00       | 5.151    | 68,86      |
| Acreedores.....        | 79.508            | 700,02     | 37.259  | 13,49      | 40.022   | 535,01     |
| Fondo de maniobra..... | 11.358            | 100,00     | 276.135 | 100,00     | 7.480    | 100,00     |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO N.º 8**  
**FONDO DE MANIOBRA POR TAMAÑOS DE EMPRESA. 1991**  
(Valores medios en miles de pesetas)

|                        | Conjunto empresas | Porcentaje | Grandes | Porcentaje | Pequeñas | Porcentaje |
|------------------------|-------------------|------------|---------|------------|----------|------------|
| Existencias.....       | 52.169            | 323,42     | 328.860 | 103,73     | 26.370   | 814,61     |
| Deudores.....          | 62.000            | 384,36     | 33.266  | 10,49      | 26.889   | 830,62     |
| Tesorería.....         | 11.009            | 68,25      | 3.630   | 1,14       | 6.901    | 213,18     |
| Acreedores.....        | 109.047           | 676,02     | 48.732  | 15,37      | 56.923   | 1.758,41   |
| Fondo de maniobra..... | 16.131            | 100,00     | 317.024 | 100,00     | 3.237    | 100,00     |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

es superior, con un peso muy elevado de las existencias.

Para las pequeñas empresas, el fondo de maniobra es mucho más reducido que para las anteriores, lo que resulta lógico por la dimensión empresarial de la muestra, siendo las existencias la partida más importante, aunque en 1991 éstas y los deudores tienen los mismos niveles de participación. La evolución experimentada por el fondo de maniobra para los dos años analizados demuestra un descenso en su volumen de aproximadamente un 57 por 100 respecto a 1990.

Es preciso hacer una valoración del equilibrio financiero con las *ratios* más representativas, comparándolas con otras realidades empresariales, con la lógica de diferenciar por tamaños (cuadro n.º 9). Los niveles de inversión destinados a garantizar el equilibrio financiero podemos valorarlos en función de los ingresos de las compañías. Es cierto que un análisis más riguroso sería comparar el fondo de maniobra operativo (existencias, clientes y proveedores) con la facturación de las empresas, pues la partida ingresos

incluye algunas operaciones que no son típicas de las empresas. Pues bien, los niveles de inversión en función de los ingresos totales para el conjunto de empresas suponen valores inferiores con respecto a las FT, que ascienden a un 13 por 100 aproximadamente.

El resultado de esta *ratio* está influido por la dimensión de la empresa. Estos resultados hay que analizarlos con cautela, pues varían enormemente en las tres muestras utilizadas (conjunto de empresas, empresas grandes y empresas pequeñas), así como de un año a otro. Influyen en gran medida los niveles de ingreso y su variabilidad.

Las empresas canarias, en su conjunto, destinan mayor proporción de sus inversiones globales (activo total) a fondo de maniobra que las empresas del resto del país. Las empresas de la CBBE destinan entre un 2 y un 3 por 100 de sus activos; sin embargo, las empresas de las FT destinan a este tipo de inversiones un 10 por 100 aproximadamente. En concreto, las empresas canarias de mayor dimensión destinan

**CUADRO N.º 9**  
**RATIOS DE EQUILIBRIO FINANCIERO, POR TAMAÑOS**  
(1990-1991)

|  | CONJUNTO |        | GRANDES |        | PEQUEÑAS |        |
|--|----------|--------|---------|--------|----------|--------|
|  | 1990     | 1991   | 1990    | 1991   | 1990     | 1991   |
| Fondo maniobra/ingresos.....             | 6,22     | 9,36   | 19,48   | 20,81  | 8,97     | 3,71   |
| Fondo maniobra/activo total.....         | 6,61     | 9,05   | 19,79   | 19,16  | 8,11     | 3,16   |
| Fondo maniobra/activo circulante.....    | 11,26    | 15,19  | 31,08   | 19,16  | 14,00    | 5,34   |
| Activo circulante/acreedores a c.....    | 126,91   | 126,96 | 137,60  | 132,79 | 118,65   | 122,28 |
| Tesorería/acreedores a c.....            | 10,35    | 10,10  | 7,42    | 7,45   | 12,87    | 12,12  |
| Tesorería + Deudores/acreedores a c..... | 62,27    | 66,95  | 73,25   | 75,71  | 52,80    | 59,36  |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

un porcentaje muy superior: un 20 por 100 aproximadamente.

La *ratio* fondo de maniobra/activo circulante nos informa del nivel de permanencia de los activos circulantes puestos a disposición de las empresas. En este caso, entre el 11 y el 15 por 100 de estos activos tienen carácter permanente. Para las empresas del país (FT) esta *ratio* alcanza un valor aproximado al 20 por 100, y para las empresas de la CBBE, un 5 por 100 aproximadamente.

La tesorería de las empresas canarias tiene valores más altos para los diversos tamaños que la muestra de la CBBE, cuya *ratio* para los mismos ejercicios tiene valores de 4,68 y 4,19. Esta *ratio* ha tenido un descenso considerable, pues ha caído constantemente durante la década de los ochenta, pasando de un 8,21 en 1983 a los valores actuales; incluso para los siguientes ejercicios (1992 y 1993) ha caído hasta un 3,72. El riesgo de impago, por tanto, de la muestra de la CBBE es superior al de las empresas canarias, si bien la diferencia no es tan grande.

Por otra parte, la *ratio* que pone en relación los activos más líquidos del circulante (deudores y tesorería) con las deudas a corto plazo representa la proximidad o no de las empresas a la suspensión de pagos. En este caso, es muy similar a la del resto de empresas del país si la comparamos con valores de 66,87 y de 64,68 de la CBBE. Sí es conveniente comentar que estos valores son los más bajos desde 1983, no produciéndose mejoras sustanciales para los años siguientes, como por ejemplo para 1992 y 1993.

Para la *ratio* que compara los circulantes con las deudas a corto plazo, los resultados obtenidos en las empresas canarias son superiores a los de la CBBE. La empresa en las Islas tiene una inversión en fondo de maniobra superior a la de las empresas de esta muestra. Sin embargo, si contrastamos esto con las FT para el ejercicio de 1990, esta *ratio* supone el 126 por 100 aproximadamente, valor éste idéntico al obtenido para el conjunto de empresas canarias.

#### IV. ANÁLISIS ECONÓMICO

El objetivo de este apartado es el estudio de los componentes de la cuenta de resultados y de la rentabilidad económica de la empresa canaria. Abordamos, en primer lugar, el análisis de la cuenta de resultados analítica «tipo» del conjunto de la empresa canaria, para, a continuación, hacerlo en función de su tamaño. Posteriormente, se realiza un análisis comparado de los factores más significativos de la estructura relativa de dicho estado contable con las muestras de la CBUL, de la CBBE y de las FT, complementando cada etapa con el estudio de la rentabilidad económica y de sus variables explicativas.

La cuenta de resultados analítica «tipo» se elabora a partir de los valores medios de gastos e ingresos proporcionados por las cuentas anuales de la muestra de empresas de la CBUL.

El análisis de la cuenta de resultados del agregado de empresas (cuadro 1.3 del Apéndice) revela que el

valor medio de la producción de los dos ejercicios (1990 y 1991) es indicativo de la reducida dimensión de la empresa canaria, corroborando las conclusiones obtenidas anteriormente sobre el tamaño en función de la variable «número de trabajadores».

Para el conocimiento del comportamiento de los gastos, ingresos y resultados de la empresa canaria en función del tamaño, tenemos que diferenciar dos grupos de empresas: grandes y pequeñas; y para esto, al igual que hemos hecho en el análisis de la estructura financiera, estableceremos una correspondencia entre tamaño grande y empresas auditadas, y entre tamaño pequeño y empresas no auditadas (cuadros 1.4 y 1.5 del Apéndice).

El peso de las partidas de consumo de explotación y otros gastos de explotación muestra que las empresas pequeñas tienen unos costes intermedios más elevados que las grandes, repercutiendo en su VABcf, que es inferior. Respecto a los gastos de personal, no existe prácticamente diferencia en función del tamaño, en relación con su participación, pero se advierte una tendencia al alza en las empresas grandes en el año 1991, mostrando así el mismo comportamiento que han tenido las empresas a escala nacional desde 1988, año en el que comenzaron a incrementar su peso en el total de la producción. La participación de las amortizaciones y provisiones de explotación es superior en el grupo de las empresas grandes, manifestándose en ambos colectivos un pequeño crecimiento en el segundo ejercicio. El resumen de estas variaciones es el aumento del peso del resultado económico neto de la explotación en los dos grupos de empresas.

El peso de los gastos financieros, superior en el colectivo de la pequeña empresa, es una consecuencia de su mayor endeudamiento con coste motivado por su mayor riesgo, vía tamaño, y por su mayor inversión en inmovilizado frente al grupo de las empresas grandes. La síntesis de las diferencias comentadas es un beneficio neto con mayor peso en el colectivo de las empresas grandes y creciente en los dos grupos.

Un análisis comparado de los epígrafes más significativos de la estructura relativa de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica de la empresa canaria, en su conjunto, con los correspondientes de la muestra de empresas de la CBBE (1994), revela el menor peso del VABcf en la empresa canaria, debido, fundamentalmente, a las diferencias en el tamaño de las empresas consideradas en ambas muestras y a las características de los sectores de actividad económica que tienen más peso en la economía canaria. Desaparece esta diferencia en la participación del VABcf respecto a la muestra de las Fuentes Tributarias, debido a que incorpora un número elevado de empresas, lo que la hace más representativa de la economía del país (cuadro n.º 10).

El peso de los gastos de personal en el valor de la producción es inferior en Canarias al reflejado por la CBBE, debido fundamentalmente a las razones ya apuntadas de dimensión de las empresas y sectores

**CUADRO N.º 10**  
**ESTRUCTURA RELATIVA DE LOS FACTORES SIGNIFICATIVOS DE LA CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA**

|  | CBUL  |       | CBBE  |       | Fuentes<br>Tributarias<br>1990 |
|--|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|
|  | 1990  | 1991  | 1990  | 1991  |                                |
| Número de empresas .....   | 2.720 | 3.634 | 7.032 | 7.032 | 339.854                        |
| VAB c.f./valor de la producción .....                                | 26,2  | 27,7  | 31,8  | 31,9  | 26,5                           |
| Gastos de personal/valor de la producción .....                      | 15,8  | 16,0  | 18,6  | 19,3  | 17,0                           |
| Amortización y provisión de explotación/valor de la producción ..... | 2,7   | 2,8   | 5,4   | 5,9   | 5,2                            |
| Gastos financieros/valor de la producción .....                      | 4,5   | 4,9   | 5,4   | 5,4   | 5,1                            |
| Resultado neto total/valor de la producción .....                    | 4,5   | 6,1   | 3,2   | 2,0   | 1,6                            |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

de actividad característicos de su economía. Respecto a las Fuentes Tributarias, aunque se reduce la diferencia, también muestran un peso superior.

Las amortizaciones y provisiones tienen menor peso en Canarias debido a que su estructura económica recoge una participación inferior del inmovilizado respecto al circulante en el total de las inversiones, al contrario de lo que ocurre en el resto del país, como se ha puesto de manifiesto en el análisis de la estructura financiera.

La participación de los gastos financieros es inferior en Canarias debido al menor endeudamiento con coste, considerando que el tipo de actividad dominante en las Islas es la de los servicios, que exige una menor inversión en inmovilizado y se financia por canales ajenos, no bancarios en gran medida. Como síntesis, destaca la mayor participación del resultado neto en el valor de la producción en Canarias respecto a la CBBE y a las FT, descubriendo además una tendencia positiva de este indicador en 1991, mientras que la CBBE manifiesta la tendencia contraria.

El descenso de la rentabilidad económica (7), en el período 1990-1991, de la muestra de empresas de la CBBE (cuadro n.º 11) vía disminución del margen de beneficio (8) y de la rotación de los activos (9) es reflejo, respectivamente, de restricciones de demanda, desde 1988, y de reducción de la eficiencia en la utilización de sus mayores activos, desde 1989, debido a expectativas previas de expansión no cumplidas, produciendo el efecto multiplicador de estos dos factores ese descenso de la rentabilidad económica. En

Canarias, sin embargo, se advierte una tendencia diferente, al producirse un crecimiento, en 1991, de la rentabilidad económica, vía aumento del margen de beneficio, aunque también se observa una disminución de la eficiencia en la utilización de sus inversiones por la menor rotación de sus activos en este ejercicio frente al anterior. El binomio «incremento del margen del beneficio-disminución de la rotación» produce un efecto multiplicador positivo que origina ese aumento de la rentabilidad económica. Por otro lado, la muestra de las fuentes tributarias refleja la menor rentabilidad económica de las contempladas para 1990, debido especialmente al bajo margen de beneficio.

Ese crecimiento de la rentabilidad en Canarias, determinado por el margen de beneficio, se puede explicar si se considera el reparto que las empresas hacen de las rentas generadas (cuadro n.º 11), pues se observa que el personal y los aportantes de recursos financieros disminuyen su participación en favor del impuesto sobre beneficios y de los beneficios netos, al contrario de lo que ocurre en la empresa española, representada por la muestra de la CBBE, en la que aquellos dos factores aumentan su peso en el reparto en perjuicio del impuesto y del beneficio neto. En cuanto a la muestra de las fuentes tributarias destaca la alta participación del personal y de los acreedores.

Respecto a la disminución de la eficiencia en la gestión de las inversiones, queda corroborada asimismo por la disminución de la rotación de inmovilizado (10), tanto para la muestra de empresas cana-

**CUADRO N.º 11**  
**INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONÓMICA Y REPARTO DE RENTAS**

|   | AGREGADO CBUL |       | GRANDES CBUL |       | PEQUEÑAS CBUL |       | CBBE  |       | Fuentes<br>Tributarias<br>1990 |
|---|---------------|-------|--------------|-------|---------------|-------|-------|-------|--------------------------------|
|   | 1990          | 1991  | 1990         | 1991  | 1990          | 1991  | 1990  | 1991  |                                |
| Rentabilidad económica (porcentaje) ..... | 10,3          | 11,3  | 11,1         | 12,7  | 8,2           | 9,3   | 8,2   | 6,7   | 6,6                            |
| Margen de beneficios (porcentaje) .....   | 9,9           | 11,9  | 11,3         | 14,3  | 8,3           | 9,9   | 10,3  | 8,8   | 8,0                            |
| Rotación activo .....                     | 1,039         | 0,945 | 0,987        | 0,892 | 0,988         | 0,935 | 0,797 | 0,766 | 0,824                          |
| Rotación inmovilizado .....               | 2,548         | 2,372 | 2,596        | 2,356 | 2,347         | 2,291 | 0,186 | 0,176 | 1,746                          |
| Gastos personal .....                     | 61,5          | 57,3  | 58,2         | 53,2  | 65,4          | 61,5  | 64,4  | 68,7  | 68,1                           |
| Gastos financieros .....                  | 17,7          | 17,3  | 14,7         | 14,4  | 21,8          | 20,8  | 18,6  | 19,3  | 20,6                           |
| Impuestos sobre beneficios .....          | 3,2           | 3,7   | 4,4          | 4,9   | 1,9           | 2,5   | 5,8   | 4,7   | 5,1                            |
| Beneficio neto .....                      | 17,6          | 21,7  | 22,7         | 27,5  | 11,0          | 15,2  | 11,2  | 7,2   | 6,3                            |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

rias de la CBUL como para la de la CBBE (cuadro número 11).

Dentro de la muestra de la empresa canaria en función del tamaño, contrasta la mayor rentabilidad económica de las empresas grandes frente a la de las pequeñas, explicada, también en este caso, por el margen de beneficio, ya que la rotación del activo manifiesta en los dos grupos de empresas una tendencia a la baja expresiva de esa pérdida de eficiencia en la utilización de los activos, confirmada por la disminución de la rotación del inmovilizado. En cuanto al reparto de las rentas por las empresas canarias en función del tamaño, los dos colectivos muestran el mismo comportamiento, en línea con el del agregado.

## V. APALANCAMIENTO

Una profundización en el análisis de la estructura económico-financiera de la empresa canaria se realiza a través de un conjunto de *ratios* significativas, que se determinan a partir del estado de equilibrio financiero y de determinadas rúbricas del estado de resultados (gastos financieros y resultados antes de impuestos). Los valores asociados a las cuatro primeras *ratios* se presentan en el cuadro n.º 12; rentabilidad del activo (R1), coste medio de los recursos ajenos (R2) y rentabilidad de los recursos propios (R3). Éstos resumen la información relativa de la situación económica y financiera de las empresas, tanto a nivel del agregado como por tamaños, constituyendo además la base para la determinación del apalancamiento financiero, medido éste a partir de la cuarta *ratio* (R4).

La rentabilidad del activo neto mide la adecuación entre los recursos y las inversiones. R1 (resultado antes de impuestos más gastos financieros/activo total) constituye una medida de la rentabilidad de las empresas y de los sectores de actividad, independientemente de cómo éstas se financien. R2 mide el coste medio, en términos contables, de los recursos ajenos (gastos financieros/recursos ajenos con coste). Esta *ratio* constituye sólo una aproximación del tipo de interés medio, por cuanto el endeudamiento que se toma para su cálculo no es el endeudamiento medio. Por su parte, R3 (resultado antes de impuestos/recursos propios) proporciona información sobre la rentabilidad de los recursos propios o rentabilidad financiera, cuyo valor respecto a la rentabilidad económica dependerá de la relación que exista entre ésta y el coste medio de los recursos ajenos (11).

CUADRO N.º 12  
APALANCAMIENTO FINANCIERO  
(Total empresas. En porcentaje)

|   | 1990  | 1991  |
|---|-------|-------|
| Rentabilidad del activo (R1) .....                | 12,43 | 13,03 |
| Coste medio de los recursos ajenos (R2) .....     | 7,60  | 7,10  |
| Rentabilidad de los recursos propios (R3) .....   | 20,32 | 22,69 |
| Apalancamiento financiero (R4) = (R1) - (R2)..... | 4,83  | 5,93  |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Finalmente, y bajo la rúbrica de apalancamiento financiero, se ha elaborado la *ratio* R5, que sintetiza la información contenida en las anteriores. Esta *ratio* mide la incidencia del diferencial entre la rentabilidad económica y el coste medio de la financiación ajena, aproximado por R2, ampliada o reducida en función del grado del endeudamiento que soporten las empresas.

Una evaluación de la actividad de la empresa canaria, durante 1990-1991, es la resultante del análisis de la evolución experimentada por los recursos utilizados y los resultados alcanzados. En una primera evaluación, que ignora la incidencia de la estructura financiera, se observa cómo la rentabilidad económica de la unidad productiva canaria ha aumentado entre los años 1990 y 1991, y ello a pesar de la fase descendente del ciclo económico que la economía canaria inició a finales de 1989, con un punto de inflexión en 1991, que los indicadores microeconómicos anticipan, mediante la elevación de la rentabilidad económica.

La evaluación de la actividad de las empresas, teniendo en cuenta el impacto de la estructura financiera, muestra cómo la empresa canaria presenta un apalancamiento financiero positivo (5 por 100), debido al diferencial existente entre el coste de los recursos ajenos (7 por 100) y la rentabilidad de la inversión (12 por 100), lo que provoca un efecto amplificador del exceso de la rentabilidad económica sobre el coste de los recursos ajenos. La consecuencia es el efecto favorable del endeudamiento sobre la rentabilidad de los recursos propios, situándose en valores en torno al 20 por 100, mientras que la rentabilidad del activo se sitúa en un 12 por 100. De ello se deduce que la capacidad de la empresa canaria para remunerar a los accionistas es elevada si se la compara con la media de la empresa española.

La evolución experimentada por la estructura financiera, tanto en términos de su composición como del coste de los fondos externos, unida a la capacidad de las inversiones para generar beneficios (rentabilidad del activo), se traduce en que a través del efecto directo que la mayor rentabilidad económica tiene sobre la rentabilidad financiera, y del efecto amplificador del apalancamiento financiero —ante el descenso experimentado por las cargas financieras— la rentabilidad financiera experimenta un aumento a lo largo del período 1990-1991 para el conjunto de empresas.

Un análisis por tamaños de la actividad de la empresa canaria y su evolución durante 1990-1991 (cuadros n.ºs 13 y 14) demuestra cómo las empresas de mayor dimensión presentan una mayor rentabilidad de sus inversiones, lo que, unido a la menor carga financiera que soportan, provoca que el efecto apalancamiento sea mayor. La resultante de ambos efectos es la mayor rentabilidad financiera que en ambos ejercicios, más próxima a la del conjunto de empresas, en relación a las de menor dimensión.

Si se toma el coste medio de los recursos ajenos como indicador de la presión financiera que soporta

**CUADRO N.º 13**  
**APALANCAMIENTO FINANCIERO**  
**(Empresas pequeñas. En porcentaje)**

|   | 1990  | 1991  |
|---|-------|-------|
| Rentabilidad del activo (R1) .....                | 10,95 | 11,85 |
| Coste medio de los recursos ajenos (R2).....      | 7,66  | 7,41  |
| Rentabilidad de los recursos propios (R3) .....   | 17,91 | 20,86 |
| Apalancamiento financiero (R4) = (R1) - (R2)..... | 3,29  | 4,44  |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO N.º 14**  
**APALANCAMIENTO FINANCIERO**  
**(Empresas grandes. En porcentaje)**

|   | 1990  | 1991  |
|---|-------|-------|
| Rentabilidad del activo (R1) .....                | 12,73 | 13,44 |
| Coste medio de los recursos ajenos (R2).....      | 7,01  | 6,24  |
| Rentabilidad de los recursos propios (R3) .....   | 20,39 | 23,01 |
| Apalancamiento financiero (R4) = (R1) - (R2)..... | 5,72  | 7,20  |

Fuente: Elaboración, CBUL.

la empresa, y que está directamente relacionado con uno de los factores que condicionan la elección de un objetivo de endeudamiento, como es el riesgo de quiebra, cuanto mayor es el nivel de endeudamiento de la empresa, y dada la responsabilidad limitada de los accionistas, éstos estarán interesados en proyectos arriesgados que pongan en peligro la solvencia de la empresa. Los prestamistas, ante estos hechos, exigirán una mayor rentabilidad, o impondrán una serie de restricciones sobre el comportamiento de la empresa. Esto comporta un aumento en el coste de la financiación externa. En este sentido, se observa cómo, en el colectivo de empresas auditadas, el menor coste financiero está asociado tanto a las menores dificultades a las que se enfrentan en la captación de recursos externos, al tratarse de empresas de mayor dimensión y estar potencialmente menos restringidas, como al menor endeudamiento que presentan como consecuencia de su política de inversiones en activos más líquidos.

La rentabilidad financiera experimenta una elevación ligeramente superior en las grandes empresas en relación con las pequeñas, producto del mayor descenso en las cargas financieras, que compensa el menor aumento de la rentabilidad económica, provo-

cando que el efecto apalancamiento sea mayor en este colectivo de empresas.

En un análisis comparativo de la empresa canaria con la del conjunto nacional, y centrándonos en 1990, con valores próximos en la rentabilidad del activo, se obtiene una rentabilidad financiera que es casi el doble que la del conjunto del territorio nacional. Ello es debido al menor peso que para la primera han supuesto los gastos financieros, ante la menor proporción de recursos ajenos con origen en canales más intermediados y, por tanto, de mayor coste, lo que conduce a que el apalancamiento financiero tenga un impacto significativo en la rentabilidad de los fondos propios, a diferencia de las empresas nacionales donde la composición de su endeudamiento, tanto por plazos como por tipo de acreedor, tiene un efecto negativo sobre la rentabilidad de los fondos propios (cuadro n.º 15).

La mayor rentabilidad económica de las empresas canarias resulta amplificada por el producto del mayor endeudamiento (a menor plazo) y del margen positivo de la rentabilidad económica en relación al coste de los recursos ajenos, inferior a ella. Estos indicadores evidencian algunos rasgos diferenciales en la evolución experimentada en la empresa canaria en relación con la nacional, que parecen tener su origen en el punto de inflexión que ha mostrado la economía canaria en 1991, frente al descenso en la actividad que se ha producido en 1990 y 1992 y los síntomas de recuperación que ha mostrado a partir de este último año.

Estos resultados parecen confirmarse si se tiene en cuenta la evolución que tanto la rentabilidad económica como el descenso de los costes financieros, y el consiguiente aumento en la rentabilidad financiera, registran en la empresa canaria. A diferencia de esto las empresas del territorio nacional (12), desde 1989, evidencian una caída continua, hasta 1993, de los indicadores de rentabilidad financiera, tanto en las empresas públicas (cuya caída data de 1988) como en las privadas, motivada tanto por la menor rentabilidad económica aparejada por la crisis (que provoca el estrechamiento de los márgenes y la menor rotación de los activos) como por el mayor endeudamiento (en las privadas desde 1990), que sólo puede beneficiarse de la disminución de los costes financieros aparentes de las deudas a partir de 1991.

**CUADRO N.º 15**  
**APALANCAMIENTO FINANCIERO**  
**(Empresa canaria-empresa nacional. En porcentaje)**

|  | CANARIAS |       | BANCO DE ESPAÑA |      |
|--|----------|-------|-----------------|------|
|  | 1990     | 1991  | 1990            | 1991 |
| Rentabilidad del activo (R1) .....                 | 12,43    | 13,03 | 12,4            | 10,5 |
| Coste medio de los recursos ajenos (R2).....       | 7,60     | 7,10  | 14,1            | 13,2 |
| Rentabilidad de los recursos propios (R3) .....    | 20,32    | 22,69 | 11,2            | 8,3  |
| Apalancamiento financiero (R4) = (R1) - (R2) ..... | 4,83     | 5,93  | -1,7            | -2,7 |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

## VI. CONCLUSIONES

La actividad empresarial en la Comunidad Autónoma de Canarias, evaluada a través de ciertos indicadores como nuevas empresas, cierres, suspensiones de pagos, etc., ha tenido un comportamiento similar al del conjunto de empresas del país; la diferencia viene dada por las actividades económicas de mayor penetración empresarial, coincidiendo los sectores con mayor peso en la base de datos de la CBUL con los sectores claves según el VABcf de Canarias: nos referimos es este caso a una fuerte actividad empresarial en servicios, sobre todo en comercio y hostelería.

En relación con la estructura inversora de las empresas canarias, extraemos las siguientes conclusiones:

- La proporción de inversión en activos circulantes es mayor en las empresas de las Islas que en las del resto del país. Esto pone de relieve los rasgos de la empresa canaria, caracterizada por una inversión mínima en inmovilizado y un mayor esfuerzo en activos de una mayor rotación por las propias exigencias de la actividad económica dominante: el sector servicios (representa un 60 por 100 de la inversión total de carácter empresarial).

Además, un análisis de la inversión por tamaños nos demuestra que en las empresas canarias de mayor dimensión los fondos destinados a circulante son mayores que en el conjunto de empresas.

- Para el período del análisis (1990-1991), mientras que en las empresas del país ha crecido la inversión, tónica general de la década de los ochenta, en las empresas canarias el crecimiento ha sido mínimo.

- Una diferencia importante de la empresa canaria con las del resto del país es la política inversora en existencias que, por las restricciones geográficas, necesita un esfuerzo financiero mayor. Aproximadamente el 20 por 100 de las inversiones totales se destina a mantener los *stocks*, mientras que en el conjunto nacional esta proporción alcanza, aproximadamente, un 9 por 100.

Resaltamos a continuación las características de la empresa canaria en su estructura de financiación, sobre todo en relación con el grado de endeudamiento:

- Los fondos propios representan un 38 por 100, aproximadamente, de la financiación total de la empresa canaria.

- En los recursos ajenos, es de resaltar la mayor proporción que representa la financiación a menor vencimiento. En este sentido, las actividades económicas con mayor endeudamiento son: construcción, otros servicios y comercio.

- El endeudamiento de la empresa canaria es superior al de las empresas del resto del país.

En general, la empresa canaria guarda cierto equilibrio financiero, con fondos de maniobra positivos,

con inversiones superiores a las del resto de empresas nacionales. Los niveles de este fondo dependen del tamaño de la empresa canaria, son mayores para las auditadas. La mayoría de los sectores de actividad guarda cierto equilibrio financiero, excepto hostelería y agricultura.

En relación con los resultados obtenidos por las *ratios* más representativas del equilibrio financiero, habría que destacar las siguientes consideraciones:

- Para la *ratio* que compara los circulantes con las deudas a corto plazo, los resultados de las empresas canarias son superiores a los del resto de empresas del país. En 1991 se producen *ratios* bajas en agricultura y altas en industria.

- La proximidad a la suspensión de pagos es similar a la de las empresas de ámbito nacional. En construcción, se producen los valores más bajos.

- La tesorería de las empresas canarias es más alta que la del resto. En general, es hostelería, por los malos resultados obtenidos en 1990 y 1991, la actividad económica que presenta más desequilibrio financiero.

La empresa canaria muestra una mayor eficacia en la gestión de sus recursos que las empresas del territorio nacional, si atendemos al valor y a la tendencia de su rentabilidad económica. La empresa canaria tiene una rotación de sus activos más alta y, en relación al margen de beneficios, es superior sólo en 1991.

El tamaño medio de la empresa canaria es pequeño si se considera en función de la variable «valor de la producción», corroborando así las conclusiones obtenidas a través de otras variables. En cuanto a concentración, el comercio domina la economía canaria si se mide por el peso del valor de la producción en el conjunto de empresas de la muestra.

La empresa canaria de mayor dimensión presenta una buena rentabilidad económica, debido a su mayor margen de beneficio explicado por unos costes de explotación, en general, mejores que los de las empresas de menor tamaño. Por actividades, industria y comercio son las que mejor rentabilidad económica ofrecen.

La elevada rentabilidad económica resulta ampliada por su endeudamiento y por el margen positivo del diferencial entre la rentabilidad económica y el coste de los recursos ajenos. Por tanto, la rentabilidad financiera se sitúa, para el período 1990-1991, entre un 20 y un 23 por 100, frente al 11-8 por 100, de la empresa española.

Sin embargo, hay que tener en cuenta el hecho de que las empresas canarias operan en sectores económicos con cambios de tendencia en el ciclo, lo que se traduce en una mayor variabilidad en sus resultados, sobre todo en aquellas empresas relacionadas con actividades de los sectores turístico y de la construcción. Ello configura un panorama contradictorio para las pequeñas y medianas empresas que integran el tejido empresarial canario, pues se ven some-

tidas a una gran variabilidad de su rentabilidad financiera, dado el elevado apalancamiento, que provoca un efecto amplificador sobre su rentabilidad económica cuando el ciclo es expansivo, pero que eleva aún más sus pérdidas en momentos de recesión de la actividad económica. En este sentido, las ayudas de carácter público a las empresas que componen el tejido empresarial canario constituyen una variable fundamental para combatir la variabilidad de los resultados a la que están sometidas.

Resulta imprescindible para las empresas canarias dar un salto cualitativo importante en algunos aspectos dirigidos a mejorar su nivel de competitividad, ante los requerimientos que el mercado único impone. Ello cobra especial significación en un contexto como el actual, en el que la ralentización de la demanda de inversión se ha manifestado, a pesar del balance favorable del número de sociedades creadas, del aumento de las inversiones extranjeras y del incremento de las inversiones acogidas a las ayudas públicas aprobadas en este último período (1990-1993).

#### NOTAS

(1) Un trabajo que comenta las limitaciones de las bases de datos de empresas a escala nacional es el artículo de MAROTO ACÍN, J. A. (1995).

(2) MAROTO ACÍN, J. A. (1993, pág. 91), señala que las limitaciones de este criterio son obvias, dada su imperfección por el carácter unívoco del indicador elegido, y relatividad, ante la existencia en determinados sectores, como el comercio y la hostelería, de «microempresas» que se sitúan en un rango de personal que oscila entre 0 y 10 trabajadores dependientes.

(3) Las actividades que integran este epígrafe son las siguientes: transportes y comunicaciones; instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres; administración pública, defensa nacional y seguridad social; servicios de saneamiento de vías públicas, limpieza y similares; educación e investigación; sanidad y servicios funerarios; asistencia social y otros servicios prestados a la colectividad; servicios recreativos y culturales; servicios personales; servicios domésticos; representaciones diplomáticas y organismos internacionales y otros colectivos.

(4) Este «gran sector» abarcaría los epígrafes de comercio, hostelería y otros servicios.

(5) MAROTO (1995, pág. 122) establece un cuadro comparativo de ratios para la empresa española utilizando la muestra de empresas de la Central de Balances del Banco de España desde 1983 hasta 1993, que contiene los siguientes indicadores: estructura del capital económico, funcionalidad del capital económico, estructura del capital financiero, cobertura del capital económico, actividad, estructura de los principales costes, participación en rentas, empleo, rentabilidad, solvencia a corto plazo y solvencia a medio y largo plazo.

(6) Véase en el Apéndice 2 la descripción metodológica de la muestra de empresas utilizada en este trabajo.

(7) La rentabilidad económica está medida por el cociente entre el beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT) y el activo total neto (ATN).

(8) El margen de beneficio está medido por el cociente entre el BAIT y el valor de la producción (VP).

(9) La rotación de los activos se calcula como VP/ATN.

(10) Medida por el cociente entre el VP y el inmovilizado neto.

(11) En este caso, tanto para el cálculo de la rentabilidad económica como de la financiera, se tomó el resultado antes de impuestos, al cual se le agregaron exclusivamente los gastos financieros y

asimilados. Esta forma de actuar se justifica en que en este punto el interés del análisis es determinar el efecto apalancamiento que el endeudamiento tiene sobre la rentabilidad económica de la empresa, considerando que lo metodológicamente oportuno es tomar los resultados en el mismo escalón a la hora de calcular ambas rentabilidades.

(12) Un mayor detalle de la evolución experimentada por los indicadores estructurales de las empresas españolas durante 1983-1993 y de sus antecedentes puede encontrarse en MAROTO, J. A. (1995, páginas 113-136).

#### BIBLIOGRAFÍA

- AYELA, R. M., y GÓMEZ, J. A. (1992), «La empresa mediterránea, rentabilidad y eficiencia financiera», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, Economía de las Comunidades Autónomas*, n.º 11, páginas 357-371.
- AZOFRA PALENZUELA, V.; FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, A. I. (1992), «Beneficios empresariales, autofinanciación e inversión», *Papeles de Economía Española*, n.º 52/53, págs. 315-330.
- BANCO BILBAO VIZCAYA (1995), *Renta Nacional de España 1991. Distribución provincial. Avance 1992/1993*, Bilbao.
- BANCO DE ESPAÑA (1994), *Resultados anuales de las empresas no financieras. 1993*, Central de Balances, Madrid.
- BERGÉS, A., y MARAVALL, F. (1985), «Decisiones de inversión y decisiones de financiación en la empresa industrial española», *Investigaciones Económicas*, n.º 26, enero-abril, págs. 5-19.
- CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN (1992), *Memoria 91. Servicio de Estadística de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, La Laguna*.
- CAMINO, D.; CARDONE, C. (1993), «Riesgo e insolvencia en la empresa española», *Economía Industrial*, septiembre-octubre, páginas 45-58.
- CASILDE BÉJAR, R. (1994), «Sistema financiero y economía real. Un nuevo punto de partida», *Boletín Económico ICE*, n.º 2408, páginas 977-980.
- CHULIÁ, C. (1990), «Estructura económica y financiera de las empresas españolas (1983-1988)», *Boletín Económico del Banco de España*, mayo, págs. 19-31.
- COLEGIO NACIONAL DE REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD Y MERCANTILES DE ESPAÑA (1995), *Resultados de la empresa canaria. Ejercicios 1990-1991*, Madrid (en prensa).
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1994), *Economía Canaria 93. Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público del Gobierno de Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- CUERVO, A. (1988), «Situación económica y financiera de las empresas, evolución y perspectivas», en GARCÍA DELGADO, J. L. (ed.), *España-Economía*, Espasa Calpe, Madrid.
- ESPIÑA, M. (1990), «Política financiera y resultados de la empresa industrial española, 1964-1988», *Economía Industrial*, marzo-abril, páginas 95-105.
- FOLGADO, J.; LUENGO, R. (1989), «Situación financiera e inversiones empresariales en los ochenta», *Papeles de Economía Española*, número 39/40, págs. 414-426.
- GUISADO, M. (1992), «Crecimiento, rentabilidad y estrategia», *Economía Industrial*, mayo-junio, págs. 161-174.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (1994), *Las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- INTERVENCIÓN GENERAL DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS (1994), *Cuenta general de la Comunidad Autónoma de Canarias. Resumen divulgativo 1992. El sector público empresarial*, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.
- IVÁÑEZ, J. M.º (1992), «Las políticas de financiación de la PME en España», *Economía Industrial*, marzo-abril, págs. 107-118.
- LA FUENTE, A., y YAGÜE, M. J. (1989), «Estructura económico-financiera de la empresa industrial española», *Economía Industrial*, mayo-junio, págs. 175-190.

MAROTO ACÍN, J. A. (1989), «Evolución de la rentabilidad y sus factores explicativos (1982-1987)», *Papeles de Economía*, n.º 39, páginas 376-396.

– (1993), «La situación económico-financiera de las empresas españolas y la competitividad», *Economía Industrial*, mayo-junio, páginas 89-106.

– (1995), «Posibilidades y limitaciones del análisis económico-

financiero de las empresas españolas», *Papeles de Economía Española*, n.º 62, págs. 113-136.

MATO, G. (1990), «Estructura financiera y actividad real de las empresas industriales», *Economía Industrial*, marzo-abril, páginas 107-114.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1994), «Estadísticas Laborales», *Boletín de Estadísticas Laborales*.

– (1995), *Memoria 1993*, Tesorería General de la Seguridad Social.

## APÉNDICE 1

CUADRO 1.1  
ESTRUCTURA ECONÓMICA-FINANCIERA DE LA EMPRESA CANARIA. TOTAL EMPRESAS  
Valores medios (miles de pesetas)

| ACTIVO   | 1990           | Porcentaje    | 1991           | Porcentaje    | Variación    |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| Número de empresas .....                         | 3.048          |               | 3.975          |               | 29,09        |
| Accionistas por desembolsos no exigidos .....    | 417            | 0,24          | 538            | 0,30          | 1,22         |
| Inmovilizado.....                                | 69.550         | 40,49         | 70.397         | 39,50         | -17,93       |
| Gastos de establecimiento .....                  | 555            | 0,80          | 456            | 0,65          | 7,22         |
| Inmovilizaciones inmateriales .....              | 7.855          | 11,29         | 8.423          | 11,96         | -2,46        |
| Inmovilizaciones materiales.....                 | 50.810         | 73,06         | 49.560         | 70,40         | 15,86        |
| Inmovilizaciones financieras .....               | 10.302         | 14,81         | 11.936         | 16,96         | -17,44       |
| Acciones propias.....                            | 28             | 0,04          | 23             | 0,03          | 26,99        |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios .....   | 884            | 0,51          | 1.122          | 0,63          | 5,21         |
| Activo circulante .....                          | 100.901        | 58,75         | 106.163        | 59,57         | -61,00       |
| Accionistas por desembolsos exigidos .....       | 227            | 0,22          | 88             | 0,08          | -3,27        |
| Existencias .....                                | 41.356         | 40,99         | 40.003         | 37,68         | 15,16        |
| Deudores .....                                   | 41.282         | 40,91         | 47.541         | 44,78         | 4,75         |
| Inversiones financieras temporales.....          | 9.156          | 9,07          | 9.591          | 9,03          | -23,33       |
| Acciones propias a corto plazo .....             | 2              | 0,00          | 2              | 0,00          | 2,61         |
| Tesorería .....                                  | 8.227          | 8,15          | 8.441          | 7,95          | -23,68       |
| Ajustes por periodificación .....                | 651            | 0,65          | 497            | 0,47          |              |
| <b>TOTAL ACTIVO.....</b>                         | <b>171.752</b> | <b>100,00</b> | <b>178.219</b> | <b>100,00</b> | <b>3,77</b>  |
| <b>PASIVO</b>                                    |                |               |                |               |              |
| Número de empresas .....                         | 3.048          |               | 3.975          |               | 3,92         |
| Fondos propios .....                             | 64.924         | 37,80         | 67.468         | 37,86         | -1,46        |
| <b>Reservas .....</b>                            | <b>24.448</b>  | <b>37,66</b>  | <b>24.090</b>  | <b>35,71</b>  | <b>-8,54</b> |
| Prima de emisión.....                            | 987            | 1,52          | 903            | 1,34          | 21,43        |
| Reserva de revalorización.....                   | 1.744          | 2,69          | 2.117          | 3,14          | 11,28        |
| Reservas .....                                   | 32.201         | 49,60         | 35.833         | 53,11         | 189,42       |
| Resultados de ejercicios anteriores .....        | -1.584         | -2,44         | -4.584         | -6,79         | 29,75        |
| Pérdidas y ganancias .....                       | 7.139          | 11,00         | 9.263          | 13,73         | 1.238,37     |
| Dividendo a cuenta .....                         | -12            | -0,02         | -154           | -0,23         | 0,07         |
| Ingresos a distribuir en varios ejercicios ..... | 316            | 0,18          | 316            | 0,18          | -9,15        |
| Provisiones para riesgos y gastos .....          | 1.429          | 0,83          | 1.298          | 0,73          | -0,22        |
| Acreedores a largo plazo .....                   | 25.576         | 14,89         | 25.521         | 14,32         | 5,17         |
| Acreedores a corto plazo .....                   | 79.508         | 46,29         | 83.616         | 46,92         |              |
| <b>TOTAL PASIVO.....</b>                         | <b>171.752</b> | <b>100,00</b> | <b>178.219</b> | <b>100,00</b> | <b>3,77</b>  |

Fuente: Elaboración propia. Central de Balances de la Universidad de La Laguna (CBUL).



**CUADRO 1.2**  
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA CANARIA Y ESPAÑOLA. 1990-1991**  
**(Porcentaje)**

|                                     | CANARIAS      |               | BANCO DE ESPAÑA |               | FUENTES<br>TRIBUTARIAS |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|------------------------|
|                                     | 1990          | 1991          | 1990            | 1991          | 1990                   |
| Número de empresas .....            | 3.048         | 3.975         | 7.032           | 7.032         | 339.854                |
| Inmovilizado.....                   | 41,10         | 40,24         | 61,62           | 62,63         | 48,69                  |
| Activo circulante .....             | 58,90         | 59,76         | 38,38           | 37,37         | 51,31                  |
| <b>TOTAL ACTIVO.....</b>            | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>   | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>          |
| Fondos propios .....                | 37,83         | 37,92         | 40,50           | 39,54         | 35,47                  |
| Provisiones riesgos generales ..... | 0,83          | 0,73          | 1,71            | 1,83          | 4,85                   |
| Acreedores largo plazo .....        | 14,93         | 14,36         | 21,42           | 22,24         | 18,83                  |
| Acreedores corto plazo .....        | 46,41         | 46,98         | 36,37           | 36,38         | 40,86                  |
| <b>TOTAL PASIVO.....</b>            | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>   | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>          |

Fuentes: Elaboración propia. CBUL. Central de Balances del Banco de España (CBBE) (1994). Instituto de Estudios Fiscales (1994).

**CUADRO 1.3**  
**CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA «TIPO» DE LA EMPRESA CANARIA**  
**Valores medios. Estructura relativa y Tasa de variación (miles de pesetas)**

|   | 1990    |            | 1991    |            | Variación |
|---|---------|------------|---------|------------|-----------|
|   | VM      | Porcentaje | VM      | Porcentaje |           |
| Número de empresas .....                        | 2.720   |            | 3.634   |            |           |
| VALOR DE LA PRODUCCIÓN .....                    | 177.188 | 100,00     | 169.959 | 100,00     | -5,77     |
| Consumo de explotación.....                     | 105.441 | 59,51      | 98.469  | 58,98      | -6,61     |
| Otros gastos de explotación .....               | 25.298  | 14,28      | 22.171  | 13,28      | -12,36    |
| VALOR AÑADIDO BRUTO c.f. ....                   | 46.449  | 26,21      | 46.319  | 27,74      | -0,28     |
| Gastos de personal.....                         | 27.974  | 15,79      | 26.787  | 16,04      | -4,24     |
| Amortización y provisiones de explotación ..... | 4.738   | 2,67       | 4.711   | 2,82       | -0,58     |
| RESULTADO ECONÓMICO NETO EXPLOTACIÓN .....      | 13.736  | 7,75       | 14.821  | 8,88       | 7,90      |
| Gastos financieros.....                         | 8.031   | 4,53       | 8.099   | 4,85       | 0,84      |
| Ingresos financieros .....                      | 2.557   | 1,44       | 3.146   | 1,88       | 23,03     |
| Otros ingresos netos .....                      | 1.200   | 0,68       | 1.977   | 1,18       | 64,72     |
| RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS .....             | 9.462   | 5,34       | 11.845  | 7,09       | 25,18     |
| Impuesto sobre los beneficios.....              | 1.462   | 0,83       | 1.713   | 1,03       | 17,14     |
| RESULTADO NETO TOTAL .....                      | 8.000   | 4,51       | 10.132  | 6,07       | 26,65     |

Fuente: Estimación propia. CBUL.

**CUADRO 1.4**  
**CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA. EMPRESAS GRANDES**  
(Miles de pesetas)

| Numero de empresas .....                        | 1990      |            | 1991      |            | Variación |
|---|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
|   | 180       |            | 190       |            |           |
|   | VM        | Porcentaje | VM        | Porcentaje |           |
| VALOR DE LA PRODUCCIÓN .....                    | 1.377.398 | 100,00     | 1.457.408 | 100,00     | 5,8       |
| Consumo de explotación .....                    | 809.624   | 58,8       | 834.816   | 57,3       | 3,1       |
| Otros gastos de explotación .....               | 182.787   | 13,3       | 182.556   | 12,5       | -0,1      |
| VALOR AÑADIDO BRUTO c.f. ....                   | 384.986   | 28,0       | 440.036   | 30,2       | 14,3      |
| Gastos de personal .....                        | 215.944   | 15,7       | 236.167   | 16,2       | 9,4       |
| Amortización y provisiones de explotación ..... | 39.843    | 2,9        | 44.100    | 3,0        | 10,7      |
| RESULTADO ECONÓMICO NETO EXPLOTACIÓN .....      | 129.199   | 9,4        | 159.769   | 11,0       | 23,7      |
| Gastos financieros .....                        | 54.676    | 4,0        | 63.828    | 4,4        | 16,7      |
| Ingresos financieros .....                      | 23.913    | 1,7        | 35.769    | 2,5        | 49,6      |
| Otros ingresos netos .....                      | 2.036     | 0,1        | 12.159    | 0,8        | 497,4     |
| RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS .....             | 100.471   | 7,3        | 143.870   | 9,9        | 43,2      |
| Impuesto sobre los beneficios .....             | 16.191    | 1,2        | 21.639    | 1,5        | 33,7      |
| RESULTADO NETO TOTAL .....                      | 84.281    | 6,1        | 122.230   | 8,4        | 45,0      |

Fuente: Estimación propia. CBUL.

**CUADRO 1.5**  
**CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA. EMPRESA PEQUEÑAS**  
(Miles de pesetas)

| Numero de empresas .....                        | 1990   |            | 1991   |            | Variación |
|---|--------|------------|--------|------------|-----------|
|   | 2.408  |            | 3.199  |            |           |
|   | VM     | Porcentaje | VM     | Porcentaje |           |
| VALOR DE LA PRODUCCIÓN .....                    | 91.146 | 100,0      | 95.829 | 100,0      | 5,1       |
| Consumo de explotación .....                    | 55.369 | 60,7       | 58.180 | 60,7       | 5,1       |
| Otros gastos de explotación .....               | 13.918 | 15,3       | 13.357 | 13,9       | -4,0      |
| VALOR AÑADIDO BRUTO c.f. ....                   | 21.860 | 24,0       | 24.292 | 25,3       | 11,1      |
| Gastos de personal .....                        | 14.274 | 15,7       | 15.114 | 15,8       | 5,9       |
| Amortización y provisiones de explotación ..... | 2.233  | 2,5        | 2.510  | 2,6        | 12,4      |
| RESULTADO ECONÓMICO NETO EXPLOTACIÓN .....      | 5.353  | 5,9        | 6.667  | 7,0        | 24,6      |
| Gastos financieros .....                        | 4.756  | 5,2        | 5.121  | 5,3        | 7,7       |
| Ingresos financieros .....                      | 1.025  | 1,1        | 1.329  | 1,4        | 29,6      |
| Otros ingresos netos .....                      | 1.191  | 1,3        | 1.485  | 1,5        | 24,7      |
| RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS .....             | 2.812  | 3,1        | 4.360  | 4,5        | 55,0      |
| Impuesto sobre los beneficios .....             | 405    | 0,4        | 612    | 0,6        | 51,0      |
| RESULTADO NETO TOTAL .....                      | 2.407  | 2,6        | 3.748  | 3,9        | 55,7      |

Fuente: Estimación propia. CBUL.

**APÉNDICE 2:  
DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA DE EMPRESAS**

La escasez de estadísticas, no ya por la heterogeneidad a la hora de determinar la iniciativa empresarial canaria sino por las grandes limitaciones para disponer de información económica y financiera emanada de los estados financieros de las empresas, nos ha conducido a una prospección de las muestras actualmente publicadas que, a pesar de ciertos sesgos que comentaremos, son interesantes para realizar un análisis de coyuntura empresarial.

La muestra utilizada por la Central de Balances del Banco de España (1994) es de ámbito nacional, sobre empresas que colaboran voluntariamente con dicha Central aportando una información que comporta la existencia de ciertos sesgos. Así predominan las grandes empresas, también las empresas públicas y las de un elevado porcentaje de personal fijo. La representación de las distintas actividades económicas es también desigual. En la práctica no están suficientemente representados ni la agricultura ni los servicios distintos de los de transporte, por lo que se presenta la información bajo el epígrafe de «sectores con cobertura muy reducida». Sólo están bien representadas empresas que no tienen una penetración muy grande en la economía canaria.

El Instituto de Estudios Fiscales (1994) recoge una muestra para los ejercicios 1989 y 1990. Esta base de datos es una información interesante, pues abarca una población empresarial amplia y que, dándole continuidad a los efectos de tener una serie mayor, puede ser útil para las evaluaciones económico-financieras de la actividad empresarial.

La muestra de empresas canarias utilizada en este trabajo proviene de los datos procesados por la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (CBUL) (1). La primera publicación de esta Central recoge un informe relativo a los resultados de los ejercicios 1990 y 1991 de las empresas de Santa Cruz de Tenerife. El proceso seguido se ha basado en un tratamiento de la totalidad de las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil de Santa Cruz de Tenerife a lo largo de 1992.

Se ha incluido, indistintamente que hayan presentado o no balance y memoria abreviados, así como cuenta de pérdidas y ganancias abreviada. No obstante, habría que comentar que la gran mayoría de las empresas está encuadrada en el supuesto de balance y cuenta de pérdidas y ganancias abreviados. Los cuadros siguientes son ilustrativos de lo comentado.

Las empresas incluidas en la base de datos se han agrupado, inicialmente, en actividades económicas de dos dígitos, atendiendo a la CNAE de 1993. Para el tratamiento de los datos en este informe, se han concentrado estas ramas de actividad en seis «grandes sectores» por su relevancia en la economía canaria: agricultura-pesca, industria, construcción, comercio, hostelería y otros servicios.

La nota peculiar de la agrupación realizada es la consideración como sectores independientes de las actividades de construcción, comercio y hostelería debido a su incidencia en el empleo y en el VABc.f., así como la incorporación de un séptimo sector, denominado «sin determinar», que recoge las empresas con actividad confusa o sin especificar en sus cuentas anuales.

Las actividades económicas relacionadas con los servicios suponen en Canarias el 77 por 100, aproximadamente, del VAB para

**CUADRO 2.1  
NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN BALANCE  
(1990-1991)**

| TIPO DE BALANCE    | Auditoría | 1990         | 1991         | Permanecen   |
|--------------------|-----------|--------------|--------------|--------------|
| Normal .....       | Sí        | 181          | 191          | 179          |
| Normal .....       | No        | 159          | 285          | 95           |
| <b>TOTAL .....</b> |           | <b>340</b>   | <b>476</b>   | <b>274</b>   |
| Abreviadas .....   | No        | 2.708        | 3.499        | 2.613        |
| <b>TOTAL .....</b> |           | <b>3.048</b> | <b>3.975</b> | <b>2.887</b> |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO 2.2  
NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN CUENTA DE  
PÉRDIDAS Y GANANCIAS  
(1990-1991)**

| TIPO DE CUENTA     | Auditoría | 1990         | 1991         | Permanecen   |
|--------------------|-----------|--------------|--------------|--------------|
| Normal .....       | Sí        | 180          | 190          | 178          |
| Normal .....       | No        | 134          | 245          | 78           |
| <b>TOTAL .....</b> |           | <b>314</b>   | <b>435</b>   | <b>256</b>   |
| Abreviadas .....   | No        | 2.406        | 3.199        | 2.452        |
| <b>TOTAL .....</b> |           | <b>2.720</b> | <b>3.634</b> | <b>2.708</b> |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO 2.3  
NÚMERO DE EMPRESAS POR GRANDES SECTORES  
SEGÚN BALANCE  
(1990-1991)**

| S E C T O R                | 1990         | Porcentaje | 1991         | Porcentaje |
|----------------------------|--------------|------------|--------------|------------|
| 0. Agricultura-pesca ..... | 88           | 2,9        | 109          | 2,7        |
| 1. Industria .....         | 199          | 6,5        | 249          | 6,3        |
| 2. Construcción .....      | 373          | 12,2       | 491          | 12,4       |
| 3. Comercio .....          | 826          | 27,1       | 1.057        | 26,6       |
| 4. Hostelería .....        | 194          | 6,4        | 251          | 6,3        |
| 5. Otros servicios .....   | 909          | 29,8       | 1.151        | 28,9       |
| 6. Sin determinar .....    | 459          | 15,1       | 667          | 16,8       |
| <b>TOTAL .....</b>         | <b>3.048</b> |            | <b>3.975</b> |            |

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

**CUADRO 2.4  
VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. 1991  
(Millones de pesetas)**

| S E C T O R             | Santa Cruz de Tenerife | Porcentaje | Las Palmas       | Porcentaje | Canarias         | Porcentaje |
|-------------------------|------------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|
| Agricultura-pesca ..... | 39.967                 | 4,00       | 41.041           | 3,97       | 81.008           | 3,99       |
| Industria .....         | 99.345                 | 9,95       | 102.864          | 9,95       | 202.209          | 9,95       |
| Construcción .....      | 99.756                 | 9,99       | 87.544           | 8,47       | 187.300          | 9,22       |
| Servicios .....         | 759.151                | 76,06      | 802.161          | 77,61      | 1.561.312        | 76,84      |
| <b>TOTAL .....</b>      | <b>998.219</b>         |            | <b>1.033.610</b> |            | <b>2.031.829</b> |            |

Fuentes: Elaboración propia. Banco Bilbao Vizcaya (1995); Renta Nacional de España 1991.

**CUADRO 2.5**  
**VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES**  
**(VAB al c.f.) DE LA CENTRAL DE BALANCES. 1991**  
**(Millones de pesetas)**

| S E C T O R                | VAB c.f. (*)   | Porcentaje    |
|----------------------------|----------------|---------------|
| 0. Agricultura-pesca ..... | 3,977          | 3,15          |
| 1. Industria .....         | 28.755         | 22,76         |
| 2. Construcción .....      | 14,030         | 11,10         |
| 3. Comercio .....          | 37.095         | 29,36         |
| 4. Hostelería .....        | 12.667         | 10,03         |
| 5. Otros servicios .....   | 23.273         | 18,50         |
| 6. Sin determinar .....    | 6,544          | 5,18          |
| <b>TOTAL.....</b>          | <b>126.341</b> | <b>100,00</b> |

(\*) Valor Añadido según la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica de la Central de Balances.

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

1991. El resto de las actividades tienen un grado de representación mínimo tal como se puede observar en el cuadro n.º 2.4.

Para la muestra de la Central de Balances, y tratándose de 1991, las empresas tienen un nivel de representación acorde con el peso de cada una de las actividades en la economía canaria. Así, las actividades como comercio, hostelería y otros servicios (que hemos desglosado por su interés) representan un 57,89 por 100 del agregado referido al VAB del conjunto de empresas de la muestra.

En relación a la cobertura de la muestra de la Central de Balances y el VABc.f. (tomando los correspondientes a la provincia de Santa Cruz de Tenerife) representa un 12,66 por 100. Para el conjunto de la región, esta muestra tiene una cobertura del 6,22 por 100. Por sectores, agricultura y pesca tiene una cobertura del 9,95 por 100; industria, del 28,94; construcción, del 14,06, y servicios, del 9,63.

**NOTA**

(1) La Central de Balances de la Universidad de La Laguna se creó en junio de 1994 mediante un convenio firmado por las siguientes instituciones: Registro Mercantil de la Provincia de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales de Canarias, Servicios Registrales de Protección de los Consumidores y Usuarios de Canarias, Caja General de Ahorros de Canarias, Fundación Universidad-Empresa y la propia Universidad de la Laguna.

# LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA EN LA ECONOMÍA CANARIA: UNA VISIÓN GENERAL Y UNA APROXIMACIÓN A SUS ISLOTES INNOVADORES

Miguel Sánchez Padrón

## I. INTRODUCCIÓN: LA IMPORTANCIA DE LA PARADOJA EN LAS CIENCIAS SOCIALES

Como ha señalado Hirschman (1984), en todas las ciencias ocurre a menudo que los hallazgos fundamentales revisten la forma de paradojas. Ello obedece a lo mucho que sabemos acerca de la sociedad aun cuando no hayamos seguido nunca ni un solo curso sobre la materia. De ahí, entonces, que para mejorar nuestro amplio conocimiento, aprehendido espontáneamente, las ciencias sociales deban proponer algo que no haya resultado obvio o transparente hasta ese momento o, mejor aún, algo que demuestre los errores a que nos ha conducido la mera utilización del sentido común.

Como pretendo mostrar en las páginas que siguen, la observación de Hirschman es especialmente pertinente para el tema que nos ocupa, en el sentido de que en su tratamiento abundan los elementos paradójicos y/o errores a los que ha conducido el sentido común. Esta es nuestra justificación para hacer algunas consideraciones previas que nos servirán como puntos de referencia en el desarrollo de nuestra argumentación. Las consideraciones que queremos hacer son de dos tipos: generales (apartado II) y específicas al tema de este trabajo (apartado III). En este último apartado, exponemos de forma muy estilizada los principales enfoques teóricos usados en el análisis de la innovación y la tecnología. En el apartado IV, introducimos algunas observaciones sobre los indicadores de ciencia y tecnología. En el V, tratamos el tema de la cuestión tecnológica en Canarias, dedicando especial atención al Instituto Astrofísico de Canarias, a las tecnologías relacionadas con el agua y a la agricultura. Finalmente, en el apartado VI, recogemos las principales conclusiones de nuestra argumentación.

## II. CONSIDERACIONES GENERALES

Si la innovación y el cambio tecnológico son, sin duda, fundamentales como medios para alcanzar la competitividad, la existencia de sistemas económicos

carentes de dinamismo tecnológico, y en los que los agentes económicos revelan escaso interés por alcanzar dicho dinamismo, es un buen ejemplo de las paradojas mencionadas por Hirschman. En estos casos, el sentido común induce a pensar que algo erróneo debe ocurrir con los procesos de decisión de los agentes privados, ya que éstos, por ejemplo, no se deciden a innovar o a adoptar tecnologías tan pronto como son introducidas comercialmente.

### 1. El presente *versus* el futuro: la miopía respecto al tiempo de los agentes económicos y los sistemas de innovación

Hablar de tecnología, o mejor de la creación de ésta y de todo lo que le rodea, es hablar de futuro y de incertidumbre, de fenómenos a largo plazo y complejos. Y, en economía, al hablar de futuro es necesario introducir el tipo de interés. Un contexto de tipos de interés altos lleva a sobrevalorar el presente respecto al futuro; puede ser que a los agentes les preocupe el futuro, pero si así fuera, el contexto económico presiona sobre la toma de decisiones en sentido contrario. Este hecho explica la tendencia a que las inversiones en I+D no suelen ocupar un lugar prioritario en la toma de decisiones cuando el contexto económico se caracteriza por una visión de corto plazo.

### 2. El mercado *versus* la planificación

Mirar hacia el futuro equivale a que las consideraciones inmediatas de rentabilidad que transmite el mercado pasen a un segundo plano: un paso previo para pasar al mundo de la planificación. Mundo en el que hay que entrar, además, por razones adicionales y específicas que caracterizan a la invención y a la planificación en general. Y, aunque es cierto que la intervención estatal no tiene garantizado el éxito, lo que sí es importante destacar es que el acto de la planificación en sí mismo, con independencia de su objetivo y contenido, es un acontecimiento que se aparta de las directrices liberalizadoras y desreguladoras que rigen actualmente la política económica. Surge así, inevita-

blemente, una falta de consonancia o aislamiento de las políticas de ciencia y tecnología respecto a otras políticas económicas.

### 3. Incertidumbre respecto al marco institucional

Una incertidumbre añadida a las anteriores, y específica de Canarias, es la que proviene de la indefinición del marco institucional. Con ello me refiero no tanto a la incertidumbre *per se* como a que los agentes económicos se han visto forzados a desplazar sus energías y tiempo de las actividades propiamente empresariales hacia las «políticas»: a garantizarse un «traje» o normativa institucional a medida, con el objetivo de conservar nichos de mercado protegidos, más que a actividades dirigidas a promover la competitividad de las empresas (en definitiva, a lo que en la literatura de habla inglesa se conoce como *rent-seeking activities*).

Una conclusión general que se sigue de las consideraciones anteriores, y que conviene retener para conclusiones posteriores, es que el fomento de la innovación y la difusión tecnológica en Canarias exige ir a contracorriente de los principales elementos configuradores de la estructura socio-económica canaria: corto-plazo, mercado e incertidumbre institucional, derivada ésta de la adhesión de España a la Unión Europea.

## III. CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS

La afirmación de que el cambio tecnológico es un determinante importante del crecimiento económico es, hoy en día, aceptada sin muchas reservas. Esto explica que los análisis sobre la relación entre tecnología y desarrollo económico hayan sido objeto de un interés creciente tanto en la literatura económica como en los organismos internacionales (1). La importancia de la variable tecnológica en el momento presente se refuerza y magnifica por el carácter sistémico de los cambios tecnológicos actuales. Este carácter sistémico hace referencia a que las aplicaciones y efectos de las llamadas nuevas tecnologías no se localizan en un sector o rama específica, sino que tienen capacidad para incidir en la estructura de costes, y en las condiciones de producción y distribución de la totalidad del sistema.

Los fenómenos anteriormente descritos han situado al binomio innovación-tecnología, y especialmente a la ciencia que se supone está detrás de éste, en una situación de privilegio, otorgándole un papel cuasimágico tanto en la solución como en la creación de problemas. Esto, a su vez, ha dado lugar a una situación paradójica: un investigador tras otro parecen descubrir la tecnología, aunque muchas veces a través de tópicos y lugares comunes. Este «descubrimiento» lleva a dos preguntas inmediatas: ¿Es necesaria la intervención pública para fomentar esa modernidad tecnológica? Y, en caso afirmativo, ¿cuáles serían la estrategia y los instrumentos más apropiados para llevar a cabo dicha intervención? Respecto a la primera pregunta, la justificación convencional en las economías de mercado

a la intervención del Estado en el campo de la ciencia y la tecnología se ha basado en el fracaso del mercado para conseguir una asignación óptima de recursos destinados a la invención (y por extensión a la innovación). Arrow (1962) sostiene que en la invención nos encontramos con «tres de las razones clásicas que explican el posible fracaso de la competencia perfecta para conseguir una asignación óptima de recursos: indivisibilidades, inapropiabilidad e incertidumbre».

La respuesta a la segunda pregunta es más compleja, en la medida en que necesitamos disponer de un marco teórico adecuado y realista que sirva de base tanto para el diagnóstico de la situación sobre la que se pretende incidir como para la elaboración y elección de los instrumentos de política económica. De ahí que el resto de este apartado se centre en la exposición de las diferentes aproximaciones teóricas que pueden servir de apoyo a las políticas de ciencia y tecnología.

### 1. El modelo lineal o secuencial de la innovación

El modelo lineal de la innovación (MLI) se remonta a la distinción introducida por Schumpeter entre la invención (concepción original de una idea), la innovación (primera aplicación comercial de una invención) y la difusión (extensión de la innovación al resto de la economía). Esta distinción supone una secuencia temporal estricta desde la adquisición de conocimiento hasta la introducción de artefactos en el mercado y su difusión. En este modelo, la ciencia se considera como algo exógeno a la economía, y ésta se ajusta a la tecnología a través de los procesos de difusión.

Según David (1993), el modelo lineal ha ejercido una influencia sutil y perniciosa que persiste a pesar de las críticas que ha recibido. Su uso conduce a que cada fase de la secuencia dinámica de la innovación pueda ser caracterizada por un problema de asignación de recursos diferente y singular, que puede ser tratado separadamente en el diseño de las políticas correspondientes. Así, a cada fase le corresponde un tipo de política —como se refleja en los términos comúnmente usados: políticas para la ciencia básica, políticas de transferencia ciencia-tecnología, políticas de innovación y, recientemente (en el sector industrial), políticas de difusión—, y sus efectos se presentan implícitamente como separables y aditivos. De esta forma, las distintas fases del MLI tienen un sentido finalista y autónomo que impide apreciar los importantes procesos de retroalimentación que tienen lugar, ya que, en definitiva, el MLI no considera el proceso de innovación desde un punto de vista global. En pocas palabras, el proceso de innovación como *proceso* desaparece de la escena.

### 2. El modelo evolucionista

Las principales objeciones en contra del modelo lineal subrayan el carácter continuo del progreso tecnológico (Gómez Uranga y Sánchez Padrón, 1992) y destacan que:

1) La introducción de nuevas tecnologías en el sistema económico no es más que el punto de partida

de un *proceso gradual* de perfeccionamiento que modifica los diseños originales con multitud de las llamadas *innovaciones menores o secundarias*.

2) En el momento de su primera aplicación, la base científica de algunas tecnologías está «incompleta», en el sentido de que no está completamente perfilada y/o no es plenamente conocida.

3) El progreso tecnológico tiene lugar en un contexto específico que contribuye al cambio en la tecnología que, a su vez, produce cambios en el contexto.

Surge así una nueva interpretación del proceso de innovación y del desarrollo tecnológico cuyos principales rasgos son los siguientes:

1) Las empresas sólo conocen las técnicas que usan. Dicho en términos más formales, las isocuantas que representan las posibilidades técnicas de las empresas son una pequeña fracción de las isocuantas usuales de los libros de texto. Esto significa que en muchas ocasiones el progreso técnico es localizado y se desplaza a lo largo de un sendero relativamente estrecho (Atkinson y Stiglitz, 1969; Rosenberg, 1975).

2) Los «paquetes» de información técnica se caracterizan muchas veces por:

- a) no estar completamente especificados;
- b) una comprensión limitada e incompleta;
- c) no ser fácilmente reproducibles.

De ahí que la noción de cambio técnico deba incorporar un componente importante de conocimiento tácito, comprensión imperfecta e inimitabilidad (Nelson, 1980; Katz, 1987). Por tanto:

3) La adopción de una tecnología nueva comprende y requiere grandes dosis de *learning by doing* y *learning by using* (Rosenberg, 1982). Estos procesos de aprendizaje pueden «completar» y mejorar las tecnologías inicialmente adoptadas.

4) Los países seguidores desarrollan sus propios senderos tecnológicos de forma bastante *sui generis* (Katz, 1983).

Los aspectos que acabamos de reseñar proporcionan una visión mucho más compleja, y sobre todo dinámica, de la tecnología y el cambio técnico, dando lugar a otro modelo: el modelo evolucionista. Como acabamos de sugerir, la diferencia entre el modelo lineal y el evolucionista responde a dos concepciones distintas de la tecnología. En el modelo lineal, la concepción de la tecnología es estática: la tecnología se fija y se constituye de una vez por todas. En el modelo evolucionista, la difusión constituye un proceso fundamentalmente dinámico que determina, a través de una serie de mecanismos, la mejora continua de la tecnología considerada. Aunque, en la práctica, estas mejoras o innovaciones menores constituyen una fuente de incrementos en la productividad, la literatura económica sobre tecnología se ha centrado tradicionalmente en los «grandes saltos» o innovaciones radicales. Ésta es una de las razones que explican tanto la poca atención teórica que han recibido los cambios menores como la «frecuente preocupación con lo que es *tecnológicamente* espectacular más que con lo que es *económicamente*

significativo (Rosenberg, 1982). Por ejemplo, el modelo evolucionista subraya que la información recogida en el proceso de difusión juega un papel de retroalimentación esencial para mejorar las tecnologías. Como subraya el *Libro Blanco* (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993): «El modelo lineal de la innovación, según el cual el acto innovador aparecía como algo aislado, ha sido sustituido en nuestras sociedades por mecanismos de carácter más complejo: la innovación implica una interdependencia constante y organizada entre las etapas «altas», relacionadas con la tecnología, y «bajas», vinculadas al mercado». Asimismo, el modelo evolucionista cuestiona la separación secuencial característica del modelo lineal, ya que la distinción entre la ciencia, la innovación y la tecnología es muchas veces difusa, y en algunos casos las tecnologías han ido por delante de la comprensión de su base científica. De ahí que, en el modelo evolucionista, la innovación y la difusión se consideren inseparables.

En el modelo evolucionista, la economía no se ajusta pasivamente a la tecnología, sino que se convierte en el instrumento que determina la extensión, la naturaleza y el perfil temporal de la tecnología. Por esta razón, para comprender el dominio de ciertas tecnologías, es necesario examinar su senda histórica e identificar los mecanismos que explican dicho dominio. Así, cuando dos tecnologías compiten entre sí en el momento de su primera introducción en el sistema económico, las fases iniciales de competencia pueden ser determinantes del éxito posterior: la decisión de elegir una tecnología aumenta las posibilidades de que ella misma sea elegida en el futuro; este proceso de autorreforzamiento conduce a una situación de dominio irreversible, que se conoce bajo la expresión de *lock-in*. De hecho, circunstancias puramente fortuitas (o presiones políticas) pueden inclinar la balanza a favor de una tecnología en los momentos iniciales, y con ello llevar a que tecnologías potencialmente inferiores dominen el mercado. Una vez que la balanza se ha inclinado en un sentido, un conjunto de mecanismos refuerza el dominio de una tecnología sobre la otra (2).

Todas estas consideraciones han llevado a que exista un acuerdo bastante generalizado, tanto entre los estudiosos del tema como entre los que elaboran políticas de innovación, respecto a que, para captar la verdadera naturaleza del proceso innovador —y, por tanto, para realizar un diseño adecuado de las políticas—, es necesario adoptar un enfoque sistémico. La razón es que este enfoque permite analizar la forma en que los distintos componentes del sistema interactúan entre sí, así como las propiedades sistémicas que se generan cuando los componentes del sistema se integran para conseguir la función que éste, como un todo, debe desempeñar.

La idea anterior se recoge explícitamente en el *Maas-trich Memorandum* (Commission of the European Communities, 1993): «La existencia de una gran variedad de enlaces con múltiples direcciones y efectos acumulativos sugiere una aproximación *sistémica* al cambio técnico que se centre en los enlaces interactivos entre las diferentes fases y en la composición de éstos. Este enfoque también supone que el proceso de cambio

técnico debe ser concebido como un todo en vez de entenderlo como un conjunto de fases aisladas».

Por último, el enfoque evolucionista subraya que no se debe hablar de la ciencia y la tecnología en singular, ni, por tanto, tampoco de la política de ciencia y tecnología, puesto que la relación ciencia-tecnología es compleja y varía de un campo de aplicación a otro. De ahí que este enfoque destaque la necesidad de diseñar políticas de ciencia y tecnología plurales y específicas para diferentes áreas geográficas, sectores y tecnologías.

#### IV. UNA NOTA SOBRE LOS INDICADORES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

La influencia sobre el diseño de políticas económicas, tanto del modelo secuencial como del modelo evolucionista, tiene que enfrentarse con el problema de la inexistencia de un método adecuado para cuantificar el cambio técnico, y especialmente con la parcialidad en algunos casos, e inexistencia en otros, de los indicadores de *output* de la actividad innovadora y del progreso tecnológico. Esta parcialidad e inexistencia de indicadores son particularmente relevantes para muchas de las cuestiones y problemas que se derivan del modelo evolucionista, puesto que en éste la relación entre *inputs* y *outputs* del sistema científico y tecnológico es mucho más compleja, y en algunas ocasiones difícilmente determinable.

Los indicadores de ciencia y tecnología son, sin ninguna duda, más significativos si se relacionan con los *outputs* que con los *inputs*. Los indicadores de *inputs*, como el gasto en I+D o el número de científicos e ingenieros dedicados a I+D, no nos proporcionan mucha información sobre la contribución de estos *inputs* al crecimiento del producto, ni, por supuesto, indican cuál ha sido la efectividad, en términos de resultados, del sistema de ciencia y tecnología. No obstante, debido a la escasez y parcialidad de estadísticas sobre el *output* de ciencia y tecnología, se ha extendido el hábito de considerar los datos sobre los *inputs* —por ejemplo, los gastos en I+D y en personal— como medidas sustitutorias del *output*, considerando implícitamente que existe una relación proporcional entre *inputs* y *outputs*. Aunque esto, obviamente, no es totalmente falso, no constituye una base suficiente para aquellos que desean conocer con mayor precisión cuáles han sido los resultados de las actividades científicas y tecnológicas (OCDE, *Manual Frascati*, 1981).

El propio *Manual* que acabamos de citar lamenta que las estadísticas de I+D generalmente sólo incluyan *inputs*, ya que estamos más interesados en los nuevos conocimientos e invenciones que se derivan de la I+D que en la actividad en sí misma. Por esta razón, la cuarta edición del *Manual Frascati* incluye un pequeño anexo sobre indicadores del *output* de I+D, y se refiere, entre otros, a indicadores del número y coste de las innovaciones, estadísticas sobre patentes, balanza de pagos tecnológica e índices de productividad. De estos indicadores uno de los más frecuentemente usados para medir el *output* de I+D es el número de patentes.

El supuesto sobre el que descansa este procedimiento es que dicho número refleja la actividad inventiva y la innovación. Sin embargo:

- 1) No todos los inventos son patentes y/o patentables.
- 2) Sólo una parte de los inventos se convierten en innovaciones.
- 3) Las empresas usan con profusión otros mecanismos de apropiabilidad —el secreto industrial, curvas de aprendizaje, ventaja temporal en la introducción de innovaciones, *potting-packaging* (3)— de las innovaciones diferentes al de las patentes. De ahí que en ocasiones las patentes sólo se usen como mecanismo de apropiabilidad complementario, y en algunos casos como medio para crear y reforzar el *status* de una empresa.

Más importante aún, a efectos de nuestra argumentación posterior, es señalar que el tipo de innovaciones y mejoras secundarias o el conocimiento local, producto de una larga y paciente adaptación al medio, y en general el conjunto de rasgos subrayados en el modelo evolutivo, ni es captado por los indicadores usuales de I+D ni es patentable.

Las observaciones anteriores sobre indicadores nos advierten de la necesidad de interpretar con la debida cautela las estadísticas a las que posteriormente haremos referencia, así como su insuficiencia a efectos de análisis.

#### V. LA CUESTIÓN TECNOLÓGICA EN CANARIAS

El objetivo de la exposición realizada en las líneas anteriores ha sido proporcionar un telón de fondo adecuado para aproximarnos a la cuestión tecnológica en Canarias. Para ello, tenemos dos vías. Una de tipo macro y global, basada en los indicadores generales disponibles, y otra micro y desagregada, que intente dar una visión del sendero tecnológico de actividades e instituciones específicas.

##### 1. Aproximación macro

El diagnóstico que se obtiene a través de la primera vía se plasma en un conjunto de indicadores que, si bien es necesario conocer, proyecta una imagen incompleta, y a veces sesgada, de la actividad innovadora y tecnológica realizada en Canarias, ya que la insuficiencia y parcialidad de los indicadores generales mencionada anteriormente se refuerza en nuestro caso por varias razones:

- 1) Una parte considerable de la actividad tecnológica canaria es informal, producto del *learning by using* y del *learning by doing*. Por ello, su identificación y evaluación sistemática sólo es posible por medio de investigaciones de campo sobre sectores y actividades específicos.
- 2) La razón anterior sugiere que los indicadores de I+D disponibles no pueden reflejar las áreas donde



**CUADRO N.º 1**  
**DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL PIB Y DEL GASTO BRUTO EN I+D**

| COMUNIDAD AUTÓNOMA | PIB 1989<br>(Miles de millones de pesetas) | PIB/PC 89<br>(Pesetas) | GBID 1989<br>(Miles de pesetas) | GBID/PIB 89<br>(Porcentaje) |
|--------------------|--|------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Madrid .....       | 7.314                                      | 1.473.305              | 149.700                         | 2,05                        |
| Cataluña .....     | 8.875                                      | 1.448.981              | 65.270                          | 0,74                        |
| País Vasco .....   | 2.762                                      | 1.280.220              | 29.191                          | 1,08                        |
| Canarias .....     | 1.762                                      | 1.131.469              | 3.259                           | 0,18                        |
| España .....       | 44.426                                     | 1.162.718              | 354.318                         | 0,80                        |

se han realizado mejoras tecnológicas (innovaciones «menores»), ni el posible potencial de éstas.

3) Una parte nada despreciable del acervo tecnológico canario está constituido por conocimientos, tecnologías, procedimientos, etc., de carácter local, producto de la sabiduría popular y del entronque de ésta con el entorno y el medio.

En cualquier caso, presentamos a continuación algunos de los indicadores de I+D más generalmente usados. El cuadro n.º 1 recoge los gastos de I+D desglosados por comunidades autónomas. Uno de los aspectos más relevantes que se desprenden de este cuadro es la concentración regional del gasto nacional (el 6 por 100 del gasto nacional en I+D se concentra en dos comunidades autónomas: Madrid y Cataluña). Aunque esta concentración implica necesariamente que el bajo nivel de gasto en I+D es una característica común a otras comunidades autónomas, el caso de Canarias es más significativo, ya que el gasto bruto en I+D con respecto al PIB regional (0,18 por 100) es netamente inferior a la media nacional (0,80 por 100). Otro dato revelador es que en Canarias las empresas sólo gestionaron el 3,21 por 100 de dicho gasto.

Los datos acerca de la participación de Canarias en los planes y programas de ámbito nacional confirman la radiografía anterior. Por ejemplo, en el Plan de Actuación Tecnológica Industrial (PATI), 1991-1992, del total de 3.658 proyectos, Canarias presentó doce, de los cuales sólo fueron aprobados cuatro, con una subvención de 34,3 millones de pesetas (0,2 por 100 del total de subvenciones concedidas). En cuanto a los créditos concedidos por el CDTI, Canarias presentó tres (650) (4) proyectos, con un presupuesto total de 341 (92.780), que obtuvieron una subvención de 236 millones de pesetas (33.689).

En cuanto a indicadores de *output*, la actividad inventiva reflejada en el número de patentes (5), que se recoge en el cuadro n.º 2, muestra la escasa entidad que tiene el monto de las solicitudes de patentes correspondiente a Canarias.

## 2. Aproximación micro

El punto de partida para un análisis desagregado de la cuestión tecnológica en Canarias es la constatación del poco peso específico del sector industrial en la estructura económica del Archipiélago, sector en el que tradicionalmente se centra la literatura sobre innovación y tecnología. Una conclusión apresurada

puede llevarnos a trasladar esa escasa entidad del sector industrial al campo de la innovación y de la tecnología. Esto puede llevar a minusvalorar o pasar por alto algunas áreas de indudable importancia tecnológica. Tres ejemplos especialmente significativos son: el Instituto de Astrofísica de Canarias, el amplio campo que podemos denominar de las «tecnologías del agua» y la agricultura.

### *El Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC)*

Aunque la reputación internacional y el carácter de centro de excelencia del IAC son suficientemente conocidos, me pregunto cuál es el grado de conocimiento existente, más allá de los círculos especializados, sobre las actividades tecnológicas, además de las científicas, que se desarrollan en el IAC. A este respecto, conviene indicar que en la astrofísica observacional, el desarrollo científico y el tecnológico van íntimamente unidos. Esto se debe a que el avance científico en astrofísica observacional depende, en buena parte, de un soporte instrumental muy sofisticado que es «retocado» y «mejorado» de forma casi continua; siendo a veces necesario generar nueva tecnología, generalmente en forma de nueva instrumentación. Por esta razón, el IAC aumenta permanentemente su capacidad tecnológica generando nuevos instrumentos y sistemas para la astrofísica que pueden ser utilizados en otros campos y actividades. Ello es posible gracias a que el IAC dispone de facilidades instrumentales que le permiten diseñar, desarrollar y fabricar parte de la instrumentación que utiliza.

Ahora bien, para los objetivos de este trabajo, es interesante destacar que en el desarrollo del IAC confluyen las tres acotaciones que hicimos en nuestra introducción: visión de futuro, planificación y desarrollo de actividades tendentes a despejar la incertidumbre respecto al marco institucional. Efectivamente, casi la misma cantidad de años que separan el láser del *compact disc* (veinticinco), transcurrieron entre 1959 (año en que se crea el observatorio del Teide) y 1985 (inau-

**CUADRO N.º 2**  
**NÚMERO DE PATENTES 1988-1990.**  
**TOTAL NACIONAL Y COMUNIDAD AUTÓNOMA CANARIA**

|                      | 1988  | 1989  | 1990  |
|----------------------|-------|-------|-------|
| Total nacional ..... | 1.817 | 2.057 | 4.257 |
| Canarias .....       | 17    | 21    | 17    |

guración del IAC y sus observatorios internacionales). Los hitos fundamentales de este período son claros: una formulación de líneas de investigación que, empezando por el primer peldaño (demostración, por medio de la identificación y cuantificación, de los parámetros pertinentes de que el cielo de Canarias reúne unas condiciones excepcionales para la observación astronómica), culmina con un plan de investigación apoyado en «auditorías científicas» internacionales, que ha dado lugar a diversos descubrimientos de impacto internacional, y una búsqueda del «ropaje institucional» adecuado para dotarse de los márgenes de flexibilidad y autonomía necesarios (Instituto Universitario de Astrofísica, 1973); Instituto de Astrofísica de Canarias, 1975, y Consorcio Público «Instituto de Astrofísica de Canarias», 1982.

Más importante aún: si bien hasta ahora las excelencias y contribuciones del IAC han estado prioritariamente asociadas a lo que podríamos denominar ciencia pura, el IAC puede y debe aumentar su papel como centro irradiador de ciencia y tecnología para la economía canaria. A este respecto, es necesario destacar que la mayor parte, tanto del patrimonio científico-tecnológico como de las instalaciones e instrumentación disponibles en el IAC, es parte integrante de las tecnologías que están en el centro de la revolución tecnológica actual; esto es, las tecnologías-base de lo que se consideran las ramas motrices del crecimiento económico futuro: el sector electrónico y de información, incluyendo la red de infraestructura de telecomunicaciones (o autopistas de la información). Asimismo, también conviene señalar que la posible construcción de un telescopio de última generación (de 10 metros de diámetro) por parte del IAC, y que actualmente se encuentra en la fase de estudio de viabilidad, puede constituir la plataforma de lanzamiento para ampliar los efectos multiplicadores del IAC al resto de la sociedad canaria.

#### *Tecnologías de producción y ahorro de agua (6)*

El agua siempre ha constituido un elemento determinante de la configuración del entorno socio-económico canario. Ello ha promovido una búsqueda incesante de medios, tanto para lograr un uso más eficiente de este recurso como para ampliar su oferta. Esto explica que en el reducido espacio de nuestra Comunidad exista todo un conjunto de técnicas, tanto tradicionales como modernas —algunas de estas últimas forman parte de la frontera tecnológica en esta área—, cuya difusión convierte a Canarias en un inmenso laboratorio que:

- a) permite estudiar y comparar la viabilidad de estas tecnologías;
- b) genera un *know-how* específico, y en algunos casos innovaciones materiales, y
- c) constituye un patrimonio tecnológico que no sólo es necesario sistematizar, sino que conviene valorar en su justa medida, y, en la medida de lo posible, rentabilizar.

Las observaciones anteriores adquieren una dimensión todavía mayor cuando se constata que una buena

parte de las tecnologías del agua constituye un excelente ejemplo de casos donde el conocimiento tecnológico sobre equipos o materiales ha precedido al conocimiento científico. Cuando esto ocurre, la prelación de la ciencia sobre la tecnología se invierte en el sentido de que en muchas ocasiones se resuelven problemas tecnológicos sin que exista una explicación científica adecuada de la solución obtenida. Como Rosenberg apunta, esto tiene dos implicaciones de suma importancia para el diseño de políticas científicas y tecnológicas, a saber:

1) El intento de proporcionar explicaciones para las anomalías o dificultades que surgen en la aplicación de nuevas tecnologías puede constituir un importante incentivo para el progreso científico, al señalar las direcciones que debe tomar la investigación.

2) En los casos en que la base científica de las tecnologías sólo es conocida parcialmente, el proceso gradual de perfeccionamiento de los diseños originales con multitud de las llamadas innovaciones menores o secundarias (la continuidad y mejoras de las tecnologías, mencionadas en el apartado III.2) refuerza su importancia. Todo ello, a su vez, conduce a que los procesos de aprendizaje, especialmente el *learning by using*, también refuercen su papel como instrumentos de progreso científico y tecnológico.

Más concretamente, las políticas científicas y tecnológicas para ciertas áreas —aquellas en que la relación ciencia-tecnología es como acabamos de describir— no tienen por qué basarse exclusivamente en la potenciación de la investigación básica y/o en la creación de infraestructura científica adicional, sino que deben considerar que la asimilación de nuevas tecnologías es un proceso generador de información que convierte los procesos de producción en «laboratorios» potenciales, que sólo necesitan cambios organizativos y/o dotación de personal para actuar como tales.

Siguiendo la línea argumental apuntada en los párrafos anteriores, y sin entrar en mayores detalles, en Canarias se han realizado un conjunto de adaptaciones y mejoras de tipo menor en los sistemas de riego por goteo, como consecuencia tanto de los problemas surgidos en la aplicación de la técnica como de la falta de especificación.

Por lo que se refiere a las tecnologías de desalación, aunque nuestra experiencia es más indirecta, también podemos proporcionar algunos ejemplos: los problemas originados por la incrustación de sales y la corrosión son tratados por un procedimiento de prueba y error que proporciona una información que canaliza los tratamientos y ensayos que se realizan en cada etapa. Asimismo, también es ilustrativo mencionar que la planta desaladora de ósmosis inversa de Las Palmas es una de las plantas de este tipo con mayor capacidad de desalación a escala mundial, y que los problemas que plantea por razones de tamaño (escala de producción) son objeto de interés en congresos mundiales sobre el tema.

#### *La agricultura*

En el caso de la agricultura canaria, la valoración adecuada de los cambios registrados en ella choca,

sin embargo, con la inercia de las concepciones preestablecidas. Efectivamente, aunque los cambios técnicos registrados en nuestra agricultura de exportación no han pasado desapercibidos, su importancia ni ha sido suficientemente subrayada ni ha recibido la atención y proyección públicas que creemos merecen. Para muchos cultivos, Canarias ha sido el laboratorio natural donde se han experimentado técnicas que luego se han transferido a otras regiones, principalmente del sur de la Península, siendo pues región puntera en tecnología en algunos aspectos de su agricultura.

Apuntar que Canarias ha sido un auténtico laboratorio para los «milagros» (7) producidos en otras regiones españolas puede ser la evidencia más significativa de lo que queremos decir, puesto que tales calificativos no se han usado, que nosotros sepamos, para describir los procesos de cambio registrados en la agricultura canaria. Y, sin embargo, su uso estaría plenamente justificado.

Por otro lado, es necesario señalar que muchos agricultores llevan a cabo un proceso informal de I+D. En palabras de dos de los más cualificados estudiosos del tema: «El éxito del proceso informal de I+D en la adaptación y mantenimiento de la producción en medios ambientes complejos no es fácilmente mejorado por la I+D formal (...). A través de la experimentación informal y de la selección intencionada, los agricultores están ocupados no en un proceso de adaptación a un medio ambiente dado, sino en un proceso continuo de innovación. La gran solidez de la I+D informal yace en que la innovación de los usuarios de tecnología para satisfacer sus propias necesidades descansa en el conocimiento detallado de su medio ambiente y en la explotación de las oportunidades que ofrece la selección natural» (Biggs, 1980).

La revalorización de las actividades adaptativas e innovadoras que realizan los agricultores explica que los científicos que han examinado, sin ningún prejuicio y en profundidad, el conocimiento tecnológico disponible en agriculturas consideradas como atrasadas hayan quedado impresionados.

El ahora tan popular concepto de ecosistema, en el que la naturaleza y la cultura se consideran como un todo interdependiente, representa un reconocimiento tardío de la validez general de prácticas nativas que sólo hace unos pocos años hubieran sido caracterizadas como irracionales e, injustificablemente, conservadoras. El reconocimiento de la importancia del conocimiento local lleva a estrategias de innovación y difusión totalmente diferentes. En palabras de Susan George (1986): «Es posible escuchar a los propios campesinos en vez de intentar siempre imponer la tecnología desde arriba por su propio bien. Los campesinos han realizado I+D a lo largo de muchas generaciones, ¡de otra forma no hubieran sobrevivido!».

## **VI. CONCLUSIONES**

El propósito de la exposición anterior ha sido mostrar que, si bien los indicadores usuales muestran una de-

bilidad global de la I+D canaria, existen en la región importantes islotes innovadores. Esos islotes, sin embargo, constituyen piezas aisladas de lo que podría constituir un tejido de I+D más compacto y con mayor incidencia en la economía de la Comunidad Canaria. Esto se debe, en parte, a las características del entorno socioeconómico y, en parte, a la inexistencia de canales institucionales que identifiquen, protejan y difundan el patrimonio tecnológico creado en Canarias.

Para terminar, quisiéramos resumir de forma muy breve las que consideramos como principales conclusiones de política económica que se derivan de nuestra exposición.

1. Las políticas científicas y tecnológicas necesitan enmarcarse en un horizonte temporal generalmente bastante más lejano en el tiempo que el que predomina en el resto de las actividades. Esta diferencia es más acusada en Canarias debido al predominio del corto plazo en que se mueven las principales actividades de la región, así como por los efectos al alza sobre la rentabilidad media del capital que ejercen las actividades especulativas.

2. Es necesario coordinar y potenciar los procesos y centros de investigación actualmente existentes; y, en particular, lograr un mayor trasvase e incidencia de la base científica y tecnológica existente en estos centros hacia el resto de la sociedad. Para lograr este objetivo es necesario elaborar políticas específicas, así como destinar recursos humanos y materiales a las actividades de transferencia.

3. Es imprescindible buscar fórmulas para rentabilizar el conocimiento e innovaciones menores o radicales, formales e informales producidas en la región. Para ello, es necesario recoger, evaluar y sistematizar la información que generan los propios procesos de producción, dedicando recursos y elaborando estrategias de innovación basadas en dicha información. Estas estrategias no tienen que descansar, necesariamente, en infraestructuras científicas separadas de la actividad productiva.

4. Un factor complementario del punto anterior es la utilización de forma creativa de la normativa existente sobre derechos de propiedad intelectual. En relación con este punto, conviene estudiar el impacto que tendrá la nueva normativa del GATT referente a derechos de propiedad intelectual sobre la riqueza y biodiversidad genética existente en las Islas.

## NOTAS

(1) Un ejemplo de este interés es el programa Tecnología-Economía de la OCDE realizado en el período 1988-1991.

(2) Los mecanismos a que nos referimos son: externalidades de red; *learning by using*; economías de escala en la producción; rendimientos crecientes de la información e interrelaciones técnicas. Nuestra hipótesis, que aquí no podemos desarrollar por razones de espacio, es que este enfoque puede ser también fructíferamente aplicado al conjunto de los sistemas de I+D para mostrar la forma en que éstos pueden entrar tanto en «círculos viciosos» como en «círculos virtuosos».

(3) Se denomina *potting-packaging* a la protección de innovaciones por un empaquetado que si se abre destruye su interior.

(4) Las cifras entre paréntesis corresponden a los totales nacionales.

(5) El interés de este indicador radica en la potenciación de las patentes como mecanismo de protección y apropiabilidad por parte de determinados sectores innovadores, como consecuencia de la regulación y armonización de esta materia a escala internacional (acuerdo TRIPs, Convenio de Patente Europea, y, a escala comunitaria, Acuerdo de Patente Comunitaria aún sin ratificar).

(6) Este epígrafe y el siguiente se apoyan en SÁNCHEZ PADRÓN y ALBERTOS GARCÍA (1992) y SÁNCHEZ PADRÓN (1993).

(7) El uso de este término no es casual. El número 16 de la revista *Papeles de Economía Española*, dedicado a «La nueva agricultura española» contiene un artículo titulado «Almería: el milagro de una agricultura intensiva».

## BIBLIOGRAFÍA

- ARROW, K. (1962), *Economic welfare and the allocation of resources for invention*, Princeton University Press.
- ATKINSON, A. B., y STIGLITZ, J. E. (1969), «A new view of technological change», *Economic Journal*, vol. LXXX, n.º 315.
- BIGGS, S. D. (1980), «Informal R+D», *Ceres* (julio-agosto).
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), «Crecimiento, competitividad y empleo-retos y pistas para entrar en el siglo XXI». Libro Blanco.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1993), «An integrated approach to innovation and diffusion policy». A Maastrich Memorandum.
- DAVID, P. (1993), «Knowledge, property, and the systems dynamics of technological change», *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*.
- GEORGE, S. (1986), *How the other half dies. The real reasons for world hunger*. Ed. Penguin Books.
- GÓMEZ URANGA, M., y SÁNCHEZ PADRÓN, M. (1992), «El itinerario teórico de los enfoques actuales sobre la innovación, el aprendizaje y el cambio tecnológico: una aproximación», en GÓMEZ URANGA, M.; SÁNCHEZ PADRÓN, M., y PUERTA, E. de la (eds.), *El cambio tecnológico hacia el nuevo milenio*, Icaria.
- HIRSCHMAN, A. O. (1984), *De la economía a la política y más allá*, FCE.
- HOWES, M. (1979), «The uses of Indigenous Technical Knowledge in Development», *IDS Bulletin*, enero 1979, vol. 10, n.º 2.
- KATZ, J. (1983): «Domestic technological innovations and dynamic comparative advantages: Further reflexions on a comparative case-study programme», *VII Congreso Mundial de Economía* (Madrid, septiembre).
- (ed.) (1987), *Technology generation in latin american manufacturing industries*, Londres, Macmillan.
- NELSON, R. R. (1980), «Production sets, technological knowledge and R & D: Fragile and overworked constructs for analysis of productivity growth?», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, volumen 70, n.º 2.
- OCDE (1981), *Manual Frascati*.
- ROSENBERG, N. (1975): «Problems in the economist's conceptualization of technological innovation», *HOPE*, vol. 7, n.º 4.
- (1982), *Inside the black box: Technology and economics*, Cambridge University Press.

SÁNCHEZ PADRÓN, M. (1993), *Tecnología y desarrollo. El estudio de un caso: el riego por goteo en el cultivo de la platanera en Canarias*, Ed. Gobierno de Canarias, Consejería de Agricultura y Alimentación.

— y ALBERTOS GARCÍA, J. (1992), *Los condicionantes del cambio en la agricultura: El caso canario*, Libro Homenaje al Profesor Dr. J. Velarde Fuertes, Ed. Espasa.

# EL SECTOR PÚBLICO CANARIO

Oscar Bergasa Perdomo  
Rodolfo Espino Romero

## INTRODUCCIÓN

La literatura científica de la economía pública concede una importancia relevante al estudio de la dimensión del sector público y a sus efectos en la actividad económica.

Continúa siendo un campo de estudio abierto y necesario dadas las dificultades que comporta la identificación, evaluación y medición de los efectos que la actividad económica gubernamental y su poder de regulación tienen en las economías de mercado, en el marco de una democracia política representativa.

La doctrina de los fallos del mercado y la teoría del Estado como contrato han contribuido, junto con la economía del bienestar, a un importante crecimiento del sector público. Las reacciones actuales contra los excesos del gasto público, el endeudamiento excesivo y los déficits fiscales crónicos han planteado la necesidad de revisar el papel del sector público en las economías de mercado.

Un aspecto sumamente significativo de este problema lo constituye el fenómeno de la descentralización creciente del gasto público, a partir de sistemas político-constitucionales de carácter multijurisdiccional, en los que las funciones de asignación de bienes y servicios públicos se atribuyen a los niveles locales de gobierno, en tanto que los gobiernos centrales llevan a cabo las funciones redistributivas y de estabilización.

El sistema constitucional español prevé la atribución de competencias de autogobierno con amplias funciones de provisión de bienes y servicios públicos, así como de regulación de las actividades económicas de base territorial, a las comunidades autónomas y a los gobiernos locales, asumiendo una opción descentralizadora, que ha producido, a lo largo de la década de los ochenta, una profunda transformación del sector público, con importantes implicaciones para la política fiscal de los años noventa (Castells, 1991) (cuadro número 1).

Los hechos más significativos de este periodo han coincidido con un rápido e importante crecimiento de

los ingresos y gastos públicos, así como con importantes desequilibrios presupuestarios.

La opción descentralizadora respondía a una amplia expectativa de autogobierno, constituyendo una elección política que representaba la aceptación de un crecimiento sustancial del sector público frente a la experiencia nada estimulante de un Estado fuertemente centralizado e ineficiente. En el caso de la Comunidad Autónoma de Canarias, esta aspiración se apoyaba en una larga tradición con la existencia de instituciones económico-fiscales, derivadas de sus peculiaridades geográficas, sociales y económicas.

A partir de estos antecedentes, es posible caracterizar al sector público canario como dotado de un amplio margen de autonomía fiscal, dentro del modelo de corresponsabilidad desarrollado por el sistema común de financiación de las comunidades autónomas.

Por otra parte, Canarias constituye una economía perfectamente diferenciada por sus características geográficas e integrada en la economía internacional por su necesidad de importar bienes y servicios para compensar su deficiente base económica. Por tratarse de un territorio fragmentado, presenta rasgos estructurales que afectan decisivamente a la actividad económica y, en particular, al sector público, multiplicando sus costes. Pero es conveniente subrayar que la Comunidad Autónoma de Canarias está situada, en términos de desarrollo económico, en un nivel próximo a la media nacional y en una posición relativa respecto de la Unión Europea que nos aproxima a la condición de país desarrollado.

El crecimiento del sector público en nuestro país, a lo largo de la década de los ochenta, es un fenómeno vinculado al desarrollo constitucional de un sistema descentralizado de poderes públicos y a la construcción de un incipiente Estado de bienestar.

Aunque, desde un punto de vista teórico, los fundamentos de un proceso de esta naturaleza tienen sus raíces en la teoría normativa de la economía pública, parece evidente que la explicación lógica de la velocidad a la que se ha producido tiene su explicación en

**CUADRO N.º 1**  
**PRINCIPALES INDICADORES DE LA DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN ESPAÑA**

| ADMINISTRACIONES  | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Gasto consolidado total de las administraciones públicas. Participación porcentual de cada administración</b>                        |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Central .....   | 89,3  | 86,9  | 84,5  | 80,0  | 76,1  | 74,3  | 73,9  | 72,3  | 68,5  | 67,6  | 68,5  | 67,4  |
| Autonómicas .....   | —     | 2,9   | 5,9   | 7,6   | 11,3  | 12,9  | 13,3  | 15,0  | 17,8  | 18,3  | 18,5  | 19,2  |
| Locales .....   | 10,7  | 10,2  | 9,8   | 12,4  | 12,6  | 12,8  | 12,8  | 12,7  | 13,7  | 14,1  | 14,1  | 13,4  |
| Públicas .....  | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Gasto consolidado total (sin carga financiera) de las administraciones públicas. Participación porcentual de cada administración</b> |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Central .....   | 89,9  | 87,3  | 84,5  | 80,2  | 75,7  | 73,2  | 72,6  | 71,3  | 67,3  | 66,4  | 66,2  | 65,5  |
| Autonómicas .....   | —     | 3,0   | 6,1   | 7,9   | 12,2  | 14,1  | 14,6  | 16,2  | 19,3  | 19,8  | 20,5  | 21,1  |
| Locales .....   | 10,1  | 9,7   | 9,4   | 11,9  | 12,1  | 12,7  | 12,8  | 12,5  | 13,4  | 13,8  | 13,3  | 13,4  |
| Públicas .....  | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Gasto financiero consolidado de las administraciones territoriales</b>   |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Autonómicas .....   | —     | 1,0   | 2,1   | 2,8   | 4,4   | 5,0   | 5,3   | 5,6   | 6,8   | 7,4   | 8,1   | 8,7   |
| Locales .....   | 3,0   | 3,3   | 3,2   | 4,4   | 4,6   | 4,7   | 4,9   | 4,6   | 4,9   | 5,3   | 5,4   | 5,8   |
| Territoriales .....   | 3,0   | 4,3   | 5,3   | 7,2   | 9,0   | 9,7   | 10,2  | 10,2  | 11,7  | 12,7  | 13,5  | 14,5  |

Fuente: BEL I QUERALT (1991).

un proceso político seguido a partir de la aprobación de la Constitución de 1978.

Las comunidades autónomas desarrollan sus actividades gubernamentales de forma que las funciones de provisión de bienes y servicios públicos han ido, progresivamente, cediendo importancia en favor de las transferencias a familias y empresas, lo que explica la aparición de un fenómeno creciente de desequilibrio presupuestario y de discrecionalidad fiscal en las políticas aplicadas al desarrollo autonómico.

Un rápido crecimiento del sector público empresarial controlado por los gobiernos autonómicos nos da una idea del grado de distorsión que ha aparecido en el panorama del sector público español. Frente a la idea de que los gobiernos locales debían especializarse en la provisión de bienes y servicios públicos, se impone, progresivamente, un fenómeno de duplicación de las funciones gubernamentales.

Desde un cierto punto de vista, la Comunidad Autónoma de Canarias ha tenido argumentos para justificar la expansión creciente de su sector público autonómico, asumiendo funciones que en un esquema de federalismo fiscal puro correspondían al gobierno central.

Asociada al proceso de crecimiento económico experimentado por la economía canaria durante el periodo 1985-1990 se confirma la virtualidad de la ley de Wagner, provocando la expansión del sector público autonómico.

Como pone de manifiesto Castells (1991), a falta de estudios empíricos sistemáticos, es difícil definir relaciones claras entre las variables significativas y las relaciones de comportamiento del sector público en un sistema descentralizado por niveles de gobierno.

Este es un campo abierto para el análisis de la economía pública, en especial si se toma en consideración

el hecho de la falta de unanimidad teórica sobre los factores explicativos del crecimiento del sector público o las importantes dudas sobre la efectividad de algunas hipótesis al respecto (Peltzman, 1980; Kau y Rubin, 1989).

La realidad es que una rápida expansión del sector público, a partir de la puesta en marcha del modelo autonómico, es una característica emergente del análisis de los datos disponibles. Los efectos que dicho fenómeno haya producido en la actividad económica son difícilmente evaluables a la vista de los datos disponibles, y requieren una perspectiva temporal más amplia.

## I. EL MARCO ECONÓMICO

La economía canaria, por sus especiales características estructurales, está fuertemente integrada en la economía internacional y depende, en un grado elevado, de los intercambios exteriores de bienes y servicios, así como de los flujos de capital exteriores, para mantener su nivel de actividad económica interna.

Pese a haber mantenido tasas de crecimiento económico relativamente elevadas, tanto en la fase expansiva del ciclo como en la etapa de recesión (la tasa de variación real del PIB entre 1990 y 1994, ha sido positiva), presenta algunos desequilibrios macroeconómicos que comprometen las posibilidades de desarrollo futuro. Empleo, precios y déficit fiscales, tanto en el marco autonómico como en el local, arrojan saldos negativos y persistentes, sin que, hasta el momento presente, las políticas aplicadas a su corrección hayan arrojado resultados tangibles.

Una economía sensible a la competencia internacional como es la canaria, a un nivel mayor que el del conjunto de la economía española, exigiría políticas

fiscales estrictas, dado que existe una fuerte correlación entre crecimiento del PIB y capacidad de expansión del sector público autonómico.

La creciente especialización productiva de la economía canaria en el campo de los servicios turísticos, aprovechando su ventaja comparativa, ligada a su renta de situación, ha permitido que durante la etapa más dura de la reciente recesión, 1991-1993, el PIB canario haya podido crecer en términos reales a una tasa media anual del 1,26, situando a Canarias a muy corta distancia de la media nacional (en el entorno del 98 por 100) y aproximándose a la media de la Unión Europea (en el entorno de un 79 por 100).

Sin embargo, desde el punto de vista de las relaciones intersectoriales y los desequilibrios internos de la actividad productiva canaria, el fuerte grado de interdependencia hace que cualquier perturbación sufrida por un sector o rama se transmita en términos de demanda intermedia al conjunto de la economía, con efectos de impulso o freno del crecimiento económico y del empleo.

Canarias presenta, además, un dinamismo demográfico intenso y superior a la media nacional (tasa de crecimiento anual del 2,38 por 100 frente a un 1,09 por 100 nacional), lo que implica una presión considerable sobre el mercado de trabajo y sobre la demanda de bienes y servicios de provisión pública, teniendo en cuenta que, durante la etapa de recesión, se ha producido una caída significativa de la renta familiar disponible y un fuerte incremento de los pagos a no residentes, lo que, unido a un incremento sustancial de la presión fiscal media, arroja un escenario de incertidumbre, en el que el papel del sector público autonómico adquiere una considerable relevancia.

Las políticas redistributivas, fundamentalmente las derivadas del sistema de seguridad social, sin llegar a anular el efecto de pérdidas de renta disponibles, han amortiguado en parte esta situación. Pero, dadas las incertidumbres que afectan al futuro del sistema de protección social en nuestro país y los escenarios macroeconómicos diseñados para el objetivo de convergencia hacia la unión económica y monetaria, el papel asignado a la actividad económica pública en Canarias, para la corrección de los desequilibrios y la consecución de las reformas estructurales imprescindibles, va a afectar seriamente a la política fiscal autonómica, que presenta fuertes tasas de endeudamiento público.

Por ello, el Plan de Desarrollo Regional de Canarias (PDCAN), prevé un conjunto de acciones orientadas a la corrección de los déficit estructurales más importantes, lo que implicará una fuerte presión sobre el gasto público tanto a nivel comunitario como nacional y autonómico.

## **II. LAS INSTITUCIONES AUTONÓMICAS**

El comportamiento del sector público canario, durante los trece años transcurridos desde la aprobación del Estatuto de Autonomía, no ha resultado plenamente

satisfactorio. Entre los factores causantes de esta insatisfacción se encuentran, ocupando un lugar destacado, las ineficiencias relacionadas con la propia organización institucional de la Comunidad Autónoma.

La elaboración del Estatuto de Autonomía de Canarias, y en especial el diseño de las instituciones autonómicas, no fue un proceso sencillo. La fortaleza negociadora de diversos grupos de presión insulares, que durante la etapa preautonómica se encontraban sólidamente asentados en los respectivos cabildos, no permitió que el consenso estatutario se alcanzara sobre la base de criterios racionales de eficacia y equidad, sino que, en su lugar, condujo a la creación de una comunidad autónoma débil institucionalmente e incapaz para afrontar con estabilidad sus competencias reguladoras y presupuestarias.

El primero de los vicios institucionales del sector público canario se encuentra en el sistema electoral autonómico. El mecanismo para la revelación de las preferencias colectivas respecto de los bienes públicos regionales se articula mediante siete circunscripciones insulares, en las que el valor efectivo del voto individual es completamente desigual, de manera que la composición del Parlamento regional se encuentra muy alejada de la representación proporcional de la población.

La inexistencia de una circunscripción electoral común a toda la Comunidad Autónoma, y la enorme desproporción del valor efectivo de los votos en las distintas islas, no sólo han conducido a la formación de parlamentos y gobiernos autónomos que no representan adecuadamente los intereses mayoritarios de los ciudadanos, sino que, además, han incentivado la agrupación, y el acceso al poder, de políticos elegidos en las circunscripciones en las que el coste de obtención de votos resulta menor, a la vez que han estimulado a esos representantes, en su gestión desde las instituciones de autogobierno, a desarrollar comportamientos clientelistas dirigidos a procurar una provisión intensiva de bienes públicos restringida a su particular mercado político insular, en detrimento de la satisfacción de los intereses y necesidades de la mayoría de los canarios, residentes en islas donde el valor efectivo del voto es comparativamente mucho menor.

La segunda gran rémora institucional del sector público canario se encuentra en su organización territorial. Como resultado de las tensiones preautonómicas ya mencionadas, el Estatuto de Autonomía no solamente atribuyó ambiguamente a los cabildos la doble condición de entes locales y de instituciones de la propia Comunidad Autónoma, sino que, además, no delimitó de manera racional la distribución de competencias entre los distintos niveles de gobierno autonómico, insular y municipal. Como consecuencia, en lugar de producirse el reparto vertical de competencias aplicando el principio de correspondencia con la naturaleza de los bienes públicos, el desarrollo autonómico ha estado presidido por el criterio de descentralización (de las competencias de gasto y de los rendimientos de ingresos) hacia los siete cabildos, siempre que sus órganos de gobierno consiguieran ponerse de acuerdo para así reclamarlo.

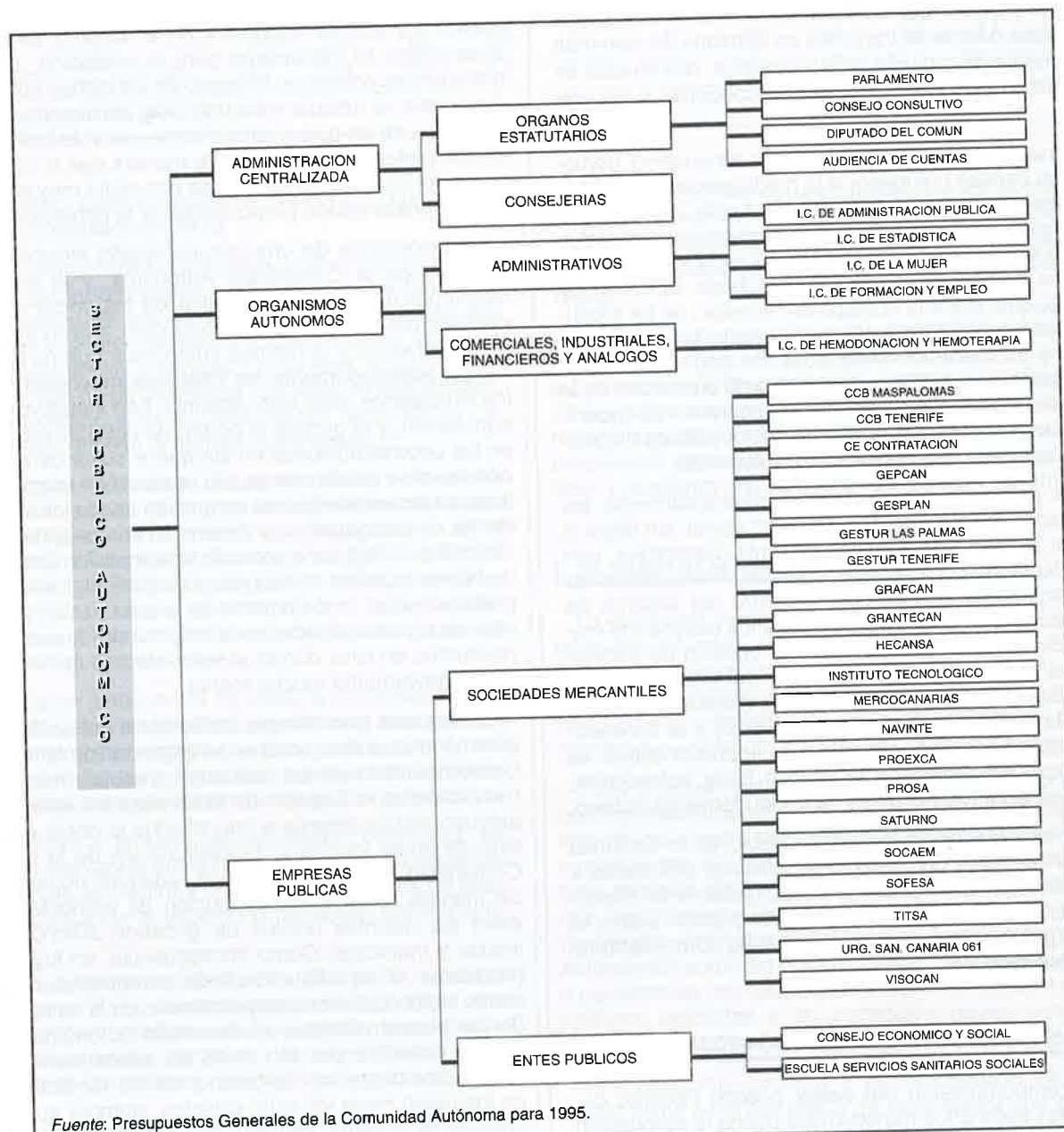
Por otra parte, en la medida en que los cabildos no son corresponsables fiscalmente, ya que se financian prácticamente en su totalidad mediante el endeudamiento y las transferencias de recursos recaudados por otros niveles de gobierno, se ha generado un alto grado de ilusión financiera entre los ciudadanos respecto a la supuesta eficiencia del comportamiento de estos entes benefactores frente a una Comunidad Autónoma recaudadora.

Otra de las consecuencias inmediatas de esos vicios institucionales ha sido la permanente inestabilidad política en las administraciones públicas canarias. En las

tres primeras legislaturas autonómicas, los cambios en los equipos de gobierno de la mayoría de las principales instituciones han sido continuos; las tensiones competenciales entre los cabildos, el Parlamento y el gobierno autónomo han sido permanentes, y ningún presidente regional ha conseguido finalizar un mandato de cuatro años.

En definitiva, la debilidad institucional de la Comunidad Autónoma constituye uno de los principales problemas estratégicos de Canarias, ya que está limitando gravemente la capacidad de los sucesivos parlamentos y consejos de gobierno autonómicos para planificar y

CUADRO NUMERO 2  
COMPOSICION DEL SECTOR PUBLICO AUTONOMICO EN 1995



Fuente: Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma para 1995.



gestionar su actividad legislativa y ejecutiva con la tranquilidad y atención al medio y largo plazo necesarias para desarrollar en el sector público un comportamiento financiero austero, eficiente y equitativo.

En los cuadros n.ºs 2, 3 y 4 elaborados a partir de los presupuestos generales de la Comunidad Autónoma, se dibuja la estructura institucional y presupuestaria del sector público autonómico en 1995. En su compo-

**CUADRO N.º 3**  
**PRESUPUESTO DE INGRESOS CONSOLIDADO**  
(Millones de pesetas)

| CAPÍTULOS                                  | Comunidad Autónoma | OO.AA. administr. | OO.AA. comerciales | Entes públicos | Empresas públicas | Total sin consolidar | Operaciones internas | Total consolidado | Porcentaje sobre el total |
|--|--------------------|-------------------|--------------------|----------------|-------------------|----------------------|----------------------|-------------------|---------------------------|
| I. Directos .....                          | 5.300              | 0                 | 0                  | 0              | 0                 | 5.300                | 0                    | 5.300             | 1,16                      |
| II. Indirectos .....                       | 84.290             | 0                 | 0                  | 0              | 0                 | 84.290               | 0                    | 84.290            | 18,45                     |
| III. Tasas .....                           | 22.394             | 90                | 75                 | 0              | 15.801            | 38.360               | 0                    | 38.360            | 8,40                      |
| IV. Transferencias corrientes.             | 269.181            | 5.590             | 243                | 127            | 3.894             | 279.035              | 9.581                | 269.454           | 58,99                     |
| V. Ingresos patrimoniales.....             | 3.227              | 10                | 8                  | 0              | 1.936             | 5.180                | 0                    | 5.180             | 1,13                      |
| <b>TOTAL OPERACIONES CORRIENTES .....</b>  | <b>384.392</b>     | <b>5.690</b>      | <b>326</b>         | <b>127</b>     | <b>21.631</b>     | <b>412.165</b>       | <b>9.581</b>         | <b>402.584</b>    | <b>88,13</b>              |
| VI. Enajenación inversiones ..             | 326                | 0                 | 0                  | 0              | 83                | 409                  | 0                    | 409               | 0,09                      |
| VII. Transferencias de capital..           | 34.636             | 2.484             | 9                  | 21             | 2.480             | 39.628               | 3.952                | 35.676            | 7,81                      |
| <b>TOTAL OPERACIONES DE CAPITAL .....</b>  | <b>34.962</b>      | <b>2.484</b>      | <b>9</b>           | <b>21</b>      | <b>2.563</b>      | <b>40.037</b>        | <b>3.952</b>         | <b>36.085</b>     | <b>7,90</b>               |
| <b>TOTAL INGRESOS NO FINANCIEROS .....</b> | <b>419.354</b>     | <b>8.173</b>      | <b>335</b>         | <b>148</b>     | <b>24.193</b>     | <b>452.202</b>       | <b>13.533</b>        | <b>438.669</b>    | <b>96,03</b>              |
| VIII. Activos financieros.....             | 915                | 118               | 100                | 33             | 251               | 1.416                | 0                    | 1.416             | 0,31                      |
| IX. Pasivos financieros .....              | 14.781             | 0                 | 0                  | 0              | 1.948             | 16.729               | 0                    | 16.729            | 3,66                      |
| <b>TOTAL OPERACIONES FINANCIERAS.....</b>  | <b>15.696</b>      | <b>118</b>        | <b>100</b>         | <b>33</b>      | <b>2.199</b>      | <b>18.145</b>        | <b>0</b>             | <b>18.145</b>     | <b>3,27</b>               |
| Operaciones sin clasificar .....           | 0                  | 0                 | 0                  | 0              | 500               | 500                  | 500                  | 0                 | -                         |
| <b>TOTAL GENERAL DE INGRESOS .....</b>     | <b>435.050</b>     | <b>8.291</b>      | <b>435</b>         | <b>181</b>     | <b>26.892</b>     | <b>470.848</b>       | <b>14.033</b>        | <b>456.814</b>    | <b>100</b>                |

Fuente: Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para 1995.

**CUADRO N.º 4**  
**PRESUPUESTO DE GASTOS CONSOLIDADO**  
(Millones de pesetas)

| CAPÍTULOS                                 | Comunidad Autónoma | OO.AA. administr. | OO.AA. comerciales | Entes públicos | Empresas públicas | Total sin consolidar | Operaciones internas | Total consolidado | Porcentaje sobre el total |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|----------------|-------------------|----------------------|----------------------|-------------------|---------------------------|
| I. Gastos de personal .....               | 184.272            | 967               | 174                | 85             | 6.779             | 192.278              | 0                    | 192.278           | 42,09                     |
| II. Gastos en bienes y servicios .....    | 62.780             | 456               | 174                | 56             | 12.435            | 75.901               | 0                    | 75.901            | 16,62                     |
| III. Gastos financieros .....             | 9.645              | 0                 | 0                  | 0              | 599               | 10.243               | 0                    | 10.243            | 2,24                      |
| IV. Transferencias corrientes.            | 90.863             | 4.184             | 1                  | 0              | 0                 | 95.048               | 9.581                | 85.466            | 18,71                     |
| <b>TOTAL OPERACIONES CORRIENTES .....</b> | <b>347.560</b>     | <b>5.607</b>      | <b>349</b>         | <b>141</b>     | <b>19.813</b>     | <b>373.470</b>       | <b>9.581</b>         | <b>363.889</b>    | <b>79,66</b>              |
| VI. Inversiones reales .....              | 54.799             | 480               | 85                 | 39             | 6.609             | 62.013               | 200                  | 61.813            | 13,53                     |
| VII. Transferencias de capital..          | 24.193             | 2.198             | 0                  | 0              | 0                 | 26.390               | 3.952                | 22.438            | 4,91                      |
| <b>TOTAL OPERACIONES DE CAPITAL .....</b> | <b>78.992</b>      | <b>2.678</b>      | <b>85</b>          | <b>39</b>      | <b>6.609</b>      | <b>88.403</b>        | <b>4.152</b>         | <b>84.251</b>     | <b>18,44</b>              |
| <b>TOTAL GASTOS NO FINANCIEROS .....</b>  | <b>446.552</b>     | <b>8.285</b>      | <b>434</b>         | <b>180</b>     | <b>26.422</b>     | <b>461.873</b>       | <b>13.733</b>        | <b>448.140</b>    | <b>98,10</b>              |
| VIII. Activos financieros .....           | 902                | 6                 | 0                  | 0              | 15                | 923                  | 300                  | 623               | 0,14                      |
| IX. Pasivos financieros .....             | 7.596              | 0                 | 0                  | 0              | 455               | 8.051                | 0                    | 8.051             | 1,76                      |
| <b>TOTAL OPERACIONES FINANCIERAS.....</b> | <b>8.498</b>       | <b>6</b>          | <b>0</b>           | <b>0</b>       | <b>470</b>        | <b>8.974</b>         | <b>300</b>           | <b>8.674</b>      | <b>1,90</b>               |
| <b>TOTAL GENERAL DE GASTOS .....</b>      | <b>435.050</b>     | <b>8.291</b>      | <b>435</b>         | <b>181</b>     | <b>26.892</b>     | <b>470.848</b>       | <b>14.033</b>        | <b>456.814</b>    | <b>100,00</b>             |

Fuente: Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para 1995.

sición, sobresale el elevado número de organismos autónomos y empresas públicas que han venido gestionando, por término medio en los últimos cinco años, el 10 por 100 del presupuesto autonómico consolidado. Esta tendencia también se manifiesta en el sector público local (compuesto por siete cabildos, 87 ayuntamientos y diez mancomunidades y consorcios), que cuenta con más de cincuenta organismos autónomos y sociedades mercantiles.

### III. LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA

Al igual que los de las restantes comunidades autónomas de régimen común, el sector público canario se ha caracterizado, en primer lugar, por ser una Hacienda de transferencias en la que las subvenciones recibidas desde otros niveles de gobierno han representado la principal fuente de recursos (cuadros n.ºs 5 y 6).

Sin embargo, dentro de las comunidades de régimen común, la Hacienda canaria se ha caracterizado también por dos rasgos excepcionales que le confieren un alto grado de autonomía y corresponsabilidad fiscal: la existencia de un impuesto propio especial, de elevada capacidad recaudatoria, y la aplicación de tributos in-

directos específicos respecto de los cuales han sido cedidas, además del producto de la recaudación, amplias competencias normativas y de gestión.

El fundamento jurídico de ambas especialidades se encuentra en el reconocimiento constitucional y estatutario del hecho geográfico diferencial de Canarias, que permitió al Archipiélago ser una excepción al principio general de unidad de mercado y no estar sujeto al sistema fiscal indirecto vigente en el resto del territorio español. Al amparo de esa excepción constitucional, y, en particular, aprovechando la no aplicación en las Islas del impuesto estatal especial sobre hidrocarburos, pudo ser aprobada la Ley autonómica 5/1986, de 28 de julio, de creación del impuesto especial de la Comunidad Autónoma de Canarias sobre combustibles derivados del petróleo, que grava, en fase única, las ventas mayoristas de determinados combustibles cuyo consumo se realice en el Archipiélago, y que ha venido representando un porcentaje significativo del total de recursos financieros de la Comunidad Autónoma (cuadros n.ºs 5 y 6).

A su vez, la segunda de las mencionadas especialidades encuentra sus antecedentes en la Ley 30/1972, de 22 de julio, de régimen económico fiscal (REF) de Canarias, que estableció los arbitrios insulares sobre el lujo y sobre la entrada de mercancías (con una tarifa

CUADRO N.º 5  
CLASIFICACIÓN ECONÓMICA DE LOS INGRESOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS  
(Derechos reconocidos en millones de pesetas)

| CAPÍTULOS                                    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| I. IMPUESTOS DIRECTOS .....                  | 2.911   | 3.567   | 4.052   | 4.919   | 5.025   |
| Sucesiones y donaciones .....                | 1.262   | 1.546   | 1.713   | 2.307   | 2.479   |
| Patrimonio.....                              | 1.649   | 2.021   | 2.339   | 2.612   | 2.546   |
| II. IMPUESTOS INDIRECTOS.....                | 56.114  | 62.998  | 44.205  | 59.479  | 79.628  |
| Transmisiones patrimoniales y AJD.....       | 13.851  | 14.122  | 15.237  | 16.778  | 17.575  |
| Combustibles .....                           | 17.942  | 20.098  | 26.787  | 26.707  | 34.293  |
| Arbitrios del REF de 1972 .....              | 24.231  | 17.716  | -       | -       | -       |
| APIC .....                                   | -       | 9.498   | -       | -       | -       |
| IGIC.....                                    | -       | -       | -       | 15.638  | 26.285  |
| Matriculación.....                           | -       | -       | -       | 356     | 1.466   |
| «Coste de gestión» .....                     | -       | 1.564   | 2.181   | -       | -       |
| III. TASAS .....                             | 13.736  | 19.485  | 15.922  | 20.650  | 24.477  |
| Tasas sobre el juego .....                   | 10.647  | 13.449  | 12.482  | 11.840  | 11.717  |
| Otras tasas e ingresos .....                 | 3.089   | 6.036   | 3.440   | 8.810   | 12.760  |
| IV. TRANSFERENCIAS CORRIENTES .....          | 94.773  | 101.528 | 545.139 | 125.674 | 231.707 |
| Participación ingresos Estado .....          | 81.561  | 82.838  | 121.405 | 110.044 | 122.368 |
| Transferencias INSERSO .....                 | -       | 2.109   | 2.799   | 3.130   | 3.150   |
| Transferencias sanidad .....                 | -       | -       | -       | -       | 95.208  |
| Otras transferencias .....                   | 13.213  | 16.581  | 20.935  | 12.500  | 10.981  |
| V. INGRESOS PATRIMONIALES .....              | 3.967   | 3.659   | 1.718   | 2.162   | 2.524   |
| VI. ENAJENACION INVERSIONES .....            | 343     | 326     | 246     | 166     | 340     |
| VII. TRANSFERENCIAS DE CAPITAL .....         | 21.502  | 28.921  | 25.120  | 27.494  | 30.544  |
| Fondo de Compensación Interterritorial ..... | 14.038  | 14.471  | 11.281  | 5.100   | 5.138   |
| Fondos de la Unión Europea .....             | 6.193   | 11.658  | 9.994   | 14.935  | 17.917  |
| Otras transferencias .....                   | 1.271   | 2.792   | 3.855   | 7.459   | 7.489   |
| VIII. ACTIVOS FINANCIEROS .....              | 608     | 675     | 1.005   | 1.413   | 1.618   |
| IX. PASIVOS FINANCIEROS .....                | 25.320  | 14.098  | 11.240  | 38.500  | 22.277  |
| TOTAL .....                                  | 219.275 | 235.257 | 248.647 | 280.457 | 398.130 |

Fuente: Cuentas Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

**CUADRO N.º 6**  
**ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS**  
**(Derechos reconocidos en millones de pesetas)**

|  | 1990           | Porcentaje   | 1991           | Porcentaje   | 1992           | Porcentaje   | 1993           | Porcentaje   | 1994           | Porcentaje   |
|--|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| INGRESOS PROPIOS .....                         | 25.341         | 11,6         | 30.119         | 12,8         | 32.191         | 12,9         | 37.845         | 13,5         | 49.917         | 12,5         |
| Impuestos propios (1) .....                    | 17.942         | 8,2          | 20.098         | 8,5          | 26.787         | 10,8         | 26.707         | 9,5          | 34.293         | 8,6          |
| Otros recursos propios (2) .....               | 7.399          | 3,4          | 10.021         | 4,3          | 5.404          | 2,2          | 11.138         | 4,0          | 15.624         | 3,9          |
| TRIBUTOS CEDIDOS .....                         | 51.730         | 23,6         | 59.916         | 25,5         | 33.952         | 13,7         | 49.531         | 17,7         | 62.067         | 15,6         |
| Generales (3) .....                            | 27.409         | 12,5         | 31.138         | 13,2         | 31.771         | 12,8         | 33.537         | 12,0         | 34.317         | 8,6          |
| Específicos (4) .....                          | 24.321         | 11,1         | 28.778         | 12,2         | 2.181          | 0,9          | 15.994         | 5,7          | 27.750         | 7,0          |
| TRANSFERENCIAS NO CONDI-<br>CIONADAS (5) ..... | 81.561         | 37,2         | 82.838         | 35,2         | 121.405        | 48,8         | 110.044        | 39,2         | 122.368        | 30,7         |
| TRANSFERENCIAS FINALISTAS ..                   | 34.715         | 15,8         | 47.611         | 20,2         | 48.854         | 19,6         | 43.124         | 15,4         | 139.883        | 35,1         |
| Corrientes .....                               | 13.213         | 6,0          | 18.690         | 7,9          | 23.735         | 9,5          | 15.630         | 5,6          | 109.339        | 27,5         |
| De capital .....                               | 21.502         | 9,8          | 28.921         | 12,3         | 25.120         | 10,1         | 27.494         | 9,8          | 30.544         | 7,7          |
| OPERACIONES FINANCIERAS (6)                    | 25.928         | 11,8         | 14.773         | 6,3          | 12.245         | 4,9          | 39.913         | 14,2         | 23.895         | 6,0          |
| <b>TOTAL .....</b>                             | <b>219.275</b> | <b>100,0</b> | <b>235.257</b> | <b>100,0</b> | <b>248.647</b> | <b>100,0</b> | <b>280.457</b> | <b>100,0</b> | <b>398.130</b> | <b>100,0</b> |

- (1) Impuesto autonómico especial sobre combustibles derivados del petróleo.  
(2) Ingresos patrimoniales, por enajenación de inversiones reales, por tasas (excepto sobre el juego) y otros ingresos propios.  
(3) Tributos asociados a las leyes de cesión (sucesiones y donaciones, patrimonio, transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados y tasas fiscales sobre el juego).  
(4) Tributos asociados al régimen económico especial (arbitrio sobre el lujo, tarifas general y especial del arbitrio insular a la entrada de mercancías, derechos reguladores, arbitrio sobre la producción e importación, impuesto general indirecto e impuesto especial sobre determinados medios de transporte) e ingresos en concepto de «coste de gestión».  
(5) Porcentaje de participación en impuestos estatales no cedidos.  
(6) Saldo de activos y pasivos financieros.

Fuente: Cuentas Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

general recaudadora y una especial proteccionista), además de otros derechos reguladores, y que hizo posible, posteriormente, la no aplicación en las Islas del IVA, y la creación, mediante la Ley 20/1991, de 7 de junio, de nuevos tributos cedidos específicos como el impuesto general indirecto canario (IGIC, gestionado por la Comunidad Autónoma y cuya recaudación corresponde a los cabildos en un 49,65 por 100) y el arbitrio sobre la producción y la importación en Canarias (APIC, también gestionado por la Comunidad Autónoma y cuya recaudación corresponde íntegramente a los cabildos).

En los cuadros n.ºs 5 y 6 también se detalla la importancia relativa de estos tributos cedidos específicos en la financiación total de la Administración autónoma, si bien debe hacerse notar que se han producido en los últimos años ciertos cambios en los criterios de contabilización que impiden obtener e interpretar una serie homogénea. En concreto, las cuentas generales de la Comunidad Autónoma de los años 1990 y 1991 registran como ingresos el total de derechos reconocidos por los tributos aprobados en la Ley de REF de 1972 y por el APIC, mientras en el estado de gastos recogen las transferencias de esos recursos a los cabildos; sin embargo, en las cuentas generales de 1992, 1993 y 1994 no constan ingresos por esos conceptos, a pesar de haberse reconocido derechos por importe de 22.601, 20.294 y 24.694 millones de pesetas, respectivamente por el APIC, y de 13.911, 5.331 y 2.715 millones de pesetas, respectivamente, por los otros arbitrios y derechos, según información complementaria recogida en los mismos documentos. Por otra parte, en las cuentas generales de 1991 y 1992 aparece como impuesto

indirecto el «coste de gestión» que la Comunidad Autónoma obtiene de los cabildos al detraer una parte de aquellos arbitrios en concepto de gestión de cobro, mientras que ese ingreso aparece en las cuentas de 1993 y 1994 dentro del capítulo III (tasas); asimismo, en las cuentas generales de 1993 y 1994 únicamente figura el importe de la recaudación del IGIC y del impuesto de matriculación correspondiente a la Comunidad Autónoma, mientras que el total de derechos reconocidos, según información contenida en las mismas cuentas, ascendió a 42.835 y 54.668 millones de pesetas por IGIC y a 1.292 y 2.991 millones de pesetas por impuesto de matriculación. Este complejo laberinto, que no es más que un ejemplo reflejo de los problemas institucionales señalados en el apartado anterior, obliga a consolidar los presupuestos de la Comunidad Autónoma y de los cabildos si se desea obtener una representación real del comportamiento del sector público autonómico, aunque estos últimos pertenezcan al sector público local y sean independientes a efectos presupuestarios.

Un indicador adicional de la importancia de los recursos tributarios del sector público autonómico se muestra en el cuadro n.º 7, que recoge la evolución de la participación relativa de la Administración general del Estado y de la Administración autónoma de Canarias (entendiendo por tal a la Comunidad Autónoma y a los cabildos) en la recaudación tributaria líquida obtenida en el Archipiélago (excluyendo, por tanto, las cotizaciones a la seguridad social y los tributos municipales) desde el año de aprobación del Estatuto de Autonomía hasta la actualidad. Como se puede observar en dicho cuadro, el proceso general de cesión de

**CUADRO N.º 7**  
**RECAUDACIÓN TRIBUTARIA LÍQUIDA EN CANARIAS**  
**POR ADMINISTRACIONES**  
**(Participación relativa)**

| AÑO  | Administración general | Administración autónoma | Total |
|------|------------------------|-------------------------|-------|
| 1982 | 70,64                  | 29,36                   | 100   |
| 1983 | 75,19                  | 24,81                   | 100   |
| 1984 | 66,45                  | 33,55                   | 100   |
| 1985 | 66,37                  | 33,63                   | 100   |
| 1986 | 62,96                  | 37,04                   | 100   |
| 1987 | 61,91                  | 38,09                   | 100   |
| 1988 | 60,75                  | 39,25                   | 100   |
| 1989 | 63,03                  | 36,97                   | 100   |
| 1990 | 61,95                  | 38,05                   | 100   |
| 1991 | 61,99                  | 38,01                   | 100   |
| 1992 | 59,10                  | 40,90                   | 100   |
| 1993 | 54,08                  | 45,92                   | 100   |
| 1994 | 49,81                  | 50,19                   | 100   |

Fuente: ESPINO ROMERO y ALONSO SOSA (1995).

tributos, la reforma de los impuestos y arbitrios específicos, y el establecimiento del impuesto sobre combustibles, han conducido a la Hacienda autonómica en el año 1994 a superar el antiguo protagonismo de la Administración general del Estado.

#### IV. LAS POLÍTICAS DE GASTO

El marco competencial del sector público autonómico contempla un amplio conjunto de funciones, tanto en el campo de la regulación como en el de la provisión

de bienes y servicios públicos y sociales, y en el de ciertas actividades de redistribución de la renta, cuya puesta en ejecución se ha traducido a lo largo de la década de los ochenta y principio de los noventa en una rápida expansión del gasto público y en un importante crecimiento de la dimensión de la Administración pública autonómica (véase cuadro n.º 8).

El proceso de traspaso de servicios y su correlativa financiación a las comunidades autónomas, ha estado profundamente afectado por las características del proceso político descentralizador, determinando un alto grado de inestabilidad y manteniendo abierto el modelo financiero autonómico de régimen común, lo que se ha traducido, frente a los importantes crecimientos del gasto público territorial, en fuertes desequilibrios presupuestarios y elevadas tasas de endeudamiento.

Si al hecho anterior unimos los efectos que el comportamiento cíclico de la economía produce sobre los ingresos públicos del Estado, en cuya participación se apoya sustancialmente la financiación autonómica, tendremos un escenario más comprensible para enjuiciar las políticas de gasto público seguidas por las comunidades autónomas.

Con una estructura financiera algo más flexible que la de las comunidades autónomas de régimen común, por disponer de un mayor grado de autonomía fiscal, Canarias ha tenido una capacidad presupuestaria comparativamente mayor para adoptar decisiones de gasto público durante el período observado.

En el cuadro n.º 8 presentamos la evolución del gasto público autonómico de acuerdo con la clasificación económica y funcional de la contabilidad pública. Del

**CUADRO N.º 8**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS GASTOS AUTÓNOMICOS**

|   | 1990             | 1991             | 1992             | 1993             | 1994             |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Clasificación económica</b>            |                  |                  |                  |                  |                  |
| Cap. 1: Personal                          | 75.740,0         | 92.115,6         | 106.085,3        | 109.810,2        | 158.386,5        |
| Cap. 2: Bienes y servicios                | 9.810,2          | 10.548,0         | 13.136,0         | 13.596,2         | 54.110,1         |
| Cap. 3: Cargas financieras                | 2.977,3          | 3.295,3          | 5.639,5          | 8.215,9          | 8.724,2          |
| Cap. 4: Transferencias corrientes         | 60.361,1         | 71.139,9         | 89.699,1         | 62.818,5         | 77.284,9         |
| Cap. 6: Inversiones reales                | 45.303,3         | 53.954,9         | 48.977,5         | 41.215,0         | 46.341,2         |
| Cap. 7: Transferencias capital            | 20.048,8         | 23.409,1         | 23.710,6         | 28.892,9         | 19.521,9         |
| Cap. 8: Activos financieros               | 658,1            | 1.165,5          | 1.246,7          | 2.261,0          | 1.673,8          |
| Cap. 9: Pasivos financieros               | 1.040,0          | 3.253,6          | 7.187,7          | 6.101,8          | 5.234,0          |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>215.939,0</b> | <b>258.882,1</b> | <b>295.682,6</b> | <b>272.911,8</b> | <b>371.277,0</b> |
| PIB c.f. (pesetas corrientes)             | 1.901.519,0      | 2.071.717,0      | 2.228.419,0      | 2.413.468,0      | 2.642.747,4      |
| (%)/PIB c.f.                              | 11,35            | 12,49            | 13,26            | 11,30            | 14,04            |
| <b>Clasificación funcional</b>            |                  |                  |                  |                  |                  |
| Grupo 0: Deuda pública                    | 4.017,3          | 6.533,0          | 12.735,7         | 14.212,2         | 13.932,2         |
| Grupo 1: Servicios generales              | 4.636,8          | 5.453,6          | 8.897,7          | 8.288,8          | 6.895,3          |
| Grupo 3: Seguros protección               | 26.770,4         | 31.907,8         | 33.515,6         | 32.589,6         | 30.553,4         |
| Grupo 4: Bienes públicos generales        | 111.071,4        | 129.697,8        | 147.122,9        | 146.263,7        | 264.051,8        |
| Grupo 5: Bienes públicos económicos       | 26.717,2         | 33.035,8         | 30.367,1         | 29.998,8         | 28.641,4         |
| Grupo 6: Regulación económica             | 30.587,0         | 37.139,0         | 45.369,7         | 10.508,2         | 10.267,8         |
| Grupo 7: Regulación sector productivo     | 10.605,0         | 13.200,2         | 16.289,7         | 20.147,1         | 10.376,4         |
| Grupo 9: Transferencias al sector público | 1.533,7          | 1.914,7          | 1.379,9          | 10.897,5         | 6.558,3          |

Fuente: Intervención General del Gobierno de Canarias y elaboración propia.

análisis de los datos pueden extraerse algunas conclusiones iniciales, en todo caso sometidas a la prueba de una mayor perspectiva temporal. Tales serían las siguientes:

En primer lugar, un crecimiento constante del gasto público durante el período observado, que pasa de una tasa porcentual sobre el PIB de un 11,35 por 100 en 1990, a un 14,04 en 1994. En segundo lugar, un crecimiento continuo de los costes de personal, derivado de un aumento constante de los efectivos de la Administración autonómica y de sus costes laborales, fruto de una política de oferta de empleo público con altos componentes de discrecionalidad. En tercer lugar, un incremento significativo de los pagos de transferencia, derivado de una creciente presión de grupos de intereses y buscadores de renta. En cuarto lugar, un incremento constante de las cargas financieras derivado de una política de recurso al endeudamiento.

Es cierto que existe un elevado componente de «ilusión financiera» en el comportamiento del sector público autonómico, ya que la presión fiscal interna, derivada de las sucesivas reformas y adaptaciones fiscales llevadas a cabo en el período 1990-1995, no ha hecho otra cosa más que aumentar de forma constante. Pero no es menos cierto que los importantes déficit existentes en Canarias en materia de educación, sanidad, infraestructuras, etc., así como las fuertes desigualdades interinsulares, han presionado sobre las políticas de gasto público autonómico.

Si observamos la distribución funcional del gasto público autonómico (cuadro n.º 8), la producción de bienes públicos generales constituye el componente más importante a lo largo del período observado, experimentando un fuerte impulso en 1994 y en 1995 como consecuencia de la incorporación del INSALUD a las competencias autonómicas. Pero, al mismo tiempo, se confirma una creciente importancia de las políticas intervencionistas en la actividad económica territorial, a través de un crecimiento significativo de los grupos 6 y 7 de la clasificación funcional del gasto público.

Todas las *ratios* observadas a lo largo del período 1990-1994 confirman la tendencia a una expansión constante del gasto público autonómico, aunque con perturbaciones en el período 1991-1992, que corresponden a los cambios fiscales producidos en esa etapa, y a los efectos de consolidación presupuestaria derivados de la aplicación del primer programa de convergencia, para el cumplimiento de los criterios previstos en el Tratado de la Unión Europea. Sin embargo, esta política de ajuste fiscal no ha sobrevivido más allá de 1994, en parte por los efectos derivados de la recesión económica reciente y en parte como consecuencia de la ruptura de la disciplina presupuestaria de la propia Comunidad Autónoma.

Hemos procedido a realizar un análisis de elasticidades del gasto público respecto del PIB y a una estimación de las funciones de regresión que relacionan estas dos variables. Los resultados confirman valores elevados para la elasticidad del gasto público:

Elasticidad  
respecto del PIB

|            |         |
|------------|---------|
| 1990 ..... | 2,3501  |
| 1991 ..... | 2,2218  |
| 1992 ..... | 1,8793  |
| 1993 ..... | -0,9273 |
| 1994 ..... | 3,7939  |

Los resultados obtenidos del análisis de regresión simple, confirman la existencia de una relación positiva del gasto público respecto del PIB, sin que se haya observado presencia de autocorrelación (valor del test de Durbin-Watson: 2,9).

Existe una estrecha correlación, como ha puesto de manifiesto el valor  $R^2 = 92,3278$ , entre gasto público autonómico y PIB. La función de regresión viene expresada para el período observado de la siguiente forma:  $G = -136.005,813 + 0,185636582 \cdot \text{PIB}$ .

Con el fin de contrastar este resultado, hemos procedido a una estimación de la función de regresión correspondiente al grupo 4 de la clasificación funcional del gasto público respecto del PIB, que arroja resultados similares. Se confirma la ausencia de autocorrelación (valor del test Durbin-Watson: 2,15062), y la función de regresión viene expresada por:  $G_w = -212293,6105 + 0,16622 \cdot \text{PIB}$ , con un valor de  $R^2$  de 0,80942.

En síntesis, la tendencia observada confirma la expectativa de una fuerte tasa de expansión del gasto público, apoyada en el proceso político de desarrollo autonómico y al propio tiempo vinculada a las fuertes carencias de la oferta pública de bienes y servicios colectivos, lo que va a condicionar la política fiscal hasta el final de la presente década.

El análisis de la elasticidad del gasto público per cápita, respecto del PIB per cápita, produce resultados aún más significativos, a pesar de tratarse de valores corrientes. Observando la serie 1989-1994, los valores de elasticidad son los siguientes: 1990 = 2,7091, 1991 = 1,9350, y 1992 = 1,7660.

Los años 1993 y 1994, presentan perturbaciones derivadas de los ajustes financieros producidos por los cambios fiscales y la incorporación de los servicios públicos de salud, que producen desviaciones importantes de los resultados.

Estos datos son consistentes con la hipótesis de demandas elásticas para bienes y servicios públicos, y con la presencia de ilusión fiscal en el comportamiento de los consumidores, así como con la fluctuación cíclica de la economía del período 1990-1993.

## V. LA POLÍTICA DE ENDEUDAMIENTO

La tendencia a la producción de un déficit presupuestario crónico se consolida en el balance del sector público autonómico a partir de 1989 y años siguientes.

A la rigidez del sistema de financiación, fuertemente condicionado por el componente de transferencias centrales que caracteriza el modelo común, se unen un

factor de discrecionalidad fiscal en la expansión del gasto público autonómico y las importantes desigualdades existentes en nuestro país respecto de las dotaciones de equipamientos sociales e infraestructuras, lo que ha impulsado a los sucesivos gobiernos autonómicos a una política de progresivo endeudamiento. El Banco de España constataba el importante crecimiento experimentado por el endeudamiento de las administraciones territoriales. Este pasó de un 3 por 100 del PIB en 1984, a un 6,6 por 100 en 1990, hasta alcanzar el 7 por 100 en 1991.

La Comunidad Autónoma de Canarias no es una excepción a este fenómeno, como se puede comprobar en el cuadro n.º 9 sobre la evolución del saldo vivo de la deuda pública y su relación porcentual con el PIB regional.

A partir del año 1990, el crecimiento del saldo vivo es de carácter exponencial pasando, en porcentaje del PIB, de un 1,6 por 100 en dicho año a un 4,9 por 100 en 1994.

En el cuadro n.º 10, de indicadores económicos del presupuesto en términos de Contabilidad Nacional, es posible contrastar los resultados que conducen a un endeudamiento progresivo de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Frente a un saldo de ahorro bruto positivo, los empleos de capital arrojan un saldo negativo (necesidad

de financiación), derivado de las insuficiencias financieras comentadas respecto del sistema de financiación autonómico y de las políticas de gasto discrecional de los sucesivos gobiernos autonómicos. Esta situación se ha tratado de corregir a partir del Acuerdo de Consolidación Presupuestaria suscrito entre el Estado y las comunidades autónomas para el período 1992-1996, con el fin de cumplir los objetivos del Programa de Convergencia en relación con el objetivo del déficit presupuestario. Sin embargo, el análisis del comportamiento de la deuda pública y su evolución tendencial sugieren la presencia de un fuerte componente estructural en el déficit fiscal y por consiguiente una escasa eficacia de las medidas coyunturales de ajuste.

## VI. TENDENCIAS

Una visión panorámica como la realizada en el presente trabajo únicamente permite extraer algunas conclusiones generales respecto de las tendencias previsibles del sector público autonómico a lo largo de la presente década.

En un contexto teórico y político de crisis del papel del sector público en las economías de mercado, y sometido a profunda revisión el Estado de bienestar, aparece como un fenómeno contradictorio el fuerte impulso que la actividad del sector público tiene en el

CUADRO N.º 9  
EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO AUTONÓMICO

|   | 1990      | 1991      | 1992      | 1993      | 1994      |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| (Millones de pesetas)                   |           |           |           |           |           |
| Ingresos no financieros .....           | 165.736,7 | 227.168,7 | 220.910,0 | 232.853,3 | 336.927,9 |
| Gastos no financieros .....             | 211.921,7 | 252.333,2 | 282.855,4 | 158.587,1 | 357.318,8 |
| Saldo .....                             | -46.185,0 | -25.164,5 | -61.945,4 | -25.733,8 | -20.390,9 |
| (Miles de millones de pesetas)          |           |           |           |           |           |
| Deuda viva .....                        | 29,1      | 39,4      | 69,5      | 96,0      | 129,8     |
| (%)/PIB c.f. (pesetas corrientes) ..... | 1,6       | 1,9       | 3,1       | 3,9       | 4,9       |

Fuente: Intervención General del Gobierno de Canarias y elaboración propia.

CUADRO N.º 10  
INDICADORES ECONÓMICOS DEL PRESUPUESTO EN TÉRMINOS DE CONTABILIDAD NACIONAL  
(Millones de pesetas)

|   | 1990      | 1991      | 1992      | 1993      | 1994      |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Recursos corrientes .....                           | 160.816,8 | 191.236,7 | 247.549,6 | 212.884,5 | 333.363,0 |
| Empleos corrientes .....                            | 148.888,6 | 177.098,8 | 214.559,9 | 194.441,0 | 298.508,7 |
| Ahorro bruto .....                                  | 11.928,2  | 14.137,8  | 32.989,6  | 18.443,4  | 34.854,3  |
| Recursos de capital .....                           | 4.919,9   | 29.246,3  | 25.365,0  | 27.659,5  | 3.564,9   |
| Empleos de capital .....                            | 65.352,1  | 77.364,8  | 72.688,2  | 70.107,9  | 65.863,1  |
| Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación ..... | -48.504,0 | -33.979,9 | -14.333,5 | -24.004,9 | -27.443,9 |
| (%)/PIB c.f. (pesetas corrientes) .....             | 2,55      | 1,64      | 0,64      | 0,99      | 1,03      |

Fuente: Intervención General del Gobierno de Canarias y elaboración propia.

ámbito autonómico canario y, por extensión, en el conjunto del sistema autonómico español.

Este hecho es consecuencia del proceso político de descentralización acelerada experimentado por nuestro país durante la pasada década y, por consiguiente, es lógico suponer que va a continuar en el futuro inmediato. Pero, al mismo tiempo, es preciso señalar que dicho proceso se produce con carácter general con las siguientes características: se apoya en un modelo abierto tanto en materia competencial cuanto en el sistema de financiación basado en las transferencias centrales; con un bajo nivel de corresponsabilidad fiscal y sin que existan limitaciones constitucionales a las políticas de gasto y endeudamiento de los respectivos gobiernos.

Desde el punto de vista canario, la presencia de un régimen económico fiscal especial ha permitido introducir un cierto grado de flexibilidad en el marco financiero autonómico, pero los problemas estructurales señalados y las características de los procesos políticos, derivados de las peculiaridades locales e insulares, han determinado un comportamiento económico del sector público, caracterizado por la presencia de fuertes desequilibrios presupuestarios y una tendencia persistente al endeudamiento público.

Será necesario continuar los trabajos de investigación en profundidad, que nos permitan conocer en detalle la acción de cada uno de los agentes que componen el sector público en Canarias. Sólo así podremos tener una medida adecuada de su papel en el marco de la economía regional.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BEL I QUERALT, G. (1991), *La financiación de las comunidades autónomas*, FEDEA.
- BERGASA PERDOMO, Oscar (1986a), *Estudios de Hacienda Pública Canaria*, Gobierno de Canarias.
- (1986b), «El impacto de la integración europea sobre el REF de Canarias», CISS, noviembre.
- (1990), «Canarias en la Comunidad Europea», *Canarias Económica*.
- (1992), «La reforma del régimen fiscal de Canarias: un comentario», CISS, noviembre.
- (1995), «Estado de bienestar: una reconsideración de sus fundamentos teóricos», mimeo, Departamento de Economía Aplicada, ULPGC.
- y GONZÁLEZ VIEITEZ, Antonio (1995), *Desarrollo y subdesarrollo de la economía canaria*, Viceconsejería de Cultura y Deportes del Gobierno de Canarias (2.ª ed.).
- BUCHANAN, J. M. (1974), *¿Quién debe redistribuir en un sistema federal?*, Columbia University Press.
- (1987), *Economía constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales.
- CASTELLS OLIVERES, Antoni (1991), *Descentralización y gasto público: un estudio de diez países*, Instituto de Estudios Fiscales.
- ESPINO ROMERO, Rodolfo (1992), «Apuntes para un balance del proceso autonómico en Canarias», *Historia 16*, n.º 200 (monográfico sobre la España de las Autonomías).
- (1995), «Problemática y retos del sector público canario», en VV.AA., *Economía canaria: problemática y retos*, Fundación Pedro García Cabrera.
- ESPINO ROMERO, Rodolfo, y ALONSO SOSA, Pedro (1995), *Evaluación de la presión fiscal en Canarias (1982-1994)*, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

ESPINO ROMERO, Rodolfo; GIL JURADO, José A.; GONZÁLEZ LÓPEZ VALCÁRCEL, Beatriz, y RODRÍGUEZ MARTÍN, José A. (1993), *Los problemas de Canarias desde una visión prospectiva*, Presidencia del Gobierno de Canarias.

FUENTES QUINTANA, E. (1987), *Hacienda Pública*, UNED.

– (1994), *Canarias ante un nuevo ciclo turístico*, La Caja de Canarias.

GONZÁLEZ PÁRAMO, J. M., y otros (1992), «Cuestiones sobre política fiscal en España», Banco de España, *Documento de trabajo*, n.º 9.209.

KAU, J. B., y RUBIN, P. (1989), «The size of government», *Public Choice*, número 37-2.

MONASTERIO ESCUDERO, Carlos; PÉREZ GARCÍA, Francisco; SEVILLA SEGURA, José V., y SOLÉ VILANOVA, Joaquín (1994 y 1995), *Informe sobre el actual sistema de financiación autonómica y sus problemas*, Instituto de Estudios Fiscales.

MURILLO FORT, Carlos (dir.) (1992), *Coste de la insularidad en Canarias*, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

PELTZMAN, S. (1980), «The growth of the government», *Journal of Law and Economics*, n.º 23.

WEST, E. (1991), «Secular cost changes and the size of government», *Journal of Public Economics*, n.º 45.

# PERFIL AGREGADO DEL SECTOR PÚBLICO LOCAL EN CANARIAS A TRAVÉS DE SUS CUENTAS

José Manuel González Pérez  
José Enrique Salvador Villar

## INTRODUCCIÓN

La gestión pública en el ámbito local está inmersa en un proceso de rupturas de inercia. La justificación primaria de este proceso está en el crecimiento del volumen de recursos gestionados en lo público. Crecimiento, en términos relativos, más acusado en el ámbito local, debido a los procesos de descentralización de recursos por la vía de las transferencias. En esta misma línea, la reforma del sistema contable de la Administración local es uno de los principales instrumentos para realizar, de forma paulatina, el ajuste de los métodos de gestión y control, tanto de los ingresos como de los gastos, a las necesidades propias de la toma de decisiones. Desde el 1 de enero de 1992 es de aplicación el nuevo sistema contable para la Administración local, desarrollado a través de la Instrucción de Contabilidad de 17 de julio de 1990. Otro de los instrumentos que en el ámbito local canario tiene mayores expectativas en el citado proceso de ajuste es el, aún incipiente, proyecto del Plan de Modernización de las Corporaciones Locales Canarias. Este instrumento deberá desarrollarse, por lo que sólo citamos su potencialidad.

Las corporaciones canarias ya han rendido sus cuentas a la Audiencia de Cuentas de Canarias (ACC) relativas a los ejercicios 1992 y 1993, ejercicio éste que se fiscaliza en la actualidad. Este lapso temporal es el usual en la fiscalización de los Órganos de Control Externo en España (OCEX), toda vez que su filosofía responde, fundamentalmente, al tipo de control *ex-post*.

Al poder tomar como referencia ya fiscalizada «lo ocurrido en Canarias» durante 1992, tenemos la oportunidad de constatar la respuesta de las corporaciones locales canarias al proceso de ajuste que se pretende. De otra parte, debe destacarse que el marco definitivo del Sistema Contable no está cerrado con la Instrucción de 1990, ya que se ha aprobado el Plan General de Contabilidad Pública en mayo de 1994; consecuentemente, ello ha propiciado todo un vivo debate sobre la necesaria adaptación de la Instrucción de Contabilidad vigente para la Administración local (1). Aunque se vislumbran modificaciones de cierta entidad en función de los grupos poblacionales, las mismas podrán ser asumidas con facilidad por las corporaciones que ya se han incorporado al vigente Sistema Contable.

El contenido de esta nota presenta de forma sintética el perfil agregado del sector público local de Canarias (SPL) frente al proceso de ajuste contable (2). El nivel de agregación utilizado para su presentación en esta nota segmenta a las

corporaciones locales en dos grupos: los cabildos y los ayuntamientos. El grupo de los ayuntamientos, a su vez, se subdivide, según el aspecto tratado, en subgrupos de municipios mayores de 50.000 habitantes (A), entre 20.000 y 50.000 (B), entre 5.000 y 20.000 (C) y menores de 5.000 habitantes (D). O bien, entre ayuntamientos mayores y menores de 5.000 habitantes.

## I. LA DIMENSIÓN DEL SECTOR PÚBLICO LOCAL

En primer lugar, conviene dimensionar de forma relativa el peso del sector público local en Canarias en razón del volumen de recursos que moviliza. Tomando como referencia el PIB del año 1992, el sector público local supuso el 8 del PIB, mientras que la cuantía de derechos reconocidos netos de la Administración autonómica llegó al 12 por 100. Ambos porcentajes no pueden ser sumados por el solapamiento de las transferencias entre estas administraciones (3). De otra parte, los recursos movilizados por el SPL suponen el 6 por 100 de los recursos presupuestados por la Comunidad Autónoma (4).

Las entidades integrantes del sector público local en Canarias son: 87 ayuntamientos, 7 cabildos y 12 mancomunidades y consorcios. Organizaciones dependientes de las entidades locales, en dicho ejercicio: 77 organismos autónomos y 33 empresas públicas.

En cuanto al ámbito territorial y a la población, conviene destacar la alta concentración de población en los municipios mayores. Como muestra, los cuatro municipios mayores de 50.000 habitantes absorben el 49 por 100 de la población canaria, mientras que los 72 municipios menores de 20.000 habitantes tienen el 31 por 100.

## II. IMPLANTACIÓN DEL SICAL

La conveniencia de alinear la contabilidad de las entidades locales con la contabilidad pública, ya en vigor en el resto de las administraciones públicas (5), dando cabida al instrumento propio de la contabilidad financiera además de la presupuestaria, se ha encontrado también en Canarias, como era de prever, con el problema ya mencionado de rupturas de inercias, ya que son patentes los problemas de adaptación al Sistema Informático Contable para la Administración Local (SICAL). Muestra de ello, es el bajo número de corporaciones que contaban con él en su rendición de cuentas del ejercicio



1992. Concretamente, el 57 por 100 de las corporaciones con población menor de 5.000 habitantes y el 38 por 100 de los mayores de 5.000 habitantes no aplicaron el SICAL. Paradójicamente, los cabildos tuvieron en el ejercicio 1992 un porcentaje de aplicación del SICAL inferior al de los ayuntamientos, tanto mayores como menores de 5.000 habitantes (gráfico 1). Esto sorprende, pues los cabildos, en principio, deberían actuar como «catapulta» del resto del sector local en todo proceso de modernización, en base a las competencias que en materia de asistencia y cooperación técnica a los municipios le otorga la Ley 7/1995 y el R.D.L. 781/1986. En este sentido, la respuesta de los cabildos en su conjunto ha sido escasa y asimétrica.

### III. EL GRADO DE CUMPLIMIENTO EN LA RENDICIÓN DE CUENTAS DEL EJERCICIO 1992

Las corporaciones canarias han hecho un esfuerzo notable en la formación, elaboración y rendición de sus cuentas. Pues se ha mantenido el grado de cumplimiento frente a ejercicios anteriores con un porcentaje muy superior al que presentan otros OCEX. Concretamente, no han cumplido con la rendición de cuentas cuatro ayuntamientos y un consorcio. En cuanto a las organizaciones dependientes del ámbito local no se han presentado las cuentas de 37 de los 77 organismos autónomos y 7 de las 33 empresas públicas. Respecto a la fiscalización de los contratos administrativos no remitió la documentación una de las 17 corporaciones fiscalizadas.

La impresión del mantenimiento del grado de cumplimiento en el ejercicio 1992 debe, no obstante, ser matizada por varias razones. La primera es que las entidades que han rendido sus cuentas, en su conjunto, han remitido aproximadamente el 40 por 100 de la documentación solicitada. La segunda razón es la flexibilidad otorgada por la ACC en los plazos de rendición. Esta matización pone de manifiesto, de nuevo, la respuesta de las corporaciones locales canarias al proceso de reforma, marcando la distancia entre la buena disposición de las entidades y su realización concreta.

### IV. EL ANÁLISIS DE LA GESTIÓN PRESUPUESTARIA Y ECONÓMICO-FINANCIERA

Con el objeto de ajustarnos al carácter sintético de toda nota, se expondrán los aspectos más relevantes del análisis de las liquidaciones presupuestarias, resultados y estados obtenidos por las corporaciones locales. No obstante, en los cuadros n.º 1, 2 y 3, se presenta el perfil de los indicadores presupuestarios y financieros que permiten una visión global y por grupos homogéneos. Los aspectos más notables son:

1) Alto porcentaje en las modificaciones presupuestarias, destacando el grupo de municipios entre 20.000 y 50.000 habitantes (cuadro n.º 1), lo que es sintomático de unas previsiones presupuestarias iniciales sesgadas, en un grado mayor que el deseable, en aras de la flexibilidad requerida por el principio de eficiencia.

2) La distribución de ingresos en los ayuntamientos de Canarias es aproximadamente similar a la distribución media nacional (gráfico 2).

3) Se ha producido una disminución del endeudamiento de los ayuntamientos en la cuantía de 1.076 millones de pesetas.

4) La distribución de gastos en los ayuntamientos de Canarias presenta asimetrías en relación con la distribución media nacional (gráfico 3). Concretamente, se detecta una carga

### INDICADORES PRESUPUESTARIOS

#### 1. Modificaciones presupuestarias

$$\frac{\text{Modificaciones del Presupuesto de Gastos} \times 100}{\text{Presupuesto Inicial de Gastos}}$$

#### 2. Ejecución de ingresos

$$\frac{\text{Derechos reconocidos} \times 100}{\text{Presupuesto Definitivo de Ingresos}}$$

#### 3. Ejecución de gastos

$$\frac{\text{Obligaciones reconocidas netas} \times 100}{\text{Presupuesto Definitivo de Gastos}}$$

#### 4. Cumplimiento de los cobros

$$\frac{\text{Recaudación neta} \times 100}{\text{Derechos reconocidos netos}}$$

#### 5. Cumplimiento de los pagos

$$\frac{\text{Pagos liquidados} \times 100}{\text{Obligaciones reconocidas netas}}$$

#### 6. Carga financiera global

$$\frac{\text{Obligaciones reconocidas netas Capítulos III y IX} \times 100}{\text{Derechos reconocidos netos}}$$

#### 7. Carga financiera por habitante

$$\frac{\text{Obligaciones reconocidas netas Capítulos III y IX} \times 100}{\text{Población de derecho}}$$

#### 8. Ahorro bruto

$$\frac{\text{Dchos. rec. net. Cap. I a V} - \text{Obl. rec. net. Cap. I a IV} \times 100}{\text{Derechos reconocidos netos Capítulos I a V}}$$

#### 9. Ahorro neto

$$\frac{\text{D. r. n. Cap. I a V} - \text{O. r. n. Cap. I a IV} - \text{O. r. n. Cap. IX} \times 100}{\text{Derechos reconocidos netos Capítulos I a V}}$$

#### 10. Eficacia en la gestión recaudatoria

$$\frac{\text{Recaudación neta Capítulos I, II y III} \times 100}{\text{Derechos reconocidos netos Cap. I, II y III}}$$

#### 11. Ingresos por habitante

$$\frac{\text{Derechos reconocidos netos} \times 100}{\text{Población de derecho}}$$

#### 12. Gastos por habitante

$$\frac{\text{Obligaciones reconocidas netas}}{\text{Población de derecho}}$$

### INDICADORES FINANCIEROS

#### 1. Endeudamiento

$$\frac{\text{Deudas a largo plazo} + \text{Deudas a corto plazo}}{\text{Patrimonio y Reservas}}$$

#### 2. Endeudamiento por habitante

$$\frac{\text{Endeudamiento expreso}}{\text{Población de derecho}}$$

#### 3. Liquidez

$$\frac{\text{Deudores} + \text{Ctas. financieras} - \text{Saldo de dudoso cobro}}{\text{Deudas a corto plazo}}$$

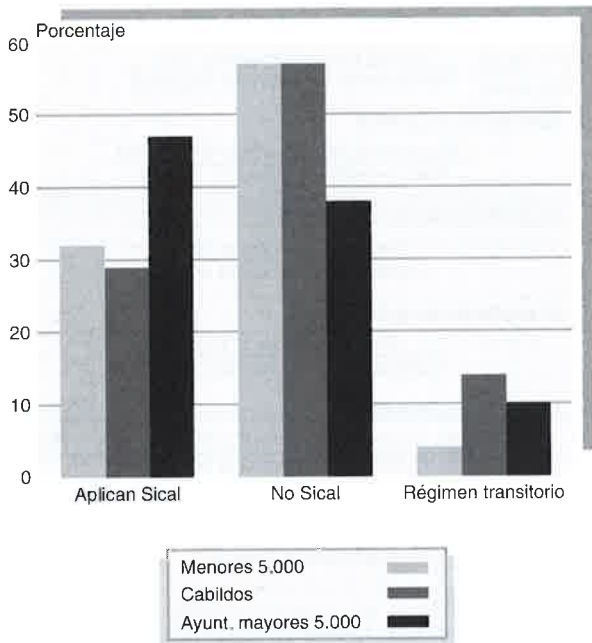
#### 4. Solvencia

$$\frac{\text{Inmovilizado} + \text{Deudores} + \text{Ctas. financieras}}{\text{Deudas a largo plazo} - \text{Deudas a corto plazo}}$$

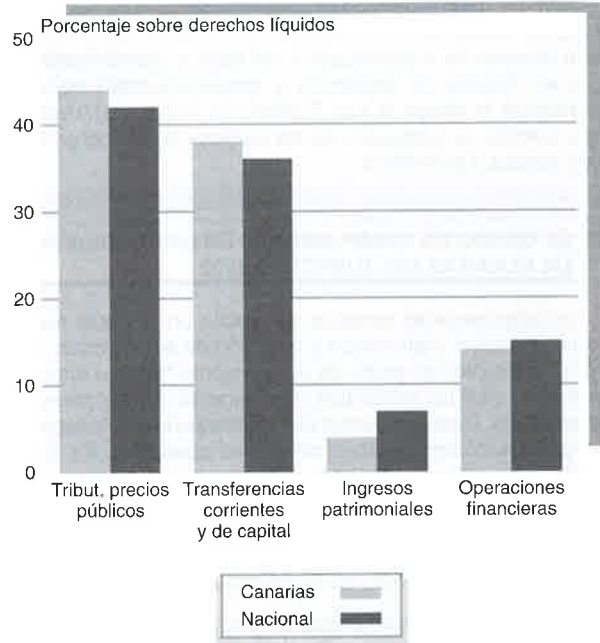
#### 5. Firmeza

$$\frac{\text{Inmovilizados} + \text{Gastos a cancelar}}{\text{Deudas a largo plazo}}$$

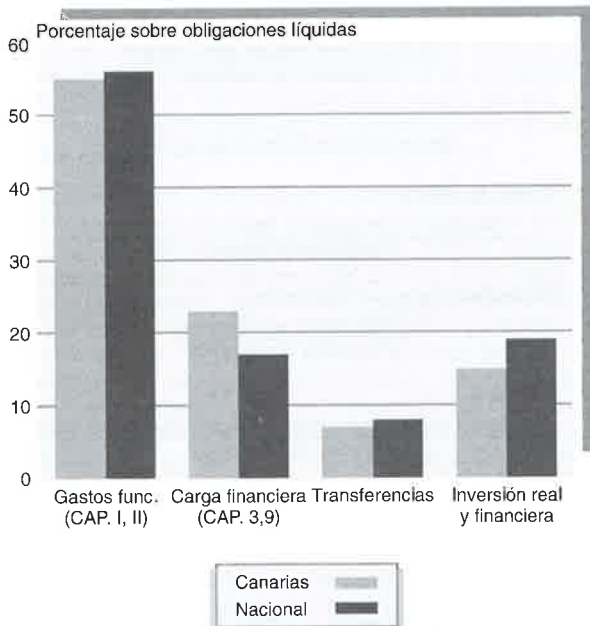
**GRAFICO 1**  
**APLICACION DEL SISTEMA INFORMATICO CONTABLE**  
**PARA LA ADMINISTRACION LOCAL (SICAL)**  
**(1992)**



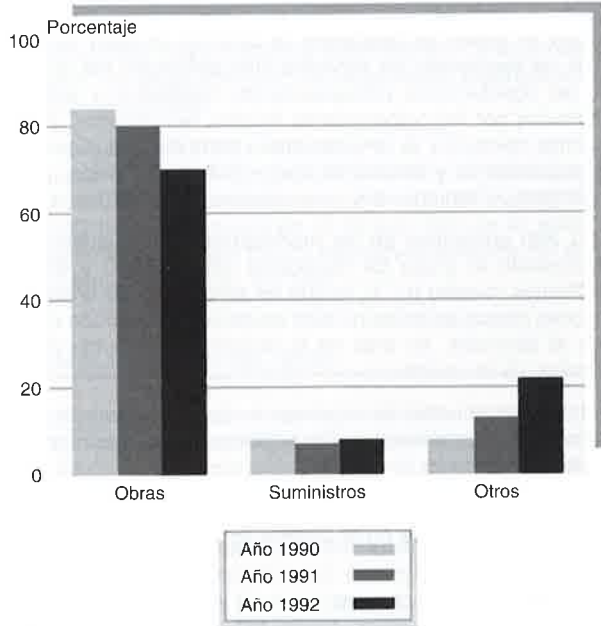
**GRAFICO 2**  
**FUENTES DE FINANCIACION DE LOS GASTOS**  
**PRESUPUESTARIOS. COMPARACION**  
**CANARIAS-NACIONAL (AYUNTAMIENTOS)**



**GRAFICO 3**  
**DISTRIBUCION DE LAS OBLIGACIONES LIQUIDAS**  
**COMPARACION CANARIAS-NACIONAL**  
**(AYUNTAMIENTOS)**



**GRAFICO 4**  
**EVOLUCION DE LOS CONTRATOS**  
**SEGUN EL OBJETO E IMPORTE**



financiera en Canarias con 6 puntos porcentuales más que la media nacional y, a la vez, el porcentaje de inversiones canarias se sitúa 4 puntos porcentuales por debajo de la media nacional. Ello es sintomático de una mayor asignación en Canarias de recursos financieros a gastos corrientes.

5) En los ayuntamientos el porcentaje de gastos corrientes ha crecido considerablemente entre ejercicios, con la consecuente reducción de los gastos de capital. En los cabildos se ha producido una disminución de las inversiones reales, con lo que se constata la pauta de ejercicios anteriores.

6) En los ayuntamientos los pendientes de cobro y de pago del ejercicio corriente experimentaron una considerable reducción, un 11 y un 19 por 100, respectivamente. No obstante, en ejercicios cerrados los volúmenes pendientes son elevados, y más acusadamente los pendientes de cobro.

7) En cuanto al ahorro neto destacan sus signos negativos para todos los grupos. Al respecto, señalar la mejor posición relativa de los municipios menores de 20.000 habitantes (cuadro n.º 1).

8) En cuanto al resultado presupuestario, todos los agregados, salvo el de menores de 5.000 habitantes, y sus cabildos, presentan superávit (cuadro n.º 2, para los ayuntamientos).

9) Todos los grupos presentan un remanente de tesorería para gastos generales positivo, salvo el grupo menor de 5.000 habitantes, al igual que sucedió con el resultado presupuestario. En cuanto a los cabildos el saldo es positivo excepto en dos casos (cuadro n.º 3, para los ayuntamientos).

10) En relación a anteriores ejercicios, de manera global, se observa una mejora en la situación financiera de los ayuntamientos a 31 de diciembre. Los ingresos corrientes han sido suficientes para hacer frente a los gastos de la misma naturaleza, generando un ahorro bruto de 8.773 millones de pesetas capaz de financiar, junto con los ingresos de capital, las inversiones, dando lugar a un superávit final no financiero de 4.272 millones de pesetas que, además, permitió la financiación de las operaciones financieras, con lo que se obtuvo un resultado presupuestario final ajustado de 2.057 millones de pesetas. Ello a pesar del comportamiento asimétrico de la distribución del gasto en Canarias respecto de la media nacional citada anteriormente.

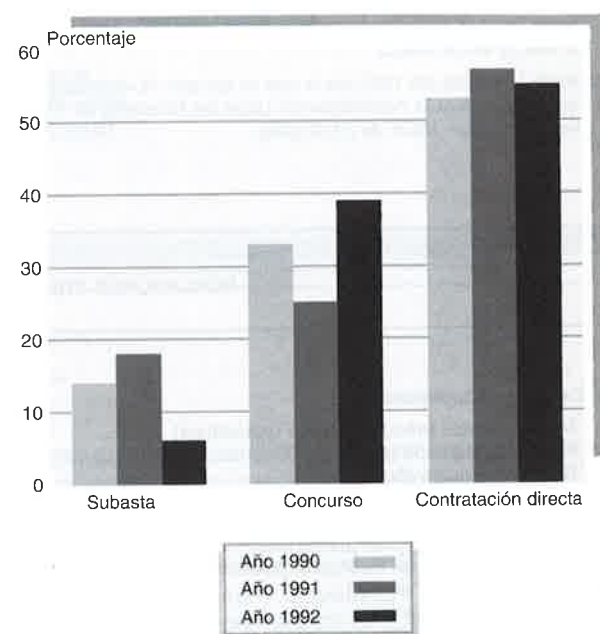
## V. ANÁLISIS DE LA CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA

A lo largo de los ejercicios 1990, 1991 y 1992 se produjo un descenso en el número e importe de los contratos formalizados, como consecuencia, fundamentalmente, del pronunciado retroceso que tuvieron los de obras, que pasaron de 1.376 a 943 contratos, pero que aún fue más pronunciado al tomar en cuenta los importes, que de un total de 27.609 millones de pesetas, pasó a 14.736 millones (gráfico 4). Los contratos de suministros también sufrieron un retroceso menos pronunciado tanto en número como en importe, aunque los porcentajes sobre el total se mantienen como consecuencia de la reducción global de la contratación. El número de contratos clasificados como «otros» se incrementaron del 8 al 22 por 100.

En cuanto a la forma de adjudicación, disminuyeron de forma importante los importes adjudicados por subasta, que cayeron un 75 por 100 y, en menor medida, los que lo fueron por contratación directa, un 34 por 100, y concurso, un 23 por 100 (gráfico 5).

En la tramitación de los expedientes de contratación se observó, con carácter general, la falta reiterada de documentos relativos a las actuaciones preparatorias, lo que unido a las

GRAFICO 5  
EVOLUCION DE LOS CONTRATOS SEGUN LA FORMA DE ADJUDICACION E IMPORTE



deficiencias en la selección de las empresas adjudicatarias, conllevó el incumplimiento de los principios de publicidad, concurrencia, igualdad y, en definitiva, de legalidad.

No obstante, la tónica general es la del cumplimiento de las obligaciones concertadas y, por tanto, la consecución de los objetivos perseguidos por la contratación.

Respecto a la contratación directa, se sigue acudiendo excesivamente a ella como forma de selección. Concretamente supuso el 91 por 100 de los contratos formalizados y el 55 por 100 del importe total (gráfico 5).

## NOTAS

(1) Véase *Borrador del Nuevo Sistema Contable para la Administración Local*, elaborado por la Intervención General de la Administración del Estado, mimeo. Véase MIAJA FOL (1995).

(2) Una información detallada y completa puede seguirse en el *Informe General del Sector Público Local de Canarias 1992*, elaborado por la Audiencia de Cuentas de Canarias, mayo 1995, en prensa.

(3) No se han deducido la cuantía de estas transferencias, toda vez que no cuadran las cifras contabilizadas por ambas administraciones debido a la aplicación de criterios contables no homogéneos.

(4) Esta proporción, a partir del año 1995, se reduce como consecuencia de las transferencias recibidas por la Administración autonómica de las competencias en materia de sanidad.

(5) La Administración autónoma en Canarias no se ha incorporado plenamente al nuevo sistema de contabilidad pública.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUDIENCIA DE CUENTAS DE CANARIAS (1995), *Informe General del Sector Público Local de Canarias*, en prensa.

CONSEJERÍA DE PRESIDENCIA Y TURISMO DEL GOBIERNO DE CANARIAS (1995), *Informe sobre la Administración Local Canaria*, mimeo, Presentado en las jornadas sobre «La Administración Local Canaria: Problemática y Perspectivas», organizadas por el ICAP y la Fundación Pedro García Cabrera, abril.

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases de Régimen Local (BOE de 3 de abril).

MIAJA FOL, Miguel (1995), «Situación actual y perspectivas de futuro de la reforma de la rendición de cuentas de las Corporaciones Locales». Ponencia presentada en las Jornadas de formación y reunión de coordinación de Corporaciones Locales de los OCEX, en Lanzarote los días 22-24 de marzo.

Orden de 17 de julio de 1990 por la que se aprueba la «Instrucción de Contabilidad para la Administración Local del Ministerio de Economía y Hacienda» (BOE de 23 de julio).

Orden de 6 de mayo de 1994, Plan General de Contabilidad Pública (BOE de 20 de mayo).

Real Decreto Ley 781/1987, de 18 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Disposiciones Legales Vigentes en Materia de Régimen Local (BOE de 22, 23 y 25 de noviembre).

VICECONSEJERÍA DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS DEL GOBIERNO DE CANARIAS, Plan de Modernización de las Corporaciones Locales Canarias, mimeo. Presentado en las Jornadas sobre «La Administración Local Canaria», ya citadas.

**CUADRO N.º 1**  
**INDICADORES PRESUPUESTARIOS Y FINANCIEROS**  
**(Ahorro neto)**

|  | Cabildos | Ayuntamientos | A      | B      | C      | D      |
|--|----------|---------------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Indicadores presupuestarios</i>                         |          |               |        |        |        |        |
| 1. Modificaciones presupuestarias (porcentaje) .....       | 24,7     | 20,11         | 19,7   | 31,6   | 15,5   | 8,5    |
| 2. Ejecución ingresos (porcentaje) .....                   | 88,0     | 85,5          | 84,9   | 92,1   | 83,4   | 75,7   |
| 3. Ejecución gastos (porcentaje) .....                     | 75,5     | 81,9          | 79,3   | 85,2   | 83,4   | 80,6   |
| 4. Cumplimiento de cobros (porcentaje) .....               | 81,4     | 71,3          | 75,4   | 71,6   | 65,3   | 70,4   |
| 5. Cumplimiento de pagos (porcentaje) .....                | 81,4     | 67,9          | 71,4   | 67,0   | 65,2   | 60,6   |
| 6. Carga financiera global (porcentaje) .....              | 27,3     | 30,7          | 31,4   | 32,9   | 28,1   | 27,1   |
| 7. Carga financiera por habitante (pesetas) .....          | 9.485    | 17.908        | 16.267 | 23.374 | 17.268 | 16.329 |
| 8. Ahorro bruto (porcentaje) .....                         | 14,2     | 10,1          | 9,7    | 9,7    | 11,0   | 10,0   |
| 9. Ahorro neto (porcentaje) .....                          | -4,0     | -9,5          | -10,3  | -13,5  | -5,5   | -4,4   |
| 10. Eficacia de la gestión recaudatoria (porcentaje) ..... | 84,8     | 61,2          | 65,3   | 59,1   | 56,4   | 60,2   |
| 11. Ingreso por habitante (pesetas) .....                  | 48.890   | 77.481        | 64.726 | 95.139 | 86.230 | 93.394 |
| 12. Gasto por habitante (pesetas) .....                    | 45.094   | 75.471        | 61.738 | 91.167 | 85.881 | 99.744 |
| <i>Indicadores financieros</i>                             |          |               |        |        |        |        |
| 1. Endeudamiento .....                                     | -        | 1,1           | 3,0    | 0,9    | 0,8    | 0,4    |
| 2. Endeudamiento por habitante .....                       | 25.609   | 17.354        | 15.443 | 12.835 | 26.608 | 5.689  |
| 3. Liquidez .....  | 1,5      | 1,0           | 1,1    | 0,8    | 1,0    | 1,4    |
| 4. Solvencia .....   | 1,1      | 2,0           | 1,4    | 2,2    | 2,4    | 3,9    |
| 5. Firmeza .....   | 0,9      | 3,4           | 1,4    | 4,8    | 4,9    | 9,2    |

A: Ayuntamientos mayores de 50.000 habitantes.  
B: » entre 20.000 y 50.000 habitantes.  
C: » entre 5.000 y 20.000 habitantes.  
D: » menos de 5.000 habitantes.

**CUADRO N.º 2**  
**RESULTADO PRESUPUESTARIO DE LOS AYUNTAMIENTOS**

|   | Por operaciones corrientes | Por operaciones capital | Por operaciones financieras | Ajustes (+ y -) | Superávit (Déficit) total | Porcentaje relación derechos liquidados |
|---|----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------------|---|
| Agregado ayuntamientos .....                        | 8.773                      | (4.501)                 | (1.268)                     | (947)           | 2.057                     | 2                                       |
| D. Ayuntamientos de menos de 5.000 habitantes ..... | 427                        | (747)                   | (198)                       | 75              | (593)                     | (9)                                     |
| C. » entre 5.000 y 20.000 habitantes .....          | 2.599                      | (2.333)                 | (131)                       | 560             | 695                       | 2                                       |
| B. » entre 20.000 y 50.000 habitantes .....         | 1.997                      | (1.214)                 | 369                         | 200             | 1.352                     | 5                                       |
| A. » mayores de 50.000 habitantes .....             | 3.571                      | (207)                   | (1.308)                     | (1.631)         | 604                       | 1                                       |

**CUADRO N.º 3**  
**REMANENTE DE TESORERÍA DE LOS AYUNTAMIENTOS**

|   | Deudores pendientes cobro | Deudores pendientes pago | Fondos líquidos | Remanente tesorería afectado | Remanente tesorería gastos generales |
|---|---------------------------|--------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Agregado ayuntamientos .....                        | 80.895                    | 82.052                   | 12.274          | 3.504                        | 7.613                                |
| D. Ayuntamientos de menos de 5.000 habitantes ..... | 3.821                     | 5.616                    | 707             | 179                          | (1.267)                              |
| C. » entre 5.000 y 20.000 habitantes .....          | 24.598                    | 25.685                   | 2.863           | 145                          | 1.631                                |
| B. » entre 20.000 y 50.000 habitantes .....         | 17.348                    | 16.920                   | 2.301           | 820                          | 1.879                                |
| A. » mayores de 50.000 habitantes .....             | 35.129                    | 33.832                   | 6.403           | 2.331                        | 5.369                                |

# EL SISTEMA FINANCIERO EN CANARIAS

Luis Delgado Peral  
Rosa M.<sup>a</sup> Lorenzo Alegría  
Francisco P. Calatayud

## I. INTRODUCCIÓN

La estructura y la metodología habitual de la mayoría de los trabajos incluidos en números anteriores de esta publicación, en lo que a análisis de los sistemas financieros regionales se refiere, suele distinguir los rasgos básicos de éstos frente al patrón que encontramos a escala nacional. El marco legal español actual no permite, sin embargo, licencias investigadoras en tal sentido. Salvo peculiaridades muy específicas, los denominadores comunes en la descripción y funcionamiento de las instituciones, productos, y mercados que configuran el sistema financiero nacional son extrapolables al análisis regional desde este punto de vista.

A pesar de ello, cabría hablar de motivos diferenciadores del esquema de funcionamiento financiero en Canarias si se atiende a un horizonte temporal de futuro a no muy largo plazo. Los motivos para realizar tal observación constituyen uno de los objetivos del presente artículo.

Sobre la base de que los sistemas financieros son medios al servicio de la economía real, se podría argumentar que un esquema económico con marcados caracteres sectoriales diferenciales singulariza a las instituciones financieras que lo sirven. Este vínculo favorece la adaptación al sector real de necesidades y funciones transmitidas al subsector financiero.

En cualquier caso, se pueden distinguir, claramente, dos extremos dentro del presente estudio. Uno obedece a la realidad vigente, y corresponde al régimen ordinario de las entidades y actividades económicas. El otro aparece al calor de las particularidades derivadas del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF), y más concretamente de las actividades desarrollables al amparo del funcionamiento de la Zona Especial de Canarias (ZEC). En este segundo aspecto radican las diferencias institucionales y legales básicas, mientras que en el régimen ordinario encontramos perfiles más o menos acusados de personalidad, pero dentro de una estructura similar a la del conjunto nacional.

Esta disección permite introducir los antecedentes autonómicos en lo que a regulación se refiere. El Estatuto de Autonomía, en proceso de reforma, recoge las que podríamos llamar disposiciones «tradicionales» sobre materia financiera. Así, el artículo 32, y con competencias legislativas y ejecutivas —siempre bajo supervisión estatal—, permite actuar a la Comunidad Autónoma de Canarias en materia de «instituciones de crédito cooperativo público y territorial, y cajas de ahorros». Sólo con competencias ejecutivas, el artículo 34.B).4 capacita la intervención en «centros de contratación de mercaderías y valores, de conformidad con la legislación mercantil».

La existencia del REF aparece en el artículo 45, donde los puntos 3 y 4 atribuyen potestades, al menos fiscalizadoras, a los órganos de gobierno canarios en cuanto a «modificaciones del REF» y en «proyectos de legislación financiera y tributaria» que le afecten.

Habrà que esperar a la aprobación de la propuesta de modificación del Estatuto de Autonomía (Ley Orgánica 10/1982) para encontrar niveles potestativos similares a los de otros estatutos, en particular los citados en el nuevo artículo 32 del proyecto de Ley, donde se atribuyen al poder legislativo y ejecutivo regional la «ordenación del crédito, banca y seguros, de acuerdo con la ordenación de la actividad económica general y la política monetaria, crediticia, bancaria y de seguros del Estado».

El resto de alusiones a otros productos e instituciones en el sector (deuda pública canaria, mutualidades...) no son acreedoras de atención singular ni constituyen aspectos estructurales básicos.

Sintetizando el marco institucional, y los efectos de su influencia en la organización financiera de Canarias, se pueden distinguir dos ámbitos:

- Un sistema bajo la estructura, diseño y funcionamiento tradicional, con un perfil específico, al que hemos denominado «régimen ordinario».
- Un marco específico, bajo los auspicios del REF, exclusivo de Canarias y bajo el diseño de la denominada Zona Especial de Canarias (Ley 19/1994).

Es la Ley 19/1994, de modificación de aspectos económicos del REF, la que, en su título V, diseña el marco general de actuación de los agentes y el menú de actividades realizables. Un extracto de los capítulos que la integran se presenta en el esquema adjunto.

El resto de este trabajo está organizado como sigue. Las macromagnitudes asociadas al sector del crédito y seguros, en sus diferentes variantes, constituyen el objeto de análisis del apartado II, incluida la visión del impacto del sistema financiero canario sobre la estructura de endeudamiento de las empresas del Archipiélago. En los apartados III y IV se aborda el estudio de las diferentes variables y datos que cuantifican la actividad, los medios y su combinación, así como los resultados del sistema bancario en general y del subsector de cajas en particular. Una escueta exposición de los resultados obtenidos intentando estudiar el balance inversión-recursos del sistema financiero en Canarias frente al resto de regiones (apartado V), hace de eslabón con los contenidos finales, referentes a las previsiones y conclusiones en torno al tema tratado, abordadas en los apartados VI y VII.

## II. MAGNITUD DEL SISTEMA FINANCIERO

El cuadro n.º 1 recoge las cifras correspondientes a la producción y el empleo totales y particularizadas para el sector financiero (crédito y seguros) en 1987, 1989 y 1991. Tales cifras se presentan, a efectos de realizar el análisis estructural, para el agregado nacional, para el conjunto de la Comunidad Autónoma de Canarias y desglosadas en las dos provincias que componen la Comunidad.

Del conjunto de cifras que se reflejan en el cuadro, destaca, inicialmente, el menor peso que tiene el sector financiero canario con respecto al total nacional. En los tres años analizados, el porcentaje de valor añadido bruto del sector financiero sobre el valor añadido bruto total ha sido, en Canarias, unos dos puntos porcentuales menor al promedio nacional. No obstante, el cociente entre el valor añadido bruto (VAB) por el sector financiero de Canarias y el nacional ha venido creciendo ininterrumpidamente, mientras se mantenía constante en términos de VAB total (cuadro n.º 2). Ello expresa un crecimiento del sector financiero en Canarias superior a la media nacional. Además, es preciso constatar que tal crecimiento se justifica por un incremento muy notable de la productividad por empleado (en pesetas corrientes), que crece en Canarias en el período considerado (1987-1991) un 48 por 100, frente al 27 por 100 a escala nacional, mientras que el volumen de empleo relativo en el sector respecto al empleo total prácticamente se ha mantenido constante: en torno al 2 por 100. Este hecho resulta tanto más sorprendente cuanto que, en términos de valor añadido total por empleado, las cifras para España y para Canarias son prácticamente idénticas, habiendo sufrido esta rúbrica un crecimiento nominal del 41,4 por 100 en el período considerado.

Adicionalmente, el cuadro n.º 3 pretende describir la situación financiera de las empresas canarias. Del análisis de este cuadro se puede destacar la relativamente saneada situación financiera de las empresas canarias de tamaño significativo. Los fondos propios suponen casi un 45 por 100 de la financiación total, y en los dos años considerados se puede observar una disminución del exigible a largo plazo paralela a un crecimiento de la autofinanciación. Es también significativo que menos

### EXTRACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA ESPECIAL DE CANARIAS (ZEC)

|                        |   |
|------------------------|---|
| Ambito geográfico:     | Todo el Archipiélago, excepto zonas restringidas para las actividades productivas y comerciales.  |
| Actividades:           | Productivas, transformadoras y comerciales.<br>Financieras y de seguros.<br>Registro de buques y navieras.  |
| Personalidad jurídica: | Propia.   |
| Propietarios:          | No residentes en España.  |
| Títulos:               | Al portador.  |
| Domicilio social:      | En la ZEC.  |
| Administradores:       | Mínimo uno.<br>Al menos uno debe residir en el Archipiélago.  |
| Capital mínimo:        | Un millón de pesetas.   |
| Constitución:          | Autorización administrativa, fe pública y registro oficial.   |
| Control de cambios:    | Inexistente.  |
| Impuestos:             | Impuesto sobre Beneficio de Sociedades del 1 por 100.<br>Exención del impuesto de transmisiones patrimoniales y A.J.D.<br>Exención del IGIC.<br>Tasa de registro y permanencia en la ZEC. |
| Regulación bancaria:   | Inexistencia de coeficientes bancarios.<br>Secreto bancario.<br>Supervisión del Banco de España.  |
| Producción y comercio: | Zona franca.  |

**CUADRO N.º 1**  
**PRODUCCIÓN Y EMPLEO. SECTOR FINANCIERO**

| CONCEPTO                                  | 1987            |          |          |            | 1989     |          |          |            | 1991     |          |          |            |
|---|-----------------|----------|----------|------------|----------|----------|----------|------------|----------|----------|----------|------------|
|   | España          | Canarias | Tenerife | Las Palmas | España   | Canarias | Tenerife | Las Palmas | España   | Canarias | Tenerife | Las Palmas |
|   | VAB (total) (1) | 36.279,0 | 1.392,0  | 682,0      | 710,0    | 46.267,0 | 1.757,0  | 851,0      | 906,0    | 54.783,0 | 2.031,0  | 999,0      |
| VAB (sector financiero) (1)               | 2.384,0         | 58,0     | 27,0     | 31,0       | 3.297,0  | 88,0     | 41,5     | 46,5       | 3.489,0  | 95,0     | 47,0     | 48,0       |
| Empleo total (2)                          | 12.460,0        | 464,0    | 224,0    | 240,0      | 13.205,0 | 501,0    | 240,0    | 26,1       | 13.235,0 | 487,0    | 239,0    | 248,0      |
| Empleo sector financiero (2)              | 326,0           | 8,9      | 4,3      | 4,6        | 367,0    | 10,2     | 4,9      | 5,3        | 376,0    | 9,9      | 4,9      | 5,0        |
| VAB sector financiero/VAB total (3)       | 6,6             | 4,2      | 3,9      | 4,4        | 7,1      | 5,0      | 4,9      | 5,2        | 6,4      | 4,7      | 4,7      | 4,6        |
| Empleo sector financiero/empleo total (4) | 2,6             | 1,9      | 1,9      | 1,9        | 2,8      | 2,1      | 2,0      | 2,1        | 2,8      | 2,1      | 2,1      | 2,0        |
| Productividad total (4)                   | 2,9             | 3,0      | 3,1      | 2,9        | 3,5      | 3,5      | 3,6      | 3,4        | 4,1      | 4,2      | 4,2      | 4,1        |
| Productividad sector financiero (4)       | 7,3             | 6,5      | 6,3      | 6,8        | 9,0      | 8,6      | 8,5      | 8,8        | 9,3      | 9,6      | 9,6      | 9,6        |

(1) En miles de millones de pesetas.

(2) En miles de personas.

(3) En porcentaje.

(4) VAB/número de empleos. En millones de pesetas.

Fuente: Renta Nacional de España y su Distribución Provincial. Banco Bilbao Vizcaya y elaboración propia.

**CUADRO N.º 2**  
**RATIOS DE MACROMAGNITUDES CANARIAS/ESPAÑA**  
(Porcentaje)

| CONCEPTO                  | 1987 | 1989 | 1991 |
|---------------------------|------|------|------|
| VAB total                 | 3,8  | 3,8  | 3,7  |
| VAB sistema financiero    | 2,4  | 2,5  | 2,7  |
| Empleo total              | 3,7  | 3,8  | 3,7  |
| Empleo sistema financiero | 2,7  | 2,8  | 2,7  |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuadro n.º 1.

**CUADRO N.º 3**  
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA CANARIA**  
(Porcentaje)

|   | 1990 | 1991 |
|---|------|------|
| <i>Estructura del pasivo</i>                  |      |      |
| Capital                                       | 11,2 | 9,0  |
| Reservas                                      | 32,0 | 34,9 |
| Exigible a l/p bancario                       | 9,2  | 7,0  |
| Exigible a l/p no bancario                    | 2,9  | 3,2  |
| Exigible a c/p bancario                       | 16,1 | 19,7 |
| Exigible a c/p no bancario                    | 28,5 | 26,4 |
| Fondos propios/total pasivo                   | 43,2 | 43,9 |
| Financiación bancaria/recursos ajenos         | 44,6 | 47,6 |
| <i>Reparto resultado neto explotación</i>     |      |      |
| A prestamistas                                | 23,8 | 16,9 |
| A impuesto sociedades                         | 12,5 | 13,6 |
| A autofinanciación y dividendos               | 63,7 | 69,5 |
| Gastos financieros/recursos ajenos            | 7,0  | 6,8  |
| Resultado neto explotación/total activo       | 9,1  | 10,0 |
| Resultado después de impuestos/fondos propios | 13,8 | 17,8 |

Nota: Activos totales: 254.803 miles de millones de pesetas en 1990 y 294.745 en 1991. 181 empresas auditadas.

Fuente: Central de Balances de la Universidad de La Laguna.

de la mitad de los recursos ajenos se captan en el sistema crediticio, por lo que la proporción de los gastos financieros sobre el total de fondos externos no sobrepasa el 7 por 100, produciendo un retorno sobre fondos propios superior a la rentabilidad de la deuda pública

a largo plazo. En particular, y ante el crecimiento de casi un punto porcentual en la rentabilidad económica (resultado neto de explotación/activo total medio) y una ligera disminución en la tasa de gastos financieros sobre el total de recursos ajenos, el resultado después de impuestos sobre los fondos propios crece 4 puntos en el período considerado (del 13,8 al 17,8 por 100).

Es preciso destacar que la relación entre la parte del resultado de explotación dedicada al pago del impuesto y la parte dedicada a autofinanciación y dividendo está distorsionada respecto al promedio nacional, como consecuencia del REF ya existente en aquellos años en Canarias. En efecto, las empresas que destinaban sus beneficios a dotar el Fondo de Previsión para Inversiones (FPI) se veían favorecidas por una reducción de hasta el 90 por 100 de la base imponible del impuesto de sociedades. La única condición era materializar tal fondo en activos productivos en un plazo no superior a cuatro años desde su constitución y, provisionalmente, en tanto no se agotase tal plazo, colocar eventualmente su montante en inversiones financieras temporales de calificación determinada (deuda pública, bonos ICO o depósitos en el Banco de España).

La situación, sin embargo, de las unidades productivas de menor tamaño no permite generalizar al conjunto del tejido empresarial las características financieras detalladas en el párrafo anterior. Aunque el nivel de agregación de las cuentas comunicadas al Registro Mercantil por las PYME impide, como ya se ha indicado, discriminar los recursos ajenos según su procedencia (esto es, fondos provenientes del sistema crediticio versus créditos de provisión y otros acreedores), los datos del cuadro n.º 4, que agrupan a un total de 2.862 empresas no auditadas, con un activo total de 294.600 millones de pesetas en 1991, describen un contexto bastante diferente. La PYME canaria está muy apalancada: el 68,6 por 100 en 1990 y el 63,6 por 100 en 1991 de sus recursos ajenos provienen del exterior. La incidencia, por tanto, de los (previsiblemente) mayores gastos financieros provoca, entre otras razones, una significativa reducción tanto en la rentabilidad económica (resultado neto de explotación/activo total medio) como en el retorno sobre fondos propios, que es un

**CUADRO N.º 4**  
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS PYMES CANARIAS**  
(Porcentaje del pasivo)

|  | 1990 | 1991 |
|--|------|------|
| Capital .....                                    | 5,9  | 6,5  |
| Reservas .....                                   | 29,2 | 27,6 |
| Acreedores L/P .....                             | 18,4 | 18,7 |
| Acreedores C/P .....                             | 50,2 | 46,9 |
| Fondos propios/total pasivo .....                | 35,0 | 34,0 |
| Resultado neto explotación/total pasivo .....    | 5,5  | 6,5  |
| Resultado después impuestos/fondos propios ..... | 6,6  | 10,1 |

Nota: Activo total: 268.700 miles de millones de pesetas en 1990 y 294.600 en 1991. 2.862 empresas no auditadas.

Fuente: Central de Balances de la Universidad de La Laguna.

7 por 100 aproximadamente menor que en las empresas auditadas. Estos hechos permiten extraer la conclusión de la evidente importancia que para la mayoría de las empresas de Canarias tiene el sistema crediticio, ya que es la fuente de financiación casi única a la que pueden acceder para el desarrollo de sus actividades.

### III. EL SISTEMA BANCARIO. CARACTERIZACIÓN

Si bien las especificidades propias del Archipiélago deben conferir carácter diferencial al sistema bancario en Canarias, la ausencia de una regulación singular hace que participe de las características generales del mercado financiero español.

Si bien la información publicada por el Banco de España, a partir de 1988, permite el estudio a escala provincial del sistema bancario español, el nivel de agregación de algunas partidas y/o la falta de datos regionalizados sobre algunas modalidades de captación de pasivos, o de colocación de recursos, obliga a ser muy cautos a la hora de emitir diagnósticos u opiniones sobre la estructura y evolución del negocio bancario en el Archipiélago.

El primer rasgo a destacar es que Canarias, que hasta 1993 había sido exportadora neta de ahorro al resto del territorio nacional, precisa actualmente la transferencia de depósitos exteriores para cubrir el total de

**CUADRO N.º 5**  
**DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO**  
**EN EL SISTEMA BANCARIO. 31 DE DICIEMBRE DE 1994**  
(Miles de millones de pesetas)

|                      | Bancos   | Cajas    | Cooperativas de crédito | Total    |
|----------------------|----------|----------|-------------------------|----------|
| Canarias .....       | 620,6    | 426,9    | 26,6                    | 1.074,1  |
| España .....         | 24.861,5 | 26.139,3 | 2.615,9                 | 53.616,7 |
| Canarias/España (%). | 2,5      | 1,6      | 0,1                     | 2,0      |

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico.

financiación del sistema crediticio a sus sectores económicos.

Los cuadros n.ºs 5 y 6 muestran otra característica singular del sistema crediticio canario contraria al modelo nacional: los depósitos del sector privado son captados mayoritariamente por los bancos, frente a las cajas. Sin embargo, el ritmo de crecimiento es, en estos últimos años, superior en cajas que en bancos, y esta tendencia es más acusada que para el resto de España, donde ya en 1994 las cajas tenían mayor cuota de mercado (en depósitos) que los bancos, tras la desaceleración producida en 1993. En el Archipiélago, no obstante, la estabilidad caracteriza la evolución de las cuotas relativas de mercado. Este hecho, además, es un tanto sorprendente si se tiene en cuenta que la banca operante en Canarias no tiene, en la actualidad, su sede social en el Archipiélago, y que su implantación en las Islas es relativamente reciente.

La mayor parte de los bancos peninsulares de cierta importancia llegan a Canarias a partir de los años cuarenta, generalmente mediante la absorción de pequeñas bancas locales, bien de capital isleño, o bien de capital extranjero.

La mayor parte de estos bancos habían nacido al calor de la repatriación de los ahorros de los emigrantes canarios a Hispanoamérica o de la actividad exportadora de algunos cosecheros de productos agrícolas (vino, plátano, etc.). Otras entidades de estas características acabaron quebrando o diversificaron su actividad hacia otros sectores ante la naciente peninsularización del sistema crediticio en los años cuarenta. No sería justo no dejar constancia en este apartado de los

**CUADRO N.º 6**  
**EVOLUCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS DEPÓSITOS EN CAJAS Y BANCOS. 31 DE DICIEMBRE DE 1994**  
(Miles de millones de pesetas)

|                           | 1991     |                | 1992     |                | Diferencia (2) | 1993     |                | Diferencia (2) | 1994     |                | Diferencia (2) |
|---------------------------|----------|----------------|----------|----------------|----------------|----------|----------------|----------------|----------|----------------|----------------|
|                           | Total    | Porcentaje (1) | Total    | Porcentaje (1) |                | Total    | Porcentaje (1) |                | Total    | Porcentaje (1) |                |
| Canarias-bancos .....     | 508,7    | 61,9           | 564,4    | 59,8           | 10,9           | 587,0    | 58,9           | 4,0            | 664,8    | 58,8           | 13,3           |
| Canarias-cajas .....      | 313,2    | 38,1           | 379,2    | 40,2           | 21,1           | 409,5    | 41,1           | 8,0            | 466,7    | 41,2           | 14,0           |
| Resto España-bancos ..... | 25.096,3 | 56,1           | 26.360,6 | 54,4           | 5,0            | 24.159,0 | 50,5           | -8,4           | 25.336,2 | 49,1           | 4,9            |
| Resto España-cajas .....  | 19.606,8 | 43,9           | 22.118,8 | 45,6           | 12,8           | 23.647,5 | 49,5           | 6,9            | 26.313,0 | 50,9           | 11,3           |
| España-bancos .....       | 25.605,0 | 56,2           | 26.925,0 | 54,5           | 5,2            | 24.746,0 | 50,7           | -8,1           | 26.001,0 | 49,3           | 5,1            |
| España-cajas .....        | 19.920,0 | 43,8           | 22.494,0 | 45,5           | 12,9           | 24.057,0 | 49,3           | 6,9            | 26.779,7 | 50,7           | 11,3           |

(1) Porcentaje sobre el total del epígrafe: Canarias, resto país, o España.  
(2) Porcentaje aumento o disminución respecto al año anterior.

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico, y elaboración propia.



más modernos intentos de creación de una banca autóctona, tales como el Banco de Canarias, o los más recientes: Banco de Crédito Canario (Canaribank), fundado en 1985, y cuya marca comercial decidió suprimir en 1994 su principal accionista, el BBV, y Banco de las Islas Canarias (Isbanc), fundado en 1980 y adquirido por La Caixa en 1990. Mención especial merece el Banco Industrial de Canarias, que no llegó a operar, pero del que se presentó en 1973 un proyecto fundacional auspiciado por un selecto grupo de comerciantes e industriales isleños.

Otro hecho a destacar en esta caracterización general estriba en la constatación de una diferente dimensión relativa de las entidades al considerar su desagregación provincial. Mientras Santa Cruz de Tenerife dispone de un mayor número de oficinas, Las Palmas de Gran Canaria acapara un volumen mayor de negocio, tanto en el pasivo como en el activo. Una mayor concentración de población en grandes núcleos urbanos en Las Palmas y un mayor número de municipios en Santa Cruz de Tenerife podrían explicar este hecho. El número de oficinas, sin embargo, ha venido disminuyendo significativamente en los últimos años, a consecuencia de los procesos de fusiones y absorciones de entidades a escala nacional, y la consiguiente venta de locales para evitar duplicidades en las redes comerciales nacidas de aquellos procesos. Este fenómeno, propio de los bancos, tiene su contrapunto en un moderado crecimiento de las oficinas de las cajas, sobre todo entre 1991 y 1993.

Finalmente, para concluir esta caracterización general, merece la pena destacar la mayor importancia relativa de los depósitos a plazo frente a los depósitos

a la vista (cuadro n.º 7), consecuencia, probablemente, del desplazamiento generalizado del ahorro privado hacia plazos más largos ante las expectativas de reducción en los tipos de interés. Fenómeno que en 1993 tuvo su paralelismo en el segmento de los fondos de inversión, donde las preferencias del público se inclinaron hacia los FIM, en detrimento de los FIAMM. No obstante, y en comparación con el resto de España, también en este capítulo sobresale la singularidad del sistema crediticio canario: mientras en la Península los depósitos a plazo constituían en 1993 un 51,9 (bancos) y un 53,7 por 100 (cajas) del total de depósitos del sector privado, en Canarias sólo alcanzaban un 45,9 por 100. Adicionalmente, mientras en la Península los depósitos a plazo crecieron entre 1993 y 1994 (en las cajas, por ejemplo, se pasó a un 55 por 100), en Canarias su peso relativo disminuyó hasta el 44,3 por 100. Podría parecer que la lejanía de los centros neurálgicos de decisión financiera, así como de los mercados monetarios y de capitales, provocara una menor sensibilidad del ahorro canario a las variaciones, o expectativas de variación, de los tipos de interés.

#### IV. SUBSECTOR DE LAS CAJAS DE AHORROS

##### 1. Análisis de la actividad de las cajas de ahorros canarias

Las dos cajas de ahorros con domicilio social en Canarias son la Caja Insular de Ahorros de Canarias con sede en la provincia de Las Palmas de Gran Canaria, y la Caja General de Ahorros de Canarias, de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. En conjunto, la

CUADRO N.º 7  
ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE RECURSOS ACREEDORES

|                          | 1993  |                | 1994    |                |                |
|--------------------------|-------|----------------|---------|----------------|----------------|
|                          | Total | Porcentaje (1) | Total   | Porcentaje (1) | Porcentaje (2) |
| Sector público .....     | 50,9  | 5,2            | 88,2    | 7,6            | +73,3          |
| Sector privado .....     | 937,4 | 94,8           | 1.074,1 | 92,4           | +14,6          |
| Cuentas corrientes ..... | 332,0 | 35,4           | 388,5   | 36,2           | +17,0          |
| Cuentas ahorro .....     | 175,4 | 18,7           | 206,3   | 19,2           | +17,6          |
| Cuentas a plazo .....    | 43,0  | 45,9           | 475,3   | 44,3           | +10,5          |
| Total .....              | 988,3 |                | 1.162,3 |                | +17,6          |

(1) Sector público y sector privado, porcentaje respecto al total. Cuentas corrientes, cuentas ahorro y cuentas a plazo, porcentaje respecto al total sector privado.

(2) Aumento o disminución en porcentaje respecto al año anterior.

Fuentes: Banco de España, *Boletín Estadístico*, y elaboración propia.

CUADRO N.º 8  
DIMENSIÓN Y RECURSOS DE LAS CAJAS DE AHORROS CANARIAS. CIFRA EN MILLONES DE PESETAS  
(Datos a 31-12-1994)

|                          | Total activo | Número de oficinas | Número de empleados | Recursos ajenos | Recursos propios (*) |
|--------------------------|--------------|--------------------|---------------------|-----------------|----------------------|
| Caja Insular .....       | 273.003      | 160                | 880                 | 250.640         | 15.853               |
| Caja General .....       | 289.518      | 170                | 922                 | 268.403         | 16.977               |
| Federación Canaria ..... | 562.521      | 330                | 1.802               | 519.043         | 32.830               |

(\*) Incluye beneficios del ejercicio, pasivos subordinados y reservas.

Fuente: CECA, *Anuario Estadístico*, 1994.

**CUADRO N.º 9**  
**ANÁLISIS DE PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS CANARIAS**  
**(Datos a 31-12-1994)**

|                    | Porcentaje<br>del activo<br>respecto<br>al total | Porcentaje<br>de oficinas<br>respecto<br>al total | Porcentaje<br>de empleados<br>respecto<br>al total |
|--------------------|--|---|--|
| Caja Insular ..... | 0,75   | 1,08  | 1,04   |
| Caja General ..... | 0,80   | 1,14  | 1,09   |

Fuente: CECA, Anuario Estadístico y Balances Públicos.

Federación Canaria de cajas gestionaba, a finales de 1994, un total de 562.521 millones de pesetas de activo, a través de 330 oficinas y 1.802 empleados (cuadro número 8).

Aunque en el total de las entidades financieras Las Palmas cuenta con un mayor volumen de negocio (aunque menos oficinas), en el ámbito de las cajas de ahorros se advierte que la Caja Insular cuenta con menor volumen de negocio que la Caja General, medido en términos de su activo total.

A 31 de diciembre de 1994, y del total de 52 cajas de ahorros españolas, la Caja General y la Caja Insular ocupan los lugares 32 y 33, respectivamente, en función del valor del activo que figura en sus balances, y respecto al volumen total de activos de la totalidad de las cajas, la Federación Canaria posee el 1,56 por 100. De estos datos se desprende que las cajas canarias están por debajo de la media en cuanto a su dimensión absoluta y respecto a otras federaciones regionales. Ade-

más, se observa un exceso de capacidad, o sobreutilización de recursos (oficinas y empleados), que indicaría una menor productividad, en cuanto que tanto el número de oficinas de cajas canarias respecto al total de cajas de España (2,23 por 100) como el número de empleados respecto al total de las cajas (2,14 por 100) son claramente superiores al porcentaje del volumen de activos que administran (1,56 por 100) (cuadro n.º 9).

Este análisis particularizado para estas dos entidades no parece revelar una mayor/menor productividad de una de las cajas respecto a la otra, ya que el mayor volumen de activos de la Caja General se ve compensado con un mayor número de oficinas y de empleados.

El cuadro n.º 10 recoge la estructura de activo de las cajas de ahorros canarias desde 1990 hasta 1994. En cuanto a la tasa de crecimiento anual de los activos, se observa que en esos cinco años aumenta en un 45 por 100, mientras que para la totalidad de las cajas es del 54 por 100 aproximadamente.

Se incrementa, espectacularmente, desde 1991 a 1992 (de un 8,39 a un 22,53 por 100) la actuación de las cajas canarias en el mercado interbancario a través de los créditos a otros intermediarios financieros, mientras que a partir de ese año, hasta 1994, crece lentamente. No obstante, la principal partida del activo es, sin duda, la inversión en el sector privado. Durante todo el período considerado, esta partida significa más del 50 por 100 del total del activo.

La composición de la inversión en el sector privado no sufre modificaciones, pues presenta un comportamiento homogéneo para los cinco últimos años, donde

**CUADRO N.º 10**  
**ESTRUCTURA DEL ACTIVO DE LAS CAJAS DE AHORROS CANARIAS**

| INVERSION                                | 1990               | 1991               | 1992               | 1993               | 1994               |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Cajas y Banco de España .....            | 30.765<br>(7,92)   | 47.103<br>(11,24)  | 18.699<br>(3,97)   | 19.834<br>(4,04)   | 29.123<br>(5,17)   |
| Activos monetarios .....                 | 69.896<br>(18,00)  | 63.201<br>(15,08)  | 54.063<br>(11,5)   | 45.729<br>(9,33)   | 79.133<br>(14,06)  |
| Intermediarios financieros .....         | 29.978<br>(7,72)   | 35.194<br>(8,39)   | 105.901<br>(22,53) | 130.970<br>(26,73) | 131.477<br>(23,36) |
| <i>Inversión al sector privado</i> ..... | 206.778<br>(53,25) | 212.584<br>(50,73) | 262.339<br>(55,82) | 267.019<br>(54,50) | 291.585<br>(51,81) |
| Créditos .....                           | 196.285<br>(94,92) | 202.366<br>(95,19) | 246.459<br>(93,94) | 252.047<br>(94,39) | 278.714<br>(95,58) |
| Títulos de renta fija .....              | 7.706<br>(3,72)    | 7.541<br>(3,54)    | 10.621<br>(4,04)   | 7.853<br>(2,94)    | 4.818<br>(1,65)    |
| Acciones y participaciones .....         | 2.787<br>(1,34)    | 2.677<br>(1,25)    | 5.259<br>(2,00)    | 7.119<br>(2,66)    | 8.053<br>(2,76)    |
| Créditos al sector público .....         | 18.976<br>(4,88)   | 21.814<br>(5,20)   | 44.228<br>(9,41)   | 48.276<br>(9,85)   | 52.540<br>(9,33)   |
| Inmovilizado .....                       | 15.254<br>(3,90)   | 19.771<br>(4,71)   | 22.215<br>(4,72)   | 19.437<br>(3,96)   | 17.845<br>(3,17)   |
| Otras cuentas de activo .....            | 7.472<br>(1,90)    | 7.125<br>(1,70)    | 5.915<br>(1,25)    | 5.336<br>(1,08)    | 9.850<br>(1,75)    |
| <b>TOTAL ACTIVO</b> .....                | <b>388.247</b>     | <b>419.041</b>     | <b>469.954</b>     | <b>489.905</b>     | <b>562.696</b>     |
| Índice crecimiento (100 para 1990) ..... | 100,00             | 107,93             | 121,04             | 126,18             | 144,93             |
| Total activo para todas las cajas .....  | 23.479.243         | 25.982.120         | 30.019.921         | 32.825.438         | 36.031.052         |

Las cifras entre paréntesis expresan el porcentaje.

Fuente: CECA, Balances Públicos de las Cajas de Ahorros.

la práctica totalidad de ésta se centra en créditos a clientes. Concretamente, los créditos constituyen más del 93 por 100 del total de inversión en el sector privado.

También, dentro de la inversión en el sector privado, es de destacar la partida de acciones y participaciones, que se incrementa del 1,34 en 1990 al 2,76 por 100 para 1994, que en volumen significa pasar de un total de 2.787 a 8.053 millones de pesetas.

Parece interesante analizar detalladamente la evolución de aquellas partidas más significativas del activo de las dos cajas de ahorros canarias, que son las de intermediarios financieros, créditos al sector privado y cartera total de valores (tanto públicos como privados).

En el cuadro n.º 11, se observa una mayor posición en el mercado interbancario en forma de créditos de la Caja General que de la Insular para los años 1990 y 1991, situación que se invierte a partir de 1992. También, la cartera de valores experimenta un proceso similar.

Como se ha mencionado con anterioridad, y al contrario de lo que ocurre en el resto del país, en Canarias los depósitos del sector privado son captados en mayor proporción por los bancos que por las cajas. La desagregación de los depósitos del sector privado en de-

pósitos a la vista, de ahorro y a plazo, se muestra en el cuadro n.º 12. A la vista de este cuadro, y de igual manera que para las demás cajas de España, se advierte un crecimiento moderado de los depósitos a plazo para la Federación Canaria, que se podría explicar por las expectativas de reducción de los tipos de interés para el período considerado. No obstante, este crecimiento de los depósitos a plazo se produce exclusivamente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, que pasa de un 37,27 (respecto al total de depósitos del sector privado) en 1990 a un 44,28 por 100 en 1994, mientras que en Las Palmas se reduce este porcentaje para los mismos años (de un 40,49 a un 39,85 por 100), ganando importancia los depósitos a la vista. Una posible explicación de este hecho puede ser la incertidumbre que se creó con la crisis económica, en virtud de la cual los agentes prefirieron la liquidez de las cuentas corrientes a la de las cuentas a plazo, sin tener muy en consideración otras circunstancias relativas a la rentabilidad financiera.

Según se observa en el cuadro n.º 13, el crédito al sector público ha aumentado para las cajas de ahorros canarias al igual que para el conjunto del sistema bancario en Canarias. Se aprecia un crecimiento espectacular de 1991 a 1992, mientras que no se observa crecimiento alguno (en porcentaje) para el total na-

**CUADRO N.º 11**  
**INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, CRÉDITOS AL SECTOR PRIVADO Y CARTERA DE VALORES DE LAS CAJAS CANARIAS, COMO PORCENTAJE DEL ACTIVO**

|                                   | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Intermediarios financieros</b> |       |       |       |       |       |
| Caja Insular .....                | 3,52  | 4,6   | 26,23 | 28,91 | 23,09 |
| Caja General .....                | 11,66 | 11,80 | 19,18 | 24,66 | 23,63 |
| <b>Crédito sector privado</b>     |       |       |       |       |       |
| Caja Insular .....                | 53,41 | 50,02 | 51,07 | 50,58 | 48,64 |
| Caja General .....                | 51,76 | 51,53 | 53,82 | 52,41 | 50,39 |
| <b>Cartera de valores (*)</b>     |       |       |       |       |       |
| Caja Insular .....                | 3,66  | 3,52  | 3,91  | 3,60  | 2,89  |
| Caja General .....                | 6,36  | 7,00  | 2,98  | 2,93  | 2,92  |

(\*) Incluye fondos públicos, otros valores de renta fija y acciones y participaciones.

Fuente: CECA, Balances Públicos de las Cajas de Ahorros.

**CUADRO N.º 12**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS DEPÓSITOS, COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE DEPÓSITOS AL SECTOR PRIVADO**  
(Datos a 31-12 de cada año)

|                               | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Las Palmas</b>             |       |       |       |       |       |
| Vista .....                   | 36,60 | 38,10 | 37,43 | 37,71 | 39,51 |
| Ahorro .....                  | 22,88 | 23,72 | 21,66 | 21,21 | 20,62 |
| A plazo .....                 | 40,49 | 38,16 | 40,91 | 41,07 | 39,85 |
| <b>Santa Cruz de Tenerife</b> |       |       |       |       |       |
| Vista .....                   | 26,99 | 27,60 | 26,02 | 25,13 | 26,15 |
| Ahorro .....                  | 35,73 | 34,53 | 31,07 | 30,64 | 29,56 |
| A plazo .....                 | 37,27 | 37,95 | 42,90 | 44,22 | 44,28 |
| <b>Federación Canaria</b>     |       |       |       |       |       |
| Vista .....                   | 31,78 | 32,56 | 31,44 | 31,11 | 32,55 |
| Ahorro .....                  | 29,33 | 29,37 | 26,59 | 26,16 | 25,28 |
| A plazo .....                 | 38,87 | 38,05 | 41,95 | 42,72 | 42,16 |

Fuente: CECA, Boletín Trimestral de Estadísticas Básicas. Banco de España, *Boletín Estadístico*.

**CUADRO N.º 13**  
**CRÉDITO AL SECTOR PÚBLICO Y AL SECTOR PRIVADO DE LAS CAJAS DE AHORROS CANARIAS**  
 (Cifras en millones de pesetas)

|                               | 1990      | Porcentaje (*) | 1991       | Porcentaje | 1992       | Porcentaje | 1993       | Porcentaje | 1994       | Porcentaje |
|-------------------------------|-----------|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Las Palmas</b>             |           |                |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Público .....                 | 11.000    | 8,40           | 11.500     | 8,70       | 21.451     | 13,70      | 24.862     | 14,40      | 28.694     | 15,40      |
| Privado .....                 | 119.300   | 91,50          | 120.600    | 91,20      | 134.363    | 86,20      | 146.740    | 85,50      | 157.451    | 84,50      |
| <b>Santa Cruz de Tenerife</b> |           |                |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Público .....                 | 7.400     | 6,70           | 10.300     | 7,70       | 22.777     | 15,10      | 23.414     | 14,90      | 23.846     | 12,90      |
| Privado .....                 | 102.100   | 93,20          | 123.200    | 92,20      | 127.146    | 84,80      | 133.012    | 85,00      | 160.463    | 87,00      |
| <b>Federación Canaria</b>     |           |                |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Público .....                 | 18.400    | 7,60           | 21.800     | 8,20       | 44.228     | 14,40      | 48.276     | 14,70      | 52.540     | 14,10      |
| Privado .....                 | 221.400   | 92,30          | 243.800    | 91,70      | 261.509    | 85,50      | 279.752    | 85,20      | 317.934    | 85,80      |
| <b>Total nación</b>           |           |                |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Público .....                 | 838.700   | 8,12           | 1.153.000  | 9,30       | 1.341.034  | 9,30       | 1.470.236  | 9,30       | 1.863.875  | 10,50      |
| Privado .....                 | 9.486.400 | 91,80          | 11.193.400 | 90,60      | 13.076.384 | 90,60      | 14.173.813 | 90,60      | 15.744.970 | 89,40      |

(\*) El porcentaje es respecto al crédito total.

Fuente: CECA, Anuario Estadístico. Banco de España, Boletín Estadístico.

**CUADRO N.º 14**  
**PRINCIPALES RATIOS DE LAS CAJAS DE AHORROS**  
 (Cifras en millones de pesetas)

| RATIOS  | FEDERACIÓN CANARIA |          | TOTAL CAJAS ESPAÑOLAS |            |
|---|--------------------|----------|-----------------------|------------|
|   | 1993               | 1994     | 1993                  | 1994       |
| <b>Utilización de recursos</b>                  |                    |          |                       |            |
| Empleados/oficinas .....                        | 7,20               | 6,95     | 5,85                  | 5,75       |
| <b>Productividad y resultados</b>               |                    |          |                       |            |
| Recursos ajenos/empleado .....                  | 241,46             | 288,09   | 370,69                | 404,39     |
| Recursos ajenos/oficina .....                   | 1.740,23           | 2.004,41 | 2.171,93              | 2.325,81   |
| Beneficio neto/balance medio (porcentaje) ..... | 0,38               | 1,32     | 0,97                  | 0,92       |
| Beneficio neto/empleado .....                   | 0,97               | 3,87     | 3,67                  | 3,78       |
| Balance medio (millones de pesetas) .....       | 479.339            | 525.927  | 31.422.679            | 34.428.245 |

Fuentes: CECA, Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de las Cajas de Ahorros, y Analistas Internacionales (abril-mayo 1994 y febrero-marzo 1995).

cional. El fuerte endeudamiento de los ayuntamientos y organismos públicos de Canarias puede ser la explicación, de nuevo, de este hecho.

## 2. Eficacia operativa

La *ratio* empleados/oficinas en Canarias es superior que en España (cuadro n.º 14). Los recursos ajenos por empleado en Canarias son inferiores a los del resto de las cajas españolas, al igual que los recursos ajenos por oficina. La productividad, por tanto, es inferior a la del resto de las cajas. Sin embargo, el análisis de los resultados es positivo, pues aunque para 1993 el beneficio neto/balance medio y el beneficio neto por empleado son inferiores a los del resto de las cajas, para el año 1994 ambas *ratios* muestran un crecimiento importante, que sitúa a la Federación Canaria por encima del resto de las cajas españolas.

El cuadro n.º 15 muestra la cuenta de resultados de las cajas de ahorros canarias para finales de 1994, en la que se puede analizar su eficiencia operativa. En este sentido, el mayor valor del margen de intermediación para las cajas canarias respecto al que se obtiene

para el total de las cajas españolas indica una mayor eficiencia en sus operaciones, debido fundamentalmente a sus menores costes financieros. Esta menor remuneración al pasivo podría venir determinada por la escasa competencia en el mercado canario de cajas. Escasa competencia que no parece haberse traducido en menores productos financieros, pues su porcentaje respecto a los activos totales medios se sitúa por encima del obtenido para la totalidad de las cajas en España.

Aunque el margen ordinario difiere bastante entre las cajas canarias y la totalidad de cajas españolas, el margen de explotación es bastante similar, una vez que se han deducido los gastos de personal y otros relacionados con las operaciones ordinarias, que para las cajas canarias son casi el doble (en porcentaje) que para las españolas, como consecuencia de un mayor número de empleados por oficina.

## V. LA ESTRUCTURA DE FLUJOS FINANCIEROS

El objeto de este apartado es el análisis somero del resultado —o diferencia entre la captación de recursos

y su inversión en el área geográfica dada— por parte de las entidades de depósito implicadas. Con ello, se persigue una conclusión acerca de la exportación o importación de ahorro o financiación de una región frente a la Nación.

El cuadro n.º 16 recoge los parámetros utilizados como medida de dicho balance. En él, se relaciona la participación de Canarias en el total nacional de créditos y su aportación en depósitos. Esta tasa de cobertura relativa permite distinguir las situaciones en las que la región recibe más inversión crediticia que los fondos que deposita en las entidades (coeficiente superior a la unidad) o viceversa (tasa inferior a uno).

La observación del cuadro, para los ejercicios 1993 y 1994, es lo suficientemente ilustrativa. En ambos años, el balance afirma que Canarias recibe del sistema crediticio nacional más recursos de los que entrega a éste, y con ritmo creciente.

Una segunda observación es que el grupo de las cajas de ahorros acentúa, en mayor medida que la banca, este resultado, y aún más las cooperativas de crédito.

En particular, la tasa de cobertura de los depósitos del sector privado en bancos, cajas y cooperativas de crédito sobre el crédito otorgado por esas instituciones al conjunto de sectores residentes ha sido del 86,2 por 100 en 1994 (1.074,1 miles de millones de pesetas en depósitos, frente a 1.246,1 en créditos). La razón fundamental de este cambio de tendencia parece que se debe buscar en el espectacular crecimiento experimentado por la financiación recibida por el sector de las administraciones públicas. Tal concepto ha pasado de 87,5 miles de millones de pesetas en 1993 a 202,1 en 1994, incremento (un 131 por 100) capaz de explicar por sí solo casi la mitad del incremento total del crédito al conjunto de los sectores residentes entre 1993 y 1994, y que, a su vez, define una estructura de la distribución del mismo bastante diferente: de suponer tan sólo (el crédito a las administraciones públicas) un 8,8 por 100 del total, se ha pasado a un 16,2 por 100 en 1994. Prácticamente, la importancia relativa del sector público en la captación de fondos financieros se ha duplicado en tan sólo un año. Es posible que el elevado nivel de endeudamiento, tanto de la Comunidad Autónoma como de la gran mayoría de las corporaciones locales del Archipiélago, subyazga bajo este cambio de tendencia. Probablemente, la atonía de la inversión privada, que todavía en 1994 no había percibido los primeros atisbos de salida de la crisis económica, también justifique este hecho.

Las limitaciones aludidas al uso de este indicador (tasa de cobertura en participaciones) se basan en una consideración principal: la existencia de créditos destinados a la región contabilizados en otro punto de la geografía española (por ejemplo, la firma de grandes préstamos sindicados a administraciones públicas fuera de ambas provincias insulares). Adicionalmente, habría que valorar los depósitos de los residentes canarios en otras regiones (cuentas corrientes centralizadas de empresas de ámbito nacional o internacional, muy propio, por ejemplo, de explotaciones hoteleras o turísticas).

**CUADRO N.º 15**  
**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS CAJAS DE AHORROS**  
**CANARIAS (31-12-1994)**  
**(Porcentaje sobre activo total medio)**

|                                | Canarias | España |
|--------------------------------|----------|--------|
| Productos financieros .....    | 9,7      | 9,00   |
| Costes financieros .....       | 4,5      | 5,40   |
| Margen de intermediación ..... | 5,2      | 3,60   |
| Otros productos .....          | 0,8      | 0,59   |
| Margen ordinario .....         | 6,0      | 4,19   |
| Gastos de explotación .....    | 4,2      | 2,42   |
| Margen de explotación .....    | 1,8      | 1,77   |
| Resultado neto .....           | 1,3      | 0,92   |

Fuentes: Elaboración propia a partir de CECA, Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de las Cajas de Ahorro, y Analistas Financieros Internacionales (abril-mayo 1994 y febrero-marzo 1995).

**CUADRO N.º 16**  
**TASAS DE COBERTURA PARTICIPATIVAS**  
**CRÉDITOS/DEPÓSITOS**  
**(Porcentaje a 31 de diciembre)**

|                               | 1993 |      |      | 1994 |      |      |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                               | (1)  | (2)  | (3)  | (1)  | (2)  | (3)  |
| Bancos .....                  | 2,71 | 2,37 | 1,14 | 3,09 | 2,56 | 1,20 |
| Cajas .....                   | 2,09 | 1,70 | 1,23 | 2,10 | 1,74 | 1,21 |
| Cooperativas de crédito ..... | 1,38 | 0,98 | 1,41 | 1,50 | 1,16 | 1,29 |
| Total .....                   | 2,43 | 1,99 | 1,22 | 2,67 | 2,10 | 1,27 |

(1) Porcentaje de créditos en Canarias respecto al total nacional.  
(2) Porcentaje de depósitos en Canarias respecto al total nacional.  
(3) = (1)/(2).

Fuentes: Banco de España, *Boletín Estadístico*, y elaboración propia.

Ninguno de estos datos se incluyen en las cifras origen de los coeficientes resultantes, y sesgarían al alza o a la baja, respectivamente, los resultados.

## VI. PERSPECTIVAS DE FUTURO

Cabría esperar en este apartado una proyección de los análisis precedentes; es decir, plantear la evolución a corto o medio plazo del sistema financiero en Canarias. Es obvio que el estudio descriptivo de los capítulos anteriores no induce, en este contexto, la obtención de predicciones; por ello, lo lógico es intentar prever el estado de la estructura institucional prevista para el subsector de aquí en adelante.

Los componentes del panorama venidero se citaban ya en la introducción del artículo. La estructura legal competencial de la Comunidad Autónoma y el desarrollo de los aspectos económicos del REF configuran el hecho observable. Ello condicionará, casi con toda seguridad, el perfil del sistema (actividades, reparto de mercado, productos, agentes, tamaños...) en un futuro.

Ya definido el marco legal de los nuevos aspectos económicos del REF (Ley 19/1994), ¿en qué estado se encuentra su desarrollo? La información disponible nos ofrece los siguientes datos: una ley en «período de

carencia» a la espera de las normas reglamentarias precisas para su desarrollo. Para ello, se cuenta con un borrador de estatutos del Consejo Rector del Consorcio de la ZEC y dos borradores con sendas versiones alternativas para dar amparo al funcionamiento de la Ley. A ello se puede añadir un «veto» de la Unión Europea al factor de «estancamiento» de la Zona Especial, aún sin resolver.

La disposición final única de la Ley 19/1994 otorgaba el plazo de un año para que el gobierno de la Nación, previo informe de la Comunidad Autónoma de Canarias, dictara las normas reglamentarias citadas. Dicho plazo finalizó el 8 de julio sin resolución efectiva a tal disposición:

Las alternativas en discusión en dicha fecha eran:

— Un reglamento con el desarrollo íntegro de la Ley.

— Un real decreto de desarrollo parcial de la Ley.

La razón o diferencia entre ambos es la omisión de desarrollo que los departamentos ministeriales y centros directivos competentes han elegido para algunas materias. En esos casos, el reglamento reproduce la Ley y el real decreto no las contempla. A título de ejemplo: las compensaciones de precios en energía y agua, los criterios para la autorización del Banco de España a las entidades financieras para operar en la ZEC, requisitos para las sociedades rectoras, para las sociedades de valores y bolsa socias de estas últimas y para la emisión y admisión de valores a cotización.

Existen igualmente apartados «en blanco» por diferentes razones de indefinición, como las zonas geográficas delimitadas (actividades productivas o comerciales), excepciones a la participación exclusiva de no residentes en el capital social de las entidades ZEC (EZEC), los procedimientos de registro, constitución e inscripción de las EZEC, y las tasas de inscripción y permanencia (porcentaje del capital social).

Otras peculiaridades importantes afectan, por ejemplo, al control de cambios, contemplado en la 2.ª alternativa, con dos versiones donde se limitan expresa y directamente las operaciones con residentes, o donde se hace indirectamente atendiendo a la legislación sobre transacciones económicas con el exterior y a las inversiones extranjeras en España.

Las negociaciones a tres bandas (gobierno de Canarias, gobierno central y Comisión de la Unión Europea), interrumpidas por los procesos electorales autonómicos del 28 de mayo de 1995, han dilatado, incluso por encima de lo establecido legalmente, todos los grandes acuerdos y acciones necesarios para la puesta en marcha de gran parte de lo establecido en la Ley 19/1994.

En cuanto a las actividades «ordinarias» del sistema financiero en Canarias, contamos con un buen resumen, producto del Plan Estratégico de Tenerife Sector Financiero, que podría extrapolarse a todo el territorio insular canario. Los objetivos marcados a este sector estratégico han quedado concentrados en los programas y objetivos siguientes:

- Expansión de la competitividad del sector financiero regional para promover la difusión y uso de servicios e instrumentos financieros renovados.

- Desarrollo del *pool* de financiación de corporaciones locales para racionalizar las actividades conjuntas del sistema financiero y las administraciones públicas.

- Infraestructuras telemáticas de información y comunicación (INFOCOM) potentes.

- Participación del sistema financiero de Canarias en los instrumentos de promoción de nuevas actividades (capital riesgo, incubadoras de empresas...).

- Actividades *off-shore*.

Las claves de éxito en una zona especial como la diseñada para Canarias pasan por algunas características de urgente definición, como el coste de operación en la zona, la velocidad de constitución y autorización de operación en la zona para una EZEC, la posibilidad de actuación de los *trusts*, la disponibilidad de infraestructuras INFOCOM, y la buena reputación de la zona (dependiente de distintos factores).

En otro orden de cosas, un asunto financiero regional de ya dilatada discusión, y presente en todos los ejercicios de previsión en este campo en Canarias, es el régimen de funcionamiento de las dos cajas de ahorros regionales. Sucesivas opiniones han nutrido el debate hasta ahora. Las alternativas giraban en dos únicas propuestas: fusión sí o fusión no. Unido ello a los arraigados condicionantes sociopolíticos (pleito insular, decisión política...), han hecho alternar de positivas a negativas a todas las razones posibles (tamaño, rentabilidad, saneamiento...) para una decisión, produciendo como resultado el seguir manteniendo una actividad completamente independiente y competitiva entre ambas.

Sin poder entrar a tomar partido justificado por una u otra solución en este ámbito, las últimas opiniones —después del rechazo reiterado de la integración, y ante la duda de existencias de ventajas evidentes (economías de escala, de gama, de riesgo...)— e inferiores costes de tal proceso (deseconomías de costes financieros, costes de transformación y funcionales...), apuestan por fórmulas de cooperación, compartiendo medios o mercados donde aparezcan óptimos de explotación en «producciones específicas» (bases de datos, infraestructura de comunicaciones e informática, información cualificada de riesgos, mantenimiento de servicios...). Los condicionantes socio-históricos aludidos ponen en seria duda alternativas más ambiciosas.

## VII. CONCLUSIONES

1. La Comunidad Autónoma de Canarias sólo presenta dos hechos diferenciales en el ámbito del sistema financiero distintivo del perfil nacional. Proviene de la peculiaridad de la estructura económica regional y de la estructura financiera de la mayoría de sus empresas, y, por otro lado, del peculiar régimen económico y fiscal canario.

2. Contrariamente a lo que sucede en el ámbito nacional, en Canarias los depósitos son captados mayoritariamente por los bancos en lugar de por las cajas.

3. El ritmo de crecimiento de los depósitos es, sin embargo, superior en las cajas que en los bancos, y esta tendencia es más acusada que en el resto de España.

4. Por provincias, se constata una diferente dimensión relativa: mientras Santa Cruz de Tenerife dispone de un mayor número de oficinas, Las Palmas acapara un mayor volumen de negocio tanto en pasivo como en activo.

5. En cuanto a la distribución por plazos de los depósitos de clientes, destaca la menor sensibilidad del público a las variaciones, o expectativas de variación, de los tipos de interés que en el resto de España.

6. Respecto al subsector de las cajas de ahorros, destaca la mayor utilización de recursos (oficinas, empleados) y, por tanto, menor productividad de las cajas canarias comparadas con las del resto de España. Sin embargo, el balance de sus resultados es positivo: las *ratios* beneficio neto/balance medio y beneficio neto/empleado son superiores a las de la media de la totalidad de las cajas españolas.

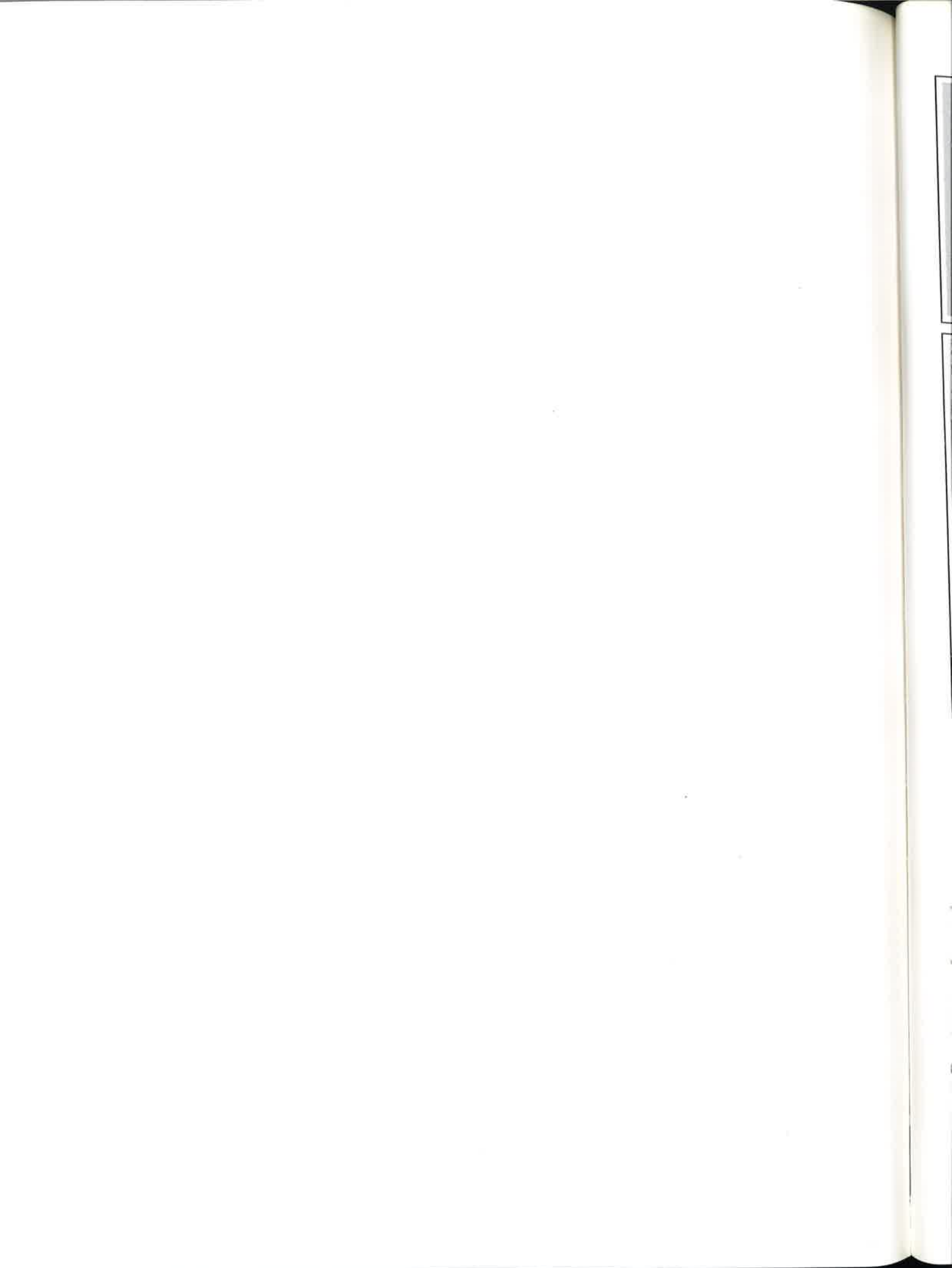
7. Las entidades de depósito actuantes en Canarias, con base en las operaciones registradas en el Archipiélago, conceden, actualmente, mayor proporción de préstamos o créditos que lo captamos en imposiciones y cuentas de los clientes.

8. El funcionamiento de una Zona Especial, con cabida a actividades financieras *off-shore*, puede ser el eje de desarrollo diferencial del sistema crediticio en la región, convirtiendo una actividad complementaria a otras —como son los servicios financieros— en actividad principal, corresponsable del desarrollo regional.

9. El éxito de la ZEC y del conjunto del sistema financiero pasa por actuaciones institucionales decididas para su impulso y clara definición (reglamento ZEC, régimen de desarrollo de las cajas de ahorros canarias...).

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (1994), «El negocio de los bancos y cajas de ahorros en 1993», *Análisis Financiero Internacional*, abril-mayo.
- (1995), «Las cajas de ahorros españolas en 1994», *Análisis Financiero Internacional*.
- CARNERO, Fernando (1995), «Banca», en MACÍAS, Antonio (ed.), *Gran Enciclopedia Canaria*, Ediciones Canarias, Santa Cruz de Tenerife.
- PÉREZ, F., y QUESADA, J. (1991), *Dinero y sistema bancario. Teoría y análisis del caso español*, Espasa-Calpe, Madrid.
- REVELL, J. S. (1988), «Las fusiones y el papel de los grandes bancos», *Papeles de Economía Española*, n.º 36.





## VI. ANÁLISIS DE LA ESPECIFICIDAD CANARIA

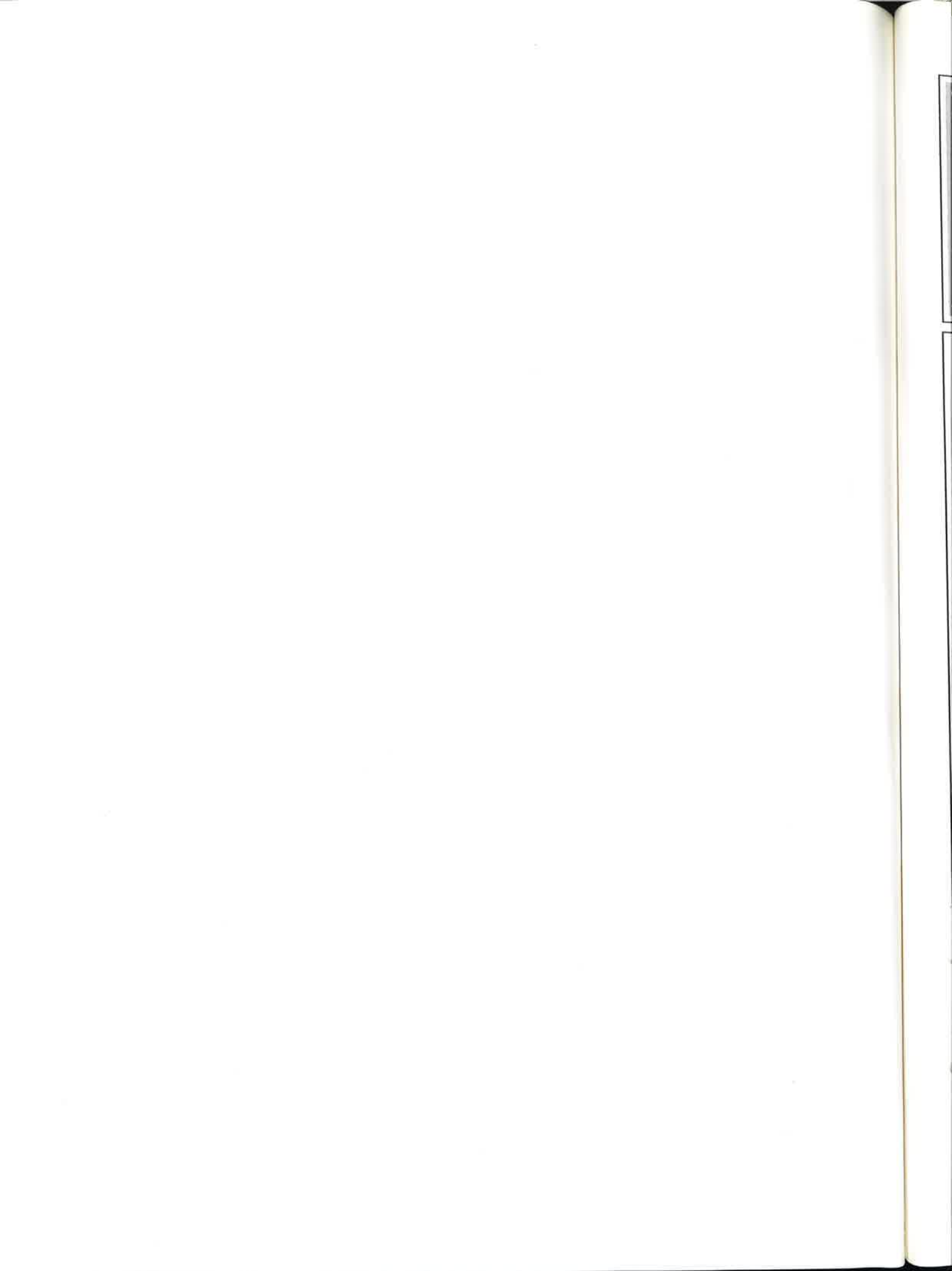
### 1. EL NÚMERO INICIAL DE LA REPRODUCCIÓN COGNOSCITIVA

El número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural.

El número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural.

El número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural.

El número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural. La selección sexual es un tipo de selección que actúa sobre los rasgos que afectan al éxito reproductivo de un individuo y que se transmiten de generación en generación. En el caso de las aves, el número de hijos que una hembra produce en la vida es un rasgo de gran importancia evolutiva y que influye en la selección natural.



# EL COSTE DE LA INSULARIDAD Y LA FRAGMENTACIÓN TERRITORIAL

Carlos Murillo  
Santiago Rodríguez  
Luis J. López (\*)

## I. EL HECHO INSULAR Y SU CONSIDERACIÓN ECONÓMICA

El objeto de este trabajo consiste en la realización de una aproximación cuantitativa y cualitativa a las consecuencias económicas de la insularidad en Canarias. La referencia explícita al hecho insular y al concepto del coste económico derivado requiere el establecimiento de un marco teórico y de un conjunto de supuestos previos que permitan hacer operativo el estudio de las consecuencias económicas de la insularidad de Canarias. Entendemos el hecho insular como el conjunto de circunstancias derivadas, directa o indirectamente, de la condición geográfica, tanto desde las vertientes social como desde la política y, en especial desde la económica. La concreción del hecho insular se pone de manifiesto en la región canaria por la existencia de un Archipiélago con siete islas, entre las cuales dos ostentan una capitalidad derivada de la división provincial.

El coste del transporte y las restricciones geográficas han sido los dos argumentos más utilizados para explicar el retraso en el desarrollo de las regiones insulares. En general, y salvo algunas excepciones (Demas, 1965), no han abundado los planteamientos teóricos para justificar el grado y el ritmo de los cambios socioeconómicos de los territorios insulares. En este sentido, se hace imprescindible responder cuanto antes a la pregunta de si la insularidad es una categoría válida para el análisis económico (véase Selwin, 1980, y Doumenge, 1983). En caso de respuesta afirmativa, «el hecho insular debe inscribirse —tal como proponen Murillo *et al.* (1992)— en el seno de un conjunto de instrumentos interpretativos, y concederle un rango dentro del mismo. Su dimensión es una realidad y también una percepción interiorizada, sentida y expresada en múltiples facetas de la conducta de los agentes sociales y económicos».

El enfoque de la evaluación de las consecuencias de la insularidad se contempla en este estudio desde la problemática tanto del aislamiento como de la distancia respecto a los centros de gravitación, la reducida dimensión de los espacios, la dispersión interna en el

Archipiélago, así como de las circunstancias que generan costes explícitos añadidos. Por otra parte, se evalúan también los beneficios derivados del paisaje y del clima, que, a su vez, generan fuentes de riqueza y capacidad de actuaciones económicas en el ámbito de la cultura del ocio. Destacamos ahora, de entre estas rentas de la situación peculiar derivada de la insularidad, las asociadas a la existencia de un importante patrimonio medioambiental y las peculiaridades climáticas y de paisaje, que suponen una condición ventajosa en sectores como el turístico o la producción agraria con un ciclo productivo más corto. La mayor facilidad para la difusión del cambio tecnológico ha sido también considerada un elemento más de las rentas de situación. Finalmente, las propias barreras de entrada a la iniciativa exterior han actuado en ocasiones de resorte para la promoción de iniciativas locales que, en otras condiciones, hubieran sido eliminadas en favor de competidores externos más cualificados. En síntesis, entendemos la insularidad como un atributo geográfico que condiciona las opciones de desarrollo, los perfiles de especialización y el estilo de las estrategias. Las consecuencias del hecho insular se entienden como añadidas a los factores determinantes del crecimiento, de manera análoga al factor residual de las funciones explicativas del mismo (Murillo *et al.*, 1992). En esta relación causal, juega un papel trascendental el estado de la tecnología incorporada. Una hipótesis implícita aceptada es que, en la medida en que una región insular está más avanzada tecnológicamente, las consecuencias de la geografía disminuyen su influencia en el resultado global, por cuanto existen mayores capacidades técnicas, políticas y sociales correctoras de los inconvenientes físicos.

La referencia al hecho insular, y más concretamente al coste derivado de esta situación, es una constante de referencia reiterada entre los estudiosos, los interlocutores políticos y los sociólogos y, con carácter no menos reseñable, en el discurso de los propios afectados. De las impresiones y análisis de todos ellos emerge un conjunto de cuestiones que se traducen a su vez en tres bloques de preguntas sintetizadas en el esquema 1. En primer lugar, el planteamiento de la naturaleza y la entidad de la insularidad; a continuación, la ob-

## ESQUEMA 1

### PREGUNTAS ASOCIADAS A LOS PROBLEMAS DERIVADOS DEL HECHO INSULAR

#### BLOQUE 1. Reconocimiento analítico y operativo de la insularidad.

¿Es la insularidad un aspecto relevante de la problemática que afecta a los territorios insulares?

¿Cuál es el reconocimiento del hecho insular?

#### BLOQUE 2. Contenido del "hecho insular".

¿Qué aspectos definen o dimensionan a la insularidad?

¿Puede medirse el "efecto conjunto" que expresa la insularidad?

¿Qué técnicas o metodología conviene usar?

#### BLOQUE 3. Políticas ante el impacto de la insularidad.

¿Qué dispositivos deberían emplear las políticas (reglas, instrumentos y medidas) que ponderen los efectos de la insularidad? ¿Cómo diseñar eficientemente los mecanismos de corrección o potenciación?

¿Qué estrategias pueden implementarse con el tema de la insularidad por parte de los distintos agentes y tomadores de decisiones?

servación de su reconocimiento institucional, y finalmente, la exposición de sus manifestaciones reales y del procedimiento que han adoptado sus tratamientos.

#### Caracterización de la dimensión insular

Con respecto a las dimensiones de la insularidad en Canarias, existe un conjunto de relaciones (esquema 2) que afectan al normal desenvolvimiento de la estructura productiva. Con respecto a dicha dimensión de la insularidad, destacan las cuatro características siguientes.

1) Su naturaleza es temporalmente *cambiante*. A su propia dinámica se le superponen *factores del entorno potenciados por los mecanismos de relación con otros agentes*.

2) Tiene una distribución territorial que *no es uniforme*. Viene condicionada por el tamaño de los territorios y de la *doble insularidad* derivada de la existencia de un archipiélago y de la situación de cada una de las siete islas dentro de él.

3) No es un determinante inexorable ni un antecedente del *nivel de desarrollo*, y tampoco es un signo distintivo de su grado de desarrollo.

4) La dimensión de la insularidad es la *resultante* conjunta de una dialéctica entre los *sistemas territorial y económico*. Estos dos vectores se expresan en unidades diferentes, por lo que existen serios problemas de agregación de sus efectos: ¿cómo agregar, por ejemplo, el coste adicional del transporte de mercancías y el coste de mantener una infraestructura sanitaria o educativa mínima en cada isla?

## II. CONCRECIÓN DE LOS EFECTOS DE LA INSULARIDAD

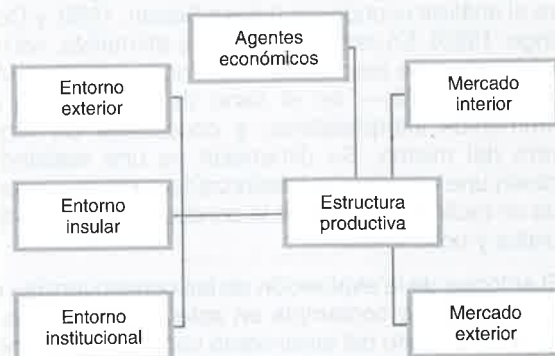
Acto seguido conviene establecer los mecanismos por los que se internalizan los efectos del hecho insular descrito. Hay un alto consenso en concretar la existencia de tres ejes básicos relacionados con la *morfología*, el *tamaño* y la *accesibilidad*.

### 1. Morfología del territorio insular

La escasez de los recursos naturales y el elevado valor patrimonial del ecosistema insular canario son los dos vectores contrapuestos que caracterizan mejor la morfología de la región. La existencia de reservas

## ESQUEMA 2

### DIMENSIONES DE LA INSULARIDAD



endémicas y de apreciados paisajes le confiere una dependencia muy frágil a la acción humana y a las llegadas de peligros externos (plagas, especies no convenientes ...). Los problemas derivados del acceso difícil a los distintos parajes de las islas se añaden a los fenómenos derivados del control del suelo utilizable. Este hecho implica modelos de asentamientos muy jerarquizados. En la región canaria abunda mucho el sistema primal de rango, caracterizado por una elevada concentración de la ciudad mayor, siendo tales núcleos muy dominantes en el ámbito de cada isla, tanto en su expresión económica como social, cultural y política. Otra característica destacable la constituye la existencia en cada una de las siete islas de una ciudad que ejerce la capitalidad como centro de decisión y de atracción exterior. En dichas ciudades están situados los puertos marítimos que se configuran como el punto principal de las conexiones externas con las demás islas, la Península y los demás centros de gravedad política y comercial.

Otro aspecto sobre el que conviene llamar la atención es el importante valor cualitativo de muchos de los elementos constitutivos de su base natural. Esas características físicas, definitorias del territorio en cuestión, afectan al nivel de aprovechamiento y, por ende, a las especializaciones. Este es el caso, por ejemplo, de la discontinuidad física, que genera costes de oportunidades perdidas, como son las de difusión y desbordamiento de los grandes ejes de desarrollo y centros económicos del Continente (*spread* y *spill-off*).

## 2. Las consecuencias del tamaño

Fijarse en el tamaño de los espacios es notificar, sobre todo, la entidad del tamaño del mercado y registrar sus consecuencias: el mercado interior canario es pequeño y fragmentado. Ahora bien, no hay una opinión unánime sobre el indicador apropiado, y tampoco hay acuerdo sobre cuáles son los canales por los que discurre la asociación entre tamaño y hechos económicos. El supuesto aceptado es que para vencer los

efectos del tamaño se requieren costes de transacción adicionales, lo que contribuye a empeorar la posición competitiva y a desalentar iniciativas, debido a mayores barreras de entrada. Para los consumidores de bienes y servicios, este panorama se convierte en el pago de precios más elevados, especialmente en las islas no capitalinas.

El tamaño condiciona aspectos tan dispares como la demografía, las rigideces del mercado laboral, la oferta de infraestructuras públicas, y la riqueza y su distribución espacial. La Comunidad de Canarias tiene un reducido peso en el total nacional, tanto en superficie (el 1,48 por 100 del territorio nacional) como en población (el 3,80 por 100), lo que se traduce en una elevada densidad de más de 200 habitantes por kilómetro cuadrado, frente a los 77 que tiene España. En términos de la actividad económica generada, Canarias se sitúa ligeramente por debajo de la participación media nacional medida ya sea por el valor añadido bruto, por la remuneración de los asalariados, por la renta disponible o por el consumo final (cuadro n.º 1).

Desde una perspectiva microeconómica, influye en las especializaciones productivas y las estrategias empresariales, dificulta la consecución de economías de escala (por problemas de escasa capacidad de absorción y expectativas de expansión) y de alcance, y determina las posibilidades de crecimiento. El tamaño del mercado ofrece todavía algún margen en la especialización, constreñido a la producción de bienes con escasa incorporación tecnológica asumibles por estructuras productivas en forma de empresas de pequeña dimensión. El tamaño del mercado acarrea también un sistema de precios de los factores productivos peculiar, especialmente por lo que atañe a los costes salariales. La población empleada en Canarias es el 3,38 por 100 del total de empleos a escala nacional, mientras que los parados son el 5,9 por 100 del total en España: la tasa de paro de Canarias se cifra en el 24,60 por 100; es decir, un 55 por 100 más que la media española, estimada en el 15,80 por 100. Todo ello, lejos de ser un exponente coyuntural, debe entenderse como

CUADRO N.º 1  
INDICADORES DE POBLACIÓN, ACTIVIDAD Y RIQUEZA

| INDICADOR                                    | Canarias  | España     | Participación de Canarias en España (%) |
|--|-----------|------------|---|
| Superficie (Km.)                             | 7.456     | 504.800    | 1,48                                    |
| Población de derecho (miles)                 | 1.493     | 39.024     | 3,80                                    |
| VABpm (millones de ptas.)                    | 1.928.219 | 51.418.566 | 3,75                                    |
| VABpm per cápita                             | 1.291.247 | 1.317.590  | 0,98                                    |
| VABcf (millones de ptas.)                    | 1.839.267 | 50.389.649 | 3,65                                    |
| VABcf per cápita                             | 1.231.679 | 1.291.225  | 0,95                                    |
| Remuneración asalariados (millones de ptas.) | 943.072   | 25.538.231 | 3,70                                    |
| Remuneración asalariados per cápita          | 631.536   | 654.412    | 0,96                                    |
| Renta bruta disponible (millones de ptas.)   | 1.345.363 | 68.191.314 | 3,50                                    |
| Renta bruta per cápita                       | 900.933   | 978.645    | 0,92                                    |
| Consumo final hogares (millones de ptas.)    | 115.536   | 34.212.971 | 3,37                                    |
| Consumo final per cápita                     | 771.135   | 876.700    | 0,88                                    |
| Empleo (miles)                               | 443       | 13.134     | 3,38                                    |
| Paro (miles)                                 | 145       | 2.464      | 5,60                                    |
| Tasa de paro                                 | 24,60     | 15,78      | 155,80                                  |

Fuente: Contabilidad regional de España, 1986-1992. Base 1986; y elaboración propia

exponente de una situación estabilizada por encima del 20 por 100, incluso en las fases expansivas del ciclo económico.

Las conexiones interindustriales no están suficientemente establecidas, y una buena parte de las relaciones comerciales se debe más a las economías de escala que a las ventajas comparativas. En las pequeñas economías insulares canarias, se refleja mejor que en otra situación la conocida ley de proporcionalidad inversa de las estructuras de los mercados: a menor tamaño le corresponde mayor concentración empresarial. Esto explicaría la relativa abundancia de monopolios y oligopolios existente a escala de productos y actividades en estos mercados.

Se producen, sin embargo, algunos rasgos compensadores de la situación que acabamos de describir. Entre ellos, merece la pena indicar el cuidado por la relación personal con los consumidores, así como el propio coste de transporte y de distribución que incorporan los bienes importados, que los encarecen con respecto a la producción propia, en aquellas parcelas de la actividad económica en donde ésta existe, y tiene alguna importancia cuantitativa. Otra condición de la que se benefician los mercados insulares es la de que ofrecen determinadas producciones con ventajas de cautividad. Este es el caso de aquellas producciones que aparecen con difícil acceso desde el exterior, o que no son comercializables por la imposibilidad de su transporte, como sucede, por ejemplo, en los sectores de la construcción, la energía, el agua, y también en algunos servicios personales.

### 3. Accesibilidad e insularidad

La accesibilidad comporta apreciar la separación o la proximidad entre dos o más puntos. Todos los indicadores de accesibilidad tienen como objetivo encontrar «una medida de la reparación de actividades o asentamientos humanos que se concretan mediante un sistema de transportes y comunicaciones» (Jalan, 1982). En el caso de Canarias, distinguiremos entre la accesibilidad interior (intraisular e interinsular), y la exterior, diferenciada esta última entre la existente con el resto de España y con el resto del mundo. Lo común es que las referencias a la accesibilidad utilicen dos factores de medición: los de la distancia y los de algún indicador de la estructura y características de los medios de transporte y comunicaciones que se ponen al servicio para salvar esas distancias. La interacción de ambos factores es la que determina, en términos cuantitativos y cualitativos, el tipo de accesibilidad que tiene el territorio en cuestión. Por lo que respecta al primero de los aspectos, constataremos que los mercados con los que tradicionalmente ha comerciado Canarias se sitúan a distancias (1) superiores, en la mayoría de los casos, a los 1.000 kilómetros. En cuanto a los medios de transporte, destacar por el momento el hecho de la falta de disponibilidad del transporte ferroviario y la limitación de transporte por carretera, de manera continua, solamente al tráfico interior de cada isla.

Los costes del transporte, su regularidad y su frecuencia, la estructura de los medios, su adecuación, la

calidad de las infraestructuras fijas o móviles, las restricciones institucionales a la movilidad de personas o mercancías, la eficacia de las telecomunicaciones, la capacidad de buscar y reciclar o internalizar información estratégica, la estructura de las empresas del sector y el sistema bajo el que operan son, sin lugar a ningún género de duda, variables que evidencian la complejidad del fenómeno (2). Menor accesibilidad es más aislamiento o, lo que es lo mismo, afecta a las posiciones de la región en el círculo de espacios competitivos. Mayor accesibilidad supone una caída de las barreras a la entrada de difusiones e innovaciones y una reducción de los retrasos en incorporarlas. Una mayor accesibilidad hace menos problemática la no producción local de determinados bienes y servicios de orden superior. La problemática de la accesibilidad está estrechamente relacionada con la cuestión del tamaño del mercado por medio de las economías de escala en el transporte. Cuando la economía insular trata de vencer su aislamiento mediante el establecimiento de una red de transportes y comunicaciones que la «acerquen» al exterior, se encuentra con el *handicap* de que la estrechez del mercado local impide la aparición de economías de escala significativas en la provisión de dicha oferta. Este es uno de los ejemplos más notables del cuantioso conjunto de costes hundidos. También ocurre que los altos costes de transporte generan oportunidades para el desarrollo de actividades de semi-servicios, como imprentas, tintorerías, talleres, fábricas de pan, etcétera.

Los costes del transporte condicionan la estructura productiva en Canarias. La especialización se concreta en el capítulo de bienes primarios, y no, en cambio, en las manufacturas. A excepción de apartados muy específicos de localización (investigación astronómica, inversiones de defensa, *off-shore* de servicios muy particulares ...), no atraen empresas de nuevas tecnologías, que son las que, debido al alto valor añadido de sus productos, menos afectadas se ven por los costes de transporte. Al igual que en el caso anterior, en las actividades donde el transporte hubiese sido marginal (las *foot-loose*), las islas no cuentan con los restantes factores de atracción para montar inversiones de ese tipo.

A menudo, se ha identificado la accesibilidad con el grado de perifericidad que tienen las regiones, utilizándose la distancia física interregional y el nivel de actividad en un cuadro jerárquico de relaciones inversas entre uno y otro indicador. En el caso de las regiones insulares de la CE, se ha utilizado un índice de este tipo (como el propuesto por Keeble *et al.*, 1983). Dicho índice, identificado como un índice de perifericidad, combina el volumen de actividad económica que tiene un espacio y la contribución de ésta con la distancia que le separa de otro espacio de mayor nivel de actividad. Creemos, no obstante, que la utilización de la variable distancia física sin tener en cuenta el medio dice poco en favor de la operatividad del instrumento, por lo que se insiste en la necesidad de cálculo de un índice de perifericidad especial para los territorios insulares.

### III. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN AL COSTE DE LA INSULARIDAD

La conveniencia de disponer de una primera aproximación al coste derivado del hecho insular ha llevado a diferentes ensayos de cálculo tentativo. En este epígrafe haremos referencia a un doble enfoque utilizado por los autores del estudio sobre el coste de la insularidad ya referenciado (Murillo *et al.*, 1992. Por una parte, los desequilibrios en que se incurre por el hecho insular han sido aproximados mediante la realización de un ejercicio de simulación. Para ello, se ha calculado cuál debería ser la estructura productiva y el producto final de la región canaria, dada su población, características morfológicas y nivel de infraestructuras existentes, si estuviese situada en el territorio peninsular. El resultado pone de manifiesto que existe una clara diferencia entre Canarias y el resto de comunidades autónomas en lo que se refiere a su actividad económica y su potencial de desarrollo. Dicho cálculo se repite para todas y cada una de las demás comunidades, obteniéndose el valor de su producción como valor promedio del de las demás. El coste debido a la insularidad se estimó como la diferencia entre los valores alcanzados por Canarias y la comunidad más desfavorecida de todas las del territorio peninsular. Dado que los indicadores utilizados (3) se mantienen estables en el tiempo, los resultados del trabajo referenciado pueden tomarse como válidos para el momento actual, y cifran el coste en un 7 por 100 del valor añadido bruto de Canarias.

Una segunda aproximación se obtuvo de forma directa mediante el importe manifestado por una muestra de empresas consultadas mediante un cuestionario preparado al efecto. El cuadro n.º 2 recoge los principales aspectos de la evaluación económica del coste que efectuaron los encuestados. De los resultados ofrecidos, tomados con todas las salvedades propias de una respuesta subjetiva no contrastada con datos contables, se desprende que, cuando menos, la percepción del coste de la insularidad es especialmente importante en la factura del transporte de mercancías en las compras (9,2 por 100 del coste total) y las ventas realizadas (8,3 por 100 del total facturado); y, en menor medida,

CUADRO N.º 2  
VALORACIÓN DE LOS COSTES DE LA INSULARIDAD

| CONCEPTO                        | Porcentaje sobre el total |
|---------------------------------|---------------------------|
| Compra de mercancías .....      | 9,2                       |
| Venta de mercancías .....       | 8,3                       |
| Gastos de viaje .....           | 2,2                       |
| Almacén regulador .....         | 7,6                       |
| Rupturas de <i>stocks</i> ..... | 3,2                       |
| Mercancías dañadas .....        | 1,7                       |
| Tarifas especiales .....        | 2,8                       |
| Seguros.....                    | 1,2                       |

Fuente: MURILLO *et al.* (1992). (Se trata de costes ponderados por la dimensión de las empresas que respondieron a la encuesta. En el caso del coste sobre las mercancías compradas, el porcentaje se calculó sobre la cuantía total de las compras, mientras que en los demás casos el denominador es el volumen de facturación).

en los gastos en los almacenes reguladores (7,6 por 100 sobre el total facturado) y por la ruptura de *stocks*, tarifas especiales y gastos de viaje. Los gastos declarados en transportes de mercancías y viajes por negocios son superiores en los encuestados que residen en las islas menores.

### IV. EL COSTE DE LA INSULARIDAD EN EL SECTOR DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

La información utilizada en el análisis efectuado en este trabajo abarca el período comprendido entre 1986 y 1991. Para ello se han tomado datos de la Contabilidad Regional de España, base 1986, del Instituto Nacional de Estadística. Los referidos a los años de 1986 a 1989 son cifras definitivas, para 1990 son datos provisionales, mientras que las de 1991 son un adelanto (4). En el cuadro n.º 3 aparecen las diferencias existentes, para cada comunidad autónoma incluyendo Ceuta y Melilla ( $i = 1 \dots 18$ ), entre el peso que tiene su VABpm total ( $VAB_i$ ) sobre el VABpm total nacional ( $VAB_E$ ) y el VABpm en transportes y comunicaciones de cada comunidad ( $VAB_{TyC_i}$ ) sobre el VABpm nacional en el mismo sector ( $VAB_{TyC_E}$ ), para cada uno de los años seleccionados:

$$\frac{VAB_{Total_i}}{VAB_{Total_E}} - \frac{VAB_{(TyC_i)}}{VAB_{(TyC_E)}}$$

La disponibilidad de nuevos datos del valor añadido bruto por comunidades autónomas nos permite actualizar el ejercicio realizado por Murillo *et al.* El análisis nos lleva ahora a conclusiones similares a las obtenidas en el trabajo señalado: existen tres comunidades, las dos insulares y Madrid, que mantienen un hecho diferencial con el resto. Las cifras de la Comunidad de Madrid, extrapolables a Cataluña, se justifican por el elevado nivel de centralización de las principales compañías de transportes y comunicaciones, que hace que esta Comunidad absorba servicios centrales que, en otras condiciones, se hubieran distribuido entre las demás comunidades autónomas. El porcentaje del coste de insularidad ( $CI$ ) sobre el total del valor añadido bruto a precios de mercado se obtiene de la siguiente ecuación:

$$\% CI = \frac{VAB_{TyC_E} \times (DIF Z - DIF_{Can})}{VAB_{Total_{Can}}} \times 100$$

en donde  $DIF Z$  simboliza dos formas alternativas de cálculo del porcentaje de insularidad absorbido por el sector de transportes y comunicaciones. De la expresión anterior se deduce que su numerador nos permite cuantificar la cantidad que Canarias debe producir de más en el sector de transportes y comunicaciones para mantener el peso relativo dentro del total nacional. Dicho de otro modo, lo general es que el porcentaje que aporta una comunidad al total nacional sea superior a lo que aporta en el sector de transportes y comunicaciones. Esto significa que si las diferencias calculadas en el cuadro n.º 3 son de signo negativo, entonces para poder alcanzar en una comunidad el nivel de

**CUADRO N.º 3**  
**VAB EN TRANSPORTES Y COMUNICACIONES Y VAB TOTAL: DIFERENCIA ENTRE PORCENTAJES**  
**DE PARTICIPACIÓN EN LOS VAB RESPECTIVOS**

| COMUNIDAD   | 1986        | 1987        | 1988        | 1989        | 1990        | 1991        |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Andalucía.....  | 0,62        | 0,64        | 0,43        | 0,36        | 1,07        | 1,38        |
| Aragón.....   | 0,52        | 0,57        | 0,83        | 1,01        | 0,95        | 0,97        |
| Asturias.....   | -0,26       | -0,19       | 0,01        | -0,07       | 0,05        | -0,10       |
| Baleares.....   | -1,10       | 1,23        | -0,93       | -1,04       | -1,02       | -1,03       |
| Canarias.....   | -1,14       | -1,40       | -1,21       | -1,29       | -1,49       | -1,64       |
| Cantabria.....  | -0,01       | 0,01        | 0,06        | 0,02        | -0,02       | 0,08        |
| Castilla y León.....                                  | 1,87        | 1,83        | 2,04        | 1,94        | 1,94        | 1,77        |
| Castilla-La Mancha.....                               | 0,94        | 1,04        | 1,03        | 1,14        | 1,23        | 1,16        |
| Cataluña.....   | -0,22       | 0,01        | -0,19       | -0,42       | -0,11       | -0,69       |
| Comunidad Valenciana.....                             | 0,01        | 0,04        | -0,29       | -0,15       | -0,24       | -0,78       |
| Extremadura.....                                      | 0,67        | 0,72        | 0,83        | 0,78        | 0,71        | 0,68        |
| Galicia.....  | 1,21        | 0,99        | 1,12        | 1,08        | 1,06        | 0,89        |
| Madrid.....   | -5,33       | -5,01       | -5,13       | -4,83       | -5,56       | -4,48       |
| Murcia.....   | 0,47        | 0,48        | 0,21        | 0,16        | 0,09        | 0,25        |
| Navarra.....  | -0,01       | 0,07        | -0,07       | -0,01       | -0,01       | -0,10       |
| País Vasco.....                                       | 1,28        | 1,03        | 0,87        | 0,88        | 0,91        | 1,21        |
| La Rioja.....   | 0,49        | 0,40        | 0,41        | 0,41        | 0,40        | 0,40        |
| Ceuta y Melilla.....                                  | -0,00       | 0,01        | -0,01       | 0,04        | 0,03        | 0,03        |
| <b>TOTAL.....</b>                                     | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> |
| Media (sin Canarias ni Baleares).....                 | 0,14        | 0,16        | 0,13        | 0,15        | 0,16        | 0,17        |
| Valor mínimo ( sin Madrid, Canarias ni Baleares)..... | -0,26       | -0,19       | -0,29       | -0,42       | -0,24       | -0,78       |

participación de su VAB total en España necesitaría producir más; es decir, tener más actividad de la normal en el sector de transportes y comunicaciones. Dejando a un lado, por la justificación ya comentada, el caso especial de Madrid, resulta que Baleares y Canarias tienen un valor negativo claramente distinto al resto de las comunidades autónomas. Este resultado nos permite afirmar que las comunidades insulares necesitan sobredimensionar su sector de transportes y comunicaciones si quieren alcanzar un peso específico similar al que tienen en la producción en todos los sectores en el conjunto nacional.

Respecto a las dos formas de cálculo del porcentaje de insularidad que se imputa al transporte y las comunicaciones, planteamos dos supuestos:

**Caso A.** Sea  $Y$  el peso del sector de transportes y comunicaciones de Canarias sobre el total nacional en dicho sector, y  $X$  la media de los datos del cuadro número 3 (una vez excluidas las dos comunidades insulares). Entonces, el valor  $Z_A = (Y - X)$  proporciona el peso que debiera tener el sector de transportes y comunicaciones en Canarias para alcanzar la producción total observada. Aplicando esta ponderación  $Z_A$  al VAB del sector transportes y comunicaciones nacional, nos dará el valor añadido bruto a precios de mercado que debiera tener Canarias si no fuese territorio insular. La diferencia entre este valor y el valor real del sector de transportes y comunicaciones para la Comunidad Autónoma de Canarias nos da el coste en pesetas de la insularidad asumida por el sector de transportes y comunicaciones. Este volumen se traduce en términos de porcentaje sobre el valor añadido bruto total de Canarias una vez realizamos el cociente indicado en la ecuación anterior.

**Caso B.** El cálculo se distingue del efectuado en el caso A por el hecho de que el elemento de comparación es el valor mínimo del cuadro n.º 3, sin tener en cuenta las comunidades insulares y la de Madrid. La justificación para realizar el cómputo de esta forma es que existen algunas comunidades que presentan un valor  $Z$  de signo negativo. Ello indicaría que además del factor insular existen otros argumentos que provocan unas diferencias negativas entre los pesos relativos. Estos factores son presumiblemente de carácter coyuntural, por cuanto el signo negativo en la variable aludida sólo se mantiene para todos los años en las Comunidades de Madrid, Baleares y Canarias. En función de esta consideración, calculamos ahora el coste de la insularidad dentro del sector de transportes y comunicaciones, siendo  $Z_B$  el valor mínimo alcanzado por el resto de comunidades autónomas, y por tanto aceptando que se puede producir un valor negativo en algunas comunidades sin que ello se deba achacar al hecho insular.

Los resultados, para cada uno de los supuestos, se muestran en el cuadro n.º 4. El coste de la insulari-

**CUADRO N.º 4**  
**COSTE DE LA INSULARIDAD**  
**(En porcentaje sobre el VAB)**

| AÑO       | CANARIAS |        | BALEARES |        |
|-----------|----------|--------|----------|--------|
|           | Caso A   | Caso B | Caso A   | Caso B |
| 1986..... | 1,96     | 1,35   | 3,14     | 2,14   |
| 1987..... | 2,38     | 1,84   | 3,61     | 2,68   |
| 1988..... | 2,00     | 1,38   | 2,77     | 1,67   |
| 1989..... | 2,14     | 1,30   | 3,06     | 1,60   |
| 1990..... | 2,47     | 1,87   | 2,92     | 1,92   |
| 1991..... | 2,72     | 1,29   | 2,94     | 0,60   |



dad sobre el sector de transportes y comunicaciones se cifra entre el 2 y el 2,7 por 100 sobre el valor añadido bruto de Canarias bajo el *supuesto A*, y entre el 1,27 y el 1,87 por 100 en el *supuesto B*. Además, en el primero de los escenarios, el coste de la insularidad en Canarias tiende a incrementarse en el tiempo, mientras que en el segundo se mantiene más estable. Este es un aspecto importante, sobre todo si comparamos estos resultados con los de Baleares, en donde claramente, y bajo los dos supuestos, el coste en términos de valor añadido bruto tiende a reducirse.

## V. EL COSTE DE LA INSULARIDAD VISTO DESDE EL LADO DEL GASTO

Un enfoque diferente de la cuantificación de las consecuencias de la insularidad se consigue estudiando el comportamiento del gasto. La base estadística utilizada es la ofrecida por la *Encuesta de Presupuestos Familiares* del INE de 1990-1991. En general, Canarias es una Comunidad Autónoma con un nivel de gasto inferior a la media nacional. El nivel de gasto es similar al de comunidades como Andalucía, Murcia o Castilla-La Mancha. Centrando nuestro análisis en la estructura porcentual del gasto por comunidades autónomas, por grandes grupos de gasto y por persona, observamos que existen algunos hechos diferenciales, pero que no manifiestan por sí mismos comportamientos claramente distintos con el resto de las comunidades autónomas. Ello no quiere decir que el montante de estos gastos no venga afectado por el hecho insular, sino que la información con la que trabajamos no parece que sea la más adecuada para obtener conclusiones sólidas.

- En los grupos de alimentación, bebidas y tabaco, y vestido y calzado, Canarias se encuentra por debajo de la media.
- En los grupos de vivienda, calefacción y alumbrado, y mobiliario, Canarias se encuentra dentro de un comportamiento medio y homogéneo con el resto de comunidades autónomas.
- En los grupos de salud y esparcimiento, cultura y enseñanza, Canarias destaca por destinar un porcentaje de su gasto claramente por encima del de las comunidades autónomas de renta similar a ella.

### El gasto de las familias en transportes y comunicaciones

La posible influencia de la insularidad en el gasto en transportes y comunicaciones nos obliga a estudiar más a fondo este grupo de gasto. Desde un punto de vista teórico, las comunidades insulares debieran destacar por dedicar una parte mayor de su gasto, o de su renta, al transporte y a las comunicaciones, siendo esta parte mayor cuanto más alejada esté la comunidad del territorio peninsular. Sin embargo, no debemos olvidar que los gastos en transportes, sobre todo en servicios de transporte son directamente proporcionales al nivel de renta, manteniendo con esta variable una correlación muy alta. Esto nos lleva a pensar que

en muchos casos, los residentes insulares se ven obligados a renunciar a viajar debido a que no disponen de medios ya que el coste del transporte es una barrera de salida. Canarias, junto con Baleares, Murcia y Asturias, destaca por el porcentaje de gasto que las familias dedican a los transportes y comunicaciones (5). En relación con el desagregado del gasto en el capítulo 6 de la *EPF*, pueden destacarse los siguientes rasgos:

- La compra de vehículos para el transporte personal presenta una relación muy marcada con el ciclo económico de la Comunidad canaria. En el año 1990-1991, Murcia es la Comunidad que más crece, estando Canarias en la parte más baja de su ciclo. Esto se traduce en que en Murcia la compra de vehículos para el año muestral se reduce en torno a un 6 por 100, mientras que en Canarias cae cerca de un 30 por 100. Por esta razón, sería aconsejable descontar del estudio de la estructura del gasto en transportes y comunicaciones el que se refiere a este concepto.

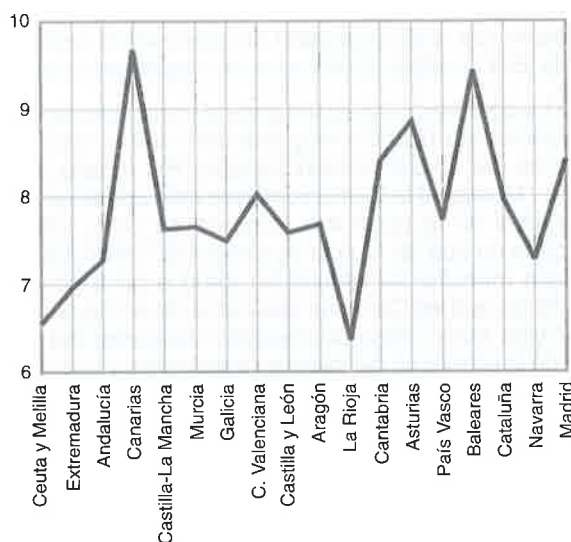
- En la partida de gasto de utilización de vehículo personal, destacan claramente Canarias y Baleares, siendo más extrema la situación de Canarias debido al distinto nivel de renta de estas dos Comunidades. La difícil geografía de las islas y la falta de un sistema de transporte público que cubra todos los núcleos poblacionales, junto con la fuerte polarización sobre las dos capitales de provincia, potencian este hecho diferencial.

- En el análisis de los servicios de transporte, Canarias vuelve a destacar por el elevado porcentaje de su gasto total que le dedica al consumo de este tipo de artículos. El porcentaje de gasto dedicado a los servicios de transporte sólo es comparable con la Comunidad de Madrid, que, no olvidemos, es la de mayor gasto per cápita del Estado español. Si analizamos el desglose interno de los servicios de transporte, Canarias destaca en la partida de otros servicios de transporte, básicamente avión y barco, y en el transporte local, siendo una Comunidad intermedia dentro del transporte no local por carretera.

- Finalmente, por lo que se refiere al porcentaje de gasto en comunicaciones, Canarias y Baleares no muestran diferencias significativas con el resto de comunidades autónomas.

Con todos estos datos, podemos efectuar un ensayo de caracterización de la estructura del consumo en transportes y comunicaciones de las familias canarias. En consecuencia, con los razonamientos anteriores hemos procedido a descontar el gasto en adquisición de vehículos particulares. Hemos visto cómo, en general, las comunidades insulares destacan por su elevado porcentaje de gasto en todos los subgrupos del capítulo 6, con la excepción, como es lógico y esperable, del transporte no local por ferrocarril y carretera. Debido a que en un marco peninsular la elección del medio de transporte es factible, no sería correcto considerar aisladamente sólo aquellos subgrupos en los cuales destacan las comunidades insulares, sino que se considera más real para el objetivo que nos planteamos computar todos los gastos como asimilados. Téngase en cuenta que los medios de transporte son alternativos en territorio peninsular, y no lo son en territorio insular. Esto,

**GRAFICO 1**  
**GASTO DE LAS FAMILIAS EN TRANSPORTES Y**  
**COMUNICACIONES, POR COMUNIDADES AUTONOMAS**  
**(En porcentaje sobre el gasto total) (EPF 1990-1991)**



Transportes y comunicaciones excepto adquisición de vehículos particulares

de por sí, ya es un coste de la insularidad en el que incurre un residente en Canarias o Baleares. En el gráfico 1, se muestra el porcentaje de gasto del grupo de transportes y comunicaciones, menos el gasto en la adquisición de vehículos, y se puede observar la especificidad de las dos comunidades autónomas insulares.

En el gráfico, las comunidades están ordenadas por nivel total de gasto, y se aprecian cuatro aspectos a destacar: por una parte, Canarias y Baleares dedican el porcentaje de gasto más elevado a dicho capítulo de gasto; en segundo lugar, el porcentaje de gasto dedicado a transporte y comunicaciones está correlacionado positivamente con el nivel de gasto total; tercero, el caso de Canarias es extremo, en el sentido de que esta Comunidad le dedica más de dos puntos por encima de las comunidades de similar nivel de riqueza

per cápita, y finalmente, la Comunidad más próxima en estructura de gasto a las dos insulares es Asturias.

Como viene siendo habitual, la medición del coste de la insularidad se tiene que realizar sobre un entorno. En nuestro caso, es el conjunto de las comunidades autónomas españolas y, dados los datos del gráfico, el punto de comparación es Asturias. Siendo esta Comunidad la que más porcentaje de gasto le dedica al sector analizado, exceptuando las dos comunidades insulares, definimos el coste de insularidad, es decir, lo que los residentes canarios tienen que gastar de más por el hecho de vivir en territorio insular en el grupo de gastos de transporte y comunicaciones; como la diferencia entre el porcentaje que realmente gastan y lo que gasta la comunidad autónoma peninsular que más gasta en este tipo de bienes. Esto nos lleva a cifrar el coste de la insularidad (cuadro n.º 5) en este tipo de gasto en 0,59 por 100 para Baleares y 0,83 por 100 para Canarias sobre el gasto total autonómico. Sobre el montante total de ingresos la insularidad se cuantifica en un 0,66 por 100 para Baleares y un 0,96 por 100 para Canarias. Por último, medido sobre el valor añadido bruto a precios de mercado, estamos hablando de un 0,28 por 100 para Baleares y un 0,40 por 100 para Canarias.

## VI. LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS COMO SIETE ISLAS

Los planteamientos realizados hasta ahora han considerado la Comunidad Autónoma como un todo. Sin embargo, la realidad es bien distinta. La Comunidad Autónoma de Canarias la forman siete islas (6) agrupadas en dos provincias. Una de las características más relevantes de la fragmentación del territorio canario, por lo que se refiere a su análisis económico, es la falta casi absoluta de información de la economía de cada una de las islas. Este déficit informativo imposibilita la realización de un ejercicio similar al efectuado para el conjunto de la Comunidad Autónoma. En consecuencia, aquí nos limitaremos a resaltar algunos puntos que consideramos básicos para entender lo que se ha llamado el problema de la doble insularidad sufrida por las islas menores o no capitalinas.

**CUADRO N.º 5**  
**COSTE DE LA INSULARIDAD**  
**Transportes y comunicaciones, excepto compras de vehículos particulares**

|  | Asturias          | Baleares | Canarias          |
|--|-------------------|----------|-------------------|
|  | 8,85              | 9,44     | 9,68              |
|  | Baleares          |          | Canarias          |
| Porcentajes de insularidad .....                     | 0,59              |          | 0,83              |
| Pesetas por persona .....                            | 4.910,92          |          | 5.221,81          |
| Población .....                                      | 667.933           |          | 1.463.023         |
| Coste de insularidad .....                           | 3.280.167.983,6   |          | 7.639.638.428,3   |
| Gasto total comunitario .....                        | 554.963.500.000   |          | 918.577.600.000   |
| Porcentaje de insularidad sobre el gasto total ..... | 0,59              |          | 0,83              |
| Ingreso total comunitario .....                      | 498.827.600.000   |          | 796.380.200.000   |
| Porcentaje de insularidad sobre ingreso total .....  | 0,66              |          | 0,96              |
| VABapm 1991 .....                                    | 1.174.249.000.000 |          | 1.928.219.000.000 |
| Porcentaje de insularidad sobre VAB total .....      | 0,28              |          | 0,40              |

## 1. Superficie y población

El 70 por 100 de la superficie corresponde a las tres islas de mayor extensión, que son, por este orden, Tenerife, Fuerteventura y Gran Canaria. La población está muy concentrada en las dos islas capitalinas: Tenerife y Gran Canaria se reparten el 85 por 100 (según datos del *Censo* de 1991) de la población, lo cual hace que su densidad sea muy elevada (337 y 459 habitantes por kilómetro cuadrado, respectivamente). Esto no significa que el resto de islas tengan una densidad baja: tanto la isla de La Palma como Lanzarote tienen 105 habitantes por kilómetro cuadrado, muy por encima de la media nacional. El Hierro, La Gomera y Fuerteventura se encuentran claramente por debajo de dicha media. Por tanto, nos encontramos con una Comunidad Autónoma formada básicamente por siete unidades físicas (islas), dos de ellas densamente pobladas con respecto a España (La Palma y Lanzarote), otras dos muy pobladas (Gran Canaria y Tenerife) y tres con una baja densidad de población.

Estos datos, aunque muy elementales, nos permiten hacer algunas consideraciones igualmente básicas para entender los desequilibrios internos que se pueden dar dentro de la Comunidad Autónoma si no se reconocen las especificidades insulares. Centrándonos únicamente en los servicios personales que un ciudadano tiene derecho a disfrutar, cuatro de las siete islas (La Palma, Tenerife, Gran Canaria y Lanzarote) poseen la dimensión y la densidad suficientes para la instalación de servicios de salud, educación, atención institucional, etc., propios; en las tres islas restantes (El Hierro, La Gomera y Fuerteventura) la rentabilidad en el tipo de instalaciones comentadas, desde un punto de vista puramente económico, que no social, puede ser dudosa. Sin embargo, debido a su carácter insular se hace imposible el proceso de agrupación de población que tiene lugar en el territorio peninsular, y está justificada la disponibilidad de este tipo de establecimientos, lo que supone un coste global añadido. Nos referimos, por ejemplo, a la existencia de centros de salud, camas

en hospitales de pequeñas dimensiones, institutos de bachillerato y de formación profesional, oficinas de la Administración pública. En todo caso, el establecimiento de una red de comunicaciones y transportes modernos es imprescindible para poder ofrecer a los habitantes de las islas menores unos servicios mínimos que rompan con el tradicional aislamiento y lejanía.

## 2. Las especificidades económicas de cada isla

En términos globales, se reconoce el gran desajuste que existe en Canarias entre la demanda y la oferta. El déficit sistemático se cubre con un elevado volumen de importaciones, cuyos efectos negativos se intenta mitigar con el Régimen Económico y Fiscal (REF) específico para Canarias. El mantenimiento de un sistema económico y fiscal diferencial se apoya en la escasez de recursos propios, que no permite satisfacer una demanda caracterizada por su continua diversificación, en la existencia de un mercado canario pequeño y además dividido, y en la distancia física que le separa del resto del territorio nacional. Téngase en cuenta que la dependencia de las compras realizadas por las empresas canarias es muy fuerte. Algo más de la mitad (57,2 por 100) de las empresas realiza menos del 10 por 100 de sus compras en la misma isla —véase a tal efecto Murillo *et al.* (1992) y López Martín *et al.* (1992)—, mientras que un 42,2 por 100 de empresas adquiere el 10 y el 50 por 100 de sus mercancías en la Península. Desde la óptica de la colocación de los productos, el efecto es el contrario: el 44,2 por 100 de las empresas coloca más del 90 por 100 de sus ventas en la propia isla, mientras que solamente el 5,2 y el 6,6 por 100, respectivamente, declaran vender más de la mitad de su producción a otras islas y a la Península.

Por islas, nos encontramos con cuatro cuya actividad viene focalizada por el subsector turístico: Tenerife, Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura. Las dos primeras, con un importante sector comercial, y las otras cuatro con una producción agraria orientada fun-

CUADRO N.º 6  
INDICADORES DESAGREGADOS POR ISLAS

| INDICADOR  | El Hierro | La Palma | La Gomera | Gran Canaria | Tenerife | Lanzarote | Fuerteventura |
|--|-----------|----------|-----------|--------------|----------|-----------|---------------|
| Paro registrado. Diciembre 1994 (INEM) .....   | 592       | 5.973    | 1.472     | 56.261       | 53.271   | 4.063     | 2.329         |
| Ventas de Cemento (Tm.). Diciembre 1994 (*)....  | 840       | 7.127    | 1.726     | 31.889       | 31.940   | 10.453    | 8.816         |
| Transporte de mercancías marítimo. Diciembre 1994 (*) .....                            | 6.950     | 57.027   | 26.268    | 665.147      | na       | 82.420    | 54.009        |
| Transporte de pasajeros marítimo. Diciembre 1994 (*) .....                             | 2.935     | 4.468    | 81.894    | 41.610       | na       | 1.749     | 2.702         |
| Transporte de mercancías aéreo. Diciembre 1994 (*) .....                               | 22        | 153      | 0         | 3.576        | 2.528    | 416       | 330           |
| Transporte de pasajeros aéreo. Diciembre 1994 (*) .....                                | 7.652     | 54.246   | 0         | 634.429      | 722.482  | 266.462   | 164.352       |
| Viajeros alojados. Diciembre 1994 (*) .....  | 363       | 4.051    | 3.451     | 97.309       | 147.506  | 33.726    | 31.883        |
| Pernoctaciones hoteleras (miles de días). Diciembre 1994 (*) .....                     | 1         | 30       | 22        | 853          | 1.300    | 310       | 279           |
| Energía disponible (Mwh) (Unelco) .....  | 1.201     | 11.661   | 2.757     | 172.820      | 138.706  | 31.489    | 17.972        |
| Producción de plátanos. Año 1993 (ISTAC) .....   | 1.073     | 117.141  | 8.951     | 52.338       | 132.611  | 0         | 0             |
| Número de turistas extranjeros. Enero 1995 (Consejería de Presidencia y Turismo) ..... | 0         | 8.798    | 0         | 236.095      | 261.143  | 104.499   | 62.161        |

(\*) Fuente: Boletín de coyuntura económica de Canarias, n.º 10.

**CUADRO N.º 7**  
**AGRUPACIÓN DE ISLAS MEDIANTE UN ALGORITMO DE CLASIFICACIÓN NO JERÁRQUICA**

| Cluster | Elementos que lo componen          | Representantes          |
|---------|------------------------------------|-------------------------|
| 1       | La Palma y Tenerife .....          | Tenerife                |
| 2       | El Hierro .....                    | El Hierro               |
| 3       | Gran Canaria y Tenerife.....       | Gran Canaria o Tenerife |
| 4       | Gomera, Lanzarote y Tenerife ..... | Lanzarote               |
| 5       | Fuenteventura .....                | Fuenteventura           |

Fuente: LÓPEZ MARTÍN Y HERNÁNDEZ LÓPEZ (1994).

damentalmente a la exportación. Destaca además en Tenerife la floreciente industria de productos derivados del petróleo y el tabaco (aunque con graves problemas en la actualidad); en Gran Canaria, se instala el resto de la escasa industria canaria, y en ambas islas capitalinas, la actividad portuaria está centralizada en las capitales de provincia. Lanzarote dispone de grandes atractivos naturales que la convierten en un paraje turístico por excelencia, al igual que Fuerteventura, que complementa sus activos con una actividad agraria de productora de tomates dirigida a la exportación. La Palma se concentra fundamentalmente con la producción platanera, completada en la actualidad con una incipiente actividad turística, y, finalmente, La Gomera y El Hierro, que destacan por la escasa apertura al exterior (cuadro n.º 6).

En un reciente análisis (López Martín y Hernández López, 1994) se han ensayado agrupaciones de las siete islas con objeto de probar la existencia del efecto de la doble insularidad, es decir, calculando las distancias existentes entre los grupos formados por las islas capitalinas y las islas menores, de acuerdo con un conjunto de indicadores seleccionados para medir dichas distancias. La hipótesis de partida ha resultado rechazada en favor de agrupaciones más flexibles (7), entre las que destaca aquella que otorga un comportamiento (cuadro n.º 7) muy similar, por una parte, a Tenerife y Gran Canaria; muy conectado con Tenerife aparece el comportamiento de La Gomera y La Palma, y alejados de todo intento de agregación los de Fuerteventura y El Hierro.

## VII. CONCLUSIÓN

La complejidad de las manifestaciones de la insularidad es de tal magnitud que hace cuestionable cualquier intento globalizador. Sin embargo, parece recomendable efectuar aproximaciones que den cuenta de la importancia del problema. El cálculo del coste debido al hecho insular se entiende como el agregado de dos componentes: el primero de ellos se deriva de la distribución física de los espacios; es decir, el reparto del territorio y la población entre las siete islas, sus desiguales dimensión, relación y conexiones; el segundo componente está relacionado con un precio sombra debido a los costes de oportunidad que supone la imposibilidad de elección de alternativas, en el sentido de que un espacio geográfico con similares dimensiones físicas situado en el territorio peninsular gozaría

de mejores condiciones para realizar su actividad productiva.

En relación con el primer argumento, es preciso apuntar que el coste del transporte es el ingrediente cuantitativamente más importante, pero no es el único argumento. Existen otros factores que merecen una evaluación al menos cualitativa. Nos estamos refiriendo, entre otros, a la frecuencia de los servicios de transporte, a la continuidad en el tráfico y la posibilidad de elección de medios alternativos, a la duración del transporte, a su calidad y a su comodidad.

La plasmación dominante en ese enfoque es que la insularidad se equipara y viene revestida bajo el manto del *coste de la insularidad*. En términos muy genéricos, dicho coste obstaculiza el normal desenvolvimiento de la economía de este territorio, afectando, por ello, al nivel del bienestar de esas comunidades. De ahí que, en esta perspectiva, lo deseable sería que los poderes públicos arbitraran el establecimiento de fondos especiales para compensar esta realidad mediante la creación de recursos compensatorios, no contemplando supuestos existentes en el territorio continental por la vía de un régimen de excepciones y, finalmente, no aplicando del mismo modo determinadas figuras correspondientes al régimen común, con un catálogo de derogaciones o cálculos modulares.

## NOTAS

(\*) Los autores desean expresar su agradecimiento a todos aquellos colaboradores que participaron en el trabajo «El coste de la insularidad en Canarias», del que se han tomado abundantes referencias y datos. Dicho trabajo se realizó a partir de un convenio de colaboración establecido con la Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias. Además, los autores quieren reconocer muy especialmente los comentarios realizados al texto original por los profesores J. A. Rodríguez, V. Cano y J. J. Cáceres.

(1) Las distancias en kilómetros a los principales puntos de conexión comercial con Canarias son: Cádiz, 1.100; Madrid, 1.600; París, 2.700; Londres, 2.900; Caracas, 4.500; La Habana, 5.600; Nueva York, 5.100; Dakar, 1.200; Agadir, 500, etcétera.

(2) En una encuesta realizada a una muestra de empresarios (recogida en MURILLO *et al.*, 1992, y desarrollada en LÓPEZ MARTÍN, 1992), éstos declaraban asociar el coste de la insularidad con el coste del transporte, en especial en los aspectos relacionados con el incremento relativo, con respecto a otras regiones, de los viajes por motivos de negocios, el tiempo excesivo de llegada de las mercancías, la falta de alternativas a ciertas formas de transporte, la inseguridad en el cumplimiento de los horarios y de las frecuencias, y las demoras que se producen tanto en los puntos de origen como de destino de las mercancías por cuestiones burocráticas.

(3) Los indicadores empleados en el ejercicio de simulación se referían a superficie y composición del territorio, estructura y distribución de la población, infraestructura viaria terrestre, actividad medida por número de teléfonos y turismos y, finalmente, precipitación y temperatura medias. Los pesos atribuidos a cada región se obtuvieron de la solución de una ecuación matricial en la forma

$$[\text{Indicadores}_{\text{Canarias}}]_{15 \times 1} = [\text{Indicadores}_{\text{ResloCC.AA}}]_{15 \times 15} [\text{PESOS}]_{15 \times 1}$$

en donde los subíndices señalan el orden de cada vector y cada matriz. Los pesos así deducidos expresan la estructura hipotética de Canarias calculada como promedio de la estructura de las demás CC.AA. (en el análisis se excluyó Baleares). A partir de ahí, se obtuvo el PIB de Canarias (global y por seis sectores) como media ponderada de los PIB de cada una de las otras quince CC.AA. consideradas. El promedio se calculó aplicando los pesos deducidos en la ecuación matricial anteriormente reseñada.

El sector industrial es en la realidad (para los años 1986 a 1988, para los que se efectuaron los cálculos indicados) aproximadamente el 7 por 100 del VAB de Canarias. En la simulación, este porcentaje pasa a ser del 30. Una relación similar se encuentra en el sector energético (el 5 por 100 del VAB real frente al 14 por 100 en el simulado), mientras que en los servicios ocurre todo lo contrario: el VAB del sector servicios es el 65 por 100 del VAB real global, mientras que en la simulación el VAB de servicios solamente pasaría a representar el 35 por 100. Para la estructura productiva en su conjunto, el VAB simulado se sitúa en un 30 por 100 menos de lo que le correspondería por sus condiciones estructurales. Este porcentaje está 7 puntos más allá de la comunidad autónoma con peores resultados, lo que permite identificar esta diferencia como la traducción en términos de valor añadido no realizado debido a la condición insular.

(4) A pesar de que los datos correspondientes a 1992 ya están publicados, no han sido empleados aquí debido a que el nivel de desagregación ofrecido por la fuente estadística no los hacía útiles a nuestros efectos.

(5) El grupo 6 de gasto en transportes y comunicaciones en la EPF contiene los siguientes subcapítulos de gasto:

- 61: Compra de vehículos para uso personal.
- 62: Gasto de utilización del vehículo personal.
- 63: Servicios de transporte.
  - 63011 Transporte local.
  - 63021 Transporte no local (incluye ferrocarril).
  - 63022 Otros servicios de transporte.
- 64: Comunicaciones.

(6) Además de cuatro islotes —La Graciosa, Alegranza, Isla de Lobos y Montaña Clara— y siete roques.

(7) El algoritmo utilizado por los autores es una clasificación no jerárquica basada en la distancia de Hamming, que tiene como particularidad la posibilidad de que cualquier elemento pueda pertenecer a más de una clase y, en segundo lugar, que cada clase, o *cluster*, está representada por el elemento que mejor caracteriza al centro de gravedad de la nube de puntos formada por todos sus componentes.

## BIBLIOGRAFÍA

- BARDOLET, E. (1989), *El coste de la insularidad*, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca, Ibiza y Formentera, 2.ª Edición.
- DEMAS, W. G. (1965), *The economics of development in small countries with special reference to the Caribbean*, McGill University Press, Montreal.
- DOUMENGE, F. (1983), *Viabilidad de los países insulares pequeños*, UNCTAD, Doc. TD/B/950, Ginebra.
- INE (1994), *Contabilidad Regional de España. Base 1986. Serie 1988-1992*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1993), *Encuestas de presupuestos familiares 1990-1991. Principales resultados*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- JALAN, B. (1982), *Problems and policies in small economies*, Croom Helm, Londres.
- KEEBLE, D., et al. (1983), *Centrality, peripherality and EEC regional development study*, Commission of the European Communities, Luxemburgo.

LÓPEZ MARTÍN, J. (1992), «El peso del transporte en la composición de los costes de la empresa canaria», en *Jornadas sobre el transporte en Canarias*, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife.

— y HERNÁNDEZ LÓPEZ, M. (1994), «Nuevas técnicas algorítmicas en clasificación de datos: una aplicación al estudio del coste de la insularidad en Canarias», *Jornadas ASEPELT*, Palma de Mallorca.

MURILLO, C., et al. (1992), *Coste de la insularidad en Canarias*, Gobierno de Canarias, Consejería de Economía y Hacienda, Las Palmas.

RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A., y HERNÁNDEZ MARTÍN, R. (1990), «Aproximación metodológica al estudio de las pequeñas economías insulares», *Documento de Trabajo*, n.º 20, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de La Laguna.

SELWIN, P. (1980), «Smallness and islandness», *World Development*, volumen 8, n.º 12.

# PROBLEMAS Y POLÍTICAS MEDIOAMBIENTALES Y DE RECURSOS NATURALES

Carmelo Javier León

## I. INTRODUCCIÓN

El medio ambiente y los recursos naturales son elementos de un indudable carácter estratégico para el bienestar de la sociedad canaria, a medio y a largo plazo. La economía canaria ha experimentado un crecimiento espectacular en las dos últimas décadas, fundamentado en gran medida en la expansión del sector turístico. Este desarrollo ha supuesto la utilización intensiva de los recursos naturales, el aumento de la urbanización, el crecimiento de las ciudades, y niveles mayores de producción y consumo de bienes y servicios. La consecuencia lógica de este proceso ha sido un aumento de los residuos urbanos e industriales, un deterioro continuado del medio natural y de los ecosistemas, y el agotamiento y la contaminación progresiva de los acuíferos. Esta sucesión de efectos externos de la actividad económica sobre el entorno natural lleva a cuestionarse la conveniencia de interpretar el crecimiento de la producción regional de bienes y servicios como un indicador del bienestar generado en la sociedad. La investigación y evaluación de los efectos externos puede contribuir a determinar la tasa de crecimiento neta o sostenible, una vez descontado el valor económico del deterioro sufrido por el medio natural. El objetivo de este trabajo es destacar los aspectos más relevantes del medio ambiente y de los recursos naturales en el marco de la economía canaria. En esta presentación, se discuten las líneas generales de la política medioambiental de ámbito local.

Cada vez es más aceptada la restricción que el medio ambiente implica en el crecimiento económico de corte tradicional, basado en la destrucción del capital natural. Por capital natural puede entenderse la suma del medio ambiente y los recursos naturales. Una vez se observan las limitaciones del medio físico en la capacidad de asimilación de los residuos y en la disponibilidad, a largo plazo, de los recursos, se impone la necesidad de buscar un modelo de desarrollo alternativo basado en las ideas de conservación y reutilización de los residuos. La autoridad pública dispone de medidas de política medioambiental que resultan útiles para orientar el aumento del bienestar

social bajo la restricción de un *stock* de capital natural y social constante. Entre estas medidas se encuentran la regulación de la actividad económica y la utilización de incentivos económicos. La regulación se incluye dentro del concepto más general de gestión de comando y control. En este enfoque, se establecen prohibiciones y límites físicos al comportamiento individual de los agentes económicos. Por el contrario, en el enfoque de los incentivos económicos se instrumentan mecanismos, vía mercado, que transmiten a los agentes incentivos para modificar su comportamiento hacia una mayor compatibilidad con la restricción medioambiental. Desde el punto de vista económico, es conocido que la política de incentivos es más eficiente; esto es, genera mayores beneficios sociales. Sin embargo, la dificultad de su puesta en práctica ha conducido a un predominio de las políticas de regulación.

En los apartados siguientes, se presentan los elementos de la relación entre el medio ambiente y la actividad económica en el marco de la economía canaria, discutiendo las líneas trazadas por la política de ámbito local. En el apartado II, se esbozan los problemas de gestión medioambiental más relevantes en Canarias: residuos urbanos e industriales, ordenación del territorio, agua y contaminación atmosférica. En el apartado III, se presentan y discuten los elementos de la política medioambiental llevada a cabo a escala regional, incluyendo el marco regulador y las políticas presupuestarias y de planificación. Finalmente, en el apartado IV, se resumen las conclusiones más importantes del análisis.

## II. PROBLEMAS MEDIOAMBIENTALES

La interacción entre la actividad económica y el medio ambiente genera problemas medioambientales cuando se supera la restricción impuesta por el medio físico y natural. Una situación puede ser caracterizada de problemática si contiene elementos indeseables o poco preferidos desde el punto de vista social. La importancia de todo problema social tiene una relatividad intrínseca determinada por la función de

preferencia social. En relación con el medio ambiente, el carácter de los problemas está condicionado por la restricción de la capacidad de asimilación de los ecosistemas y del medio natural, cuya superación tiene efectos adversos en la calidad de vida, pudiendo generar consecuencias negativas para la salud y la supervivencia de la especie humana. De modo general, una simplificación útil para centrar el análisis de los problemas medioambientales consiste en su agrupación en dos tipos o categorías: a) *globales*, por ejemplo, el efecto invernadero, causado por gases vertidos a la atmósfera, el adelgazamiento de la capa de ozono, la contaminación atmosférica transfronteriza, la destrucción de los bosques, la desaparición de las especies y el agotamiento de las fuentes de energía; b) *locales*, como la contaminación atmosférica local, la degradación de los suelos, la destrucción del paisaje, el agotamiento de los acuíferos y el ruido.

Una parte importante de las externalidades y problemas medioambientales se genera en el ámbito local de una estructura productiva y un medio físico concretos. Un paso preliminar para entender el alcance de los problemas locales es el análisis de las características ecológicas, sociales, geográficas y económicas que, de forma particular, subyacen en un ámbito territorial específico. Así, podemos considerar que existen determinadas características del medio físico y de la geografía económica canaria que determinan la idiosincrasia de los problemas medioambientales de carácter local que pueden ser susceptibles de corrección. Estos factores se desprenden de la observación del medio físico y social, así como de las relaciones específicas de la actividad económica con el medio ambiente. Los factores condicionantes son los siguientes:

1) El medio físico de Canarias se caracteriza por la singularidad del paisaje de origen volcánico y por la alta biodiversidad y riqueza ecológica, compitiendo con otras regiones de alta diversidad relativa. Sin embargo, la naturaleza insular del territorio determina el carácter frágil de los ecosistemas, muy susceptibles a la penetración de especies foráneas traídas por los pobladores de las islas.

2) La escasez del territorio supone una limitación física de consideración en la relación del hombre con el medio. Canarias cuenta con 7.446 km<sup>2</sup> de extensión, lo que representa el 1,4 por 100 del territorio nacional. La densidad media de población es relativamente alta en un contexto europeo, ocupando la isla de Gran Canaria el tercer lugar después de Malta y Holanda. Esta densidad, unida al crecimiento poblacional por encima de la media, supone una dificultad adicional para la gestión eficaz del medio natural con el objetivo de la preservación de los valores naturales de las islas.

3) La renta disponible per cápita se sitúa en valores relativamente bajos, comparados con el contexto europeo y nacional. Esta variable, unida a la alta tasa de desempleo, ha ejercido una presión adicional hacia políticas de crecimiento que comportan un deterioro de los valores intrínsecos del medio natural. Por otro lado, el bajo nivel educativo medio de la

población tiene especial incidencia en la percepción de la restricción medioambiental como un elemento indispensable para la calidad de vida. La educación medioambiental implica asumir las limitaciones del medio físico y realizar comportamientos productivos y de consumo respetuosos con el medio ambiente.

4) La estructura productiva de la economía condiciona los niveles de contaminación local y los residuos generados por la producción de bienes y servicios. El bajo peso relativo del sector industrial y la característica de un territorio altamente fragmentado en islas distantes entre ellas hacen que las industrias no alcancen una dimensión suficiente para generar una contaminación local importante, siendo éste un problema de menor índole que en otras regiones de naturaleza industrial. Por otro lado, la fragmentación territorial facilita el esparcimiento de los gases vertidos por las industrias locales, que es ayudado, a su vez, por factores climáticos, como los vientos alisios.

5) Los recursos naturales de minería ubicados en el territorio se caracterizan por su escasez. Esto lleva a que la mayoría de los recursos minerales no renovables consumidos por las actividades económicas sean importados en forma de productos finales. En cuanto a los recursos escasos del territorio, destacan los materiales de construcción y el agua.

Por lo tanto, la incidencia de la actividad económica sobre el medio ambiente tiene como elemento fundamental el uso intensivo de un territorio físicamente limitado, con las consecuencias que esto tiene para los componentes ecológicos y naturales del espacio. Esta presión sobre el territorio se agudiza por el proceso de desarrollo tradicional, basado en los servicios turísticos, y por la alta densidad de población en algunas islas. La consecuencia es que los problemas medioambientales de mayor trascendencia están ligados a la gestión de los residuos urbanos e industriales, la administración del territorio, la escasez del agua, y la incidencia de las demandas energética y de transportes.

## 1. Residuos

El aumento del volumen de residuos urbanos e industriales es la consecuencia directa del crecimiento de las ciudades y del cambio de las pautas de consumo.

En el caso de Canarias, la alta densidad de población en algunas islas, la escasez de suelo disponible y el alto coste de oportunidad de los terrenos agudizan sustancialmente el problema de la gestión de los residuos.

Los residuos de mayor relevancia en Canarias son los sólidos urbanos, los cuales tuvieron un peso de 757.691 tm en 1992. La gestión se realiza principalmente a base de vertederos, existiendo una sola planta de *compost*, ubicada en Gran Canaria. El sistema de vertederos tiene costes sociales relativamente altos, debido a la necesidad de utilizar un espacio físico escaso y de alto valor ecológico y pai-

**CUADRO N.º 1**  
**PRODUCCIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS (1992)**

|                     | <i>Población</i> | <i>Tm/año</i> | <i>Tm/día</i> | <i>Kg/hab/día</i> | <i>Tm/hectárea</i> |
|---------------------|------------------|---------------|---------------|-------------------|--------------------|
| Fuerteventura ..... | 49.542           | 40.220        | 110,2         | 2,20              | 0,24               |
| Gran Canaria.....   | 715.611          | 347.696       | 952,6         | 1,33              | 2,22               |
| Lanzarote .....     | 88.475           | 45.594        | 155,0         | 1,75              | 0,53               |
| La Gomera .....     | 15.858           | 4.131         | 11,3          | 0,71              | 0,11               |
| El Hierro .....     | 69.995           | 4.160         | 11,4          | 1,63              | 0,15               |
| La Palma.....       | 75.577           | 20.986        | 57,5          | 0,76              | 1,29               |
| Tenerife .....      | 685.583          | 283.904       | 777,8         | 1,13              | 1,39               |
| Canarias .....      | 1.637.641        | 757.691       | 2.075,8       | 1,27              | 1,01               |
| España .....        | 38.885.850       | 12.821.450    | 35.127,2      | 0,91              | 0,25               |

Fuente: Elaboración a partir del MOPT (1992) y Consejería de Economía y Hacienda (1994a).

sajístico. A su vez, aun si se encuentran controlados, los vertederos implican un riesgo de contaminación de los acuíferos. La gestión futura de los residuos pasa por adoptar otros sistemas complementarios, como las plantas de reciclado o de *compost*. Un objetivo prioritario debería ser la reducción del uso de los vertederos y evitar en lo posible la apertura de nuevos enclaves.

Un indicador de la presión de los residuos sólidos urbanos sobre el medio físico es la *ratio* toneladas/superficie, la cual toma en Canarias un valor cuatro veces superior a la media nacional (cuadro n.º 1). Por otro lado, se generan anualmente 463 kg de residuos por habitante, lo que supone 1,27 kg por habitante y día. El hecho de que estas cifras se sitúen por encima de la media nacional se puede explicar por un mayor consumo de productos envasados y embalados, debido a la insularidad, así como a la incidencia del sector turístico. Esta intuición se refuerza si se considera la composición de los residuos. La generación de materia orgánica es porcentualmente inferior a la media nacional (45 frente a 49 por 100), mientras que las composiciones de los materiales de envasados (plástico, vidrio y metal) resultan por encima de la media.

Los residuos tóxicos o peligrosos procedentes de la industria tienen una gestión deficiente, en parte debido al retraso en la entrada en vigor de la normativa de la UE. Los principales productores de estos residuos son la compañía eléctrica y la refinería de Tenerife, que generan importantes cantidades de lodos de depósitos de combustible, así como escorias y cenizas. Otro componente importante de los residuos industriales tóxicos está constituido por los aceites lubricantes usados, de los que se recoge para su tratamiento una cantidad estimada en un 50 por 100 de la generada. Este es un problema de difícil solución a corto plazo, debido a que estos residuos son generados principalmente por productores pequeños y dispersos, difíciles de controlar porque no están obligados a efectuar declaraciones, y que cuentan con pocos recursos para satisfacer los costes del tratamiento.

## 2. Territorio

La escasez física del territorio representa una de las dificultades más relevantes para el desarrollo de

una relación armónica de la actividad económica con el medio físico y natural. Dado que el suelo emplaza los elementos más valiosos de los ecosistemas terrestres y del paisaje, su utilización con determinados fines supone un alto coste de oportunidad en términos de degradación del capital natural. Las decisiones sobre el uso del suelo tienen también efectos irreversibles sobre los ecosistemas y el medio natural.

Las actividades económicas con mayor impacto en el territorio y en la calidad del suelo son el turismo, la agricultura y las actividades extractivas. La expansión del turismo ha supuesto la utilización extensiva de las zonas de litoral o cercanas a la costa, donde se ubican las playas de mayor interés para los bañistas. Este desarrollo ha carecido de una ordenación en cuanto a su integración y respeto por el medio ambiente, teniendo los ayuntamientos el mayor peso en la calificación del suelo urbanizable. El resultado ha sido la prevalencia de una tipología de oferta de alojamiento basada en construcciones aglomeradas, que ha transformado sustancialmente el paisaje y destruido los ecosistemas.

La relación tradicional de la agricultura con el medio físico se ha caracterizado por la armonía y el respeto por los valores naturales, con la realización de obras de allanamiento en las pendientes de los barrancos que forman parte del paisaje rural. Sin embargo, la competencia de otras actividades por el uso de los recursos hídricos y del territorio, así como el desarrollo de la agricultura intensiva de productos de exportación, han supuesto un continuo abandono de las tierras de cultivo tradicional y la formación de procesos erosivos transformadores del paisaje rural. Junto a ello, tiende a predominar la utilización de fertilizantes químicos altamente contaminantes y degradantes de la calidad de la tierra. En cuanto a las actividades extractivas, consisten principalmente en la obtención de materiales de construcción de las canteras de piedra y picón. La demanda creciente de estos materiales ha conducido a una expansión de actividades extractivas de tipo ilegal, con una incidencia considerable en el paisaje y en los ecosistemas afectados. Los efectos de lastre son las canteras abandonadas para las que no se llevan a cabo planes de restauración.



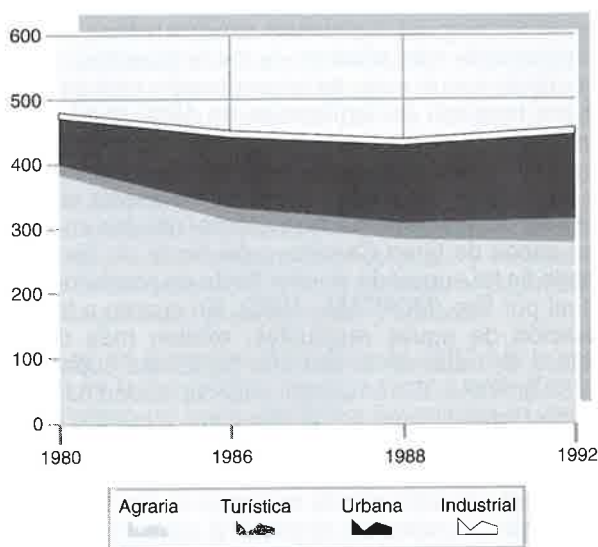
### 3. Recursos y consumos hídricos

El agua es un recurso esencial para el desarrollo de las actividades productivas y de consumo de bienes y servicios. Se trata de un recurso caracterizado por su escasez y su posible agotamiento, por lo que es deseable una gestión racional encaminada a garantizar su disponibilidad a largo plazo. La baja pluviometría y las limitaciones orográficas impuestas en la capacidad de los embalses determinan unos recursos hídricos relativamente bajos en el contexto nacional y europeo.

Como se observa en el cuadro n.º 2, la disponibilidad de agua en el año 1985 se estimó en 286 m³ por habitante, cifra muy inferior a los 3.009 m³ de media nacional. La fuente más importante de aprovisionamiento son las extracciones subterráneas por medio de pozos o galerías, que representan el 86,8 por 100, seguida de los recursos no convencionales, como la potabilización, la desalación y la depuración, con un 7,6 por 100. El problema de la escasez de recursos hídricos no es homogéneo entre las islas: es especialmente agudo en las islas orientales, y notablemente menor en las occidentales.

La demanda de agua ha seguido un proceso de crecimiento paralelo al crecimiento económico y poblacional. Los recursos utilizados representan el 90 por 100 de los recursos disponibles, porcentaje que, comparado con el 39,5 de media nacional en el mismo año, revela la intensidad de la presión ejercida sobre los recursos hídricos a escala regional. En el gráfico 1, se puede ver que las actividades agrícolas representan el mayor consumidor relativo de recursos hídricos, con un 61 por 100 en 1992. Sin embargo, este sector ha visto reducido su consumo entre 1980 y 1992 en un 27,5 por 100, debido a la reducción de la extensión de los cultivos y a la introducción de métodos productivos más eficientes. Paralelamente, los consumos urbanos y turísticos han experimentado crecimientos porcentuales del 128 y 84,7 por 100, respectivamente, en este período. La escasez de los recursos hídricos en las islas orientales ha tenido un efecto lógico en los precios, con unas tarifas medias para el consumo urbano que oscilaban entre las 85 y 224 pesetas el metro cúbico para los municipios de Gran Canaria en 1988. El aumento de los precios relativos parece haber influido en la reducción del consumo agrícola, aunque la

GRAFICO 1  
EVOLUCION DEL CONSUMO DE AGUA EN CANARIAS (H³)



Fuente: Elaboración a partir de Consejería de Industria y Energía (1991).

falta de series estadísticas impide la validación empírica de esta hipótesis.

La gestión de los recursos hidráulicos se ha caracterizado por la ineficiencia en la distribución, la dependencia de los acuíferos y la baja participación de la reutilización. La distribución supone pérdidas comprendidas entre el 20 y el 50 por 100 de los recursos disponibles para el consumo final. La explotación excesiva de los recursos subterráneos ha provocado infiltraciones marinas que tienden a reducir la calidad de las aguas. Sólo en Gran Canaria se han estimado 2.362 puntos de captura de agua subterránea según el Plan Hidrológico de la isla. Aunque las extracciones de los acuíferos se están reduciendo como porcentaje de los recursos hídricos, la dependencia histórica para satisfacer la demanda ha conducido a una situación de sobreexplotación característica de los recursos de propiedad común, con una disminución de la producción por unidad de capital empleada.

Por otro lado, las aguas residuales industriales y urbanas no tratadas y el uso de técnicas agrícolas

CUADRO N.º 2  
RECURSOS HÍDRICOS (H³/año) (1985)

|                   | Superficie | Porcentaje | Subterráneo | Porcentaje | Otros | Porcentaje | Total  | m³/pob | m³/Ha    | m³/Km²/día | m³/pob/día |
|-------------------|------------|------------|-------------|------------|-------|------------|--------|--------|----------|------------|------------|
| Lanzarote .....   | 0,07       | 0,71       | 0,20        | 2,02       | 9,60  | 97,30      | 9,90   | 111,80 | 117,03   | 32,06      | 0,306      |
| Fuerteventura.... | 2,60       | 21,30      | 5,30        | 43,40      | 4,30  | 35,20      | 12,20  | 246,20 | 73,50    | 20,13      | 0,674      |
| Gran Canaria .... | 11,00      | 9,00       | 107,00      | 82,00      | 12,00 | 9,00       | 130,00 | 181,60 | 833,27   | 228,29     | 0,497      |
| Tenerife .....    | 1,00       | 0,40       | 213,00      | 95,20      | 10,00 | 4,50       | 224,00 | 326,70 | 604,60   | 165,64     | 0,895      |
| La Palma .....    | 7,00       | 9,40       | 68,20       | 90,60      | -     | -          | 75,20  | 995,40 | 1.062,09 | 290,98     | 2,720      |
| La Gomera.....    | 3,80       | 25,00      | 11,70       | 75,00      | -     | -          | 15,50  | 978,60 | 411,88   | 112,84     | 2,680      |
| El Hierro.....    | 0,30       | 18,00      | 1,40        | 82,00      | -     | -          | 1,70   | 243,00 | 63,26    | 17,33      | 0,660      |
| Canarias.....     | 25,70      | 5,40       | 406,80      | 86,80      | 35,90 | 7,60       | 468,00 | 286,00 | 628,98   | 172,30     | 0,780      |

Fuente: Elaboración a partir de Consejería de Economía y Hacienda (1994b) (Avance del Plan Hidrológico Regional).

intensivas en productos químicos repercuten negativamente en la contaminación de los acuíferos. El consumo de fertilizantes químicos se sitúa en 124,8 kilogramos por hectárea de suelo agrícola (25 por 100 de la superficie total), superior a la media nacional de 92,3 kg. La agricultura canaria realiza un uso relativamente más eficiente de los fertilizantes químicos, dado que el valor de la producción total generada por tonelada de fertilizantes en 1986 (3,14 millones de pesetas) fue superior a la media de la agricultura española (1,4 millones de pesetas). La incidencia de los fertilizantes nitrogenados se manifiesta en problemas locales de contaminación por nitratos en algunas zonas de Gran Canaria y del Norte de Tenerife, donde se ha superado el valor límite de potabilidad de 50 ml por litro (MOPTMA, 1995). En cuanto a la reutilización de aguas residuales, existen más de 46 plantas de tratamiento con una capacidad superior a los 50 hm<sup>3</sup>/año. Sin embargo, esta capacidad ha estado muy infrutilizada por el alto coste incurrido en su funcionamiento y por la carencia de una estructura de distribución adecuada. El aumento de los niveles de depuración no sólo podría reducir la demanda de los acuíferos, sino también contribuir a reducir el impacto de los vertidos de aguas residuales sin tratar en el litoral.

#### 4. Las demandas energética y de transportes

La contaminación del aire es el resultado de las emisiones de gases derivados del consumo de combustibles fósiles en el conjunto de las actividades productivas. Este problema tiene una doble dimensión:

local y global. Desde el punto de vista local, perjudica la visibilidad y puede dar lugar a enfermedades diversas, mientras que desde el punto de vista global pueden tener una contribución al efecto invernadero o a la lluvia ácida. Los gases de los que se tiene información para Canarias son los óxidos sulfurosos (SOx), los óxidos de nitrógeno (NOx), las partículas en suspensión, y los compuestos orgánicos volátiles (COV). En el gráfico 2, se puede observar que las emisiones de SOx representan el 70 por 100 del total de emisiones de estas cuatro variedades. En términos globales, las emisiones de SOx se situaban, en 1990, cerca del nivel emitido por Suiza y por encima del de algunos países como Noruega. En términos per cápita (37,6 kg), los SOx estaban por debajo de la OCDE, aunque por encima de la media nacional (21,5 kg) y de Austria. La producción de estos gases ha seguido una tendencia contraria a la observada en casi la totalidad de los países industrializados incrementándose en un 27,5 por 100 entre 1985 y 1990.

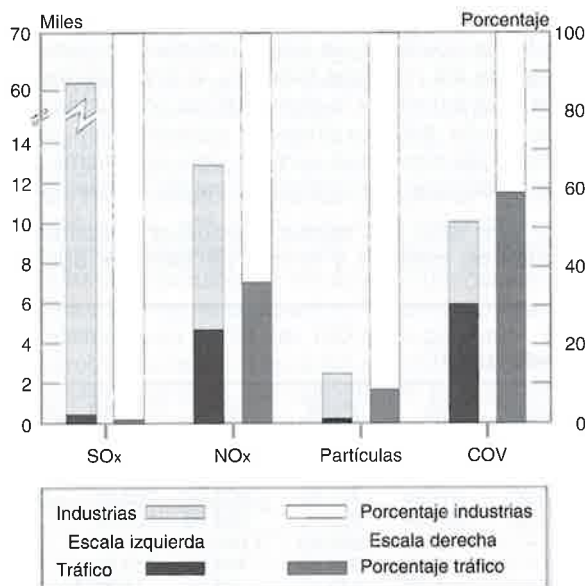
Las emisiones industriales están fuertemente concentradas, tanto territorialmente como en la estructura industrial. Las dos capitales y los polígonos industriales son responsables del 90 por 100 del total de las emisiones, mientras que las empresas más importantes del sector industrial, junto al vertedero del Ayuntamiento de Las Palmas, producen, en conjunto, el 97 por 100 del total industrial. El sector energético es, por tanto, uno de los responsables principales de las emisiones industriales. La intensidad energética (consumo de energía primaria/población) se sitúa en 1,85 TEP (toneladas equivalentes del petróleo) por habitante en 1993, frente a las 2,36 TEP de media nacional. Los transportes aéreo y marítimo suponen el 39,2 por 100 de la energía total consumida en Canarias. El transporte urbano genera volúmenes de contaminación local relativamente importantes. Este tipo de emisiones se ha visto claramente potenciado por el aumento del parque automovilístico, que ha sido del 82,1 por 100 (79 para los turistas) entre 1980 y 1990, una tasa superior a la media nacional (60,1 por 100), y que implica 30 turistas por cada 100 personas en 1990. La subvención implícita al precio de los carburantes también significa un estímulo a la producción de contaminantes.

La reducción de las emisiones pasa por la aplicación de la normativa de la UE y la adopción de innovaciones y equipos más eficientes en el sector industrial. En los transportes, se debería potenciar el transporte público e introducir incentivos para reducir el uso del transporte privado.

### III. POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL

La política medioambiental trata de dar respuesta a los problemas surgidos por la interacción entre la actividad económica y el medio físico o natural. Esta relación está en Canarias fuertemente condicionada por la escasez de territorio y de recursos básicos. Por ello, no debe sorprender que el grueso de la política medioambiental, a escala regional, se centre en la ordenación del territorio y en la determinación de los

GRAFICO 2  
EMISIONES TOTALES EN CANARIAS EN 1990  
(Tm/año)



Fuente: Elaboración a partir de Consejería de Economía y Hacienda (1994b).

usos adecuados de los espacios locales. El tratamiento de los problemas medioambientales de tipo local por la Administración autonómica se ha llevado a cabo, principalmente, a través de instrumentos legales. Junto a estos instrumentos, se han implementado programas de política dirigidos a la gestión del territorio y a la reforestación. Dentro de esta política de gastos públicos, destaca el reciente Plan de Acción Medioambiental para Canarias. Se trata de un conjunto de programas de gastos en la gestión de residuos, espacios naturales y ordenación del territorio.

## 1. La política de regulación

La regulación del medio ambiente desde la política autonómica se ha materializado en un conjunto de normas que pretenden poner límite a los efectos externos negativos de la actividad económica. Estas normas coinciden, en esencia, con una política de comando y control de la relación de la actividad económica con el medio ambiente, absteniéndose por tanto de proveer incentivos económicos para modificar el comportamiento de los agentes. Esta política reguladora, basada en el desarrollo de la legislación local, se caracteriza por la ausencia de un instrumento que introduzca coordinación y eficiencia en su aplicación. Las normas más relevantes son las siguientes: 1) Ley de Espacios Naturales; 2) Ley de Aguas, y 3) Ley de Turismo. Otras leyes que tratan de adaptar la legislación del Estado a la especificidad de Canarias son: Ley de Prevención de Impacto Ecológico, Ley de Disciplina Urbanística y Territorial, Ley de Ordenación Urbanística del Suelo Rústico, y Orden sobre protección de especies de la flora vascular silvestre de Canarias.

### A) Planificación y regulación del territorio

La presión ejercida por la actividad turística y el crecimiento poblacional sobre el territorio ha conducido a la promulgación de leyes que pretenden introducir racionalidad y proteger las zonas de mayor valor natural. Una norma pionera que ilustra la evolución histórica es la Ley 3/1985, de Medidas Urgentes en Materia de Urbanismo y Protección de la Naturaleza, donde se cita como aspecto principal de las agresiones medioambientales en Canarias «el constituido por la actividad edificatoria de carácter ilegal y abusivo en áreas que contienen valiosos ecosistemas, sobre recursos escasos como el suelo agrícola, sobre playas, áreas paisajísticas de alto valor, o incluso sobre el patrimonio arquitectónico histórico». Una deficiencia reconocida del ordenamiento en esta materia es la falta de coordinación entre las diversas instancias para intermediar en la solución de conflictos, esto es, no existe una norma integradora de las distintas leyes que afectan a los usos del territorio.

La regulación de los usos del territorio tiene como instrumentos fundamentales los planes insulares de ordenación promovidos por la Ley 1/1987, de 13 de marzo. Estos planes contienen la distribución de los

usos del suelo, adaptándose oportunamente a la Ley de Espacios Naturales, la Ley de Aguas y la Ley de Turismo, así como imponiendo adaptaciones en las normas subsidiarias y planes generales a escala municipal. Se trata de un instrumento sumamente complejo de ámbito insular donde se delimitan las áreas excluidas de los procesos de urbanización, debido tanto a sus características naturales y paisajísticas como a su relevancia para la calidad de vida de la población. En los planes, también se localizan los equipamientos y las infraestructuras básicas de comunicaciones, abastecimiento de agua, saneamiento, producción de energía y tratamiento de residuos, junto a las medidas para defender y mejorar el medio ambiente urbano, y para proteger el patrimonio histórico-artístico, arquitectónico y cultural.

La Ley de Espacios Naturales de 1987 fue la respuesta de la Administración autonómica ante el posible deterioro del medio natural y del paisaje en zonas de especial sensibilidad. Esta circunstancia tuvo su origen en el continuado crecimiento de las actividades constructivas ligadas a la urbanización y al turismo en un espacio limitado de alto valor ecológico. La Ley de 1987 consiguió detener el proceso especulador sobre las zonas protegidas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, esta protección no fue seguida por el correspondiente desarrollo de los planes rectores de uso y gestión. La reciente revisión por la Ley de 1994 ha surgido ante la necesidad de suplir las deficiencias anteriores, así como por la conveniencia de adecuarse a la legislación básica estatal (Ley 4/1989, de 27 de marzo). El conjunto de espacios protegidos representa en torno al 40 por 100 de la superficie regional. La finalidad es «la protección, conservación, restauración y mejora de los recursos naturales y de los procesos ecológicos esenciales que en ellos tienen lugar, así como el mantenimiento y la restauración del paisaje que sustentan».

Los espacios declarados tienen las siguientes categorías, según el nivel de protección y los usos permitidos: parques (naturales y rurales), reservas naturales (integrales y especiales), monumentos naturales, paisajes protegidos, y sitios de interés científico. Para cada categoría, se establecen instrumentos específicos de planeamiento, los cuales contienen la delimitación cartográfica del área protegida, los usos permitidos, prohibidos y autorizables, así como los lugares aptos para las actividades mineras o extractivas, y de vertidos de tierra y escombros. Entre los usos prohibidos, se enumeran toda una serie de actividades incompatibles con la finalidad de la preservación, como son: la emisión de ruidos que perturben la tranquilidad de las especies animales; la colocación de carteles, placas y cualquier clase de publicidad; la destrucción, mutilación, corte o arranque de especies amenazadas; la utilización de vehículos todo terreno fuera de los lugares autorizados, etcétera. Los instrumentos de planeamiento tienen alguna flexibilidad para permitir los usos tradicionales, así como los usos especiales debidos a asentamientos urbanos preexistentes e instalaciones de equipamientos. En este sentido, se establece un régimen económico de área de influencia socioeconómica correspondiente al conjun-

to de los municipios donde se encuentre ubicado un parque natural o rural. La finalidad es establecer mecanismos de compensación a las poblaciones afectadas por los usos prohibidos y fomentar el desarrollo compatible con la preservación del medio rural.

#### B) *Regulación de los recursos hídricos*

La Ley de Aguas de 1990 ha significado la transformación del marco institucional de la gestión y el uso de las aguas superficiales y subterráneas. La ley establece que el agua en Canarias es un recurso escaso y protegido, de tal forma que los agentes económicos tienen el deber de no desperdiciar ni deteriorar su calidad. La especificidad insular del problema del agua es reconocida por la creación de los consejos insulares de aguas como organismos autónomos adscritos a los cabildos. Estos consejos tienen entre sus funciones la elaboración de los planes y actuaciones hidrológicas, el control y la ejecución del planeamiento, el otorgamiento de concesiones, la policía de aguas, la instrucción de sanciones, el control de la calidad del agua, y la fijación de precios del agua y de su transporte. La característica de propiedad común es reconocida al establecer el dominio público hidráulico y la subordinación al interés general. En cuanto a la gestión de los derechos de aprovechamiento de los recursos, se establece un régimen de concesiones que se otorgan por concurso público a iniciativa de la Administración o de los interesados. Los derechos de las concesiones son susceptibles de transmisión bajo control del Consejo. Los derechos previamente adquiridos y calificados por la legislación anterior como privados se conservarán por un plazo máximo de setenta y cinco años. El incremento de los caudales aforados requiere, en cualquier caso, del otorgamiento de concesión por el Consejo.

El problema de la sobreexplotación de los acuíferos es abordado con la declaración de zonas sobreexplotadas o zonas en proceso de salinización, en las que se han producido infiltraciones marinas. Estas declaraciones implican la denegación de concesiones y el acometimiento de programas de regularización, con la determinación de las extracciones máximas y los caudales mínimos destinados a la recarga. En los casos en que existan titulares beneficiados por estas circunstancias, éstos deberán compensar a aquéllos que resulten perjudicados. En cuanto al régimen económico, el Consejo Insular de Aguas puede determinar precios máximos para las transacciones y el transporte de aguas, velando para que no se produzcan situaciones oligopolísticas. En el artículo 113.3, se postula la regla de tarificación del abastecimiento domiciliario con base en los precios de producción en origen, incluyendo los costes de transporte. Por otro lado, la calidad de las aguas es defendida a través de autorizaciones administrativas para las actividades susceptibles de provocar contaminación o degradación de los recursos, pudiéndose prohibir los vertidos en zonas concretas. Los vertidos autorizados se gravan con un canon destinado a la protección de los acuíferos. El importe de esta exacción resulta de mul-

tiplicar la carga contaminante del vertido, expresada en unidades de contaminación, por el valor que se le asigne a cada unidad (artículo 115.2).

#### C) *Regulación del turismo*

El intento más reciente de regulación de la relación de la actividad económica con el medio ambiente es el representado por la Ley de Turismo de 6 de abril de 1995. Se trata de un texto muy ambicioso en la regulación de todos los aspectos que afectan a la industria turística, incluyendo los derechos de los consumidores, la ordenación de la oferta, la sobrecontratación, el nivel de calidad de las instalaciones y servicios, la capacitación del personal y los alojamientos a tiempo compartido. En el preámbulo, se reconoce que «el medio ambiente constituye el marco natural donde el turismo se desarrolla», citándose entre los objetivos de la regulación «la protección del medio ambiente y conservación de la naturaleza, el paisaje, y la cultura de Canarias, en cuanto objetos de atracción y recursos turísticos». Por lo tanto, entre los deberes de la actividad turística se incluye la salvaguarda del medio ambiente y los valores ecológicos de las Islas (artículo 12). Las empresas instaladas, o de nueva creación, han de inscribirse en un registro general y obtener las autorizaciones pertinentes para el ejercicio de cualquier actividad turística. De esta forma, se pretende ejercer cierto control sobre las características de la oferta, así como limitar su impacto sobre el entorno económico y natural.

En relación con los posibles efectos de la actividad turística sobre el medio físico, se remite a la normativa general, concretamente en lo que se refiere a los residuos sólidos, la calidad del aire, del agua y del suelo, los posibles efectos sobre la flora y la fauna, y las actividades y establecimientos en espacios naturales protegidos (artículos 26 y 27). El desarrollo de nuevas urbanizaciones ha de atender a los estándares máximos que se establezcan sobre la densidad de las plazas de alojamiento. De acuerdo con el artículo 35, el estándar mínimo de metros de solar por plaza podrá oscilar entre 50 y 60 m<sup>2</sup>. Las urbanizaciones ya construidas que no satisfagan los estándares mínimos de infraestructura y servicios serán declaradas zonas a rehabilitar, y no se otorgarán nuevas autorizaciones para unidades de alojamiento. Entre las acciones de fomento (artículo 56), se insta a las consejerías competentes a llevar a cabo programas y acciones con los objetivos de reducir el consumo de recursos no renovables, eliminar la producción de residuos no reciclables, estimular el uso de los reciclados, estimular el ahorro energético y el uso de combustibles poco contaminantes, y generar conductas ecológicamente responsables de los agentes.

## **2. Gasto público y política medioambiental presupuestaria**

La estimación del gasto público en medio ambiente es una tarea compleja debido a la diversidad de administraciones que, en distintos niveles, participan en

**CUADRO N.º 3**  
**GASTO PÚBLICO EN MEDIO AMBIENTE EN 1991**  
**(Millones de pesetas)**

| GASTOS   | Ayuntamientos  | Porcentaje    | Cabildos       | Porcentaje    | Comunidad Autónoma | Porcentaje    | Canarias        | Porcentaje    |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------------|---------------|-----------------|---------------|
| Gestión de residuos .....  | 3.178,7        | 32,04         | 673,8          | 28,89         | 330,7              | 6,69          | 4.183,3         | 24,32         |
| Reducción de emisiones atmosféricas .....                            | 3,7            | 0,04          | 6,9            | 0,30          | 29,4               | 0,60          | 40,1            | 0,23          |
| Gestión aguas residuales .....                                       | 455,8          | 4,59          | 97,4           | 4,18          | -                  | -             | 553,2           | 3,22          |
| Contaminación térmica de las aguas .....                             | 177,6          | 1,79          | -              | -             | -                  | -             | 177,6           | 1,03          |
| Calidad de aguas marinas, superficiales, subterráneas y suelos ..... | -              | -             | -              | -             | 1.081,5            | 21,89         | 1.081,5         | 6,29          |
| Control y reducción del ruido .....                                  | 7,4            | 0,08          | -              | -             | 8,7                | 0,18          | 16,1            | 0,09          |
| Conservación de la naturaleza .....                                  | 152,6          | 1,54          | 110,1          | 4,72          | 1.009,7            | 20,44         | 1.272,5         | 7,40          |
| Prevención de accidentes .....                                       | 68,2           | 0,69          | 36,5           | 1,57          | 661,4              | 13,39         | 766,3           | 4,45          |
| Investigación y desarrollo .....                                     | 260,0          | 2,62          | 251,7          | 10,79         | 175,4              | 3,55          | 687,2           | 4,00          |
| Administración .....   | -              | -             | 45,8           | 1,96          | 512,7              | 10,38         | 558,5           | 3,25          |
| Gestión del agua dulce .....   | 3.745,8        | 37,73         | 394,5          | 16,91         | -                  | -             | 4.140,3         | 24,07         |
| Gestión de pesca y caza .....  | 4,6            | 0,05          | 209,2          | 8,97          | -                  | -             | 213,9           | 1,24          |
| Zonas naturales y de ocio .....                                      | 1.653,7        | 16,60         | 400,1          | 17,16         | 865,8              | 17,53         | 2.919,7         | 16,97         |
| Acciones sobre el paisaje .....                                      | 220,4          | 2,22          | 67,0           | 2,87          | 264,7              | 5,36          | 552,1           | 3,21          |
| Otras actividades .....  | -              | -             | 39,2           | 1,68          | -                  | -             | 39,2            | 0,23          |
| <b>TOTAL .....</b>   | <b>9.929,0</b> | <b>100,00</b> | <b>2.332,6</b> | <b>100,00</b> | <b>4.940,40</b>    | <b>100,00</b> | <b>17.202,1</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Elaboración a partir del MOPTMA (1994b).

las decisiones de gasto. El cuadro n.º 3 muestra la estimación del gasto en 1991 considerando sólo la Administración territorial, esto es, la suma de la Comunidad Autónoma, los cabildos y los ayuntamientos. A escala nacional, el gasto de las administraciones territoriales supone en el 82,5 por 100 del gasto total efectuado por las administraciones públicas. El gasto realizado en Canarias representa el 3,5 por 100 del llevado a cabo en el conjunto del territorio nacional. La mayor proporción del gasto es realizada por los ayuntamientos, con un 57,7 por 100 del total del gasto regional, seguidos por la Comunidad Autónoma, con el 28,7 por 100, y los cabildos, con el 13,5 por 100. Las actividades con mayor participación en los gastos son la gestión de los residuos sólidos, la gestión del agua dulce, y la preservación o mejora de las zonas naturales y recreativas, que representa, en su conjunto, el 65,36 por 100 del gasto total. El gasto por habitante es de 10.504 pesetas, por lo que se sitúa en un nivel inferior a la media nacional de 12.131 pesetas.

La política regional presupuestaria de la Comunidad Autónoma en materia de medio ambiente ha girado, principalmente, en torno a una serie de programas específicos formulados desde la Consejería de Política Territorial. En los departamentos de industria y agricultura también se pueden encontrar programas en algunas materias medioambientales, como la gestión hidráulica, las energías alternativas, la calidad del aire o la agricultura ecológica. Sin embargo, estas actuaciones resultan de carácter marginal dentro de la gestión de estas secciones gubernamentales, que centran sus objetivos especialmente en labores de vigilancia y control. El cuadro n.º 4 recoge la evolución reciente del gasto por programas. Un indicador de la orientación política hacia la gestión medioambiental es la proporción de fondos presupuestarios destinados a las acciones y programas con objetivos de protección o mejora del

medio ambiente. Tomando sólo los gastos en la sección de política territorial, esta proporción se ha mantenido constante entre 1989 y 1995, en torno al 2,5 por 100. La selección de los programas y las decisiones de gasto relativas en ellos pueden dar idea de la prioridad de objetivos seguida por el decisor político. La parte más importante de la gestión está enfocada a las tareas de aplicación de la normativa desarrollada en materia de espacios naturales y prevención del impacto ecológico, así como a la mejora de la distribución de los recursos hídricos y las inversiones en depuración, reutilización y mejora de los emisores.

### 3. El Plan de Acción Medioambiental

El Plan de Acción Medioambiental para Canarias (PAMA) es el proyecto más ambicioso llevado a cabo desde la gestión medioambiental en el ámbito regional. Este plan pretende introducir coherencia en las actuaciones políticas con el fin de adecuarse a los objetivos del V Programa Comunitario en Materia de Medioambiente. Los objetivos del plan son reveladores de las prioridades de la actuación política: a) consecución de la calidad ambiental; b) protección y restauración del paisaje; c) reconocimiento de la biodiversidad a través del funcionamiento de la red de espacios protegidos; d) potenciación de la educación ambiental, y e) integración del medio ambiente en las directrices reguladoras del sistema económico. El punto de partida es la evaluación de los problemas medioambientales y estrangulamientos observados en el sistema económico y social canario. Una vez identificados los problemas, se postulan los programas y las acciones necesarias para corregirlos. El resultado es un conjunto de programas de gastos plurianuales estimados en un total de 28.000 millones de pesetas entre los años 1995 y 2000.

**CUADRO N.º 4**  
**PROGRAMAS PRESUPUESTARIOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS**  
(Miles de pesetas)

| PROGRAMAS   | 1994              |               | 1995              |               | Variación<br>porcentaje |
|---|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------------|
|   |                   | Porcentaje    |                   | Porcentaje    |                         |
| <b>Política territorial</b>                             |                   |               |                   |               |                         |
| Dirección política y de gobierno .....                  | 90.164            | 0,60          | 88.473            | 0,52          | -1,87                   |
| Urbanismo y ordenación del territorio .....             | 2.275.795         | 15,2          | 1.844.423         | 10,90         | -18,95                  |
| Disciplina urbanística y medio/ambiental .....          | 142.180           | 0,95          | 140.700           | 0,83          | -1,04                   |
| Medio ambiente y protección civil .....                 | 5.994.174         | 40,1          | 7.232.666         | 42,80         | 20,66                   |
| Dirección administrativa .....                          | 261.869           | 1,75          | 256.595           | 1,51          | -2,01                   |
| <b>Otras consejerías</b>                                |                   |               |                   |               |                         |
| Incremento de recursos hidráulicos .....                | 1.460.193         | 9,79          | 2.372.092         | 14,00         | 62,45                   |
| Mejora de la calidad del agua .....                     | 2.512.049         | 16,80         | 3.545.543         | 20,90         | 41,14                   |
| Estudios en materia de aguas .....                      | 1.019.783         | 6,83          | 824.047           | 4,87          | -19,19                  |
| Mejoras de las estructuras agrarias y medio rural ..... | 798.431           | 5,35          | 405.574           | 2,40          | -49,20                  |
| Desarrollo energético .....                             | 357.445           | 2,39          | 181.226           | 1,07          | -49,29                  |
| <b>TOTAL</b> .....                                      | <b>14.912.083</b> | <b>100,00</b> | <b>16.891.339</b> | <b>100,00</b> | <b>13,27</b>            |
| Ampliación PAMA .....                                   | 2.000.000         | 13,41         | 2.500.000         | 14,80         | 25,00                   |

Fuente: Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Como se puede observar en el cuadro n.º 5, los programas de espacios naturales protegidos, gestión de hábitats y especies, y mejora de la calidad ambiental de las actividades agropecuarias, tienen participaciones respectivas del 20 por 100 del total de gastos planeados. Dentro de la gestión de los espacios naturales protegidos, el funcionamiento y equipamiento de las áreas, así como de las infraestructuras, suponen el 61 por 100 de los gastos del programa, seguidos por la dotación para la gestión, y las subvenciones. En la gestión de hábitats y especies, los proyectos de reforestación ocupan el 41 por 100 del total, mientras

que en la mejora de la calidad ambiental de la agricultura este porcentaje es representado por el mantenimiento de cultivos en bancales.

En balance, los programas y las actuaciones del Plan están, en general, bien concebidos dentro de la problemática de la gestión del medio ambiente en Canarias. Sin embargo, el Plan adolece de objetivos cuantitativos y/o cualitativos mínimos en cuanto a su ejecución, reduciéndose, por tanto, a una declaración de intenciones propia de la política presupuestaria. Por ello, se puede cuestionar si las actuaciones inscritas en el Plan satisfacen el criterio de eficiencia

**CUADRO N.º 5**  
**PRESUPUESTACIÓN DE LAS ACCIONES DEL PAMA (1995-2000)**  
(Millones de pesetas)

| SUBPROGRAMA  | INVERSIÓN    |               |                 |              | GASTO CORRIENTE |              |                       |              |               |               |
|--|--------------|---------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------------|--------------|---------------|---------------|
|  | Estudios     | Material      | Total inversión | Porcentaje   | Mano de obra    | Función      | Total gasto corriente | Porcentaje   | Total         | Porcentaje    |
| Ordenación del territorio y recursos naturales .....               | 100          | -             | 100             | 100,00       | -               | -            | -                     | -            | 100           | 0,35          |
| Optimización energética .....                                      | 135          | 418           | 553             | 100,00       | -               | -            | -                     | -            | 553           | 1,95          |
| Mejora de la calidad ambiental de zonas urbanas y turísticas ..... | 10           | 174           | 184             | 17,60        | 861             | -            | 861                   | 82,30        | 1.045         | 3,69          |
| Protección y restauración del paisaje .....                        | 135          | 738           | 873             | 46,80        | 710             | 282          | 992                   | 53,10        | 1.865         | 6,59          |
| Gestión integral de residuos .....                                 | 165          | 2.278         | 2.443           | 95,30        | 120             | -            | 120                   | 4,68         | 2.563         | 9,05          |
| Mejora de la calidad ambiental y actividades agropecuarias .....   | 350          | 1.380         | 1.730           | 31,40        | 3.770           | -            | 3.770                 | 68,50        | 5.500         | 19,40         |
| Espacios naturales y protegidos .....                              | 315          | 1.525         | 1.840           | 37,80        | 879             | 3.138        | 4.017                 | 82,70        | 4.857         | 17,10         |
| Gestión de hábitats y especies .....                               | 300          | 3.182         | 3.482           | 60,00        | 1.875           | 446          | 2.321                 | 39,90        | 5.803         | 20,50         |
| Conservación de suelos y erosión .....                             | 100          | 672           | 772             | 82,10        | 168             | -            | 168                   | 17,80        | 940           | 3,32          |
| Actividades turístico-recreativas en el medio natural .....        | 498          | 1.210         | 1.708           | 97,00        | 25              | 27           | 52                    | 2,95         | 1.760         | 6,22          |
| Educación ambiental .....  | 12           | 400           | 412             | 65,60        | 76              | 140          | 216                   | 34,30        | 628           | 2,21          |
| Divulgación e información ambiental .....                          | -            | 45            | 45              | 47,30        | 18              | 32           | 50                    | 52,60        | 95            | 0,33          |
| Formación .....  | 5            | 15            | 20              | 100,00       | -               | -            | -                     | 0            | 20            | 0,07          |
| Marketing verde .....  | 5            | -             | 5               | 0,82         | -               | 600          | 600                   | 99,10        | 605           | 2,13          |
| Prevención de impacto ecológico .....                              | -            | 55            | 55              | 14,50        | 143             | 180          | 323                   | 85,40        | 378           | 1,33          |
| Informatización .....  | 80           | 30            | 110             | 18,90        | 423             | 47           | 470                   | 81,00        | 580           | 2,05          |
| <b>TOTAL</b> .....   | <b>2.210</b> | <b>12.122</b> | <b>14.332</b>   | <b>50,60</b> | <b>9.068</b>    | <b>4.892</b> | <b>13.960</b>         | <b>49,30</b> | <b>28.292</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Consejería de Economía y Hacienda (1994b).

para resolver los problemas ambientales planteados. No cabe duda de que la planificación ayuda a ordenar las ideas y a presentar un estado ideal hacia el que conducir las actuaciones políticas. Sin embargo, la planificación a medio plazo tropieza con muchas dificultades prácticas para su implementación, que tienen lugar cuando se encuentran las restricciones presupuestarias. La consecuencia general es el ajuste de los programas de gastos y la reconducción de los objetivos, que en este caso han sido poco definidos con antelación. Por otro lado, en esta propuesta de actuaciones no se considera la potencialidad de los incentivos económicos para modificar los comportamientos de los agentes sociales, que pueden servir para ahorrar una cantidad significativa de gastos en programas. A su vez, tampoco se tiene en cuenta la utilidad del análisis coste beneficio para jerarquizar los proyectos de inversión medioambiental según su rentabilidad desde el punto de vista social.

#### IV. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo, se ha intentado poner de relieve la especificidad de los problemas medioambientales que surgen de la interacción entre el medio ambiente y la actividad económica en el marco de la economía canaria. El análisis de estos problemas y de las políticas de ámbito local llevadas a cabo para su corrección permite enumerar las siguientes conclusiones:

1. La relación entre la actividad económica y el medio ambiente en Canarias ha estado condicionada por un desarrollo económico basado en los servicios turísticos, en un medio frágil de alto valor ecológico y paisajístico. A ello hay que añadir la presión ejercida por el crecimiento poblacional y por la densidad de población sobre la escasez de recursos básicos como el suelo y el agua. La persistencia de una situación social caracterizada por niveles relativamente bajos de renta media disponible, una alta tasa de desempleo y un bajo nivel educativo ha actuado como factor obstaculizador para un desarrollo armónico del sistema económico con el sistema ecológico y ambiental.

2. El eje de la regulación medioambiental se ha centrado en la planificación del territorio y en la gestión de los recursos hídricos. La promulgación de leyes en estas materias puede haber llegado demasiado tarde para las islas más pobladas, donde la explotación del medio físico, realizada sin ordenación, ha conducido a efectos de carácter irreversible. Sin embargo, la legislación podrá servir para reconducir los efectos externos y ordenar el desarrollo de las islas menos pobladas.

3. El análisis de las decisiones de política local presupuestaria permite concluir que la gestión de los recursos hídricos, la gestión de los residuos sólidos y el desarrollo de la normativa sobre ordenación del territorio representan los bloques fundamentales de gasto regional, siendo los ayuntamientos las instituciones territoriales que soportan la mayor parte de la gestión.

4. El retraso sufrido por la Administración regional en la toma de decisiones para corregir las externali-

dades generadas en períodos de expansión económica induce a pensar que la gestión ha adolecido, en su conjunto, de ausencia de criterios de racionalidad económica y social. El resultado puede haber sido una senda de crecimiento observado por encima de la evolución sostenible del bienestar económico.

5. La gestión debería considerar la utilización de incentivos para modificar el comportamiento de los agentes económicos hacia una mayor compatibilidad con el entorno natural. Los proyectos de inversión han de ordenarse atendiendo a los beneficios netos sociales esperables, de tal forma que se lleven a cabo aquéllos con mayor rentabilidad social.

6. Finalmente, la economía canaria debe desprenderse de la dependencia tradicional de la explotación de los recursos naturales para generar crecimiento económico y empleo. Sólo de esta forma, bajo el mantenimiento de la calidad y cantidad de los recursos disponibles, es posible garantizar la sostenibilidad del bienestar económico y de la productividad.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1994a), *Estudio de viabilidad para la aplicación de la normativa comunitaria sobre la gestión de residuos en las regiones ultraperiféricas de la CEE: programa piloto para el archipiélago canario*.
- (1994b), *Plan de Acción Medioambiental para Canarias (PAMA)*.
- CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (1991), *Plan de Desarrollo Industrial de Canarias*.
- GOODLAND, R.; DALY, H.; EL SERAFY, S., y VON DROSTE, B. (eds.) (1991), *Environmentally sustainable economic development: Building on Brundtland*, Unesco.
- HELM, D. (ed.) (1991), *Economic policy towards the environment*, Blackwell, Oxford.
- KNEESE, A. V., y SCHULTZE, C. L. (1975), *Pollution, prices, and public policy*, The Brookings Institution, Washington.
- LEY 1/1987, de 13 de marzo, reguladora de los Planes Insulares de Ordenación BOC n.º 35, de 23 de marzo de 1987.
- LEY 7/1990, de 14 de mayo, de Disciplina Urbanística y Territorial, BOC n.º 63, de 21 de mayo de 1990.
- LEY 11/1990, de 13 de julio, de Prevención del Impacto Ecológico, BOC n.º 92, de 23 de julio de 1990.
- LEY 12/1990, de 26 de julio, de Aguas, BOC n.º 133, de 24 de noviembre de 1990.
- LEY de Espacios Naturales de Canarias de 16 de noviembre de 1994, publicada por la Consejería de Política Territorial.
- LEY 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias, BOC n.º 48, de 19 abril de 1995.
- MOPT (1992), *Medio ambiente en España, 1991*, Madrid.
- MOPTMA (1993), *Calidad del aire en España, 1990*, Madrid.
- (1994a), *Medio ambiente en España en 1993*, Madrid.
- (1994b), *Gasto público en medio ambiente en 1991 y datos comparativos 1987-1991*, Madrid.
- (1995), *Libro blanco de las aguas subterráneas*, Madrid.
- OECD (1993a), *OECD Environmental data*, París.
- (1993b), *Taxation and the environment. Complementary policies*, París.
- (1994a), *Environmental indicators*, París.
- (1994b), *Managing the environment. The role of economic instruments*, París.
- ORDEN de 20 de febrero de 1991, sobre protección de especies de la flora vascular de Canarias, BOC n.º 35, de 18 de marzo.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987), *Our common future*, Oxford University Press, Oxford.

# SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES CANARIO-AFRICANAS

José Boza Chirino  
Federico Fuentes Martín

## I. CONSIDERACIONES PREVIAS

El comercio exterior entre Canarias y África se ha concentrado históricamente en la costa noroccidental del continente africano.

A lo largo de este último cuarto de siglo, el hecho que más ha influido en el comercio entre Canarias y África ha sido la descolonización del Sahara.

Antes de la descolonización, los intereses españoles en la zona estaban claramente definidos; desde la Península se controlaba la explotación del fosfato, y los canarios se especializaron en la pesca y en el comercio.

Después de la descolonización, el escenario de la actividad política y económica cambia con la entrada de los intereses marroquíes. Las nuevas circunstancias se caracterizan por un continuo acercamiento marroquí a la economía canaria, que se traduce en créditos para las importaciones marroquíes de productos canarios, franquicias en los puertos saharauis y acuerdos pesqueros hispano-marroquíes, con cláusulas flexibles para la flota pesquera canaria.

Desde la vertiente nacional, los empresarios peninsulares comienzan a interesarse por el mercado marroquí. Marruecos se convertirá en el principal cliente africano de las empresas peninsulares.

Después de la cesión del Sahara, las exportaciones desde Canarias a Marruecos también experimentaron un notable incremento en términos de valor, y las ventas canarias en la zona no se resintieron por la descolonización del Sahara. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió con las exportaciones desde la Península, las canarias no se fueron consolidando. Una de las causas de este debilitamiento fue que, al principio de la cesión, las exportaciones canarias a la ex colonia gozaban de flexibilidad aduanera y los nuevos colonizadores concentraban su demanda en pocos productos: té, mantas, aparatos de radiocasetes y pilas. Estas partidas o estaban intervenidas (por ejemplo en Marruecos existe la Casa Nacional del Té) o tenían elevados aranceles.

Cuando Marruecos eliminó la relajación aduanera para los productos canarios en la ex colonia, comienza

a cambiar nuestra situación comercial en la zona; antes éramos exportadores y ahora somos importadores de pescado. El valor de las ventas de Canarias a Marruecos durante los años 1976 a 1980 representó más del 30 por 100 de las exportaciones totales de Canarias a África: en el año 1990, un 10 por 100 y, en el año 1993, en torno al 3 por 100. Sin embargo, desde el año 1985 el volumen de importaciones de Canarias se elevó a casi el doble de la media de los cinco años anteriores.

El comercio exterior entre Canarias y Mauritania sigue un patrón parecido al del comercio canario-marroquí. También surgió a raíz de la descolonización del Sahara y, mientras se consolida en la década de los ochenta, se debilita durante la de los noventa. Sin embargo, hablar de las exportaciones entre España y Mauritania es lo mismo que hablar de las exportaciones de Canarias a Mauritania, pues el 90 por 100 de las exportaciones españolas a ese país se realizan desde las Islas. Las importaciones canarias de Mauritania se concentran en el pescado. Estos flujos comerciales comenzaron cuando Las Palmas de Gran Canaria tenía algunas ventajas comparativas frente a sus competidores: la proximidad, los precios y el prestigio. En la composición de las exportaciones destacaban las partidas referidas a enseres de pesca, alimentos, calzados, pilas eléctricas, mantas, etcétera.

En la actualidad, la mayoría de los importadores mauritanos que venían a comprar a Canarias acuden a otras ciudades africanas, e incluso americanas y asiáticas, para adquirir las mercancías. La evolución de las cifras del comercio exterior entre Canarias y Mauritania pone de manifiesto que se ha producido un giro en la trayectoria. Después de las fuertes caídas de las exportaciones (entre los años 1990 y 1992 descienden un 86 por 100), el saldo comercial, que siempre había sido favorable para las Islas, se vuelve negativo.

El tercer país africano receptor de nuestros productos era Senegal. Sin embargo, las partidas que se venden a este país no suelen tener continuidad, ya que el único capítulo que se ha mantenido es el de papel y cartón. La estructura exportadora varía de unos años a otros. En el año 1987, fueron importantes las ventas de



tejidos y manufacturas de hierro. En el año 1989, máquinas y aparatos eléctricos. En el año 1990, bebidas alcohólicas, etc. A pesar de la buena imagen de los productos canarios, las cifras ponen de manifiesto la pérdida progresiva del mercado senegalés. En el año 1988, las exportaciones canarias ascendían casi a los 2.500 millones de pesetas, y en el año 1993 no llegaron a los 50 millones de pesetas.

En resumen, el denominador común de nuestras exportaciones a estos países africanos, después de la descolonización del Sahara y durante la década de los años ochenta, fue la expansión comercial con los países de la zona, mientras que la década de los noventa se caracteriza por la progresiva pérdida de dichos mercados.

## II. UNA ENCUESTA REVELADORA

Con el objetivo de averiguar la impresión que en la actualidad tienen los empresarios canarios del mercado de África Occidental, utilizaremos las respuestas que han dado a las encuestas que PROEXCA (Promotora de las Exportaciones Canarias) ha realizado, durante el último año y medio, a los empresarios que han viajado a estos países con motivo de alguna feria o misión comercial.

Para sintetizar la información de las veintinueve variables del cuestionario y de los ciento sesenta y ocho empresarios encuestados en las misiones comerciales de África (Casablanca-Agadir, Nouakchott, Praia-Mindelo, Dakar y Agadir), se procederá a cuantificar las opiniones a través de las puntuaciones que los empresarios dieron a las diferentes preguntas.

Dada la naturaleza de los datos, y con el objeto de resumir la información, el método estadístico apropiado es aplicar un análisis de correspondencias múltiple (Homals) para, una vez cuantificada la información, utilizarla en un análisis *cluster* a fin de formar grupos que nos permitan clasificar a las empresas.

La encuesta se diseñó para identificar aspectos fundamentales de la organización, de los perfiles de las empresas y de la impresión que se llevaron los empresarios del mercado visitado; por eso el cuestionario se dividió en tres apartados:

1.º Las preguntas referentes a las empresas son de *carácter general*: actividad, volumen de ventas, porcentaje de las ventas dirigido a la exportación, si disponen de catálogos y en cuántos idiomas, si han visitado el país en otras ocasiones, etc. En resumen, nos interesa averiguar si se trata de una pequeña, mediana o gran empresa (volumen de ventas, exportaciones, etcétera) y si tiene experiencia en mercados exteriores (catálogos en varios idiomas, conocimiento del mercado que se visita, si exporta a algún país africano, si tiene problemas con los bancos cuando vende al continente africano, etcétera).

2.º Cuestiones relativas a la *organización de las misiones comerciales*, para que los empresarios valoren la profesionalidad del equipo organizador, puntuando

el nivel de las entrevistas concertadas con empresarios africanos, la información suministrada, los contactos comerciales, la cobertura de objetivos, etcétera.

3.º El tercer grupo de preguntas tiene por objetivo la *valoración de los mercados exteriores*. Los empresarios puntúan los riesgos comerciales y políticos, si el país es potencialmente importante, si piensan volver o invertir, etcétera.

Los resultados del tratamiento estadístico reflejan que la información de las variables originales se puede sintetizar en cuatro ejes o dimensiones.

La *primera dimensión* se caracteriza, en el lado positivo, por las categorías que reflejan empresas con pequeños volúmenes de ventas y de exportación, que viajaron a Mauritania y que opinan que la organización fue muy buena. En el lado negativo, se sitúan las opiniones de las empresas que viajaron a Cabo Verde, con las peores puntuaciones en materia de organización e información, pero con volúmenes de ventas locales importantes. Las puntuaciones centrales, que marcan la tónica general, contienen las opiniones de los empresarios que viajaron a Marruecos y a Senegal, que declaran niveles de ventas y exportación medios y altos, y que opinan que el nivel de información es de normal a bueno. Por lo tanto, con la primera dimensión, se resume el grado de satisfacción de los empresarios en cuanto a la organización según el país al que se haya dirigido la misión.

La *segunda dimensión* viene caracterizada, en el extremo izquierdo, por las empresas cuya actividad principal es la de distribuir productos que no fabrican, que están satisfechas de los contactos comerciales y que declaran haber recibido ayudas, sobre todo de PROEXCA. En la parte positiva, y próximas al centro, tenemos las empresas que desean comercializar un producto que fabrican o al que le aportan valor añadido, que se quejan de la organización y de los contactos comerciales, y que declaran no haber recibido nunca subvención para explorar los mercados exteriores. Con esta dimensión deducimos que existen dos grupos de empresarios: los fabricantes y los agentes comerciales. Ambos tienen opiniones diferentes sobre la organización.

La *tercera dimensión* se caracteriza por aglutinar la información referente a los perfiles de las empresas por provincias. Las empresas de las dos provincias canarias marcan la tónica general, son empresas con menores volúmenes de ventas y se centran, principalmente, en Marruecos y Mauritania. En los extremos tenemos a las empresas que no son canarias (murcianas y catalanas) que fueron a las misiones comerciales de Cabo Verde y Senegal y que declaran mayores volúmenes de negocios y de exportación que las empresas canarias.

Por último, la *cuarta dimensión* recoge, en la parte derecha del eje, con signo positivo, a las empresas que no han visitado el país africano con anterioridad, que no llevan catálogos o que, si los llevan, éstos están en más de dos idiomas. En el lado izquierdo, con puntuación negativa, tenemos a las empresas que ya han

**CUADRO N.º 1**  
**CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS CANARIAS**  
**QUE HAN EXPORTADO A PAÍSES**  
**AFRICANOS PRÓXIMOS**

| GRUPOS             | Número de empresas | Porcentajes   |
|--------------------|--------------------|---------------|
| 1 .....            | 6                  | 3,57          |
| 2 .....            | 97                 | 57,74         |
| 3 .....            | 62                 | 36,90         |
| 4 .....            | 3                  | 1,78          |
| <b>TOTAL .....</b> | <b>168</b>         | <b>100,00</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir del tratamiento de la encuesta.

visitado el país varias veces, que disponen de catálogos en dos idiomas y que tienen buena impresión de los empresarios africanos. Por lo tanto, con esta cuarta dimensión podemos distinguir a las empresas que tienen experiencia, conocen el país al que van, llevan los catálogos apropiados y están acostumbradas a la manera de trabajar de los empresarios africanos. Frente a éstas, tenemos las que acuden por primera vez, las que no saben qué catálogos tienen que llevar (o no llevan, o llevan más de los necesarios) y las que tienen una impresión relativamente pobre del empresario africano.

Con la información cuantificada, se ha realizado un análisis *cluster* y se han obtenido cuatro grupos de empresas a partir de las cuatro dimensiones anteriores. El número de empresas que pertenecen a cada grupo se presenta en el cuadro n.º 1.

De dicho cuadro se desprende que la mayoría de las empresas canarias se enmarcan dentro de los grupos 2 y 3. En líneas muy generales podemos deducir:

1.º El grupo 2, con el 57,7 por 100 de las empresas, es el más numeroso. El perfil general está formado por empresas que fabrican sus productos o que les incorporan parte del valor añadido, que no son optimistas con el mercado africano y que no se sienten apoyadas por la Administración cuando quieren vender en África. En este grupo se incluyen también algunas empresas reexportadoras, optimistas con el mercado africano y satisfechas con el papel de la Administración.

2.º El grupo 3, formado por el 36,9 por 100, engloba a las pequeñas empresas canarias cuyo objetivo principal es penetrar en los mercados marroquí y mauritano, pero que deben competir con otras empresas no canarias de mayores dimensiones.

### III. UN FUTURO PARA LAS RELACIONES CANARIO-AFRICANAS

Vista la situación actual y lo que piensan los empresarios sobre ella, pasamos a proponer unas ideas que podrían conformar un modelo estable de relación económica con el continente africano.

El porvenir del comercio con África depende de las oportunidades que para ello se nos presentan y de las

tendencias de carácter internacional que nos condicionan. En este sentido, Canarias tiene una relación directa con el continente africano y otra como intermediaria de todo un comercio que podría pasar por las Islas antes de llegar a su destino africano; nos estamos refiriendo, sobre todo, al comercio Sur-Sur.

El análisis al que nos referimos lo desarrollaremos en los siguientes apartados: el entorno, la actividad internacional, las relaciones indirectas y la información.

#### 1. El entorno

Es fundamental tener en cuenta aquello que puede influenciar nuestro comportamiento para poder establecer una dirección a seguir, y desde el punto de vista económico Canarias se encuentra inmersa en un medio que necesita ser puesto de relieve.

Si bien las perspectivas de la economía mundial para los próximos años son de crecimiento, también hay en el horizonte algunas incertidumbres que pueden ser inquietantes: cambio en la antigua URSS a una economía de mercado, desarrollo de India y China, y el problema de la deuda externa. En lo que respecta a África, hay que subrayar, según las previsiones, que los países más pobres no crecerán a menos que reciban la necesaria ayuda y reformen sus estructuras internas.

Se nos presentan grandes dudas en lo que respecta al funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio que, sustituyendo al GATT, pretende, entre otras cosas, introducir cambios en el sistema de votación de cara a una mayor justicia en el intercambio comercial. De ser así, habría nuevas y mejores posibilidades sobre el comercio africano. Esto no quiere decir que no existan peligros de restricción comercial dada la regionalización mundial en funcionamiento (UE, NAFTA, MERCOSUR).

Otro problema que nos afectará es el relativo a la dirección que tomen las iniciativas para conseguir un desarrollo sostenible, con implicaciones tanto medioambientales como económicas. Expresándolo de una manera gráfica: «estamos pidiendo a países que pasan hambre que no utilicen recursos que son contaminantes mientras nosotros continuamos envenenando el ambiente».

También hay que considerar como algo muy importante para Canarias el programa POSEICAN, puesto en marcha por la Comunidad Europea para compensar los costes derivados de la lejanía, la insularidad y la falta de recursos, cuyo desarrollo tendrá una componente industrial que todavía no está establecida. Huelga decir que las ventajas que puedan obtenerse nos colocarían en mejores condiciones para llevar a cabo una labor eficaz y eficiente con las economías africanas.

A pesar de que la integración de Canarias en la Comunidad Europea data de 1991, el Régimen Económico y Fiscal de las Islas, que con ese motivo hubo que modificar, sigue a la espera del desarrollo reglamentario en su vertiente económica. Nos referimos concretamente a las condiciones de funcionamiento de la Zona Especial Canaria, ya que su actual estan-

queidad dificulta la competencia con áreas parecidas (Gibraltar, Madeira, Marruecos). En esta misma línea, considérese: a) el fracaso del Segundo Registro de Buques, que hubo de ser modificado nada más estreñarse ante la falta de matriculaciones, y b) la necesidad de conseguir la liberalización del transporte y las comunicaciones a fin de poder reducir costes, algo imprescindible para una economía tan abierta como la canaria.

Especial atención hemos de prestar a la política comunitaria en el Mediterráneo, sobre todo en lo que respecta al Magreb (la Comisión Europea aprobó el 27 de junio pasado una ayuda de 0,7 billones de pesetas para los países de la cuenca Sur mediterránea). Los intereses de la Europa del Sur están propiciando el surgimiento de nuevas oportunidades de comercio e inversión que estamos empezando a aprovechar, pero que creemos necesario intensificar mucho más, ya que, desde la Conferencia de Casablanca, en octubre de 1994, Israel se perfila como un competidor a temer en productos que Canarias puede exportar a esa zona.

## 2. La actividad internacional

Un determinado crecimiento económico necesita recursos y, dentro de ellos, una cierta incentivación en el trabajo inducida, en gran parte, por la claridad en el empleo de los factores, por los costes y los beneficios de la operativa que los agentes piensan llevar a cabo, y por unas perspectivas de futuro razonablemente prometedoras. Este crecimiento lleva implícitas transformaciones estructurales que afectan, entre otros, a la distribución del empleo y a los condicionamientos internacionales.

En la actualidad, el comercio internacional se caracteriza por: su crecimiento, la gran tecnología empleada, darse sobre todo entre países industrializados, las economías de escala y una fuerte competencia.

En este contexto, Canarias debe encontrar su sitio sin pretensiones quiméricas y sin imitaciones del funcionamiento de otros países (léase nuevos países industrializados asiáticos), con unas características e idiosincrasia que no son las nuestras y que, a la larga, no darían buenos resultados, con el riesgo consiguiente de caer en una frustración difícil de remontar.

Sin embargo, pensamos que el crecimiento del Archipiélago necesita de la actividad internacional, y ello por tres razones principales:

- El territorio es pequeño, fragmentado y con pocos recursos.
- Históricamente, Canarias ha estado abierta al exterior.
- El mercado interior es muy limitado.

Esta es la situación de partida que habría que confrontar con los datos económicos de las Islas:

- Un sector primario que, en varias de sus exportaciones más importantes, se ve amenazado por la corriente liberalizadora que el GATT ha ido constituyendo, y que la OMC pretende ampliar.

- Un sector terciario que hay que diversificar, ya que lo único fuerte es el turismo y, a pesar de que se trate del motor de la economía canaria, no hay que olvidar que nuestro control sobre él es muy relativo y que la competencia potencial es importante.

- Un sector secundario pequeño, pero que, en nuestra opinión, debería potenciarse como parte indispensable de la estrategia de exportación que proponemos, aprovechando la vigencia del POSEICAN, así como el desarrollo de su parte industrial, estancada por el momento, propiciando de esta manera un crecimiento estable del empleo.

Una propuesta de este tipo se apoya en la situación geográfica de las Islas, en su marco institucional, en la tecnología de que disponen, en la formación de su juventud y en una experiencia empresarial acumulada durante varios años en situaciones más o menos conflictivas en lo que a las relaciones con África se refiere.

Desde el punto de vista geográfico, el continente africano es nuestro mercado natural, o al menos su parte nor-occidental, y no hay que insistir en el hecho de que las posibilidades son enormes. No creemos pecar de optimistas al proponer la puesta en marcha de una estrategia exportadora hacia África, pensando en que, a medio y largo plazo, será beneficiosa para ambos lados, ya que la situación mundial indica claramente que ciertas fuerzas (necesidad de ampliar mercados, problemas migratorios, solidaridad internacional) empujan en ese sentido.

Desde la vertiente institucional, sabemos que la Comisión Europea es sensible, y trabaja en esta dirección, a la mejora y consolidación de las ventajas concedidas a las regiones ultraperiféricas, por lo que es de esperar un régimen económico y fiscal no discriminatorio, en cuanto a los residentes, y libertad de mercado con respecto a los transportes y las comunicaciones (más fácil de conseguir esta última que la primera, que choca con el derecho comunitario).

Otro problema que institucionalmente obstaculizaba el comercio de los africanos que venían a comprar a las Islas era la concesión de visados, pues al no haber representación consular española en todos los países implicados se dificultaba enormemente el cumplimiento de ese requisito.

Con los acuerdos de Schengen, los ciudadanos de terceros países podrán obtener visados de corta duración (tres meses) para circular por los países miembros del acuerdo, aun cuando la ausencia de Gran Bretaña se hace notar en lo que a Canarias se refiere.

En segundo lugar, la puesta en marcha de la estrategia exportadora de la que venimos hablando no sólo debe tener en cuenta la situación mundial, sino, ante todo, las características del mercado donde pretendemos introducirnos establemente, es decir, considerar las necesidades reales del continente africano; y estas necesidades son muy numerosas pero heterogéneas.

Nuestra propuesta va en la dirección opuesta a lo que hacen las grandes multinacionales. Se trata de crear empresas pequeñas (incremento del empleo) que,

dotadas de la flexibilidad necesaria, sean capaces de producir a la «carta» y de acompañar al producto con los servicios (reparación, mantenimiento, *marketing*, formación) indispensables para un mercado como el africano. Naturalmente, hay que pensar que, con el tiempo, muchas importaciones africanas serán sustituidas por producción propia, lo que significa que nuestras empresas deben poder adaptarse a las circunstancias cambiantes, basadas en la tecnología y en nuestros profesionales.

La implementación de esta propuesta requiere también solucionar el problema de la financiación. Existen posibilidades y alternativas no explotadas suficientemente por el empresario canario:

— El Instituto Español de Comercio Exterior no sólo asesora y financia ferias, sino que facilita el acceso a la financiación a través de la Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES) o a partir del acuerdo que tiene con el Centro para el Desarrollo Industrial (CDI), organismo creado en la Convención de Lomé I para promover el desarrollo de los países ACP.

— El Instituto de Crédito Oficial dispone de créditos a la exportación con tipos de interés inferiores a los de mercado y canaliza subvenciones de la UE por empleo creado.

— El Fondo de Ayuda al Desarrollo concede créditos blandos vinculados, que en su mayoría van a África.

— La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación se muestra cada vez más abierta en lo que al seguro del riesgo comercial y/o político se refiere, y está en buena disposición para igualar cualquier oferta que en este sentido pueda hacer la francesa (COFACE), que es particularmente competitiva en el área.

— La Comunidad Autónoma de Canarias ofrece acogerse a los créditos preferenciales provenientes de su acuerdo con la banca, e incluso parte de la exportación que pueda calificarse de ayuda podría financiarse con cargo a los «fondos 0,7 por 100».

— La financiación multilateral que puede obtenerse a través del grupo Banco Mundial, de las instituciones regionales de la UE y de los bancos de desarrollo está muy desaprovechada. España contribuye con fondos al Banco Africano de Desarrollo y nuestra tasa de retorno no sólo es inferior a nuestra contribución sino a la media de la obtenida por los países no africanos que también contribuyen al Banco.

— El comercio de compensación significa una alternativa a poner en práctica, que facilitaría los intercambios con países que no disponen de divisas o están muy endeudados. Es un tipo de comercio que, según los expertos, crecerá en los próximos años.

### 3. Relaciones indirectas

Además de las relaciones directas con África, también Canarias puede desempeñar un papel importante en tanto que intermediaria dentro del comercio Sur-Sur.

Una vez más, la situación geográfica coloca al Archipiélago en las rutas marítimas que vienen de Suda-

mérica o de Asia-Oceanía (que no pasen por Suez) con destino al nor-occidente africano. En este sentido, los puertos o zonas especiales canarios pueden servir de almacén para posterior distribución a los diferentes lugares de destino, y de enclave ideal para operaciones de tráfico de perfeccionamiento.

Los obstáculos a esta actividad no son pequeños, pues, aunque las perspectivas del comercio Sur-Sur son de crecimiento, hay problemas con el transporte por falta de rentabilidad; pero si a una línea marítima no le compensa hacer la ruta directa Sudamérica-África, sí podría desarrollarse el transporte multimodal y aprovechar las líneas Sudamérica-Mediterráneo/Europa, que traerían los productos con destino africano para ser transportados desde Canarias. (En mayo pasado, se inauguró la línea marítima Canarias-Agadir, y vuelos quincenales funcionan con Dakar, Banjul y Marraquesh).

Otro problema importante es el financiero. El comercio Sur-Sur se caracteriza por la inconvertibilidad de las monedas de los países ACP y por la necesidad de créditos a la exportación. En este sentido Canarias, en línea con la UNCTAD, podría ser un importante centro compensador, tanto para el comercio como para los acuerdos de cobros y pagos, lo cual necesitaría de la creación de una bolsa de mercancías y de un banco especializado en la consolidación de ingresos y egresos de los países participantes.

Asimismo, Canarias podría canalizar parte de la ayuda europea a los países africanos que, al mismo tiempo, serviría para garantizar los descubiertos entre países, asegurando así el éxito del programa esbozado en este apartado.

### 4. La información

Toda la actividad internacional del Archipiélago, tal como ha sido presentada, requiere un centro de información de primera categoría. Las publicaciones ordinarias que nos proporcionan los organismos públicos y privados o las organizaciones internacionales, siendo necesarias, no son en absoluto suficientes, sobre todo cuando de comercio de compensación se trata.

Es indispensable la información de primera mano suministrada por los países productores/consumidores a escala empresarial. El funcionamiento idóneo de una bolsa de mercancías exige una gran fluidez en la comunicación entre las empresas de los diferentes países y sus agentes.

Además, se necesita montar una red de comunicaciones con todos los mercados del mundo y con las empresas españolas y extranjeras que se dedican al comercio de compensación. Hay que tener en cuenta que la producción de los países africanos tiene que ver, en su mayor parte, con el sector primario, y si dejamos a un lado petróleo y materias primas, hay un componente de productos más o menos perecederos que requieren que se sepa, en tiempo real, dónde pueden adquirirse y dónde venderse para no perder competitividad.

#### IV. CONCLUSIONES

Si bien el Plan de Desarrollo Canario (PDCAN), cuyo borrador se aprobó en el verano de 1993 con unas líneas de actuación para el quinquenio 1994-1999, se ve supeditado a la reglamentación del marco económico y fiscal para las Islas, sus objetivos en la potenciación de las relaciones con África son muy pobres y, sobre todo, faltan las bases de una visión a medio y largo plazo que proporcione un indicativo de lo que el futuro de esas relaciones representaría para el empresario.

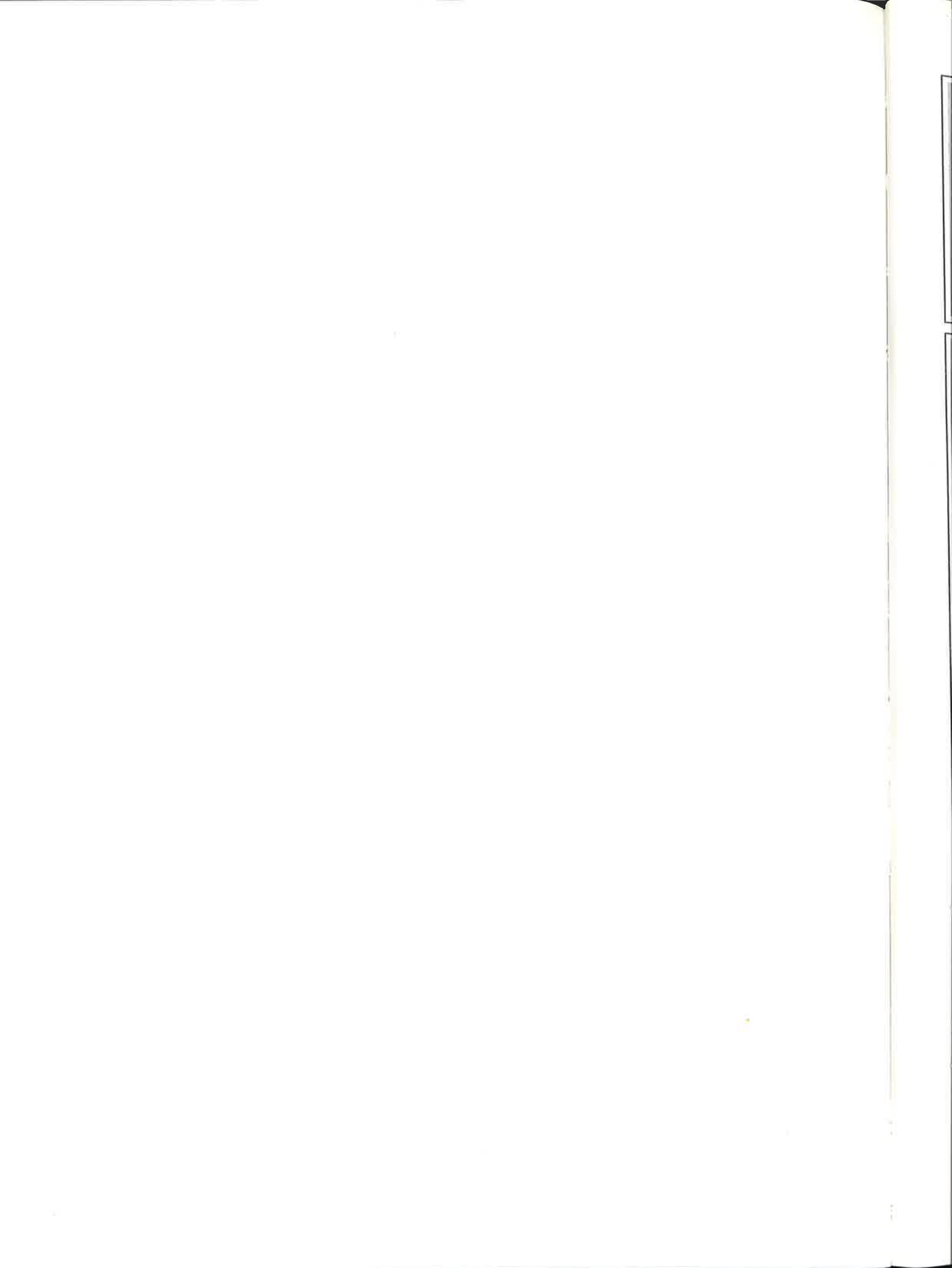
Este trabajo pretende ayudar a caminar en esa dirección, con una serie de proposiciones que pueden resumirse de la siguiente manera:

1. Canarias puede colaborar con bienes y servicios en esa reforma indispensable de la estructura económica interna de los países más pobres de África, para lo cual se necesita que parte de los recursos nacionales y comunitarios se canalice a través de la Comunidad Autónoma de Canarias.
2. El POSEICAN industrial es importante para participar en las mejores condiciones en la reforma estructural antedicha.
3. Siendo África el mercado de destino, producir según las necesidades de ese continente y apostar decididamente por una producción industrial, dentro de nuestro saber hacer, dirigida a la exportación.
4. Esta producción debe basarse en empresas pequeñas, bien equipadas tecnológicamente y con gran facilidad de adaptación, y/o en consorcios de exportadores capaces de garantizarse una cuota de mercado.
5. Agotar la utilización de todos los mecanismos de financiación que signifiquen mayor competitividad, mediante la creación de una institución que centralice y distribuya la información.
6. La práctica exportadora canaria, que hasta ahora ha sido muy esporádica, debe cambiar para lograr una continuidad que garantice la estabilidad en la exportación.
7. La forma en que se descolonizó el Sahara produjo grandes perjuicios (comercio, pesca), y la situación ha sumido a la economía canaria en una incertidumbre que necesita estabilidad política en la zona para normalizar las relaciones económicas.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBENTOSA, L. (1993), «La ley de modificación del REF canario y sus aspectos económicos», *II Encuentro Canarias siglo XXI*, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.
- BOZA, J. (1995), *El comercio entre Canarias y África*, Centro Económico y Social de la Caja de Ahorros, Las Palmas de Gran Canaria.
- FEITO, M. A. (1993), «Un gran mercado: la financiación multilateral», *Boletín ICE*, n.º 2.363, Madrid.
- FONTELA, E. (1992), «Canarias y su entorno», *I Encuentro Canarias siglo XXI*, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.
- FUENTES, F. (1994), «Canarias: economía abierta», *BICE*, n.º 2.417.

- KRUGMAN, P. (1992), *Geografía y comercio*, A. Bosch, Barcelona.
- MICHALSKI, W., y STEVENS, B. (1992), «Europa y el contexto económico mundial de los años noventa», *I Encuentro Canarias siglo XXI*, Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.
- PAZ, M. A. de (1993), *Economía mundial*, Pirámide, Madrid.
- PARSAN, E. (1993), *South-south trade in global development*, Avebury, England.
- SCHUMACHER, E. F. (1987), *Lo pequeño es hermoso*, H. Blume, Barcelona.
- TAMAMES, R. (1988), *Estructura económica internacional*, Alianza Universidad, Madrid.
- TUGORES, J. (1993), *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, Madrid.
- UNCTAD (1994), «Les accords de paiements et de compensation entre pays en developpement», UNCTAD/238. (Versión provisional).



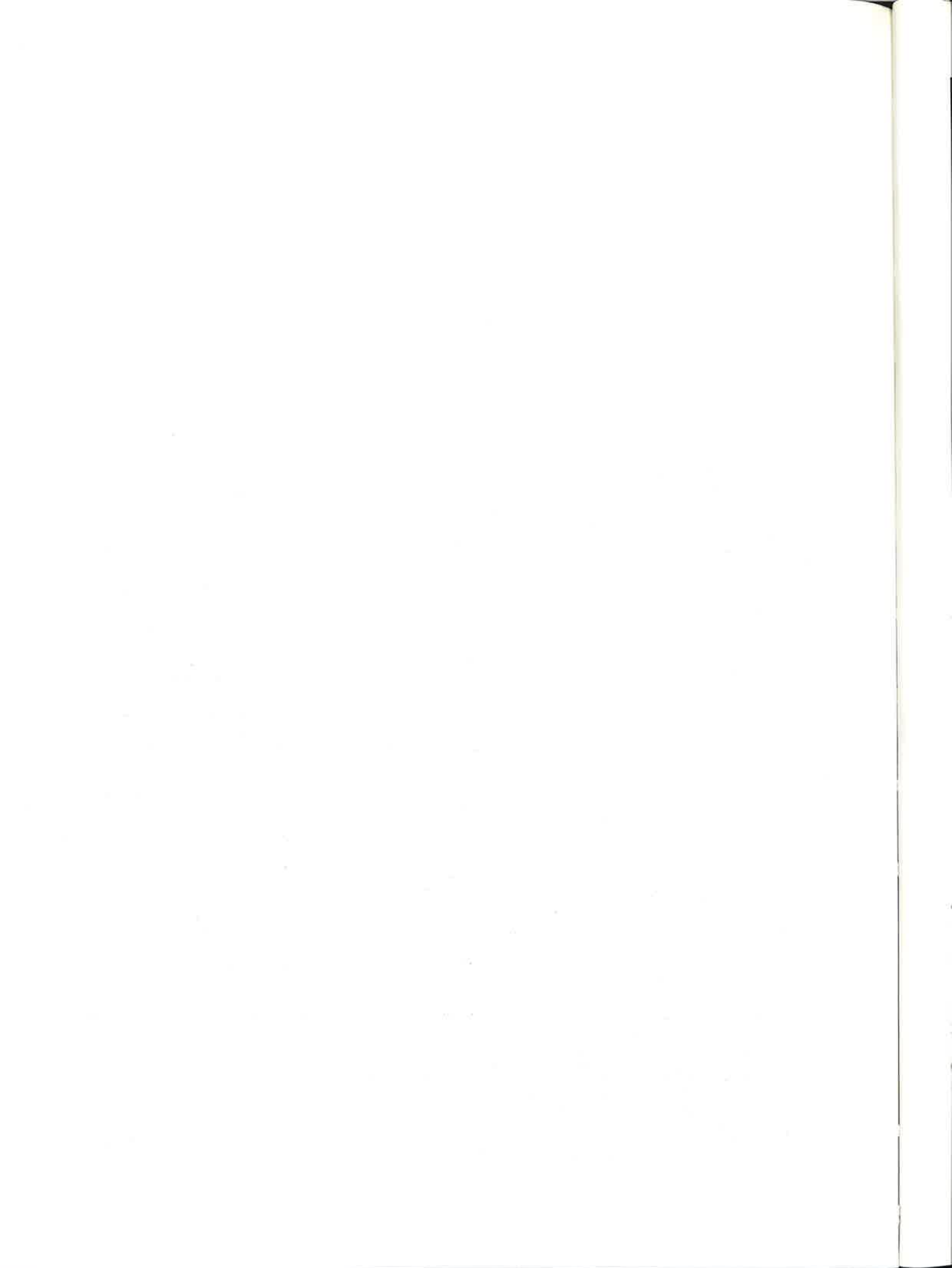
## VII. BIBLIOGRAFÍA

En el presente trabajo se han analizado los resultados de los estudios realizados en el campo de la fisiología de la respiración en el ser humano, con especial énfasis en el estudio de la ventilación pulmonar y de la circulación sanguínea durante el ejercicio físico. Los datos obtenidos demuestran que el organismo humano posee una gran capacidad de adaptación a las demandas de oxígeno durante el ejercicio, gracias a los cambios que ocurren en la frecuencia cardíaca, el volumen de sangre que circula por los pulmones y el flujo sanguíneo en los músculos.

### 1. Agradecimientos

Quiero agradecer a mi profesor de tesis, el Sr. Dr. [Nombre], por su orientación y consejos durante todo el desarrollo de este trabajo. También quiero agradecer a mis compañeros de laboratorio por su colaboración y apoyo durante todo el proceso de investigación.

Este trabajo se realizó en el Laboratorio de Fisiología de la Universidad de [Nombre], durante el año 1980. Los resultados obtenidos se publican en el presente artículo. Los datos fueron obtenidos de los registros de la ventilación pulmonar y de la circulación sanguínea durante el ejercicio físico en el ser humano.





## BIBLIOGRAFÍA DE ECONOMÍA DE CANARIAS

La presente relación bibliográfica no pretende ser exhaustiva. Recoge únicamente aquellos textos que ofrecen una visión general de la economía canaria. El lector interesado deberá consultar otros repertorios bibliográficos: entre ellos, *Economía canaria, Una aproximación bibliográfica*, preparado por J. A. Martínez de la Fe y editado en 1984 por la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria y la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Constituye una valiosa herramienta bibliográfica y dedica un especial cuidado a los artículos aparecidos en la prensa local y nacional sobre economía regional. *La historiografía canaria y la historia económica*, Centro de Investigación Económica y Social de la Caja de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria, 1994, elaborada por Santiago de Luxan Meléndez, ofrece una relación bastante completa de la producción historiográfica regional, si bien su conceptualización de los textos dedicados a la especialidad de historia económica resulta discutible, pues muchos de ellos carecen de una mínima elaboración teórica. Finalmente, es obligada la consulta de tres revistas de ámbito regional —*Anuario de Estudios Atlánticos*, *Revista de Historia Canaria* y *Revista Museo Canario*—, además de las *Actas de los Coloquios de Historia Canario-Americana*.

### 1. ANTECEDENTES HISTÓRICO-ECONÓMICOS

- AZNAR VALLEJO, E. (1983), *La integración de las Islas Canarias en la Corona de Castilla (1478-1526)*, Santa Cruz de Tenerife.
- y LADERO QUESADA, M. A. (1982), «La Hacienda Real en Canarias. Peculiaridades y rasgos comunes con el régimen general de Castilla a comienzos del siglo XVI», *IV Coloquio de Historia Canario-Americana (1980)*, Las Palmas de Gran Canaria, t. I, págs. 77-108.
- BERNAL, A. M. (1981), «En torno al hecho económico diferencial canario», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 25-38.
- BÉTHENCOURT MASSIEU, A. (1991), *Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)*, Las Palmas de Gran Canaria.
- BOURGON TINAO, L. P. (1982), *Los puertos francos y el régimen especial de Canarias*, Madrid.
- BRITO GONZÁLEZ, O. (1979-1980), «La industria tabaquera», *Revista Rumbo*, n.º 3-4 y 5-6, págs. 13-20, 9-18 y 15-34.
- (1980), *Historia del movimiento obrero canario*, Madrid.
- BURRIEL DE ORUETA, E. (1982), *Canarias: población y agricultura en una sociedad dependiente*, Barcelona.
- CARNERO LORENZO, F. (1995), «Crisis económica y banca en Canarias, 1931-1936», en *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, t. I, págs. 387-417.
- DAVIES, P. N. (1987), «The british contribution to the economic development of the Canary Islands, with special reference to the 19th century», en *VI Coloquio de Historia Canarias-América (1984)*, Las Palmas de Gran Canaria, t. III, págs. 353-380.
- DÍAZ DE LA PAZ, A. (1988), «Las pesquerías canario-africanas a la luz de los estudios sobre el banco sahariano (1940-1975)», en *III Aula Canarias y el Noroeste de África*, Las Palmas de Gran Canaria, páginas 433-441.
- (1993), «Ecología y pesca en Canarias: una aproximación histórica a la relación hombre-recurso», *Revista Ager*, n.º 11, págs. 207-231.
- FERNÁNDEZ-ARMESTO, F. (1982), *The Canary Island after the conquest. The making of a colonial society in the early sixteenth century*, Oxford.
- GUIMERA PERAZA, M. (1989), *Los puertos francos en el siglo XIX. Textos*, Santa Cruz de Tenerife.
- GUIMERA RAVINA, A. (1985), *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias, 1703-1771*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1987), *El Hotel Marquesa: apuntes para un centenario (1887-1987)*, Puerto de La Cruz.
- (1987), «La burguesía mercantil canaria en la etapa del libre comercio (1765-1824)», en *El libre comercio entre España y América (1765-1824)*, Madrid, págs. 261-287.
- HERNÁNDEZ GARCÍA, J. (1981), *La emigración canario-americana en la segunda mitad del siglo XIX*, Las Palmas de Gran Canaria.
- HERRERA PIQUE, A. (1978), *La ciudad de Las Palmas. Noticia histórica de su urbanización*, Las Palmas de Gran Canaria.
- LOBO CABRERA, M. (1982), *La esclavitud en las Canarias Orientales en el siglo XVI (negros, moros y moriscos)*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1988), *El comercio canario europeo bajo Felipe II*, Funchal.
- (1994), *El comercio del vino entre Gran Canaria y las Indias en el siglo XVI*, Las Palmas de Gran Canaria.
- MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. (1981), «El papel histórico de la agricultura de subsistencia en Canarias», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 101-111.
- (1982), «El sector pesquero en la economía canaria del pasado inmediato (1800-1970)», en *La pesca en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 13-40.
- (1983), «Algunas consideraciones sobre la economía canaria entre 1900-1936», en *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, páginas 275-304.
- (1984), «La producción de cereales en Canarias: el ejemplo del trigo», en *Congreso de Historia Rural, Siglos XV al XIX*, Madrid, páginas 747-768.
- (1987), «Canarias, 1800-1870. Fiscalidad y revolución burguesa», *Hacienda Pública Española*, n.º 108-109, págs. 327-342.
- (1987), «Los efectos del libre comercio sobre la economía canaria (1778-1824)», en *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*, Madrid, págs. 249-260.
- (1988), «Explotación directa y medianería en el viñedo canario durante el siglo XVIII: estrategias para una crisis», *Revista de Historia Económica*, n.º 1, págs. 43-71.

- (1989), «La agricultura de Canarias en el siglo XVIII. Estrategias para una crisis», en *Estructuras agrarias y reformismo ilustrado en la España del siglo XVIII*, Madrid, págs. 25-46.
- (1990), «Canarias, 1830-1890: el papel de la grana en la economía isleña», en *El papel de la agricultura en el desarrollo regional en la Europa mediterránea*. Número monográfico de la Revista *Áreas* 12, págs. 239-258.
- (1991), «La demografía de una población insular atlántica. Gran Canaria, 1680-1850», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, n.º 3, págs. 49-65.
- (1992), «Canarias y la crisis del siglo XVII. La singularidad isleña», *Revista de Historia Canaria*, n.º 177, págs. 179-206.
- (1992), «Expansión europea y demografía aborigen. El ejemplo de Canarias, 1400-1505», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, n.º 2, págs. 9-45.
- (1992), *La migración canaria, 1500-1980*, Oviedo, págs. 32-41.
- (1993), «Algunas reflexiones sobre los orígenes de los primeros medios de pago de la economía canaria, 1400-1525» en *Strenae Emmanuelae Marrero Oblatae*, t. I, págs. 635-666.
- (1994), «Reforma monetaria e integración política. La Real Pragmática de 1776», *Anuario del Instituto de Estudios Canarios*, n.º 38, páginas 69-82.
- (1995), «El dinero de América. Remesas indianas y economía canaria (siglos XVI, XVII y XVIII)», en *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, t. II, págs. 253-319.
- y OJEDA CABRERA, M. P. (1989), «Acerca de la revolución burguesa y su reforma agraria. La desamortización del agua», *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 36, págs. 1-62.
- MARTÍN HERNÁNDEZ, U. (1992), *El comercio exterior canario (1880-1920). Importación y exportación*, Santa Cruz de Tenerife.
- MARTÍNEZ DE LA FE, J. A. (1972), *Evolución histórica del ahorro en la provincia de Las Palmas*, Las Palmas de Gran Canaria.
- MILLARES CANTERO, A. (1983), «Arrecife, el puerto de la barrilla. (En torno a los orígenes y desarrollo de una ciudad burguesa canaria entre el Antiguo y el Nuevo Régimen)», en *Boletín Millares Carló*, volumen III, n.º 5, págs. 67-159.
- MINCHINTON, W. E. (1985), «The role of the british south atlantic islands in sea borne commerce in the nineteenth century», en *IV Coloquio de Historia Canario-Americana*, t. III, págs. 543-576.
- (1987), «The Canaries as port of calls», en *IV Coloquio de Historia Canario-Americana (1984)*, Las Palmas de Gran Canaria, t. III, páginas 273-300.
- MORALES PADRÓN, F. (1955), *El comercio canario-americano (siglos XVI-XVIII)*, Sevilla.
- MORALES LEZCANO, V. (1971), «Inversiones inglesas en Canarias durante el siglo XIX», *Moneda y Crédito*, n.º 117, págs. 101-121.
- (1979), «Capitalismo industrial en inversiones extranjeras en Canarias (1850-1954)», en *Anuario del Centro Asociado de Las Palmas (UNED)*, número 5, págs. 143-162.
- NADAL-FARRERAS, J. (1976), «Dependencia y subdesarrollo: el caso canario. Nota sobre las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y las Islas Canarias. 1809-1914», en *Hacienda Pública Española*, n.º 38, páginas 157-169.
- NAVA GRIMÓN, A. (1988), *Escritos económicos. Canarias: Economía e Ilustración*, Santa Cruz de Tenerife. Con introducción y notas de A. M. Bernal y A. M. Macías.
- NUEZ YÁNEZ, J. S. (1995), «Evolución de los costes de producción en el sector platanero canario, 1900-1990», en *Homenaje al Dr. Antonio de Béthencourt Massieu*, Las Palmas de Gran Canaria, t. II, páginas 573-611.
- OJEDA QUINTANA, J.J. (1978), *La desamortización en Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1983), *La Hacienda en Canarias desde 1800 a 1927*, Las Palmas de Gran Canaria.
- PERAZA DE AYALA, J. (1977), *El régimen comercial de Canarias con las Indias en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Sevilla.
- PÉREZ MALLAINA, P. E. (1993), *La metrópoli insular. Rivalidad comercial canario-sevillana (1650-1708)*, Las Palmas de Gran Canaria.
- QUINTANA NAVARRO, F. (ed.) (1992), *Informes consulares británicos sobre Canarias (1856-1914)*, Las Palmas de Gran Canaria, 2 volúmenes.

- RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1983), «Economía canaria, 1936-1978», en *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 305-338.
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ DE ACUÑA, F. (1981), *Formación de la economía canaria (1800-1936)*, Madrid.
- RUMEU DE ARMAS, A. (1977), «Las pesquerías españolas en la costa de África (siglos XV-XVI)», *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 23, páginas 349-370.
- STECKLEY, G. F. (1980), «The wine economy of Tenerife in the seventeenth century: anglo-spanish partnership in a luxury trade», *Economic History Review*, n.º 3, págs. 335-350.
- SUÁREZ GRIMÓN, V. (1987), *La propiedad pública vinculada y eclesiástica en Gran Canaria en la crisis del Antiguo Régimen*, Las Palmas de Gran Canaria, 2 volúmenes.
- TORRES SANTANA, E. (1981), *Relaciones comerciales de Gran Canaria entre 1700-1725. Una aproximación a la burguesía mercantil canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1991), *El comercio de las Canarias Orientales en tiempos de Felipe II*, Las Palmas de Gran Canaria.
- UNELCO (1988), *Historia de la electricidad en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife. Los redactores del borrador de este trabajo fueron L. G. Cabrera Armas y J. Hernández-Hernández.

## 2. ECONOMÍA REGIONAL

### 2.1 Aspectos generales

- ÁLVAREZ FRANCISCO, M. (1980), *Estructura social de Canarias: la reproducción social del subdesarrollo*, Las Palmas de Gran Canaria, 2 volúmenes.
- CÁCERES HERNÁNDEZ, J. J. (1992), «Coste de la insularidad en Canarias», Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público.
- CASTRO FUENTES, L., y HERNÁNDEZ PÉREZ, C. (1983), *El desempleo en Canarias: Análisis regional e insular*, Santa Cruz de Tenerife.
- CEDOC (1980), *Tabla input-output de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1988), *Estadísticas básicas de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife, 2 volúmenes.
- CIES (1980), *Economía Canaria. Estadísticas*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1981), *Economía Canaria. Estadísticas*, Las Palmas de Gran Canaria.
- COLECTIVO 78 (1981), «Los efectos de un proceso emigratorio: la emigración canaria a Venezuela», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 129-145.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, R. (1990), *Origen geográfico de la actual población de Las Palmas de Gran Canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.
- DÍAZ RODRÍGUEZ, M. C. (1982), *Granadilla: reactivación demográfica y económica del Sur de Tenerife*, Santa Cruz de Tenerife.
- GARCÍA FALCÓN, J. M. (1983), *Análisis de la estructura económica financiera de la empresa en la provincia de Las Palmas*, Las Palmas de Gran Canaria.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, J. L. (1983), *La población del valle de Aridane en La Palma*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1989), «Los movimientos migratorios recientes en el Archipiélago canario», en *II Jornadas de la población española*, Palma de Mallorca, páginas 545-557.
- (1992), «Cambios recientes en la población de Canarias», en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, páginas 23-54.
- GIL JURADO, J. A. (1985), «Canarias en la economía internacional», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 318-332.
- GOBIERNO DE CANARIAS (1986), *La economía sumergida en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P., y RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1985), «Canarias en la economía española», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 254-270.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P., y JIMÉNEZ, M. V. (1985), «Distribución del ingreso y del gasto en Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 78-94.

ISTAC-CEDOC, *Estadísticas básicas de Canarias 1980-1985, 1987-1990*, Santa Cruz de Tenerife.

MANRIQUE DE LARA PEÑATE, C. (1993), «La economía canaria: situación y perspectivas», *Papeles de Economía Española*, n.º 55, págs. 137-152.

– (1994), «Canarias: recuperación y reforma del régimen económico fiscal», *Papeles de Economía Española*, n.º 59, págs. 92-103.

MORENO BECERRA, J. L., et al. (1985), «El trabajo en Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, tomo VI, págs. 122-138.

MUÑOZ CIDAD, C. (1985), «Algunos aspectos de la economía canaria a través de las tablas input-output», en *Situación*, n.º 3, págs. 93-98.

– y BECERRA, M. (1990), «Canarias, crecimiento con incertidumbre institucional», *Papeles de Economía Española*, n.º 45, págs. 153-163.

MUÑOZ CIDAD, C., y SALIDO AMOROTO, M. P. (1965), «Panorama macroeconómico de Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 66-76.

OREJA RODRÍGUEZ, J. R., et al. (1985), «La empresa en Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 96-120.

RIVERO CEBALLOS, J. L. (1986), *Formación de salarios y negociación colectiva: el caso de Las Palmas de Gran Canaria 1958-1981*, Santa Cruz de Tenerife.

RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1981) «Tres aspectos en el nivel de comprensión de la economía canaria por vía estructural y su configuración global», en *Canarias ante el cambio*, Instituto de Desarrollo Regional y Banco de Bilbao, Santa Cruz de Tenerife, págs. 39-59.

– (1985), «Economías insulares del Archipiélago canario», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, páginas 226-252.

– (1992), «Panorama económico canario», en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, págs. 183-287.

– et al. (1985), «Crecimiento y crisis en la economía canaria», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 192-223.

RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A., y SÁNCHEZ GARCÍA, J. (1990), «Economía y territorio en las Islas Canarias», *Economistas*, n.º 45-46.

RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A., y SÁNCHEZ PADRÓN (1978), «La economía canaria. Notas para un intento de interpretación global», *Información Comercial Española*, número 543, págs. 12-40.

SÁNCHEZ PADRÓN, M. (1981), «Obstáculos naturales para unas líneas alternativas de interpretación sobre economía canaria: de la economía a la política», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, páginas 295-314.

– (1983), «Interpreting dependency in the Canary Islands», en COHEN, R. (ed), *African Island and Enclaves*, New York.

VILLAVERDE CASTRO, J. (1983), «La economía de la comunidad autónoma de Canarias: Hechos, problemas y perspectivas», Instituto de la Comunicación Pública, Madrid.

WOOD GUERRA, E. (1985), «Política económica de la Comunidad Autónoma de Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 50-64.

## 2.2. Recursos naturales y energéticos

AGUILERA KLINK, F., et al. (1993), *Canarias. Economía, ecología y medio ambiente*, Santa Cruz de Tenerife.

CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO (1994), *Energías renovables en las Islas Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.

CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (1982), «La energía en Canarias. Situación actual y alternativas». *Cuadernos de Economía Canaria*, número 4, Santa Cruz de Tenerife.

EDEIC. Dossier Canarias (1978), *La energía en Canarias*, monografía, Las Palmas de Gran Canaria.

GARCÍA RODRÍGUEZ, J. L., y RODRÍGUEZ BRITO, W. (1983), «Uso del agua y organización del espacio en La Palma», en *VII Coloquio de Geografía. Ponencias y comunicaciones*, Pamplona, págs. 533-537.

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, J. (1992), «Los espacios naturales canarios», en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, páginas 9-22.

JARABO FRIEDRICH, F., y FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, J. (1983), *Energías alternativas renovables. ¿Un futuro para Canarias?*, Santa Cruz de Tenerife.

MACHADO CARRILLO, A. (1990), *Ecología, medio ambiente y desarrollo turístico en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.

## 2.3. Financiación y haciendas locales

ALEMANY SÁNCHEZ DE LEÓN, L. F. (1992), *La reforma del REF de Canarias*, Instituto de Estudios Fiscales.

BANACLOCHE PÉREZ, J. (1991), «Reforma Fiscal en Canarias», CISS, Valencia.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1975), «La imposición sobre el agua. Aplicación en Canarias», *Crónica Tribuna*, págs. 15-65.

– (1979), «El régimen fiscal de Canarias», *Revista Documentación Administrativa*, n.º 181, págs. 711-731.

– (1985), «Haciendas locales: aspectos jurídicos», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, páginas 40-48.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., y MUÑOZ, C. (1982), «Especialidades fiscales canarias. El IVA», *Hacienda Pública Española*, n.º 79, páginas 139-146.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., HARDISSON RUMEU, J., y NUÑEZ PÉREZ, G. (1981), *Código del régimen fiscal de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1993), *Impuesto especial de la C.A. de Canarias sobre combustibles derivados del petróleo*.

– (1993), *Nuevo régimen económico-fiscal canario*.

CONSEJERÍA DE HACIENDA, *Leyes de presupuestos Generales, 1985-1995*.  
– *Presupuestos de la C.A. de Canarias, 1989-1993*.

ESPINO ROMERO, R. L. (1990), *El fondo de remanentes para inversiones y el régimen especial de Canarias*, CIES, Las Palmas, 1990.

FRANCISCO DÍAZ, J. C. (1985), «Sistema financiero en Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 152-176.

GARCÍA FALCÓN, C. A., y CASTELLANO CABALLERO, V. (1994), «Hacienda autonómica canaria: evolución reciente y perspectivas», *Papeles de Economía Española*, n.º 59.

GÉNOVA GALVÁN, A. (1982), «Régimen Fiscal de Canarias. Panorama actual y análisis de su reforma», *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 35 (julio-septiembre).

HARDISSON RUMEU, J., y NUÑEZ PÉREZ, G. (1985), «Especialidades económico-fiscales de Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 26-38.

MANRIQUE DE LARA, C., y RODRÍGUEZ BELTRA, A. (1981), «Régimen comercial canario e integración de España en las Comunidades Europeas», *Revista Aduanas*, n.º 330-331.

MARRERO HERNÁNDEZ, A. (1978), «Una introducción al sistema financiero canario», *Información Comercial Española*, n.º 543, págs. 120-130.

– (1986), *El ahorro en Canarias y su vinculación con las cajas de ahorros*, Las Palmas de Gran Canaria.

– (1983), *El ahorro en Canarias y su vinculación con las cajas de ahorros en la década de los ochenta*, Las Palmas de Gran Canaria.

MARTÍN SAMPEDRO, J. M. (1979), «Régimen especial de las Islas Canarias en materia de haciendas locales», *Revista de Economía y Hacienda Local*, n.º 25.

MATEO FLANDOFER, A. (1980), «El REF ante la política comercial y fiscal comunitaria», en *Jornadas de Estudio sobre Canarias ante la CEE*, Santa Cruz de Tenerife.

ORTIZ UTRILLAS, F., et al. (1985), «Aspectos económicos del sector público en Canarias», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 168-190.

RODRÍGUEZ SAIZ, L., et al. (1987), *El sistema crediticio de la Comunidad Autónoma de Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.

## 2.4. Aspectos sectoriales

### 2.4.1. AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA

AGUILERA KLINK, F. (1985), «Tecnología y economía canarias. Referencia especial al caso de invernaderos», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 140-150.

- ALBERTOS, J.; SÁNCHEZ, M., y SANS, J. A. (1987), *La agricultura canaria en la CEE*, Santa Cruz de Tenerife.
- ÁLVAREZ ALONSO, A. (1981), «Turismo y agricultura en Canarias. El Puerto de la Cruz en la isla de Tenerife», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 325-340.
- CABALLERO, M. (1984), «Situación actual y perspectivas de los cultivos bajo protección en Canarias», en *I Jornadas Científico-Técnicas para el diseño de invernaderos en la zona mediterránea*, Barcelona.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA DE LA JUNTA DE CANARIAS (1982), *El cultivo del tomate en las Islas Canarias: Situación actual y perspectivas de futuro*, Santa Cruz de Tenerife.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA. GOBIERNO AUTÓNOMO DE CANARIAS (1984), *Informe Ganadero*, Las Palmas de Gran Canaria-Santa Cruz de Tenerife.
- EDEIC. Dossier Canarias (1984), *Estudios sobre la flota pesquera en Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, J. L. (1988), «El espacio agrario», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 10-40.
- (1988), «La ganadería», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 182-206.
- (1988), «Recursos forestales», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 170-180.
- (1988), «Los condicionamientos humanos en la agricultura», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 42-70.
- (1992), *Emigración y agricultura en La Palma*, Santa Cruz de Tenerife.
- GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, A. E. (1981), *Evaluación de campo del sistema de riego por microtubos en pimientos en el sur de Tenerife. Estudio de una posibilidad de mejora*, Santa Cruz de Tenerife.
- HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, J., y RODRÍGUEZ BRITO, W. (1992), «Las transformaciones recientes en el sector agrario», en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, págs. 123-156.
- HERNÁNDEZ SUÁREZ, M. (1982), *Estudio científico sobre los requerimientos de agua de los cultivos en Gran Canaria y la viabilidad del proyecto de planificación platanera*, Las Palmas de Gran Canaria.
- JIMÉNEZ MEJÍAS, R., y GONZÁLEZ DE CHAVES, F. A. (1980), *Las medianías del norte de Tenerife (Plan Integral)*, Santa Cruz de Tenerife.
- MÁRQUEZ FERNÁNDEZ, A. (1978), «Estructura económica de la pesca en Canarias», *Información Comercial Española*, n.º 543, páginas 100-108.
- PÉREZ ARTELES, J. (1991), *Cooperativismo agrario en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- QUIRANTES, F. (1981), *El regadío en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- RODRÍGUEZ BRITO, W. (1981), «Transformaciones en el paisaje agrario de La Palma», en *La propiedad de la tierra en España*, Alicante, páginas 437-447.
- (1982), *La agricultura en la isla de La Palma*, La Laguna, Tenerife.
- (1988), «Cultivos básicos de exportación», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, tomo. III, págs 98-138.
- (1988), «Cultivos tradicionales», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 72-96.
- (1988), «El comercio agrario», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 160-168.
- (1988), «Los nuevos cultivos», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 140-158.
- (1989), «La agricultura de medianías en Canarias», en *Cuadernos Phitoma España*, n.º 9, págs. 33-38.
- (1990), *La agricultura de exportación en Canarias, 1940-1980*, Santa Cruz de Tenerife.
- y CABALLERO RUANO (1990), «El cultivo del tomate en Canarias: origen, evolución, situación actual y perspectivas», en *III Jornadas de Transferencias Tecnológicas. El cultivo del tomate*, Valencia, páginas 278-287.
- SANS, J. A. (1977), *La crisis de la agricultura en Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1993), «El problema agrario en Canarias: POSEICAN, escenario internacional y cuestiones pendientes», *Información Comercial Española*, n.º 2.353, págs. 4125-4133.
- SANTOS GUERRA, A. (1982), «Recursos pesqueros en la zona económica exclusiva del Archipiélago Canario», en *La Pesca en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1988), «La pesca», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, págs 208-232.
- VILLALBA MORENO, E. (1978), *Estudio del cultivo del tomate en Tenerife y Gran Canaria*, Santa Cruz de Tenerife.
- VV.AA. (1982), *La Pesca en Canarias. II Jornadas de Estudios Económicos Canarios*, Santa Cruz de Tenerife.

#### 2.4.2. INDUSTRIA

- BECERRA DOMÍNGUEZ, M.; NAVARRO IBÁÑEZ, M., y SOSVILLA RIVERO, S. (1991), «La industria en Canarias: situación actual y perspectivas», *Economía Industrial*, n.º 279, págs. 85-95.
- EDEIC. Dossier Canarias (1978), *Industria*. Monografía, Las Palmas de Gran Canaria.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P.; RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A., y SÁNCHEZ GARCÍA, J. (1988), «La estructura industrial en Canarias», *Economía Industrial*, número 263-264, págs. 73-87.
- HARDISSON RUMEU, J. (1979), *La industrialización de Canarias y la Ley arancelaria*, Santa Cruz de Tenerife.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1988), «La industria», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, tomo. III, págs 234-262.
- VV.AA. (1986), *La industria en Canarias. V Jornadas de Estudios Económicos Canarios*, Santa Cruz de Tenerife.

#### 2.4.3. CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS

- ÁLVAREZ ALONSO, A., y NIEBLA TOMÉ E (1992), «La conurbación Santa Cruz. La Laguna». en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, págs. 55-66.
- ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA CONSTRUCCIÓN (1990), *Libro blanco de la construcción de Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1991), *Informe económico sobre la construcción en Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria.
- ASOCIACIÓN INDUSTRIAL DE CANARIAS (1981), *El coste de transporte (marítimo/terrestre), y su incidencia sobre la localización de los centros de producción y consumo (marco interinsular)*, Santa Cruz de Tenerife.
- BECERRA DOMÍNGUEZ, M., y NAVARRO IBÁÑEZ, M. (1991), «Análisis de la situación del turismo en Canarias». en *Las regiones mediterráneas en una Europa sin fronteras*, Sitges.
- CÁCERES MORALES, E. (1980), *La formación urbana de Las Palmas*, Las Palmas de Gran Canaria.
- (1983), «Territorio y ciudad en las Islas Orientales», en *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 191-202.
- CASARIEGO RAMÍREZ, J. (1984), *Dependencia, marginalidad y autoconstrucción*, Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1993), *Estrategias de desarrollo de los puertos canarios*, Santa Cruz de Tenerife.
- CONSEJERÍA DE TURISMO Y TRANSPORTES (1989), *Estudio de las necesidades de formación en el sector de la hostelería y el turismo*, Santa Cruz de Tenerife.
- CUADRADO, R. (1980), *Turismo y Economía en Tenerife: investigación sobre los problemas del sector turístico en Tenerife y su influencia en la economía de la isla*, Santa Cruz de Tenerife.
- DÍAZ RODRÍGUEZ, M. C., et al. (1984), «Recursos humanos. Empleo y paro en el sector turístico canario», en *V Jornadas de Estudios Económicos Canarios*, Santa Cruz de Tenerife.

- DOMÍNGUEZ ANADÓN, J. A., et al. (1983), *Construir la ciudad. Criterios, objetivos y soluciones generales para la revisión del Plan General de Ordenación Urbana*, Santa Cruz de Tenerife.
- GARCÍA HERRERA, L. M. (1981), *Santa Cruz de Tenerife, la formación de la ciudad marginal*, Santa Cruz de Tenerife.
- GIL EXPÓSITO, T. (1983), «La incidencia del turismo en el proceso de urbanización en Canarias», en *IV Jornadas de Estudios Económicos Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P. (1983), «Relaciones entre comercio y turismo; un caso especial del impacto turístico», en *IV Jornadas de Estudios Económicos Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1988), «El comercio», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, páginas 264-284.
- (1989), *Estructura comercial de Canarias. El comercio minorista: localización, jerarquías y especialización*, Santa Cruz de Tenerife.
- MARTÍN GALÁN, F. (1983), «Los puertos canarios», en *Geografía de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife, págs. 131-137.
- (1984), *La formación de Las Palmas: ciudad y puerto. Cinco siglos de evolución*, Las Palmas de Gran Canaria.
- MORENO BECERRA, J. L. (1978), *Educación y fuerza de trabajo en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- NADAL PERDOMO, I., y GUTIÁN AYNETO, C. (1983), *El Sur de Gran Canaria: entre el turismo y la marginación*, Las Palmas de Gran Canaria.
- NAVARRO IBÁÑEZ, M., y BECERRA DOMÍNGUEZ, M. (1991), «La crisis turística en Canarias», *Economistas*.
- (1992), «El turismo en Canarias, 1985-1991», en *Geografía de Canarias, 1985-1991*, Santa Cruz de Tenerife, t. VII, págs. 157-182.
- PULIDO, T., y UTRILLAS, L. (1988), «El transporte», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, t. III, págs. 286-326.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1985), «El turismo en la economía canaria: delimitación e impacto económico», en *IV Jornadas de Estudios Económicos Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- RUILLOBA, J. (1983), «Territorio y ciudad en las Islas Occidentales», en *Canarias. Siglo XX*, Las Palmas de Gran Canaria, págs. 203-225.
- RUS MENDOZA, G. (1986), *El transporte terrestre de viajeros en la Isla de Gran Canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.
- VERA GALVÁN, J. R. (1988), «El turismo», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica. Aspectos Sectoriales*, Santa Cruz de Tenerife, tomo III, págs. 328-352.
- VV.AA. (1985), *El turismo en Canarias*, IV Jornadas de Estudios Económicos, Santa Cruz de Tenerife.
- 2.4.4. CANARIAS Y COMUNIDAD EUROPEA
- BANCO DE BILBAO, (1982), *Canarias y la Comunidad Económica Europea*, Santa Cruz de Tenerife.
- BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1979), *Informe a la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE*, Madrid.
- CEDOC (1989), *Canarias-CEE: dossier de prensa 1986-1988*, Santa Cruz de Tenerife.
- CLAVIJO, F., y MUÑOZ CIDAD, C. (1984), *La economía canaria ante la CEE. Reforzar el Puertofranquismo. Promover la eficiencia económica*, Santa Cruz de Tenerife.
- CLAVIJO, F., y YANES, A. (1981), «La entrada de España en el Mercado Común y la Cláusula Tercera», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife.
- CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE SANTA CRUZ DE TENERIFE (1989), *Valoración de los efectos económicos de la integración de Canarias a la CEE*, Santa Cruz de Tenerife.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y COMERCIO (1987), *Condiciones de integración del Archipiélago Canario en las Comunidades Europeas: código de textos legales*, Santa Cruz de Tenerife.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1987), *Informe sobre la economía canaria en relación con la española*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1993), *Impacto del Acta Única Europea en las Islas Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1993), *Escenarios europeos sobre la evolución tecnológica y la cohesión económica y social en la CEE: aplicación en las Islas Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- CUENCA, E. (1982), *Opciones de política comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas*, Santa Cruz de Tenerife.
- (1984), *El Mercado Común y el Régimen Económico Fiscal de Canarias*, La Aduana ante las Comunidades Europeas, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- CUENCA GARCÍA, E., y RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1985), «Canarias y la CEE», en *Geografía de Canarias. Geografía Económica*, Santa Cruz de Tenerife, t. VI, págs. 272-316.
- EDEIC. Dossier Canarias (1978), *Comercio Exterior Canario*. Monografía, Las Palmas de Gran Canaria.
- ESTUDIOS ECONÓMICOS (1979), *Informe del Grupo de Trabajo sobre posible adhesión de Canarias a las Comunidades Europeas. (Informe Payno)*, Madrid.
- GOBIERNO DE CANARIAS (1988), *Investigación acerca de la evaluación de los efectos sobre el nivel de los precios de la integración de la C.A. de Canarias en la CE*, Santa Cruz de Tenerife.
- GRANELL, F. (1979), *La opción CEE para la economía canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.
- LORCA, A., y CALATRAVA, A. (1982), «El Archipiélago Canario ante la Unión Aduanera», *Hacienda Pública Española*, n.º 75, páginas 197-224.
- MANRIQUE DE LARA PEÑATE, C. (1992), «Canarias: estancamiento y nuevo régimen de adhesión a la Comunidad Europea», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 51, págs. 196-210.
- MUÑOZ CIDAD, C., y CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. (1984), *La economía canaria ante la CEE*, Las Palmas de Gran Canaria.
- MUSTO, S. A. (1981), «The Canary Islands and the EC-Options for integration», *Journal of Common Market Studies*, n.º 2, páginas 115-137.
- (1981), *Las Islas Canarias y la CEE: estructuras, problemas y opciones de integración*, Santa Cruz de Tenerife.
- SCHWARTZ, P., y MARTÍN, I. (1983), *Canarias ante la CEE. El camino de la libertad*, Madrid.
- TAMAMES, R. (1984), *Canarias ante la Comunidad Económica Europea*, Santa Cruz de Tenerife.
- VV.AA. (1991), «La economía canaria ante el nuevo status de integración en la Comunidad Europea», *Boletín ICE*, n.º 2.287-2.288. Número monográfico.

# CANARIAS-UNIÓN EUROPEA: UNA APROXIMACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Enrique Wood Guerra

En 1995 se cumple el décimo aniversario del Tratado de Adhesión de España a la CEE, de 12 de junio de 1985. Dicha fecha supone un hito en el proceso de integración de España en Europa con importantes consecuencias para la sociedad y la economía de Canarias, dada su tradicional especialidad económico-fiscal y su apertura e integración en la economía internacional, mayor que la que, por entonces, tenía España.

Este proceso de integración, que ha constituido el más importante hecho económico de la historia reciente de Canarias, dio lugar a un largo, intenso y amplio debate, tanto económico como social y político, sin duda más intenso que en las restantes comunidades del Estado en razón de los profundos cambios estructurales que el mismo implicaba, con una amplia participación de las más variadas instancias de la sociedad canaria; organismos públicos, organizaciones empresariales, partidos políticos, sindicatos, universidades, investigadores, profesionales, periodistas, instituciones diversas, etc., tomaron parte activa en él.

El resultado de dicho debate, desarrollado básicamente durante la década de los ochenta, en la primera mitad para establecer la opción de Canarias y, posteriormente, el modelo de integración, y en la segunda mitad para corregir los problemas derivados de dicho modelo y tratar de adaptarlo a las nuevas condiciones de la propia Unión Europea, dio lugar a una amplia producción de estudios, trabajos, informes, documentos, etc. En definitiva, una producción bibliográfica y documental reflejada en los más variados soportes (libros, documentos diversos, artículos, trabajos de investigación, conferencias), careciendo en buena medida de las características bibliográficas básicas para facilitar su conocimiento y difusión, no estando muchos de ellos, ni siquiera formalmente editados.

Desde una perspectiva documental, esta situación se ve agravada con la inexistencia de un tratamiento documental sistemático y especializado que diera respuesta, desde la Administración pública canaria responsable del proceso de integración, a esta necesidad de sistematizar y ofrecer, tanto para la gestión del proceso como para el futuro, toda esta documentación, poniendo a disposición de la sociedad en su conjunto todo este patrimonio documental, ya histórico.

Por lo expuesto, puede afirmarse que la importancia indudable del proceso de integración no tiene en Canarias un paralelo reflejo en el conocimiento y disponibilidad de la documentación generada.

Por ello, y con objeto de contribuir a difundir una parte de dicha documentación, hemos preparado una bibliografía sobre el mencionado proceso, con las características que comentaremos a continuación, centrada en la documentación generada en los años ochenta, por constituir éste, como ya indicamos, el período de más intenso debate.

En cuanto a la relación bibliográfica que se adjunta, compuesta exclusivamente por cien referencias, se han de exponer los siguientes puntos, con objeto de contribuir a su mejor uso y comprensión.

- En primer término, ha de resaltarse que la bibliografía anexa constituye únicamente una aproximación al tema, necesitada sin duda de una ampliación futura, a ser posible cubriendo las carencias que comentábamos al inicio.

- Hay que señalar que en este debate entendemos que, frente a la producción bibliográfica convencional —formalmente editada y difundida—, tiene más importancia tratar de reflejar una visión lo más amplia y completa posible del asunto, considerando para ello todos aquellos documentos y autores que puedan contribuir a dicho fin.

- Esta aproximación bibliográfica se ha elaborado trabajando básicamente con las fuentes preexistentes (\*) más que con los documentos referenciados, por lo que al proceder de otras fuentes se han reproducido en sus mismos términos.

- La relación seleccionada se ha centrado en referencias de autores personales identificados, excluyéndose aquellos documentos sin un autor identificado, o bien elaborados institucionalmente por algún organismo, con la única salvedad de las últimas referencias, procedentes fundamentalmente de empresas consultoras.

- En esta línea, hemos tratado de recoger el mayor número posible de autores, citados en las fuentes disponibles, al objeto de dar una visión amplia de las aportaciones al debate, aunque la participación haya sido testimonial en algunos autores, y en otros intensa y continuada, situación ésta que no se refleja en la bibliografía seleccionada.

- De las cien referencias citadas, ochenta y dos corresponden a autores personales, siete a empresas de consultorías y tan sólo una tiene carácter institucional, con lo que en el total de cien referencias hay noventa diferentes autores identificados.

Por último, reiterar que esta bibliografía es únicamente un intento de aproximación al tema, con la intención de dar a conocer una parte del patrimonio documental generado en el debate de la adhesión de Canarias a la UE, que habría que completar con la documentación procedente de las administraciones públicas e instituciones diversas, así como con la de carácter legal, tanto de la Unión Europea como del Parlamento y de los gobiernos estatal y de Canarias, documentos oficiales de la UE, etc., completándola con otros autores personales que no se han incluido aquí tanto por razones de espacio como por la dificultad de localizarlos.

## NOTA

(\*) En cuanto a las fuentes indirectas, se ha utilizado, fundamentalmente, el «Dossier de prensa Canarias-CEE (1978-1988)» del CEDOC, que contiene una amplia e interesante documentación de prensa, bibliográfica y cronológica.

- ACIÓR ROYO, Ricardo (1985), *Canarias-CEE. Una vinculación desconocida*, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación (COCIN) de Santa Cruz de Tenerife.
- ALBERTOS, Julián; MARTÍNEZ, Antonio, y SANS, J. A. (1987), *La agricultura canaria en la Comunidad Europea*, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- ÁLVAREZ FRANCISCO, Marcelo (1989), *La CEE y Canarias: la libertad de desplazamiento*, Centro de Investigación Económica y Social (CIES), Las Palmas.
- ANGULO RODRÍGUEZ, Edmundo (1986), «Contenidos financieros del régimen especial de Canarias», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- ARENCEBIA ROCHA, Juan (1988), *Canarias y el Acta Única Europea*, Banco del Progreso, S. A., Madrid.
- ASCANIO Y POGGIO, Alfonso de (1985), *El régimen jurídico de los puertos francos de Canarias y de la CEE*, Autor, Las Palmas de Gran Canaria.
- ASÍN CABRERA, M.ª Asunción (1982), «Canarias desde Bruselas», *Rumbos*, número 3, Círculo Canario de Estudios Sociales, Santa Cruz de Tenerife.
- (1988), *Los Regímenes jurídicos especiales insulares en el marco de la Comunidad Europea; especial consideración del Archipiélago Canario*, Editorial Tecnos, Madrid.
- BATISTA SANTANA, Carlos (1988), «Derechos reguladores a la importación de productos ganaderos ante el Estatuto Especial de Adhesión de Canarias a la CEE», *Canarias Agraria y Pesquera*, n.º 4, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- BERGASA PERDOMO, Óscar (1986), «El impacto de la integración europea sobre el Régimen Económico-Fiscal de Canarias», *Noticias CEE*, número 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- BETHENCOURT GONZÁLEZ, Jorge (1985), *Canarias-CEE. Un largo camino*, COCIN, Santa Cruz de Tenerife.
- CABALLERO RUANO, Manuel, y JIMÉNEZ MEJÍAS, Rafael (1980), «Flores y plantas ornamentales en Canarias: situación y perspectivas de la competencia en el comercio europeo», *El Campo*, n.º 76, Banco de Bilbao, Bilbao.
- CAMUÑAS, Ignacio (1982), «La UCD y el ingreso de España en la CEE, con especial referencia a Canarias», *Curso sobre el REF de Canarias ante el ingreso de España en la CEE*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- CLAVIJO HERNÁNDEZ, Francisco, y YANES HERRERO, Aureliano (1981), «La entrada de España en el Mercado Común y la Disposición Adicional Tercera», *Canarias ante el cambio*, Universidad de La Laguna, Junta de Canarias, Banco de Bilbao, Santa Cruz de Tenerife.
- CLAVIJO HERNÁNDEZ, Francisco, y GÉNOVA GALVÁN, Alberto (1986), «Análisis jurídico del Protocolo n.º 2 al Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- CUENCA GARCÍA, Eduardo (1981), «Alternativas de la Región Canaria ante el ingreso de España en las Comunidades Europeas», *Aduanas*, número 330-331, PROPUSA, Madrid.
- (1985), «Tratado de Adhesión: el Caso de Canarias», *Papeles de Economía Española*, n.º 25, Fundación FIES, Madrid.
- (1985), «Comunidad-Canarias: última etapa», *Aduanas*, n.º 349, PROPUSA, Madrid.
- CUENCA GARCÍA, E.; GONZÁLEZ BENÍTEZ, C. L., y RUMEU DE LORENZO-CÁCERES, C. (1982), *Opciones de la política comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas*, Confederación Provincial de Empresarios, Santa Cruz de Tenerife.
- CUENCA GARCÍA, E.; RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A., y LUENGO BARRETO, J. M. (1985), «Canarias y la CEE», *Geografía de Canarias*, vol. 6, Editorial Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife.
- DASTIS, Alfonso (1986), «Las relaciones comerciales entre Canarias y la Comunidad Europea tras la renegociación de la política mediterránea», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- DÍAZ MALLEDO, Javier, y VÁZQUEZ DE PARGA Y PARDO, J. A. (1982), «La reforma del REF de Canarias ante el ingreso de España en la Comunidad», *Curso sobre el REF de Canarias ante el ingreso de España en la CEE*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- ESCUDEY CROFT, Arturo (1986), «Resolución del Parlamento Europeo sobre modificación de contingentes de productos agrarios canarios», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- ESEJO CASTRO, Rafael (1985), *Comentario en torno al Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas y a su Protocolo n.º 2 en lo concerniente a las Islas Canarias*, COCIN, Santa Cruz de Tenerife.
- FERRERA, Ángel (1988), «El comercio con la CEE», *Jornadas de trabajo sobre la integración de Canarias en la CEE*, Unión General de Trabajadores (UGT), Las Palmas.
- FRUTOS CASADO, Javier de, y PEÑATE SUÁREZ, Cristina (1983), *El sector tabaquero canario: sus opciones ante la futura adhesión de España a las Comunidades Europeas*, Gobierno de Canarias.
- GALÁN SAULO, Víctor (1983), «Los frutos tropicales en Canarias tras su incorporación a la CEE», *CAP, Boletín Informativo*, n.º 49, Cámara Agraria Provincial, Santa Cruz de Tenerife.
- GÉNOVA GALVÁN, A. (1986), «El Estatuto de Canarias ante la Adhesión de España a la CEE», *Curso sobre reforma del REF de Canarias*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- GIMENO, Emilio (1988), «La Adhesión a la CEE, un reto histórico sin precedentes en Canarias», *CAP, Boletín Informativo*, n.º 79, Cámara Agraria Provincial, Santa Cruz de Tenerife.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ, Enrique (1983), «Canarias, Ceuta y Melilla ante la CEE», *Documentación Administrativa*, n.º 197, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid.
- GONZÁLEZ VIEITEZ, Antonio, y RIVERO CEBALLOS, J. L. (1982), «El empleo canario ante el ingreso en la Comunidad», *Curso sobre el REF de Canarias ante el ingreso de España en la CEE*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- GRANELL TRÍAS, Francisco (1979), *La opción CEE para la economía canaria*, COCIN, Las Palmas.
- (1981), «La opción CEE para Canarias», *Comercio e Industria*, número 114, COCIN, Madrid.
- GRANELL, F.; MUSTO, S., y PAYNO, J. A. (1983), «La Comunidad Autónoma Canaria y la CEE», *Gaceta de Canarias*, año II, n.º 7, Grupo Editorial Canario, Santa Cruz de Tenerife.
- GRIFFITHS, W. J. (1987), «Dictamen sobre un programa integrado de desarrollo para las Islas Canarias», Parlamento Europeo, *Documentos de Sesión*, A 2-0245/87, Bruselas.
- HARDISSON RUMEU, Juan (1986), «El Régimen Especial Canario y la integración en el Mercado Común. Repercusiones sobre el sector industrial», *V Jornadas de Estudios Económicos Canarios*, Colección Viera y Clavijo, 6, Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.
- HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, Francisco (1988), *Informe emitido a petición de la Consejería de Economía y Comercio en relación con las cláusulas de salvaguardia del Protocolo n.º 2 del Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.
- HERNÁNDEZ PÉREZ, Juan (1981), «Canarias ante las Comunidades Europeas», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- HERNÁNDEZ PÉREZ, Luis (1988), «Adaptaciones necesarias del régimen CEE aplicable a las Islas Canarias», *Jornadas de trabajo sobre la integración de Canarias en la CEE*, Unión General de Trabajadores (UGT), Las Palmas.
- HURTADO RODRÍGUEZ, Francisco (1986), «Ayudas de la CEE al sector pesquero de Canarias», *Canarias Agraria y Pesquera*, n.º 2, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- LAMAS, José Luis (1986), «Canarias en la CEE», *Información Comercial Española, Boletín Semanal*, n.º 2.030, Secretaría de Estado de Comercio, Madrid.
- LORCA, Alejandro, y CALATRAVA, Asunción (1982), «El archipiélago canario ante la Unión Aduanera», *Hacienda Pública Española*, n.º 75, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- LOVELACE, Ricardo (1981), «El desarrollo económico de Canarias y la CEE», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- LUENGO BARRETO, José Miguel (1986), «Situación actual y futura del plátano de las Islas Canarias tras la Adhesión de España a la CEE», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- MACHADO VON TSCHUSI, Rodolfo (1986), «La economía canaria y la entrada en la CEE», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, Valencia.
- MANRIQUE DE LARA PEÑATE, Casiano, y RODRÍGUEZ BELTRÁ, Atilio (1981), «Régimen comercial canario e integración de España en las Comunidades Europeas», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- MANSITO, Fernando (1985), «La situación especial de Canarias, Ceuta y Melilla», *Papeles de Economía Española*, n.º 25, Fundación FIES, Madrid.

- MARTÍN CASTELLA, Isabel (1989), *Integración de las Islas Canarias en la Unión Aduanera. Efectos en los productos agroalimentarios*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.
- MARTÍNEZ DE LA ESCALERA Y LLORCA, José Carlos (1980), «La nueva política de desarrollo regional de España en la perspectiva de la integración Europea. El caso especial canario», *Cuadernos de Economía Canaria*, n.º 2, Delegación Provincial de Industria y Energía, Santa Cruz de Tenerife.
- (1981), «La industria canaria ante la CEE», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, Antonio (1988), «Informe Griffiths: un programa de desarrollo integrado para las Islas Canarias», *Canarias Agraria y Pesquera*, n.º 4, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- MEDINA ORTEGA, Manuel (1988), «Canarias ante la Comunidad Europea», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- MOLINA PETIT, Rafael (1988), «Futuro inmediato. Repercusiones de la integración», *Jornadas de trabajo sobre la integración de Canarias en la CEE*, Unión General de Trabajadores (UGT), Las Palmas.
- MUÑOZ CIDAD, Cándido (1982), «Las políticas económicas de la CEE y Canarias», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- MUÑOZ CIDAD, Cándido, y CLAVIJO HERNÁNDEZ, FRANCISCO (1984), *La economía canaria ante la CEE. Reforzar el puertofranquismo, promover la eficiencia económica*, COCIN, Las Palmas.
- MUSTO, Stefan (1981), *Las Islas Canarias y las Comunidades Europeas. Estructura, problemas y opciones políticas de integración*, COCIN, Santa Cruz de Tenerife.
- (1982), «Ante el ingreso en la CEE. Consideraciones sobre la viabilidad económica de Canarias», *Gaceta de Canarias*, n.º 1, Grupo Editorial Canario, Santa Cruz de Tenerife.
- MÚÑEZ RODRÍGUEZ, Juan Antonio (1982), «Desarrollo regional e ingreso en la CEE», *Curso sobre el REF de Canarias ante el ingreso de España en la CEE*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- PARAJÓN, Vicente (1982), «Perspectivas industriales canarias ante el ingreso de España en la Comunidad», *Curso sobre el REF de Canarias ante el ingreso de España en la CEE*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- PAREJO AFONSO, Luciano (1986), «Canarias y la CEE», *Noticias CEE*, número 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- PAYNO GALVARRIATO, Juan Antonio (1982), *Informe a la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las islas a la CEE*, Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Junta de Canarias, 2.ª ed., Madrid.
- (1984), «La tercera realidad», *Gaceta de Canarias*, n.º 7, Grupo Editorial Canario, Santa Cruz de Tenerife.
- PAYNO GALVARRIATO, J. A., y LOVELACE, Ricardo (1980), «Canarias en el umbral de las Comunidades Europeas: un específico programa de desarrollo económico», *VI Reunión de Estudios Regionales*, Asociación Española de Ciencia Regional, Barcelona.
- PAYNO GALVARRIATO, J. A., y MARTÍNEZ CUADRADO, M. (1984), *Dictamen acerca del informe de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de Ministros sobre la adhesión de las Islas Canarias*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.
- PAYNO GALVARRIATO, J. A., y MUÑOZ CIDAD, Cándido (1984), *Dictamen acerca del Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de Ministros sobre la adhesión de las Islas Canarias*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.
- PÉREZ HERNÁNDEZ, Julio (1981), «Una trayectoria irregular: la aproximación de Canarias a la Comunidad Europea», en *Canarias ante el cambio*, Universidad de La Laguna, Junta de Canarias, Banco de Bilbao, Santa Cruz de Tenerife.
- PÉREZ MORENO, Felipe (1981), «Los mercados comunitarios del plátano», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- PÉREZ MORENO, Felipe, y GIL JURADO, J. A. (1980), «La agricultura canaria y el Mercado Común», *El Campo*, n.º 76, Banco de Bilbao, Bilbao.
- PÉREZ RODRÍGUEZ, M. J. (1984), «La libre circulación de trabajadores y su repercusión en Canarias ante la entrada de España en la CEE», *Revista del Foro Canario*, n.º 61, Colegio de Abogados de Las Palmas.
- PÉREZ VOITURIEZ, Antonio (1985), «Alternativas de Canarias en la integración de España en la CEE», *Colección Investigación*, n.º 22, Caja General de Ahorros de Canarias, Santa Cruz de Tenerife.
- PÉREZ VOITURIEZ, A.; CLAVIJO HERNÁNDEZ, F.; CUENCA GARCÍA, E., y ASÍN CABRERA, M. A. (1985), «Informe de urgencia sobre el status de Canarias en el Acta de Adhesión de España a la CEE», *Acta de las sesiones de la Comisión de Economía y Comercio del Parlamento de Canarias*, de 17 y 18 de junio de 1985, Parlamento de Canarias.
- PUNSET, Eduardo (1986), «Informe sobre el futuro del sector agrario canario», *CAP, Boletín Informativo*, n.º 61, Cámara Agraria Provincial, Santa Cruz de Tenerife.
- (1986), *Perspectivas del plátano canario en relación con la adhesión de España a la CEE*, Comité Regional de Exportación del Plátano (CREP), Santa Cruz de Tenerife.
- REDONDO RODRÍGUEZ, Fernando (1981), «La industria canaria y la CEE», *Aduanas*, n.º 330-331, PROPUSA, Madrid.
- ROLO RODRÍGUEZ, Enrique (1980), «Análisis del mercado del plátano en la CEE», en *Proyecto MAC-21*, Ministerio de Obras Públicas.
- ROMERO REQUENA, Luis (1986), «Canarias en las Comunidades Europeas. El aspecto presupuestario», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- RUILOBA SANTANA, E. (1986), «La posición de la Comunidad Autónoma de Canarias en las relaciones de España con el Mercado Común», *Seminario sobre la organización territorial de la Comunidad Autónoma de Canarias*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santa Cruz de Tenerife.
- SAAVEDRA ACEVEDO, Jerónimo (1980), «Canarias ante la política social comunitaria», *Jornadas de Estudio sobre Canarias ante la CEE*, Partido Socialista Canario-PSOE, Puerto de la Cruz, Santa Cruz de Tenerife.
- SABATE FORNS, José (1980), *Consideraciones acerca de la fiscalidad en Canarias ante una posible integración en la CEE*, Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife.
- SANS PRAT, Juan A. (1980), «La agricultura canaria ante el reto comunitario», *VII Reunión de Estudios Regionales*, Asociación Española de Ciencia Regional, Barcelona.
- «Agricultura canaria y política mediterránea de la CEE: la segunda oportunidad», *Canarias Agraria y Pesquera*, n.º 2, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- SANS PRAT, Juan A., y VIEJO NOBREGAS, Olga (1986), «La política de estructuras agrarias de la CEE y su aplicación en Canarias», *Canarias Agraria y Pesquera*, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, Gobierno de Canarias.
- SCHWARTZ, Pedro, y MARTÍN CASTELLA, Isabel (1983), *Canarias ante la CEE. El camino de la libertad*, Fundación Cánovas del Castillo, Madrid.
- SORIA LÓPEZ, José Manuel (1986), «El régimen de comercio exterior de Canarias, Ceuta y Melilla», *Información Comercial Española* (mensual), n.º 659, Secretaría de Estado de Comercio, Madrid.
- SORIANO y BENITEZ DE LUGO, Alfonso (1986), «La situación de Canarias en la CEE», *Noticias CEE*, n.º 22, CISS Editorial, S. A., Valencia.
- TAMAMES GÓMEZ, Ramón (1984), *Canarias ante la CEE*, Caja General de Ahorros de Canarias, Santa Cruz de Tenerife.
- UCELAY SABINA, FRANCISCO (1981), «Los problemas específicos relativos a las Islas Canarias en el cuadro de la Adhesión de España a la CEE», *Primera Conferencia de Regiones Insulares Europeas*, Canarias, abril 1981, Consejo de Europa, Bruselas.

#### TRABAJOS REALIZADOS POR EMPRESAS DE CONSULTORÍA:

- ARTHUR YOUNG (1989), *Valoración de los efectos económicos de la integración de Canarias en la Comunidad Europea*, Confederación Provincial de Empresarios, Santa Cruz de Tenerife.
- (1989), *Análisis del sector industrial*, Asociación Industrial de Canarias, ASINCA.
- ATLANTIC TELEMAR (1989), *Encuesta de opinión sobre la CEE*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.
- DEMOSCOPIA (1989), *Evaluación sobre el nivel de precios en la integración de Canarias en la CEE*, COCIN, Las Palmas.



EUROCONSULTORES (1989), *Resumen del estudio sobre agricultura y pesca de Canarias ante la integración de España en la Comunidad Europea* (3 vols.), Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.

METRA/SEIS (1981), *Los canarios y el Puerto Franco. Análisis de los resultados de la encuesta*, Junta de Canarias.

— *Estudio sobre el impacto inflacionario y en la recaudación fiscal de la integración plena de Canarias en la Comunidad Europea*, Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.

SOFEMASA (1982), *La opinión del empresario frente al Mercado Común Europeo* (2 vols.), Junta de Canarias.

— (1982), *La opinión pública canaria frente al Mercado Común Europeo*, Junta de Canarias.

#### DOSSIERS DE PRENSA Y DOCUMENTACIÓN:

CENTRO DE ESTADÍSTICA Y DOCUMENTACIÓN DE CANARIAS (CEDOC) (1989), «*Dossier de prensa Canarias-CEE (1978-1988)*» (3 vols.), Consejería de Economía y Comercio, Gobierno de Canarias.

EQUIPO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES CANARIAS (EDEIC) (1981), «*Canarias y la Comunidad Económica Europea*», Banco de Bilbao, Canarias, Santa Cruz de Tenerife.

JIMÉNEZ FUMERO, Maximino (1988), «*La agricultura canaria y la CEE*», *Dossier de prensa*, Unión de Pequeños Agricultores de Canarias-UGT, 2.ª ed., Información Agraria, 7/88-L, Santa Cruz de Tenerife.



## COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

**ACOSTA BALLESTEROS, Juan.** Nació en Valencia en 1966. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna y Especialista en el Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. En la actualidad, es profesor asociado del Área de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de La Laguna.

**ALCAIDE INCHAUSTI, Julio.** Nació en Cádiz en el año 1921. Es Intendente Mercantil, y Estadístico Sindical. Ha sido Director General de Planificación en el Ministerio de Economía y Director de Estudios de Coyuntura en el Banco de Bilbao. Actualmente es Director del Departamento de Estadística de la Fundación FIES. Premio de Economía Rey Jaime I en 1991.

**BECERRA DOMÍNGUEZ, Miguel.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna. En la actualidad es profesor asociado en el Área de Fundamentos del Análisis Económico de la misma Universidad y miembro del Consejo Económico y Social de Canarias.

**BERGASA PERDOMO, Oscar.** Nació en Las Palmas de Gran Canaria en 1941. Es profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, especializado en Economía Pública regional y urbana. Doctor en Derecho y Diplomado en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid y Diplomado en Economía en la Sorbona de París. Ha sido Director General de Urbanismo, Arquitectura y Vivienda y Consejero de Hacienda del Gobierno de Canarias, así como Diputado en el Congreso.

**BOZA CHIRINO, José.** Nació en las Palmas de Gran Canaria en el año 1956. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna. En la actualidad es profesor titular de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. La trayectoria profesional se ha centrado en el binomio métodos cuantitativos y comercio exterior. Colabora con el Gobierno Autónomo de Canarias en materia del comercio exterior Canarias-África.

**CABRERA SÁNCHEZ, Juan Manuel.** Profesor del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de La Laguna. Se licenció en Ciencias Económicas y en Psicología por la Universidad de La Laguna y es Doctor en Ciencias Económicas por dicha Universidad. Ha elaborado diversos trabajos y ha participado en investigaciones relacionadas fundamentalmente con temas de economía de la educación y del trabajo.

**CALATAYUD, Francisco P.** Nació en Albacete en 1950. Estudió Ciencias Matemáticas en la Universidad Complutense y se licenció (sobresaliente y Premio extraordinario) en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid en 1982. Doctor por la Universidad de La Laguna en 1987, es en la actualidad profesor titular y Director del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de esa Universidad. Ha ocupado la Dirección Regional de las Islas Canarias del Banco de Crédito Industrial entre 1989 y 1991.

**CLAVIJO HERNÁNDEZ, Francisco.** Es Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de La Laguna y

Magistrado suplente de la Sala de lo Contencioso del Tribunal Superior de Justicia de Canarias. Autor de numerosos trabajos de su especialidad, es colaborador y miembro de los consejos editoriales de varias revistas dedicadas al Derecho financiero y tributario, así como de las principales asociaciones en la materia.

**COVA ALONSO, David.** Nació en Santa Cruz de Tenerife en 1962. Economista. Profesor asociado de la Universidad de La Laguna. Responsable de Planificación y Control de Gestión de la Caja General de Ahorros de Canarias.

**DÁVILA QUINTANA, Delia.** Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y profesora de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Miembro del equipo de investigación Mecalink, es autora de trabajos sobre Modelización Econométrica Regional y Análisis de Coyuntura. Ha realizado trabajos en el área de economía del trabajo y de la educación.

**DE RUS MENDOZA, Ginés.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de La Laguna, 1985), Master en Economía del Transporte (Universidad de Leeds, 1985) y Doctor en Economía (Universidad de Leeds, 1989). En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de las Palmas de Gran Canaria y Director del Programa de Doctorado de Economía Aplicada en dicha Universidad.

**DELGADO PERAL, Luis.** Nació en el año 1964. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna (1987). Master en Banca y Finanzas (Instituto Universitario de Empresa, Universidad de La Laguna, 1989). Profesor asociado de la Universidad de La Laguna. Consultor financiero para los sectores público y privado.

**DÍAZ DE LA PAZ, Álvaro.** Nació en La Laguna en 1955. Licenciado en Económicas por La Universidad de La Laguna. (1986). Es actualmente profesor de Historia e Instituciones Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de La Laguna. Realiza su tesis doctoral sobre «El sector pesquero de Canarias, 1750-1975». Sus trabajos publicados están relacionados con aspectos generales de la historia económica contemporánea y el sector extractivo pesquero vs. industria conservera de Canarias.

**ESPINO ROMERO, Rodolfo.** Nació en las Palmas de Gran Canaria en 1958. Es profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria, donde ha sido Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y dirige los cursos de Experto y Master en Gestión Integrada de Políticas Sociales. Doctor en Derecho por la Universidad de Salamanca y Graduado en Ciencias Empresariales por ICADE, se ha especializado en Economía Pública, siendo sus principales líneas de investigación el gasto fiscal y el régimen económico especial de Canarias, habiendo realizado trabajos para la Fundación Universitaria de Las Palmas, la Consejería de Hacienda del Gobierno de Canarias y el Instituto de Estudios Fiscales.

**FUENTES MARTÍN, Federico.** Nació en La Palma (Tenerife) en 1944. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga, Master en Planificación Financiera del Desarrollo por la Universidad de La Sorbona, Master en Comercio Exterior por ESIC-Las Palmas y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de París X (Nanterre). Después de haber pasado varios años en la empresa y en la banca (Técnico de la Dirección Internacional, dentro y fuera de España) es actualmente profesor del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria donde imparte clases de Economía Mundial. Una de sus áreas de interés se refiere al papel de Canarias en el comercio Sur-Sur, sobre lo que ha publicado algunos trabajos.

**GARCÍA FALCÓN, Juan Manuel.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria,

Director del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la ULPGC; Director del Master de Dirección y Gestión de las Administraciones Públicas de la ULPGC, Director del Master de Economía de la Salud y Gestión Sanitaria de la ULPGC.

**GARCÍA RODRÍGUEZ, José-León.** Natural de Breña Alta, La Palma (1952). Es profesor titular de Geografía Humana de la Universidad de La Laguna. Ha trabajado y publicado sobre temas de geografía agraria, población, temas cartográficos, y análisis de recursos y desarrollo local.

**GIL JURADO, José Ángel.** Es profesor asociado del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y Presidente de la Comisión de Desarrollo Regional y Planificación Económica del Consejo Económico y Social de Canarias. Autor de diversos trabajos de economía regional. Es miembro del Equipo Mecalink de la ULPGC.

**GODENAU, Dirk.** Licenciado por la Universidad de Kiel. Realizó su tesis doctoral sobre las interacciones demoeconómicas bajo condiciones de insularidad. Actualmente, es profesor visitante en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de La Laguna. Desarrolla su investigación principalmente en el campo de la demografía económica y empresarial, sector agroalimentario y, en especial, en la comercialización de productos alimenticios.

**GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCEL, Beatriz.** Es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y Catedrática de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Autora de múltiples publicaciones en las áreas de Economía de la Salud y Economía Regional y colaboradora en la realización del Plan de Desarrollo Industrial de Canarias.

**GONZÁLEZ PÉREZ, Ana L.** Nacida en Santa Cruz de Tenerife, es profesora titular del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de La Laguna. Ha participado en diversos trabajos de la realidad empresarial canaria.

**GONZÁLEZ PÉREZ, José Manuel.** Nació en Santa Cruz de Tenerife en 1960. Economista, MBA y Doctor en Economía por la Universidad de La Laguna. Magister de Análisis Económico por la Universidad Autónoma de Barcelona. Profesor Titular de Universidad, área de Fundamentos del Análisis Económico. Consejero Auditor de la Audiencia de Cuentas de Canarias.

**GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, Pedro.** Doctor en Ciencias Económicas y profesor titular de Economía Aplicada de la Universidad de La Laguna. Sus trabajos se centran principalmente en temas relacionados con los sistemas de cuentas nacionales y el sector comercial. Actualmente es Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de La Laguna.

**LEDESMA RODRÍGUEZ, Francisco José.** Licenciado en Ciencias Económicas y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de La Laguna (1995). Desde 1989 ha sido profesor asociado de Análisis Económico en La Universidad de La Laguna.

**LEÓN GONZÁLEZ, Carmelo Javier.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna en 1988. Master en Economía por la Universidad de Manchester y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. En la actualidad es profesor titular interino de Teoría Económica en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

**LÓPEZ DEL PINO, Francisco.** Nació en Ronda (Málaga) en 1967. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Ha sido becario del Programa de Formación de Personal Investigador del

Ministerio de Educación y Ciencia desde enero de 1994 hasta octubre de 1995. En la actualidad, es profesor asociado del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

**LORENZO ALEGRÍA, Rosa María.** Nació en Santa Cruz de Tenerife en 1965. Ocupa actualmente una plaza de profesora de Teoría Económica del Área de Fundamentos del Análisis Económico en el Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de La Laguna. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (sección Económicas) por la Universidad de La Laguna, obtuvo el título de Doctora en mayo de 1995.

**MACÍAS HERNÁNDEZ, Antonio Manuel.** Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de La Laguna. Inició sus investigaciones en el marco de la preocupación historiográfica por la historia económica regional y centró su interés en el análisis de las variables reales de la economía isleña del período moderno y contemporáneo. En la actualidad trabaja sobre el hecho migratorio insular e hispano, atendiendo a su elevada significación en el devenir histórico de Canarias y de determinadas regiones españolas.

**MANRIQUE DE LARA PEÑATE, Casiano.** Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga (1979). En 1981 obtuvo el Diploma de Estudios Europeos, especialidad de Economía, en el Colegio de Europa (Brujas). Finalizó un Master de Política Económica, en las especialidades de Economía Internacional y de Evaluación Económica de Programas y Proyectos de Inversión, en la Universidad de Boston, en 1987 (Beca Fulbright Banco de Bilbao). Ha trabajado como técnico para la Comunidad Autónoma de Canarias en temas de planificación y relacionados con la UE, y ha sido responsable de diferentes áreas de la actividad internacional de la Caja Insular de Ahorros de Canarias. Es profesor asociado del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

**MARTÍNEZ BUDRÍA, Eduardo.** Es Ingeniero Técnico Aero-náutico y Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Es profesor del Área de Fundamentos del Análisis Económico y Vicedecano de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de La Laguna. Se dedica al análisis económico de las infraestructuras, especialmente las portuarias.

**MEDINA HERNÁNDEZ, Urbano.** Nacido en 1956 en Santa Cruz de Tenerife, es Catedrático de E.U. del Área de Economía Financiera y Contabilidad, y desarrolla actualmente su actividad docente e investigadora en la Universidad de La Laguna. Su especialidad actual se basa en el análisis financiero aplicado a bases de datos de empresas, dirigiendo en estos momentos una central de balances.

**MORENO BECERRA, José Luis.** Es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de La Laguna. Se licenció en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga, es Doctor por la Universidad de Barcelona y *Master of Arts* en Economía de la Educación por la Stanford University (California, EE.UU.). Autor de numerosos trabajos y consultor de diversos organismos nacionales e internacionales, es además Vicepresidente de la Asociación de Economía de la Educación. Ha sido Vicerrector de la Universidad de La Laguna y en la actualidad es Director-Gerente de la Fundación FYDE-CAJACANARIAS.

**MURILLO FORT, Carlos.** Es Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Economía Aplicada, primero en la Universidad de La Laguna y en la actualidad en la Universitat Pompeu Fabra. Corresponsal en España de la Applied Econometric Association (AEA) y presidente de la Asociación de Economía de la Salud (AES). Es autor de diversos trabajos de estadística aplicada. Dirigió y coordinó una investigación acerca de las consecuencias económicas de la insularidad en Canarias.

**NAVARRO IBÁÑEZ, Manuel.** Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y M. A. y Ph. D. en Economía por la Universidad de California. En la actualidad es profesor titular en el Área de Fundamentos del Análisis Económico y Director del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de La Laguna.

**RODRÍGUEZ BRITO, M.ª Gracia.** Nacida en 1962 en Santa Cruz de Tenerife. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y Master en Economía Bancaria por la Universidad de La Laguna. En la actualidad es profesora de Análisis Económico de dicha Universidad.

**RODRÍGUEZ DÍAZ, Manuel.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria), Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de La Laguna), profesor de Dirección Comercial y Distribución Comercial en la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas de la ULPGC.

**RODRÍGUEZ FEIJOÓ, Santiago.** Es Doctor en Ciencias Económicas y profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Investigador responsable de la simulación de modelos representativos de la estructura productiva en el trabajo «El coste de la insularidad en Canarias». Autor de distintos trabajos en estudios de coyuntura y economía de la educación. Es miembro del equipo Mecalink de estudios regionales sobre Canarias.

**RODRÍGUEZ MARTÍN, José Ángel.** Natural de la isla de La Palma. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Es Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de La Laguna. Sus trabajos sobre economía canaria se han centrado en el análisis del efecto de la insularidad, las estrategias en mercados de reducido tamaño y el estudio de la estructura económica desde 1940.

**RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Olga María.** Nació en Santiago del Teide en 1969. Es economista y becaria de Formación del Personal Investigador de la Universidad de La Laguna.

**ROMÁN GARCÍA, Concepción.** Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1993). Licenciada en Ciencias Matemáticas (Universidad Autónoma de Madrid, 1985). En la actualidad es profesora de Matemáticas en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

**SALVADOR VILLAR, José Enrique.** Nació en Cartagena en 1956. Es economista por la Universidad de Valencia, Interventor del Ministerio de Defensa (excedencia) y Técnico-Auditor de la Audiencia de Cuentas de Canarias.

**SÁNCHEZ PADRÓN, Miguel.** Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de La Laguna. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Bilbao, Diplomado en Desarrollo Económico por la Universidad de Oxford, Master en Economía por la Universidad de Londres y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de La Laguna. Ha trabajado en el Institute of Development Studies de La Universidad de Sussex, y en el Centro de Investigación Económico y Social de la Caja Insular de Ahorros (Gran Canaria). Ha realizado trabajos de campo en México y varias consultorías en Mozambique para la Organización Mundial de la Salud. Es autor y editor de varios trabajos sobre cambio tecnológico.

**SOSVILLA RIVERO, Simón.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna (junio de 1984), realizó estudios de postgrado en la Universidad Autónoma de Barcelona (cursos 1984/85 y 1985/86) y en la London School of Economics (curso 1986/87), obteniendo el título de Ph. D. en Económicas por la Universidad de Birmingham en junio de 1991. Es profesor titular del Departamento de Economía Cuantitativa de la Universidad Complutense de Madrid e investi-

gador de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA). Ha sido colaborador de la Dirección General de Planificación del Ministerio de Economía y Hacienda y del Instituto de Estudios Fiscales.

**TRUJILLO CASTELLANO, Lourdes.** Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de las Palmas de Gran Canaria 1993), Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid, 1985), Master MBA (Instituto de Empresa de Madrid). En la actualidad es profesora de Teoría Económica y Directora del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

**VILLAVERDE CASTRO, José.** Nació en Palanquinos (León) en 1950. Es Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Bilbao, Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Cantabria, Coordinador del *Boletín de Estadística Económica de Cantabria* y Director del Centro de Documentación Europea de la Universidad de Cantabria. Publica regularmente sobre cuestiones de economía regional, así como economía internacional (aspectos reales y monetarios).

**WOOD GUERRA, Enrique.** Nació en Las Palmas de Gran Canaria en 1955. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga (1978). Ha sido profesor de Política Económica en la Universidad de La Laguna, y, hasta fechas recientes, Director del Instituto Canario de Estadística (ISTAC). Actualmente desarrolla su trabajo en el ámbito de la información estadístico-documental como responsable del Centro de Documentación de Canarias (CEDOC) en la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.



## CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO. Alicante.  
CAJA DE AHORROS DE ÁVILA. Ávila.  
MONTE DE PIEDAD Y CAJA GENERAL DE AHORROS DE BADAJOZ. Badajoz.  
CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA. Barcelona.  
CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA. Barcelona.  
BILBAO BIZKAIA KUTXA. Bilbao.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DEL CÍRCULO CATÓLICO DE OBREROS DE BURGOS. Burgos.  
CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BURGOS. Burgos.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE EXTREMADURA. Cáceres.  
CAJA DE AHORROS Y PRÉSTAMOS DE CARLET. Carlet (Valencia).  
CAJA DE AHORROS DE VALENCIA, CASTELLÓN Y ALICANTE (BANCAJA). Córdoba.  
MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE CÓRDOBA (CAJASUR). Córdoba.  
CAJA DE AHORROS DE GALICIA. La Coruña.  
CAJA DE AHORROS DE CASTILLA-LA MANCHA. Cuenca.  
CAIXA D'ESTALVIS DE GIRONA. Girona.  
CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA. Granada.  
CAJA DE AHORRO PROVINCIAL DE GUADALAJARA. Guadalajara.  
CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE JAÉN. Jaén.  
CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES. CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD. León.  
CAJA DE AHORROS DE LA RIOJA. Logroño.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID. Madrid.  
MONTES DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE RONDA, CÁDIZ, ALMERÍA, MÁLAGA Y ANTEQUERA (UNICAJA). Málaga.  
CAJA DE AHORROS COMARCAL DE MANLLEU. Manlleu (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS DE MANRESA. Manresa (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS LAYETANA. Mataró (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS DE MURCIA. Murcia.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ONTINYENT. Ontinyent (Valencia).  
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE ORENSE. Orense.  
CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS. Oviedo.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE LAS BALEARES. Palma de Mallorca.  
CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS. Las Palmas de Gran Canaria.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA. Pamplona.  
CAJA DE AHORROS DE NAVARRA. Pamplona.  
CAJA DE AHORROS DE POLLENSA. Pollensa (Baleares).  
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE PONTEVEDRA. Pontevedra.  
CAJA DE AHORROS DE SABADELL. Sabadell (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA. Salamanca.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE GUIPUZKOA Y SAN SEBASTIÁN. San Sebastián.  
CAJA GENERAL DE AHORROS DE CANARIAS. Santa Cruz de Tenerife.  
CAJA DE AHORROS DE SANTANDER Y CANTABRIA. Santander.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE SEGOVIA. Segovia.  
MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE HUELVA Y SEVILLA. Sevilla.  
CAJA SAN FERNANDO DE SEVILLA Y JEREZ. Sevilla.  
CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE TARRAGONA. Tarragona.  
CAJA DE AHORROS DE TERRASSA. Terrassa (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE VIGO (CAIXAVIGO). Vigo (Pontevedra).  
CAIXA D'ESTALVIS DEL PENEDÉS. Vilafranca del Penedés (Barcelona).  
CAJA DE AHORROS DE VITORIA Y ALAVA (CAJAVITAL). Vitoria.  
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA, ARAGÓN Y RIOJA (IBERCAJA). Zaragoza.  
CAJA DE AHORROS DE LA INMACULADA DE ARAGÓN. Zaragoza.





## PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

### Últimos números publicados:

- N.º 58 Entidades financieras y competitividad.
- N.º 59 Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas.
- N.º 60/61 Sector agrario. Bajo el signo de la incertidumbre.
- N.º 62. Economía española. Análisis y diagnóstico.
- N.º 63. Objetivo: convergencia.
- N.º 64. La recuperación económica de las Comunidades Autónomas.

## PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

### Últimos números publicados:

- N.º 45. Las entidades de crédito ante la Unión Europea.
- N.º 46. Deuda pública. Una revisión actual.
- N.º 47. Sociedades de Garantía Recíproca.
- N.º 48. Sistema financiero español. Los retos de la competitividad.
- N.º 49. Mercado de valores y mercado financiero único.
- N.º 50. Productos financieros derivados.
- N.º 51. Financiación autonómica y corresponsabilidad fiscal.

## CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

### Últimos números publicados:

- N.º 99. Autonomías: el año de la recuperación.
- N.º 100. Los males de la inflación y el déficit público.
- N.º 101/102. Reorganización de la empresa pública en España.
- N.º 103. El Día Universal del Ahorro.
- N.º 104. 1996. Presupuestos prorrogados y reformas diferidas.

## ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

### Últimos números publicados:

- N.º 11. Arco Mediterráneo.
- N.º 12. La Rioja.
- N.º 13. Cantabria.
- N.º 14. Castilla y León.
- N.º 15. Canarias.



# PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

## ÚLTIMOS NÚMEROS PUBLICADOS

Núm. 58: Entidades financieras y competitividad

Núm. 59: Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas

Núm. 60-61: Sector agrario. Bajo el signo de la incertidumbre

Núm. 62: Economía española. Análisis y diagnóstico

Núm. 63: Objetivo: convergencia

Núm. 64: La recuperación económica de las Comunidades Autónomas

### FUNDACIÓN FONDO PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid. Teléf. 350 44 00

**AÑO 1995**

- Papeles de Economía Española* (suscripción) ..... 7.100 Ptas.
- Números sueltos ..... 2.300 Ptas.
- Perspectivas del Sistema Financiero* (suscripción) ..... 7.000 Ptas.
- Cuadernos de Información Económica*, un año ..... 12.000 Ptas.
- Números sueltos ..... 1.600 Ptas.
- Documentos de Trabajo* (números sueltos) ..... 1.000 Ptas.
- Microfichas (número suelto) ..... 1.300 Ptas.

El pago lo efectuaré:

- Contra reembolso del primer envío
- Giro postal núm. ....
- Cheque bancario
- Domiciliación bancaria (facilitenos sus datos y autorización en hoja aparte)
- Nombre o razón social .....
- Actividad o Departamento .....
- Domicilio .....
- Teléfono .....
- Ciudad .....
- C. P. .... Provincia o país .....
- Fecha .....

Firma o sello,

