

El coste privado de la ultraperiferia y la doble insularidad en Canarias

Contrato de servicios (Resolución nº 30/2017, de 10 de agosto)

ECO ATENEA, S.L. - RELANCE CONSULTORES, S.L. - CONSULTA EUROPA
PROJECTS AND INNOVATION, S.L. Unión Temporal de Empresas
“UTE Eco-CoRe”

ÍNDICE

1. Presentación	5
2. Exposición de antecedentes	7
2.1. Efectos evaluables directa o indirectamente	8
2.2. Efectos no medibles	12
3. Metodología	15
3.1. Los estudios previos	15
3.2. Validación del catálogo preliminar	17
3.2.1. Catálogo validado (Final)	19
3.2.1.1. Los costes de doble insularidad	21
3.3. Sistema de cuantificación	23
3.3.1. Sobrecostes evaluables	23
3.3.1.1. Transporte de mercancías.....	23
Tráficos marítimos y aéreos.....	23
Tarifas tipo.....	28
3.3.1.2. Stocks diferenciales.....	32
3.3.1.3. Viajes de negocios.....	33
Costes de los billetes.....	34
3.3.1.4. Capacidad productiva ociosa	40
3.3.1.5. Agua	41
3.3.1.6. Energía.....	41
3.3.1.7. Instalaciones múltiples	42
3.3.1.8. Financiación	43
3.3.2. Costes difícilmente cuantificables.....	43
3.4. Las fuentes de información	45
3.4.1. Encuesta a Empresas Canarias	45
3.4.2. Otras fuentes de información.....	52
4. Análisis cualitativo	55
5. Análisis cuantitativo	61
5.1.1. Datos económicos básicos.....	61
5.1.2. La estructura de producción.....	65
5.1.3. Los consumos intermedios.....	66
5.1.4. Los consumos intermedios unitarios por ramas de actividad	70
5.1.5. Resumen de resultados	72
6. Cuantificación de costes evaluables	73
6.1. Transporte de mercancías	74
6.1.1. Tráficos de mercancías.....	74
6.1.2. Las operaciones de transporte de mercancías.....	76
6.1.3. Sobrecoste del transporte de mercancías.....	77
6.2. Stocks diferenciales	79
6.2.1. Empresas afectadas y motivos	79

6.2.2.	El sobrecoste del stock diferencial	82
6.3.	Viajes de negocios.....	84
6.3.1.	Sobrecoste de los billetes	85
6.3.2.	Sobrecoste por la mayor duración de los viajes.....	88
6.3.3.	Resumen de resultados	91
6.4.	Capacidad productiva ociosa	93
6.5.	Instalaciones múltiples	95
6.6.	Agua	98
6.7.	Energía	99
6.8.	Sobrecoste financiero.....	102
6.9.	Los sobrecostos del sector primario	102
6.10.	Resumen de resultados	105
6.10.1.	Resultados sectoriales.....	107
6.10.2.	Resultados por islas.....	110
6.10.3.	Resultados por tamaños	112
7.	Costes de difícil cuantificación	115
7.1.	El mercado de trabajo	115
7.2.	Acceso a servicios especializados	120
7.3.	La I+D+i.....	124
7.4.	Resumen de resultados.....	125
8.	Conclusiones del estudio	127
	Referencias bibliográficas	129
	Anexo. Cuestionario de la encuesta.....	131

1. PRESENTACIÓN

Desde que España se integró en la UE, en 1986, Canarias ha tenido un tratamiento diferenciado en el ámbito comunitario, que se afianza jurídicamente con el paso de los años. La incorporación en el Tratado de Ámsterdam, en vigor desde mayor de 1999, del artículo 299.2, marca un hito fundamental en este sentido, al reconocer en el Derecho Primario las especificidades de la ultraperiferia. Se asienta así una base jurídica sólida para el establecimiento de un tratamiento diferenciado para las regiones ultraperiféricas (RUP) y la acción comunitaria, que continúa con el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en vigor desde el 1 de diciembre de 2009 (artículos 349 y 355).

La existencia de una estrategia europea para las RUP, materializada en diversos instrumentos de fomento del desarrollo socioeconómico de estas regiones, hace indispensable cuantificar los sobrecostes asociados a la ultraperiferia para abordar las revisiones periódicas de las medidas aplicadas. En respuesta a esta necesidad, la Consejería de Economía del Gobierno de Canarias ha encomendado en los últimos años diversos estudios sobre los costes de la ultraperiferia en Canarias. El más reciente, realizado en 2010, concluyó que los sobrecostes de ultraperiferia del sector privado en 2008 suponían el 7,6% de la facturación de las empresas canarias.

A fin de actualizar la información relativa a los sobrecostes de la ultraperiferia y la doble insularidad, la Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del Gobierno de Canarias ha encomendado la realización del presente trabajo. El estudio, elaborado a lo largo del último trimestre de 2017 y el año 2018, cuantifica los sobrecostes de la ultraperiferia y doble insularidad vigentes en el año 2016.

El estudio se organiza en ocho secciones. Tras esta presentación, se realiza una exposición de antecedentes sobre el tratamiento de la ultraperiferia y sus costes asociados en el ámbito de la UE (Sección 2). Se recoge el proceso de inclusión de la noción de la ultraperiferia en el derecho y políticas de la UE, así como las orientaciones vigentes en el ámbito comunitario sobre los sobrecostes de ultraperiferia y las pautas para su cuantificación.

A continuación, se presenta la metodología del estudio (Sección 3). Tras exponer los estudios previos sobre el coste de la ultraperiferia en el sector privado de Canarias, se recoge el catálogo de sobrecostes contemplado en el estudio, el sistema de cuantificación desarrollado y las fuentes de información empleadas para la cuantificación y análisis de los sobrecostes.

En las Secciones 4 y 5, de análisis cualitativo y cuantitativo, se presenta evidencia sobre la existencia de sobrecostes, que apoyó y justificó la inclusión de sobrecostes en el catálogo final empleado en el estudio. El análisis cualitativo recoge las conclusiones de las entrevistas realizadas en el marco del estudio a responsables de empresas y organizaciones empresariales de Canarias. El objetivo de éstas era conocer la visión y experiencia de los entrevistados sobre la medida en la que, en su quehacer empresarial, sufren sobrecostes de ultraperiferia y doble insularidad. Por su parte, el análisis cuantitativo se basa en un análisis comparativo del sector privado de la economía canaria y española, en términos de estructuras de producción y costes intermedios, dirigido a identificar sobrecostes en Canarias.

Los costes de la ultraperiferia y la doble insularidad se tratan detalladamente en las secciones siguientes. En la Sección 6 se presentan los resultados obtenidos en la cuantificación de sobrecostes evaluables, computados en términos brutos (sin tener en consideración las medidas económicas de compensación vigentes). Los costes de difícil cuantificación son objeto de análisis en la Sección 7, que recoge datos de carácter descriptivo para analizar el impacto de estos costes en el sector privado canario. Finalmente, se exponen las principales conclusiones del estudio realizado (Sección 8).

2. EXPOSICIÓN DE ANTECEDENTES

La Unión Europea ha reconocido desde su creación el hecho diferencial asociado a la situación de desventaja de ciertas regiones europeas, hoy conocidas como “**ultraperiféricas**”. El Tratado de Roma, en el artículo 227.2, incluyó una disposición específica para los Departamentos Franceses de Ultramar (instando a las instituciones comunitarias a velar por el desarrollo socioeconómico de estas regiones). Posteriormente, en los Tratados de Adhesión de España y Portugal se reconoce esta necesidad de tratamiento específico para los archipiélagos de Canarias, Madeira y Azores.

Desde la última década del siglo XX, la Unión Europea comienza a otorgar un mayor énfasis al reconocimiento de la realidad diferencial de los territorios ultraperiféricos y a la adopción de medidas que los sitúan en igualdad de condiciones con el conjunto de los Estados miembros de la Unión. De ello da prueba, en primer lugar, la inclusión en el Tratado de Maastricht de 1992 de una Declaración relativa a la representación de los intereses de los territorios de ultramar. Ésta no tiene fuerza jurídica vinculante, si bien recoge la posibilidad de adoptar medidas específicas ante la existencia una necesidad objetiva.

A partir de 1997, el concepto de ultraperiferia adquiere forma jurídica, incorporándose en los textos de derecho primario de la Unión Europea. Así, el tratado de Ámsterdam, en el **artículo 299.2** define las características comunes de las RUP, constituyendo la base jurídica para la adopción de medidas en favor de estos territorios. En el Tratado de Lisboa (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), en vigor desde el 1 de diciembre de 2009, se continúa con el reconocimiento de las RUP, en los artículos **349 y 355**.

En el artículo 349 de TFUE (antiguo artículo 299, apartado 2, párrafos segundo, tercero y cuarto, TCE), se establecen las características que definen la ultraperiferia, se precisan las regiones ultraperiféricas (RUP)¹ y la acción comunitaria a favor de las RUP:

*“Teniendo en cuenta la **situación estructural social y económica** de Guadalupe, la Guayana Francesa, Martinica, la Reunión, San Bartolomé, San Martín, las Azores, Madeira y las islas Canarias, caracterizada por su **gran lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y clima adversos y dependencia económica de un reducido número de productos**, factores cuya persistencia y combinación perjudican gravemente a su desarrollo, el Consejo, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, **adoptará medidas específicas** orientadas, en particular, a fijar las condiciones para la aplicación de los Tratados en dichas regiones, incluidas las políticas comunes. Cuando el Consejo adopte dichas medidas específicas con arreglo a un procedimiento legislativo especial, se pronunciará también a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo.*

Las medidas contempladas en el párrafo primero se referirán, en particular, a las políticas aduanera y comercial, la política fiscal, las zonas francas, las políticas agrícola y pesquera, las condiciones de abastecimiento de materias primas y de bienes de consumo esenciales, las ayudas públicas y las condiciones de acceso a los fondos estructurales y a los programas horizontales de la Unión.

El Consejo adoptará las medidas contempladas en el párrafo primero teniendo en cuenta las características y exigencias especiales de las regiones ultraperiféricas, sin poner en peligro la integridad y coherencia del ordenamiento jurídico de la Unión, incluido el mercado interior y las políticas comunes.”

En el artículo 355 (antiguo artículo 299, apartado 2, párrafo primero, y apartados 3 a 6, TCE), se señala que “Además de las disposiciones del artículo 52 del Tratado de la Unión Europea relativas

¹ En la actualidad hay nueve regiones ultraperiféricas: Islas Canarias, Guayana Francesa, Guadalupe, Martinica, Mayotte, Reunión, San Martín, Azores y Madeira.

al ámbito de aplicación territorial de los Tratados, se aplicarán las disposiciones siguientes: Las disposiciones de los Tratados se aplicarán a Guadalupe, la Guayana Francesa, Martinica, la Reunión, San Martín, las Azores, Madeira y las islas Canarias, de conformidad con el artículo 349 [...]”.

Por otra parte, el TFUE, refuerza la consideración de la situación estructural, económica y social de las RUP, previendo que las ayudas concedidas por los Estados miembros y destinadas a favorecer el desarrollo económico de las RUP pueden considerarse como compatibles con el mercado único (artículo 107, apartado 3, punto a) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea).

La Comisión ha establecido acciones en favor de las regiones ultraperiféricas mediante cinco Comunicaciones sobre las regiones ultraperiféricas (2004, 2007, 2008, 2012 y 2017). Se propone la elaboración de planes de acción, detallando prioridades y acciones, que en caso de Canarias fue presentado en junio de 2013 (Europe 2020 Action Plan in the Canary Islands; Gobierno de Canarias).

Los planes de acción sirven de base a los programas de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (EIE). Las RUP se benefician de subvenciones especiales procedentes del FEDER (48,5% del presupuesto total del PO FEDER Canarias 2014-2020). Además, en el ámbito agrícola, se encuentran los programas POSEI (programas de opciones específicas por la lejanía y la insularidad), financiados con cargo al FEAGA.

La existencia de una estrategia europea para las RUP, materializada en diversos instrumentos de fomento del desarrollo socioeconómico de estas regiones, hace indispensable **efectuar revisiones periódicas de las medidas aplicadas y de los sobrecostes asociados a la ultraperiferia**. En apoyo a esta última exigencia, la cuantificación de sobrecostes, la Comisión ofreció en 2008 un marco, de carácter general, para el análisis y cuantificación de los sobrecostes de ultraperiferia². En éste, se **definen** los costes de ultraperiferia como “desventajas” derivadas de los factores definidos en el artículo 349 de TFUE (gran lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y climas adversos y dependencia económica), cuya combinación y persistencia “perjudican seriamente al desarrollo de las regiones ultraperiféricas”.

Las Orientaciones de la Comisión Europea considera dos tipos de costes derivados de la ultraperiferia: los efectos evaluables directa o indirectamente y los efectos no medibles. A continuación se resumen las pautas ofrecidas en relación con cada uno de estos tipos de efectos.

2.1. EFECTOS EVALUABLES DIRECTA O INDIRECTAMENTE

Los efectos evaluables se definen como “*los efectos evaluables, directa o indirectamente, de las desventajas sobre la actividad económica*”. La Comisión ofrece un catálogo con 16 efectos o sobrecostes que, en principio, podrían presentarse en regiones ultraperiféricas (Tabla 1).

Se considera los sobrecostes derivan de una alteración en la función de producción en las RUP respecto a un **patrón de referencia** determinado (economía/empresas que funcionan en condiciones “normales” de producción). Por tanto, para su cálculo, se deben comparar los costes de las empresas RUP con los costes en los que incurren las empresas de referencia. La diferencia entre estos costes (RUP-referencia) nos daría el coste de la ultraperiferia.

En otras palabras, la Comisión señala que los costes tienen, en general, carácter **diferencial**, de ahí que proceda hablar de “sobrecoste”, más que de coste. Para su cálculo, por tanto, se debe

² Basado en los resultados del “Estudio relativo a la definición y estimación de los efectos cuantificables de las desventajas consustanciales a las regiones ultraperiféricas y a las posibles medidas de compensación”, elaborado en 2006 por Louis Lengrand&Associés y la Universidad Libre de Bruselas siguiendo el encargo de la Comisión Europea.

contar con un patrón de referencia, considerada como “*el punto de comparación esencial para la evaluación del sobrecoste*”. Sería “una economía que funciona en condiciones normales de producción, es decir que haría un uso óptimo de sus factores con el fin de llegar a una situación de eficiencia en un entorno sin distorsión importante de la competencia. Se trata, por tanto, de una situación de referencia o un término de comparación en materia de proceso de producción ideal, en términos de acceso a los factores de producción y al mercado, en función del método de utilización de éstos con el fin de acercarse al umbral de eficiencia y en materia de formación de precios. En particular, la base de referencia debe tener en cuenta las condiciones de tamaño, accesibilidad y las condiciones climáticas y riesgos naturales denominados normales.”

Hay algunas excepciones. En el catálogo de costes cuantificables de la Comisión, hay algunos componentes del coste que, se argumenta, **no tienen carácter diferencial**, sino que son exclusivos para las RUP. Por tanto, no procede emplear un patrón de referencia, por ejemplo, el “Coste derivado del riesgo de interrupción de la producción”.

Además, en las Orientaciones se establece como caso particular el sobrecoste de transporte: “En el caso particular del sobrecoste debido al transporte, la evaluación del mismo se refiere a los costes derivados de la distancia entre las regiones ultraperiféricas y el puerto o aeropuerto de la parte continental del país de pertenencia. La estimación del sobrecoste debe tomar como base el medio de transporte más económico y la conexión más directa entre el lugar de producción o transformación y las salidas comerciales que utilizan esta forma de transporte. Para el coste del transporte en el interior de los archipiélagos, puede tomarse en cuenta el coste del conjunto de las operaciones y trayectos”. En suma, de acuerdo con estas pautas, **en el coste de transporte de mercancías habría que considerar dos situaciones:**

- **Tráficos interinsulares.** El sobrecoste coincide con el coste total (flete, los costes de manipulación en puertos/aeropuertos y las tasas portuarias/aeroportuarias).
- **Tráficos con origen la Unión Europea.** El sobrecoste se aproximaría a través del coste desde el puerto/aeropuerto continental más cercano hasta el puerto RUP de destino, con independencia del punto real de origen de las mercancías.
- **Tráficos con destino la Unión Europea.** El sobrecoste se aproximaría a través del coste desde el puerto/aeropuerto RUP hasta el puerto/aeropuerto continental más cercano con independencia de punto de destino final de las mercancías.

De forma general, en las Orientaciones de la Comisión se efectúan las siguientes recomendaciones en cuanto a las fuentes de información:

- Investigación: “Deben recogerse los datos referentes a los **datos contables** de las empresas de las regiones ultraperiféricas y, en su caso, de los Estados a que pertenecen. Las contabilidades deben depositarse en los registros oficiales. En la medida de lo posible, los datos deben hacer referencia a la media de los últimos años conocidos. El método de recogida de datos se basará en el muestreo estratificado teniendo en cuenta la distribución de la población muestreada (las empresas) por las clases de personal y/o por el sector de actividad. El método de elaboración de las muestras debe dar lugar a unos resultados representativos y fiables en el nivel del sector y tamaño de personal seleccionados en el conjunto de la población muestreada. El número de sectores de actividades seleccionado puede variar en relación con la naturaleza del sobrecoste definido pero las autoridades deben justificar su elección”.
- Registro de las contabilidades de las empresas: Se considera que para ciertos tipos de sobrecoste, el cálculo de las variables diferenciales, en particular, de los cocientes financieros, puede obtenerse mediante consulta de bases de datos de los registros de las empresas. Entre las fuentes citadas figuran las **centrales de balances** administradas por los Estados y **encuestas nacionales sobre salarios**.

- Tarifas y precios oficiales: son las tarifas correspondientes a los precios publicados concedidos sin discriminación debido a la naturaleza de los clientes, excepto en los casos de precios relativos al volumen de la prestación. Los índices y los precios se incluyen también en esta categoría.
- Estudios de casos. La Comisión admite, pero en supuestos muy específicos, la utilización de “**estudios de caso**” para cuantificar los sobrecostes. Las circunstancias en las que abre esta posibilidad son:
 - Número muy limitado de operadores en el sector en cuestión (uno o dos).
 - Especificidad sectorial, en particular, con respecto a las características de la actividad productiva.
 - Posibilidad de comparación intragrupal entre distintos establecimientos (de las regiones ultraperiféricas y las zonas no periféricas de los Estados).

Tabla 1. Catálogo de costes de la Comisión. Naturaleza y patrón de referencia propuesto

Catálogo de sobre costes de la Comisión	Naturaleza del coste	Patrón de referencia
Costes de los inputs importados	Diferencial	Empresas que desarrollen actividades semejantes, con insumos idénticos o al menos sustituibles entre sí.
Coste de transporte de los inputs	Exclusivo RUP	No es preciso efectuar una comparación con una empresa de referencia.
Coste de transporte interinsular	Diferencial	Empresas que desarrollen una actividad similar a la de la empresa estudiada de la RUP y que se abastezcan en un perímetro más o menos equivalente al radio de dispersión del archipiélago considerado.
Coste financiero de almacenamiento	Diferencial	Empresas de similar actividad y tamaño de plantilla.
Coste de terreno y la edificación	Diferencial	Empresas de similar actividad y tamaño de plantilla. Fundamentalmente empresas de zonas geográficas del continente que no presenten características muy específicas, a diferencia de las zonas estratégicas, las zonas de montaña o las metrópolis europeas.
Coste derivado del sobredimensionamiento de los equipos	Diferencial	Empresas del continente que tengan una actividad lo más similar posible a la empresa estudiada o en su defecto, utilicen el mismo tipo de herramientas y vehículos.
Coste derivado del desgaste prematuro de mobiliario y material rodante	Diferencial	Empresas del continente que tengan una actividad lo más similar posible a la empresa estudiada o en su defecto, utilicen el mismo tipo de herramientas y vehículos. Asimismo, deben estar situadas en una zona geográfica sin características especiales.
Coste derivado del riesgo de interrupción de la producción		
Costes financieros	Diferencial	Empresas del continente que tengan una actividad lo más similar posible a la empresa estudiada o, en su defecto, utilicen el mismo tipo de herramientas y vehículos.
Inmovilización de activos	Exclusivo RUP	No es preciso efectuar una comparación con una empresa de referencia.
Coste de la remuneración de personal	Diferencial	Empresas que desarrollen una actividad semejante. En ocasiones la empresa analizada también está establecida en el continente.
Coste de acceso a las bases de conocimiento y vigilancia tecnológica		
Costes de desplazamiento del personal	Diferencial	Empresas que sean semejantes a las estudiadas en las regiones ultraperiféricas. En general, las actividades que requieren una base de conocimientos de gran dimensión y sujetos a constante actualización tienden a concentrarse en torno a determinados polos tecnológicos o nudos logísticos.
Gastos de comunicación y búsqueda de información		

Tabla 2. Catálogo de costes de la Comisión. Naturaleza y patrón de referencia propuesto (cont.)

Catálogo de sobre costes de la Comisión	Naturaleza del coste	Patrón de referencia
Coste de las inmovilizaciones financieras por los plazos de pago a clientes y proveedores		
Coste de las deudas con proveedores	Diferencial	Empresas de similar actividad y tamaño. Además se debe tener en cuenta el criterio de solvencia de las empresas seleccionadas.
Coste de los créditos a clientes		
Coste de expedición hacia el mercado comunitario	Exclusivo RUP	No es preciso efectuar una comparación con una empresa de referencia.
Coste financiero del almacenamiento de los productos acabados	Diferencial	Empresas de similar actividad y tamaño de la plantilla.
Costes de las actividades de comercialización y prospección		
Desplazamiento del personal	Diferencial	Empresas que alcancen un mercado nacional o comunitario, como las empresas de las regiones ultraperiféricas
Comunicación y búsqueda de personal		
Coste de las actividades de formación que requieren competencias procedentes del Estado del que forma parte la RUP	Diferencial	Empresas de similar actividad y tamaño de la plantilla.
Costes de los diversos seguros	Diferencial	Empresas de similar actividad que estén implantadas en zonas geográficas que no presenten riesgos climáticos o geológicos particulares.

Por lo que se refiere a **la agregación**, hay que subrayar que, para la Comisión, la agregación de los distintos componentes del coste de la ultraperiferia tiene gran relevancia. De hecho, señala que “Con el fin de respetar el criterio de proporcionalidad en el tratamiento del sobrecoste, los Estado miembros deberán instaurar sistemas de gestión, control y seguimiento que permitan la agregación del sobrecoste, en particular a efectos de los sistemas de compensación generales y el control de la acumulación de ayudas”.

2.2. EFECTOS NO MEDIBLES

Los efectos no medibles se definen en las Orientaciones de la Comisión como “efectos negativos difícilmente evaluables cuantitativamente y que perjudican también al desarrollo de la actividad de los sectores económicos locales”. La lista, no exhaustiva, de estos efectos es la siguiente:

- Escasa presencia de economías externas de aglomeración. Relacionadas con la proximidad de las empresas pertenecientes a los mismos sectores económicos. Estos factores tienen que ver con el tamaño de la industria y, en consecuencia, con el tamaño de los mercados de referencia de las regiones ultraperiféricas y con las dificultades de acceso a los mercados centrales. Normalmente, este tipo de efectos positivos, que son muy escasos en estas regiones, se encuentran en el mercado de trabajo o en caso de efectos colaterales.

- Escasa presencia de economías externas interindustriales. Están relacionadas con la existencia de vínculos, en ambos sentidos del proceso productivo, entre las empresas de distintos sectores económicos. Estos factores están en principio relacionados con las economías de escala y, por lo tanto, con los factores de tamaño. La reducción de los costes marginales de producción de los sectores intensivos en capital (debido a un aumento de la demanda de los sectores que están en las primeras fases del proceso productivo) ilustra este tipo de efectos positivos que se dan poco en las regiones ultraperiféricas.
- Debilidad de los sistemas regionales de innovación. Ocurre debido a que los vínculos entre el sector privado y las actividades de investigación e innovación están muy poco desarrollados. La ausencia de diversificación económica, la extravención de las economías de las regiones ultraperiféricas y su terciarización son factores, entre otros, que explican esta debilidad.
- El coste del tiempo. La menor capacidad de acceso de los operadores de las regiones ultra-periféricas al mercado central incluye también un coste, difícilmente evaluable, motivado por el tiempo perdido, tanto para el transporte de los bienes físicos como para la capacidad de reacción y de toma de decisiones inmediatas.
- Costes de oportunidad de los recursos inmovilizados debido a las desventajas de las regiones ultraperiféricas. En la mayoría de los costes evaluados hay una movilización de los factores productivos (efecto volumen) o de los recursos financieros (efecto precio) superior a las condiciones de producción denominadas normales. Esta inmovilización genera un coste de oportunidad representado por el valor de la mejor opción, alternativa a la inmovilización de los recursos, no realizada.

La Comisión ha aceptado que se puedan conceder ayudas de funcionamiento sin justificación especial de hasta un 30% del volumen de negocios del beneficiado, para reducir los efectos de las desventajas difícilmente cuantificables.

3. METODOLOGÍA

En la presente sección se detalla la metodología seguida en el estudio para realizar la cuantificación de los sobrecostes de la ultraperiferia y doble insularidad en Canarias. De forma resumida, la estrategia seguida consistió en partir de los estudios previos en la materia, de los que se extrajo un catálogo de sobrecostes, considerado como preliminar. A continuación, se efectuó una validación del mismo, a fin de determinar la pertinencia, en el momento actual, del catálogo. El resultado de esta validación es un catálogo de sobrecostes (final), para el cual se estableció un sistema de cuantificación. Las fuentes de información (Encuesta a Empresas Canarias –EEC- y otras) empleadas para la cuantificación se recogen en el último apartado de la metodología.

3.1. LOS ESTUDIOS PREVIOS

El **Gobierno de Canarias** inició ya en la última década del pasado siglo un proceso de investigación en torno a la identificación y cuantificación de los costes de la ultraperiferia, públicos y privados. Respecto a los costes del sector privado, en 1992 se efectuó una primera aproximación a la cuestión, en el estudio titulado “El Coste de la Insularidad en Canarias”.

En 2001, un nuevo estudio sobre la materia (“Los Costes de Ultraperiferia de la Economía Canaria”), aportó evidencia cualitativa y cuantitativa sobre la materia, apoyándose el proceso de cuantificación en la explotación de una encuesta a empresas canarias. El estudio destacó tres rasgos fundamentales que definen los sobrecostes de ultraperiferia:

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

A su vez, se identificaron dos tipos de costes relacionados con la situación de la ultraperiferia canaria, denominados costes observables (cuantificables) y costes infinitos. Los últimos son costes difícilmente medibles, que se corresponderían con los denominados en las Orientaciones de la Comisión de 2008 “efectos no medibles” (“efectos negativos difícilmente evaluables cuantitativamente y que perjudican también al desarrollo de la actividad de los sectores económicos locales”).

El estudio más reciente del **Gobierno de Canarias (2010)**³ tiene particular interés en términos metodológicos, principalmente porque el mismo recoge elementos clave de la Orientaciones de la Comisión, tanto en la definición del catálogo de sobrecostes como en la metodología concreta de cuantificación de los mismos. Se identificaron dos categorías de sobrecostes, los evaluables y los costes de difícil cuantificación (conceptualmente corresponden con los costes infinitos (Gobierno de Canarias 2001) y los efectos no medibles citados en las Orientaciones de la Comisión).

El catálogo de sobrecostes (evaluables) definido y cuantificado en dicho estudio consta de ocho componentes, definidos de la siguiente manera:

³ Gobierno de Canarias (2010), “Cuantificación de la diferencia en los costes derivados de la situación de ultraperiferia que soportan las empresas canarias respecto a sus homólogos continentales”.

- **Transporte de mercancías.** Es el diferencial entre el coste de transporte en el que incurren las empresas canarias y el correspondiente a las empresas continentales. El diferencial o sobrecoste deriva de la necesidad de traer más mercancías de fuera de Canarias (por el reducido tamaño económico de la región) y del mayor coste de las operaciones de tráfico (por los déficits de accesibilidad interinsular, a la España continental y al resto de la UE). Se excluyen en este concepto los costes relacionados con las operaciones de tráfico que no tengan origen o destino en la Unión Europea.
- **Viajes como consecuencia de la actividad.** Es el mayor coste en el que incurren las empresas canarias respecto a las continentales como consecuencia del déficit de accesibilidad interinsular (doble insularidad) y con el continente europeo (por insularidad + lejanía), déficit que encarece los costes de los viajes y aumenta la duración de los mismos. Se excluyen en este concepto los costes relacionados con viajes que no tengan origen o destino en la Unión Europea.
- **Stocks diferenciales.** Es el coste asociado al mantenimiento de existencias más altas que las empresas continentales a causa de la ultraperiferia (por las dificultades de accesibilidad y la dependencia externa asociada al reducido tamaño económico de una RUP). Incluye el coste de almacenamiento y el financiero de este “stock diferencial” (o adicional).
- **Instalaciones múltiples.** Este sobrecoste surge cuando, a causa de la fragmentación insular, las empresas tienen instalaciones (por ejemplo, almacenes) que no serían necesarias si las islas estuvieran conectadas por medios de transporte terrestre. Los gastos anuales asociados al mantenimiento de tales instalaciones son la expresión monetaria del “sobrecoste por instalaciones múltiples”.
- **Agua.** Es el mayor coste que soportan las empresas canarias respecto a las de la España continental debido a que las tarifas (uso no doméstico) cargadas por m³ consumido son más elevadas y a que hacen frente a un mayor coste de potabilización. Se excluyen, por tanto, los costes asociados a la cuota de servicio, mantenimiento de contadores, derechos de acometida o acople.
- **Energía.** Consiste en el mayor coste energético que soportan las empresas canarias como consecuencia de acceder a tarifas eléctricas (tanto integral como de acceso) más elevadas que las aplicadas en la España continental y de soportar un coste de producción de energía eléctrica más elevado.
- **Capacidad productiva ociosa.** Esta situación se presenta cuando las desventajas de la ultraperiferia dificultan o impiden a una empresa alcanzar un volumen de actividad crítico que permite operar con costes medios mínimos.
- **Financiación de sobrecostes evaluables.** Definido como el “coste de la financiación de los costes de la ultraperiferia”, en particular, de los indicados hasta el momento, excluyendo, lógicamente, el coste financiero del stock diferencial computado anteriormente.

Estos ocho sobrecostes de la ultraperiferia en Canarias fueron tomados como referencia inicial en el estudio. Constituyen un **catálogo preliminar de sobrecostes**, que fue validado y contrastado con las herramientas que se describen a continuación.

3.2. VALIDACIÓN DEL CATÁLOGO PRELIMINAR

El **carácter estructural** de los costes de la ultraperiferia y la doble insularidad justifica la decisión de tomar como punto de partida el catálogo de sobrecostes que fueron identificados en el estudio del Gobierno de Canarias de 2010. Ello no es óbice para efectuar una validación, a efectos de determinar si, en la actualidad, el catálogo de costes considerados requiere alguna modificación (sea por incluir nuevos sobrecostes o por omitir alguno no relevante en la actualidad).

La validación se llevó a cabo a través de dos herramientas. Por una parte, se efectuó un análisis cualitativo, a través de entrevistas a empresarios canarios. Por otra, se llevó a cabo un análisis cuantitativo, mediante el análisis de la estructura de producción y costes intermedios de Canarias respecto a España (economía de referencia), empleando las respectivas Tablas Input-Output.

Respecto al **análisis cualitativo**, se efectuaron 12 entrevistas en profundidad a personal directivo de empresas y organizaciones empresariales canarias, de distintos sectores de actividad (Tabla 3). Las entrevistas, de carácter presencial y, aproximadamente, una hora de duración, se iniciaban con una exposición, por parte del personal entrevistador, del objetivo de la misma, insistiendo en el valor de la experiencia del empresariado a fin de identificar sobrecostes de ultraperiferia y doble insularidad. Seguidamente, se desarrolló una entrevista abierta (apoyada en un guión) a lo largo de la cual los entrevistados exponían sus opiniones sobre el modo en que la ultraperiferia afecta al quehacer empresarial, en términos de costes de actividad.

Tabla 3. Relación de entrevistas a empresas y organizaciones empresariales de Canarias

Isla	Sector de actividad
Fuerteventura	Agroalimentación
Gran Canaria	Alimentación
	Asociación empresarial
	Energía y agua
	Agricultura
La Gomera	Agroalimentación
Lanzarote	Cosmética
La Palma	Comercio
Tenerife	Asociación empresarial
	Asociación empresarial
	Industria/envases y embalajes
	Energía y agua

Las entrevistas comenzaban con una introducción en la que se explicaba a cada entrevistado el objeto del estudio, así como la importancia que las percepciones y juicios de su realidad empresarial presentan en el mismo. Seguidamente, se procedió con una discusión abierta donde se pudieron identificar los sobrecostes derivados de la ultraperiferia y, para el caso de empresas establecidas en islas no capitalinas o de empresas que sin estar establecidas desarrollan su actividad en las mismas, de la doble insularidad. Esta discusión era seguida a través de un guión general, si bien se recalaba al entrevistado la importancia de identificar sobrecostes particularizados a su sector de actividad.

En cuanto al **análisis cuantitativo**, se utilizaron las Tablas Input-Output de Canarias y España, esta última tomada como patrón de referencia, al objeto de analizar, comparativamente las estructuras de producción y de costes intermedios. Una Tabla Input-Output (TIO) constituye la representación contable de las relaciones económicas desarrolladas en un territorio. En ella se recogen los grandes agregados macroeconómicos detallados por actividades y se reflejan las relaciones de compras y ventas entre los distintos sectores. Resulta de gran interés analizar esta información en el marco de un estudio como el presente, que pretende identificar y cuantificar los sobrecostes que supone para la economía canaria su condición de ultraperiferia. En la medida en que los sobrecostes se definen desde una perspectiva diferencial respecto a un ámbito de referencia, no ultraperiférico, la comparativa de la economía canaria y la española a través de sus respectivas TIO deviene en un aspecto de sumo interés para el análisis que se pretende realizar.

El análisis que se efectúa se centra en las matrices de inputs intermedios de la TIO de Canarias y de España, prestando especial atención a las siguientes variables:

- La distribución del VAB y del empleo.
- Las estructuras de producción: distribución del valor de la producción entre consumos intermedios, remuneración de asalariados, excedente de explotación e impuestos.
- Los **costes (o consumos) intermedios unitarios**: corresponden al cociente entre los consumos intermedios o compras de una rama de actividad i a una rama r dividida por el valor de la producción de la rama i .

A fin de realizar este estudio, se optó por actualizar las TIO de Canarias y España al año 2016 utilizando las fuentes estadísticas disponibles y aplicando el método RAS para actualizar la matriz de inputs intermedios. Con ello se soslayaba la debilidad que suponía efectuar un análisis con tablas notablemente desactualizadas (la última TIO publicada para Canarias corresponde al ejercicio 2005 y la más actual en el ámbito nacional es del año 2010). A continuación se describe, brevemente, la metodología utilizada para llevar a cabo la actualización de la TIO de Canarias⁴.

El proceso de actualización al que se ha sometido consta de tres etapas o subprocesos fundamentales:

1. En primer lugar, **se actualizan los valores de los agregados macroeconómicos** presentados en la TIO Canarias, es decir, los totales por filas y columnas.

La Contabilidad Regional de Canarias es la principal fuente de información utilizada en este sentido, puesto que publica series actualizadas de muchas de las variables a proyectar: VAB, RAS, EBE, etc. Esta fuente se complementa con otras que permiten hacer una mayor desagregación por ramas de actividad.

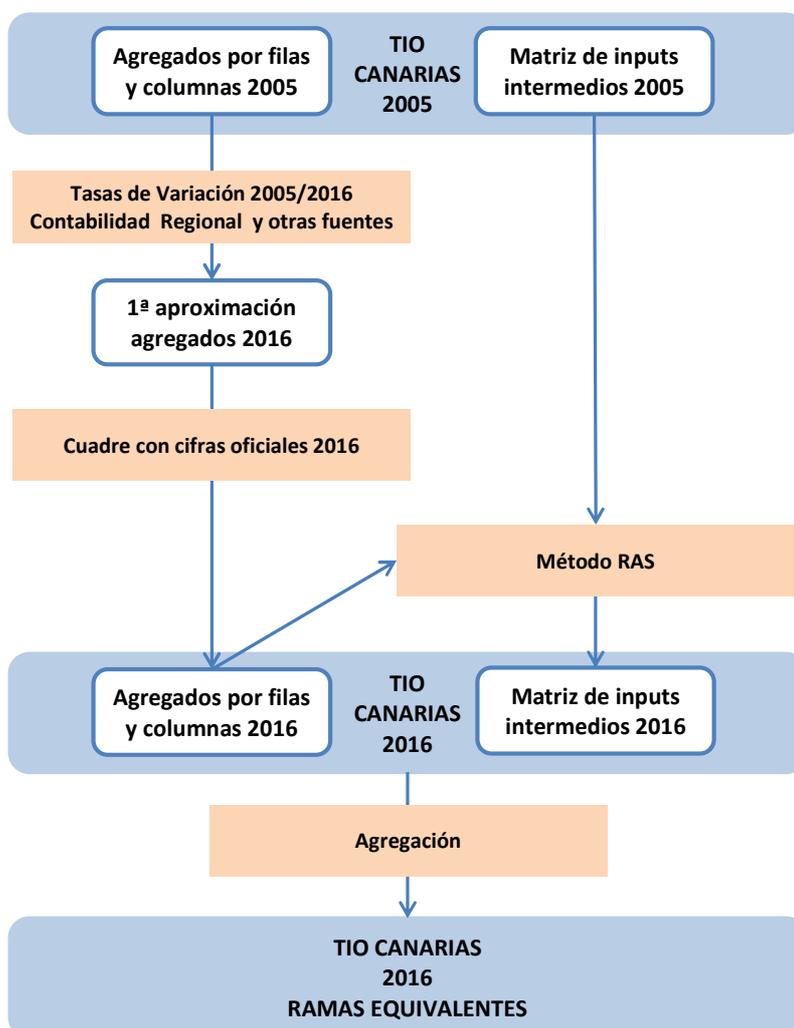
A partir de las estadísticas disponibles **se calculan las tasas de variación experimentadas por cada agregado entre 2005 y 2016** y se aplican a los datos de la TIO 2005 para obtener así una primera aproximación a su valor en 2016. Este primer valor se somete a un doble proceso de ajuste:

- a. Por un lado, **se reproporcionan los resultados para que coincidan con los datos oficiales** publicados por Contabilidad Regional, al nivel de desagregación que proporciona esta fuente. Por ejemplo, se redistribuyen los valores obtenidos para cada rama del sector industrial para que su suma, el total de industria en 2016, sea el publicado en Contabilidad Regional.
- b. Por otro lado, y de forma simultánea, **se reajustan los resultados obtenidos para asegurar el cumplimiento de las relaciones contables** existentes entre las distintas macromagnitudes. Su cumplimiento está garantizado al nivel de

⁴ El procedimiento es equivalente para la TIO de España.

agregación de Contabilidad Regional, puesto que se trabaja con datos oficiales, pero las estimaciones realizadas a nivel de ramas de actividad más detalladas necesitan cuadrarse.

Ilustración 1



2. En segundo lugar, **se actualiza la matriz de inputs intermedios** aplicando el método RAS. Este método permite aproximar una matriz de inputs intermedios lo más similar posible a la de 2005 cuyos totales por filas y columnas sean los estimados para 2016.
3. El último paso, con el objetivo de facilitar las comparaciones con la TIO Española, es **agregar y reestructurar la información para presentarla según ramas de actividad equivalentes**

Se obtiene, así, una TIO de Canarias actualizada al año 2016 con el mayor detalle posible dada la información disponible.

3.2.1. Catálogo validado (Final)

De las entrevistas se obtuvo evidencia de la existencia de los siguientes sobrecostos de la ultraperiferia: transporte de mercancías, stocks reguladores, mantenimiento de maquinaria, viajes de negocios, insuficiente aprovechamiento de la capacidad productiva, servicios empresariales (principalmente especializados), personal (principalmente especializado), instalaciones múltiples, agua, energía y suelo empresarial. A su vez, el análisis cuantitativo aportó

indicios sobre la existencia de sobrecostes de ultraperiferia en Canarias, en el ámbito del transporte, de los viajes de negocios, los servicios empresariales y el agua.

A la vista de los resultados obtenidos, se consideró pertinente mantener el catálogo de costes evaluable del estudio del Gobierno de Canarias (2010), incorporando elementos nuevos en el terreno de los costes de difícil cuantificación. El catálogo de sobrecostes (final) resultante contempla los siguientes elementos:

Costes evaluables.

Se trata de sobrecostes que pueden captarse y cuantificarse en un ejercicio estático de análisis de costes de las empresas canarias y una economía de referencia (no ultraperiférica). En particular:

1. **Transporte de mercancías.** Diferencial entre el coste de transporte en el que incurren las empresas canarias y las ubicadas en el continente europeo. Se debe la necesidad de traer más mercancías de fuera de Canarias (dependencia externa) y al mayor coste de las operaciones (por la insularidad, fragmentación y lejanía).
2. **Stocks diferenciales.** Costes que tienen las empresas canarias que han de disponer de unas existencias más elevadas a causa de las desventajas de la ultraperiferia y doble insularidad (dependencia externa, obligatoriedad de recurrir a medios de transporte no terrestres en operaciones con península o entre islas, etc.).
3. **Viajes de negocios.** Es el mayor coste en el que incurren las empresas canarias respecto a las peninsulares como consecuencia de los déficits de accesibilidad interinsular y con la península (por insularidad, fragmentación y lejanía), déficit que encarece el coste de los viajes (por los desplazamientos y la duración de los mismos).
4. **Capacidad productiva ociosa (CPO).** Es el coste del no aprovechamiento de economías de escala debido a las desventajas de la ultraperiferia (mercado local reducido, dificultades para acceder a mercados externos, etc.).
5. **Agua.** Coste adicional que soportan las empresas canarias, respecto a las peninsulares, por este input del proceso productivo. Este sobrecoste refleja el impacto de las desventajas de clima, que en Canarias se manifiestan en términos de escasez de agua.
6. **Energía.** Coste adicional de generación del sistema eléctrico canario, debido al impacto de la ultraperiferia sobre el coste de producción de energía eléctrica.
7. **Instalaciones múltiples.** Coste que se origina principalmente a causa de la fragmentación insular, que obliga a las empresas a tener instalaciones (por ejemplo, almacenes) innecesarias si las islas estuvieran conectadas por medios de transporte terrestre, y a asumir, por lo tanto, el gasto de mantenimiento correspondiente.
8. **Financiero.** Coste de la financiación del conjunto de costes evaluables anteriores.

Costes de difícil cuantificación.

Son “efectos no medibles” en terminología de la Comisión Europea, que reconoce la existencia de efectos negativos difícilmente evaluables cuantitativamente y que perjudican también al desarrollo de la actividad de los sectores económicos locales. Se encuentran asociados al reducido tamaño del mercado de trabajo y del mercado de servicios empresariales, así como a la debilidad del sistema regional de innovación.

3.2.1.1. Los costes de doble insularidad

La doble insularidad se entiende como la mayor intensidad de los sobrecostes de la ultraperiferia en las islas no capitalinas respecto a las capitalinas, debido a la intensificación de los parámetros que definen la ultraperiferia y sus desventajas en las islas no capitalinas.

Accesibilidad y tamaño (económico) son dos desventajas clave de la ultraperiferia, que interactúan y se retroalimentan generando sobrecostes. Y afectan en mayor medida a las islas no capitalinas. Respecto a la accesibilidad, las islas capitalinas disponen de los principales puertos de Canarias (por infraestructuras, mercancías movidas, empresas de servicios), lo que supone tener acceso a una gama más amplia de opciones para llevar a cabo operaciones de transporte (servicios, trayectos, frecuencias, etc.) que en las no capitalinas. De forma similar, el movimiento de personas por vía aérea se beneficia, en las islas capitalinas, de una alta disponibilidad y frecuencia de rutas, especialmente en las conexiones entre las dos islas capitalinas y con distintos puntos del continente europeo. En suma, el movimiento de mercancías y personas en Canarias sufre la desventaja de la accesibilidad, que es más marcada en las islas no capitalinas.

En cuanto al tamaño, algunas variables clave para valorar esta desventaja son el PIB (tamaño económico) y población (demanda local)- Tabla 4. Los indicadores de tamaño muestran con elocuencia que la desventaja se intensifica en las islas orientales y, especialmente en las occidentales. El PIB de las islas capitalinas en 2016 ascendía a 34 mil millones de euros, una cifra 6 veces superior a la de las islas orientales y 17 veces más alta que la registrada en las islas occidentales. Respecto a la población, clave (junto con niveles de renta) para determinar la demanda local, en las islas capitalinas se alcanza la cifra de 1,7 millones de habitantes, cifra 15 veces superior a la de las islas occidentales (7 veces superior a la de las islas orientales).

Tabla 4. PIB, población y turistas, por grupos de islas. Año 2016

	PIB (miles €)	Poblacion	Turistas	Turistas/ población
Orientales	5.983.759	252.605	5.203.377	21
Capitalinas	34.612.182	1.736.306	9.993.671	6
Occidentales	2.069.736	113.013	340.971	3
<i>Canarias</i>	42.665.677	2.101.924	15.538.019	7

Fuente: ISTAC

Por otra parte, no se puede ignorar en una economía turística como la canaria, el papel coadyuvante de la demanda y actividad local a través del turismo. La recepción de turistas beneficia de forma particularmente intensa a las islas orientales, que en 2016 recibieron 21 turistas por cada habitante. En las islas capitalinas, esta ratio fue de seis turistas por habitante. En las occidentales, las que menor tamaño económico tienen (por PIB y población), el turismo tiene una significación inferior (3 turistas por habitante en 2016).

En resumen, las desventajas de la ultraperiferia afectan a todas las islas, pero se acentúan en las orientales y, en mayor medida, en las occidentales, respecto a las islas capitalinas.

La doble insularidad se investiga en el estudio a través del análisis de los sobrecostes por grupos de islas (orientales, occidentales y capitalinas). Tanto los costes evaluables como los de difícil cuantificación se presentan desglosados por grupos de islas⁵, permitiendo analizar si, como se

⁵ Con la excepción del coste de instalaciones múltiples, con carácter “no insularizable”, como se explica más adelante.

presume, las islas no capitalinas, con desventajas más intensas, tienen en efecto costes de ultraperiferia relativamente mayores que las capitalinas.

Hay que citar que este desglose de sobrecostes por islas excluye al debido a las instalaciones múltiples. Éste se debe a la fragmentación (y discontinuidad geográfica con península) y se traduce en el mantenimiento de unas infraestructuras (instalaciones, etc.) redundantes en un escenario de no fragmentación. Resultaría cuestionable imputar este coste por grupos de islas, pues las empresas afectadas tienen su sede en un grupo de islas y el coste se genera por el mantenimiento de las instalaciones en otras islas. Por ello se entiende que es un sobrecoste de naturaleza “no insularizable”, a considerar en su conjunto como sobrecoste de Canarias asociado a la fragmentación.

3.3. SISTEMA DE CUANTIFICACIÓN

3.3.1. Sobrecostes evaluables

En este apartado se expone la metodología diseñada para la cuantificación de los sobrecostes evaluables. Puesto que el **objetivo del estudio es conocer el importe de estos costes en términos brutos**, se propone un sistema de cuantificación que no tiene en consideración las medidas económicas de compensación vigentes. A título meramente ilustrativo, el sobrecoste de los billetes (viajes de negocio) se basa en el uso de tarifas tipo de los billetes de avión/barco, tarifas de carácter general (sin la deducción por residencia). Este enfoque permitirá, en su caso, efectuar un análisis del grado de compensación, que vendría dado por la diferencia entre los sobrecostes computados y las medidas económicas de compensación vigentes.

3.3.1.1. Transporte de mercancías

Las Orientaciones de la Comisión (2008) dan pautas precisas para la cuantificación de este sobrecoste, que serán la guía para calcularlo en este trabajo, como en el estudio del Gobierno de Canarias de 2010. En particular, las Orientaciones de la Comisión, que consideran el transporte como un caso especial, y establecen lo siguiente:

“En el caso particular del sobrecoste debido al transporte, la evaluación del mismo se refiere a los costes derivados de la distancia entre las regiones ultraperiféricas y el puerto o aeropuerto de la parte continental del país de pertenencia. La estimación del sobrecoste debe tomar como base el medio de transporte más económico y la conexión más directa entre el lugar de producción o transformación y las salidas comerciales que utilizan esta forma de transporte. Para el coste del transporte en el interior de los archipiélagos, puede tomarse en cuenta el coste del conjunto de las operaciones y trayectos”.

Siguiendo esta lógica, **el sobrecoste del transporte vendrá dado por la siguiente fórmula:**

$$ST = \text{Tráficos} * \text{Tarifa tipo}$$

Donde:

ST = Sobrecoste del transporte.

Tráficos = Tráficos interinsulares y tráfico con origen/destino en península y el resto de la Unión Europea.

Tarifa tipo = Coste en el medio de transporte más económico y la conexión más directa. Además, en el transporte con península/UE, se calculará el coste tomando como referencia el puerto o aeropuerto peninsular más cercano, con independencia del punto real de salida o destino de las mercancías. La tarifa tipo incluye el flete, los costes de manipulación en puertos/aeropuertos y las tasas portuarias/aeroportuarias, en el medio de transporte más económico y la conexión más directa.

Para aplicar esta fórmula, es preciso determinar las cifras de tráfico y las tarifas tipo. El trabajo realizado al respecto se presenta seguidamente.

Tráfico marítimo y aéreo

En este apartado se presentan los datos relativos a tráfico (marítimo y aéreo) que han de considerarse a efectos de calcular el sobrecoste de transporte.

Por lo que se refiere al **transporte marítimo, los tráfico** que han de tenerse en consideración a efectos de calcular el sobrecoste del transporte no son la totalidad de tráfico con destino u

origen en las Islas Canarias, ya que las Orientaciones de la Comisión excluyen los que tienen lugar con países no comunitarios. Por otra parte, para calcular con posterioridad los sobrecostes de transporte es necesario efectuar un desglose de tráficos, distinguiendo entre los interinsulares y los que tienen lugar con la península y resto de la Unión Europea. Ello es debido a que, en el caso de los interinsulares, la tarifa tipo que se calculará tendrá en consideración el coste del conjunto de las operaciones y trayectos. Sin embargo, para los tráficos con destino u origen península y el resto de la UE, la tarifa tipo se calculará tomando como punto de salida o destino de las mercancías el puerto continental más cercano a Canarias (Puerto de Algeciras-Bahía de Cádiz/Sevilla). Finalmente, será necesario efectuar un desglose de tráficos interinsulares, detallando los tráficos por grupos de islas (orientales, occidentales y capitalinas).

De forma más detallada, hay que subrayar que la información sobre tráficos marítimos relevantes a efectos de cuantificar sobrecostes se extrae a partir de los datos facilitados por las Autoridades Portuarias de Las Palmas y de Santa Cruz de Tenerife. El detalle de la información aportada por estas entidades es notable, recogándose todos los movimientos de mercancías en los puertos que gestionan (toneladas según origen, destino, carga/descarga, forma de presentación, etc.). A efectos de determinar los tráficos marítimos relevantes para cuantificar los sobrecostes (interinsulares y con destino u origen en la Unión europea), se realizan los ajustes que se detallan a continuación:

- Se contemplan los tráficos de mercancía general (contenerizada y resto), graneles líquidos y graneles sólidos. No se incluyen los avituallamientos ni la pesca fresca.
- Se excluyen las mercancías en tránsito y los transbordos.
- Se excluyen los tráficos que no tienen origen o destino países de la Unión Europea.
- Respecto a los tráficos interinsulares, se contabilizan exclusivamente los movimientos de descarga en cada uno de los puertos. Con ello, se evita una doble contabilización de tráficos interinsulares (pues los registros de, por ejemplo, “carga” en el Puerto de Santa Cruz de Tenerife con destino El Hierro se corresponden, en las estadísticas portuarias, con registros de “descarga” en el Puerto de La Estaca).

Los resultados obtenidos se muestran en las tablas siguientes, para el conjunto canario y por grupos de islas.

Tabla 5. Tráficos marítimos de mercancías en Canarias, 2016, TN. Excluyendo movimientos con origen o destino no UE y las operaciones de carga interinsulares

Islas	Granel líquido	Granel sólido	Caraga contenerizada	Resto mercancía general	Total
Islas Occidentales					833.070
Península	340	4.798	123.129	154.927	283.194
De Orientales	0	0	6	93	100
De Capitalinas	144.445	12.696	25.946	365.557	548.644
Entre Occidentales	0	0	0	1.132	1.132
Islas Capitalinas					15.347.979
Península	6.161.045	559.506	4.936.447	1.104.520	12.761.518
De Orientales	971	0	41.194	432.553	474.717
Entre Capitalinas	789.552	1.893	112.483	1.019.326	1.923.254
De Occidentales	357	0	11.782	176.350	188.489
Islas Orientales					2.454.802
Península	244.931	18.491	521.238	51.052	835.711
Entre Orientales	0	7.965	314	60	8.339
De Capitalinas	540.218	74.790	181.668	810.867	1.607.543
De Occidentales	0	0	1.782	1.427	3.209
Totales	7.881.860	680.138	5.955.990	4.117.863	18.635.851

Fuente: Elaboración con datos de las Autoridades Portuarias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife

Tabla 6. Tráficos marítimos totales en 2016 (TN), excluyendo movimientos con origen o destino no UE y las operaciones de carga interinsulares. Islas occidentales

Forma de presentación	Origen o destino península_UE	Interinsulares (descargadas)			Total
		De Orientales	De Capitalinas	Entre Occidentales	
GL -Graneles líquidos	340	0	144.445	0	144.786
GS- Graneles sólidos	4.798	0	12.696	0	17.494
MS- Mercancía general	278.056	100	391.503	1.132	670.790
1. Carga contenerizada	123.129	6	25.946	0	149.082
2.- Resto mercancía general	154.927	93	365.557	1.132	521.709
Total	283.194	100	548.644	1.132	833.070
		549.875,6			

Fuente: Elaboración con datos de la Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife

Tabla 7. Tráficos marítimos totales, 2016 (TN), excluyendo movimientos con origen o destino no UE y las operaciones de carga interinsulares. Islas capitalinas

Forma de presentación	Origen o destino península UE	Interinsulares (descargadas)			Total
		De Orientales	Entre Capitalinas	De Occidentales	
GL -Graneles líquidos	6.161.045	971	789.552	357	6.951.926
GS- Graneles sólidos	559.506	0	1.893	0	561.399
MS- Mercancía general	6.040.967	473.747	1.131.809	188.132	7.834.655
1. Carga contenerizada	4.936.447	41.194	112.483	11.782	5.101.907
2.- Resto mercancía general	1.104.520	432.553	1.019.326	176.350	2.732.749
Total	12.761.518,1	474.717,4	1.923.254,4	188.489,3	15.347.979
		2.586.461,1			

Fuente: Elaboración con datos de las Autoridades Portuarias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife

Tabla 8. Tráficos marítimos totales 2016 (TN), excluyendo movimientos con origen o destino no UE y las operaciones de carga interinsulares. Islas orientales

Forma de presentación	Origen o destino península UE	Interinsulares (descargadas)			Total
		Entre Orientales	De Capitalinas	De Occidentales	
GL -Graneles líquidos	244.931	0	540.218	0	785.149
GS- Graneles sólidos	18.491	7.965	74.790	0	101.246
MS- Mercancía general	572.290	374	992.535	3.209	1.568.408
1. Carga contenerizada	521.238	314	181.668	1.782	705.002
2.- Resto mercancía general	51.052	60	810.867	1.427	863.406
Total	835.711	8.339	1.607.543	3.209	2.454.802
		1.619.090,8			

Fuente: Elaboración con datos de la AP. De Las Palmas.

A su vez, los datos sobre **tráfico aéreo de mercancías** se obtienen de las estadísticas del ente público Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA). Partiendo de los tráfico totales (mercancías cargadas y descargadas) que tuvieron lugar en los aeropuertos de Canarias en 2016, se realizan los siguientes ajustes:

- Se excluyen todos los tráfico que no tienen destino u origen en países de la Unión Europea.
- Se desagregan los tráfico para las rutas analizadas.
- En el caso de los flujos entre aeropuertos de Canarias, se excluyen las mercancías cargadas en una isla con destino a aeropuertos de otras islas. Con ello se evita una doble contabilización de estos tráfico (pues figuran como carga en el aeropuerto de origen y como descarga en el de destino).

Una vez realizados los ajustes citados, se obtiene la cifra de tráfico aéreo de mercancías en Canarias relevante a efectos de cómputo del sobrecoste. En conjunto, estos tráficos ascienden a 30.400 toneladas, como se aprecia en la Tabla 9. El resumen de los tráficos aéreos en Canarias se recoge en la Tabla 10.

Tabla 9. Tráficos aéreos de mercancías relevantes para el sobrecoste. Canarias 2016 (Kg.)

Islas Occidentales	589.579
Península/resto UE	131.108
De Orientales	0
De Capitalinas	458.471
De Occidentales	0
Islas Capitalinas	27.569.805
Península/resto UE	23.810.799
De Orientales	155.430
De Capitalinas	3.539.466
De Occidentales	64.110
Islas Orientales	2.283.262
Península/resto UE	859.092
De Orientales	210.750
De Capitalinas	1.213.420
De Occidentales	0
Total Canarias	30.442.646

Fuente: Elaboración con estadísticas de AENA

Tabla 10. Tráficos aéreos de mercancías. Canarias 2016 (k.o.)

Tráficos	Kilos
Salidas/llegadas de península/resto UE	24.800.999
Interinsulares (sólo llegadas)	5.641.647
De Orientales	366.180
De Capitalinas	5.211.357
De Occidentales	64.110
Tráficos aéreos	30.442.646

Fuente: Elaboración con estadísticas de AENA

A modo de resumen, en la Tabla 11 se recogen las cifras de tráficos de mercancías totales relevantes para el cálculo de sobrecostes de transporte.

Tabla 11. Tráficos de mercancías totales relevantes para el cálculo de sobrecostes (TN)

Islas	Tráfico marítimo				Aéreo
	Granel líquido	Granel sólido	Caraga contenerizada	Resto mercancía general	
Islas Occidentales					
Península/ resto UE	340	4.798	123.129	154.927	131
De Orientales	0	0	6	93	0
De Capitalinas	144.445	12.696	25.946	365.557	458
Entre Occidentales	0	0	0	1.132	0
Islas Capitalinas					0
Península/ resto UE	6.161.045	559.506	4.936.447	1.104.520	23.811
De Orientales	971	0	41.194	432.553	155
Entre Capitalinas	789.552	1.893	112.483	1.019.326	3.539
De Occidentales	357	0	11.782	176.350	64
Islas Orientales					
Península/ resto UE	244.931	18.491	521.238	51.052	859
Entre Orientales	0	7.965	314	60	211
De Capitalinas	540.218	74.790	181.668	810.867	1.213
De Occidentales	0	0	1.782	1.427	0
Totales			18.635.851		30.443

Fuente: Elaboración con datos de la Autoridad Portuaria de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife y AENA

Tarifas tipo

Los resultados obtenidos en el cálculo de las tarifas tipo del transporte marítimo y aéreo se presentan a continuación.

A fin de calcular tarifas tipo para el transporte de mercancías, se han solicitado presupuestos a empresas que llevan a cabo los distintos servicios de transporte en las rutas de interés. Los presupuestos recibidos y utilizados recogen tarifas “muelle-muelle”, por tanto no integran los inevitables costes de transporte desde punto de entrega a puerto de origen ni desde puerto de destino a punto de entrega. Esencialmente, las tarifas incluyen el coste del flete en el medio utilizado (contenedor, camiones u otros vehículos con carga no contenerizada...). A continuación se muestran las tarifas obtenidas (valores medios de las cotizaciones).

Respecto a las tarifas correspondientes al **tráfico marítimo**, el segmento de carga contenerizada se abordó mediante la solicitud de presupuestos para envíos de contenedores de 20 pies, llenos, con mercancía general (ni perecedera, ni peligrosa, ni inflamable), tomando como puerto de referencia Sevilla y Algeciras-Bahía de Cádiz. Se advierte la prudencia en la estimación del sobre, tanto por considerar el coste de la modalidad FLC (contenedor lleno) como, no menos importante, por centrarse en mercancía general (con coste de envíos muy inferior a la de carácter perecedero).

Tabla 12. Tarifas del tráfico de contenedores

Rutas	€/cont	€/TN
Península- Occidentales	1.170,00	131,46
Península- Capitalinas	1.011,67	113,67
Península- Orientales	1.055,94	118,65
Entre capitalinas y occidentales	1.135,58	127,59
Entre capitalinas	846,80	95,15
Entre capitalinas y Orientales	992,39	111,50

Fuente: Elaboración propia con presupuestos de empresas del sector

Los resultados obtenidos, el coste de envío de un contenedor de 20 pies, se recogen en la Tabla 12, en la segunda columna. Hay que subrayar que estos costes finales han sido ponderados por los volúmenes de tráfico de contenedores de cada isla, cuando procede. Así, la tarifa de envíos de península (o capitalinas) a islas orientales es la media ponderada del importe para Lanzarote y Fuerteventura. La tarifa de envío de capitalinas a islas occidentales es la media ponderada de la tarifa correspondiente a cada una de las tres islas. En las rutas de península a capitalinas o entre capitalinas no fue necesario ponderar, puesto que las tarifas de envío eran las mismas. Por último, desde península a islas occidentales sólo hay tráfico a La Palma, por lo que no procede ponderar.

Tabla 13. Movimiento de contenedores en Canarias. Año 2016

2016	A.P. Las Palmas	A.P. SCT
TEUS	945.532	370.645
Toneladas	9.488.799	2.870.635
TN/contenedor	10,0	7,7
	Media = 8,9	

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de las AP. Las Palmas y SCT

Puesto que los datos sobre tráficos se encuentran en toneladas, resultaba necesario aproximar la carga media (TN) por contenedor. Para ello, se emplea la información sobre movimiento de contenedores, tanto toneladas como TEUS⁶ (Twenty-foot Equivalent Unit). Los TEUS dan una medida del número total de contenedores movidos, de manera que, dividiendo toneladas por TEUS se tiene una aproximación de la carga media (TN) por contenedor. Se tomará como referencia el promedio de los valores obtenidos en las dos autoridades portuarias (**8,9** toneladas/contenedor)-Tabla 13. Así, dividiendo las cifras de la segunda columna de la Tabla 12 por 8,9 se obtiene la aproximación al coste en euros por tonelada en contenedores.

En cuanto al segmento denominado resto de mercancía general (básicamente carga rodada no contenerizada, en vehículos y remolques de diversa índole), las tarifas se obtuvieron de la siguiente forma:

- Envíos desde o hacia península. Tomaron el Puerto de Sevilla como referencia, por obtenerse las cotizaciones más favorables. Se solicitaron presupuestos con destino las islas con tráficos de esta naturaleza (todas, salvo El Hierro y La Gomera, aunque los principales destinos son las islas capitalinas), con servicio muelle-muelle. Se especificaron

⁶ Una TEU es la capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies.

diversos tamaños de los envíos, siempre mercancía general (no refrigerados, etc.), que fueron promediados.

- Envíos entre islas. En este caso, se solicitaron presupuestos para el envío muelle-muelle de camiones de capacidad media (20m³ y unas 3 toneladas de capacidad máxima) con mercancía general. Las tarifas (€/camión) se pasaron a toneladas teniendo en cuenta una carga media en el conjunto de operaciones y trayectos. Finalmente, se ponderaron por los volúmenes de tráficos de este segmento en las islas occidentales (los presupuestos para las capitalinas, por una parte, o para envíos a Lanzarote o Fuerteventura, tenían el mismo importe).

Las tarifas así obtenidas se recogen en la tabla siguiente.

Tabla 14. Tarifas del resto de mercancía general

Rutas	€/TN
Península- Occidentales	417,63
Península- Capitalinas	361,11
Península- Orientales	376,25
Entre capitalinas y occidentales	299,86
Entre capitalinas	251,85
Entre capitalinas y Orientales	318,15

Fuente: Elaboración propia con presupuestos de empresas del sector

Para el cálculo de las tarifas de los graneles, líquidos y sólidos, fue necesario adaptar la metodología. Los sondeos a empresas a la búsqueda de presupuesto no dieron fruto; lo cual resulta comprensible por las características de estos tráficos, en los que prestan servicios pocas empresas, normalmente multinacionales, con formas de contratación habitualmente directa a través de barcos enteros. Para soslayar esta dificultad, se recurrió como fuente de información a la Encuesta a Empresas Canarias, en las que se solicitaba información sobre este tipo de tráficos (TN y coste, con península y entre islas).

El cálculo de las distintas tarifas parte, pues de los valores obtenidos en la EEC, procediéndose a eliminar los valores máximos antes de calcular el coste medio. Seguidamente, la media obtenida se reduce en un 20%, a fin de aplicar el principio de prudencia valorativa. Las tarifas de graneles obtenidas se recogen en la Tabla 15.

Tabla 15. Tarifas de graneles

Graneles líquidos	€/TN
Península- Canarias	111,98
Entre islas	130,39
Graneles sólidos	€/TN
Península- Canarias	66,12
Entre islas	48,86

Fuente: Elaboración con Encuesta a empresas canarias

Estas tarifas ayudan a captar el sobrecoste entre las diversas rutas objeto de estudio, pues estos tráficos están muy concentrados geográficamente. En su inmensa mayoría, los graneles llegan desde península a las islas capitalinas (78% de los líquidos y 82% de los sólidos). Por ello, la tarifa

Península-Canarias puede considerarse buena aproximación del coste de envío a las capitalinas. Por prudencia valorativa, se empleará la misma tarifa para los tráficos desde península con destino a otras islas, si bien en los segmentos de tráfico antes estudiados los costes de envío desde península son mayores en las islas occidentales y orientales, respecto a las capitalinas. Una argumentación similar puede realizarse para la tarifa de envío de graneles entre islas.

Por último, las **tarifas de transporte aéreo** de mercancías se obtuvieron a través de presupuestos de los principales operadores de estos servicios. Puesto que el coste depende en gran medida del tamaño de los envíos, se solicitaron tarifas (aeropuerto-aeropuerto) para dos tipos de envíos de mercancía general (sin refrigeración, etc.) en el servicio más económico: envíos de 22 Kg. y envíos de 225 kg. Éstas fueron promediadas, obteniéndose los resultados que se muestran en la Tabla 16. Hay que hacer notar que las tarifas aéreas entre islas no difieren, como suele ser habitual, según la isla origen/destino de los envíos. En el caso de las tarifas entre península y Canarias, son algo más bajas en las islas capitalinas (2,2€/Kg.) que en las restantes (2,4€/Kg.)

Tabla 16. Tarifas de transporte aéreo de mercancías

Rutas	€/kg
Península- Capitalinas	2,2
Península- Orientales/Occidentales	2,4
Entre islas	2,2

Fuente: Elaboración con presupuestos de operadores de transporte aéreo

A modo de resumen, se presentan en la tabla siguiente las tarifas que se emplean en el cómputo de sobrecostes. Con trama gris se indican aquellas tarifas que no han podido obtenerse en los sondeos realizados; se trata de tráficos irrelevantes o muy poco significativos, lo que hace poco preciso calcular una tarifa (falta de mercado). En estos casos, que solo afectan a las islas no capitalinas, se supone que la tarifa es la misma que en las capitalinas (pese a que suele ser más elevada).

Tabla 17. Tarifas de transporte de mercancías (€/TN)

Islas	Tráfico marítimo				Tráfico Aéreo
	Granel líquido	Granel sólido	Carga contenerizada	Resto mercancía general	
Islas Occidentales					
Península	111,98	66,10	131,46	417,63	2.400
De Orientales	st	st	127,59	299,86	2.200
De Capitalinas	130,39	48,90	127,59	299,86	2.200
Entre Occidentales	st	st	st	299,86	2.200
Islas Capitalinas					
Península	111,98	66,10	113,67	361,11	2.200
De Orientales	130,39	st	111,50	318,15	2.200
Entre Capitalinas	130,39	48,90	95,15	251,85	2.200
De Occidentales	130,39	st	127,59	299,86	2.200
Islas Orientales					
Península	111,98	66,10	118,65	376,25	2.400
Entre Orientales	st	48,90	111,50	318,15	2.200
De Capitalinas	130,39	48,90	111,50	318,15	2.200
De Occidentales	st	st	111,50	318,15	2.200

Fuente: Elaboración propia con base a presupuestos de empresas y Encuesta a empresas canarias.

* Las casillas con trama gris indican que el volumen de tráfico es insignificante o tan reducido que no es posible obtener una tarifa tipo solvente. Por ello, se utiliza como referencia la tarifa correspondiente a los tráfico de cada grupo de islas con las islas Capitalinas.

3.3.1.2. Stocks diferenciales

El sobrecoste por stocks diferenciales es un coste que tienen las empresas canarias que han de disponer de unas existencias más elevadas a causa de las desventajas de la ultraperiferia y doble insularidad (dependencia externa, obligatoriedad de recurrir a medios de transporte no terrestres en operaciones con península o entre islas, etc.). Tiene dos componentes: almacenamiento y financiero.

La clave en la cuantificación de este sobrecoste es la determinación del valor del stock diferencial, esto es, de la parte de las existencias que las empresas canarias mantienen en respuesta a las limitaciones que les ocasiona la ultraperiferia. En estudios previos, el stock diferencial se calculó a partir de información suministrada por las empresas en los procesos de encuestación. Este proceso, en sí, resulta razonable, pues las empresas canarias son, posiblemente, las únicas que pueden determinar la cuantía de sus existencias que se deben a fenómenos como la fragmentación insular, lejanía de proveedores, etc.

El cómputo del sobrecoste se lleva cabo de la siguiente manera. En primer lugar, se calcula el valor del stock diferencial, con datos de la Encuesta a Empresas Canarias. Viene dado por la diferencia entre el saldo medio de las existencias “efectivo” y el que se hubiera presentado si las existencias de las empresas no estuvieran condicionadas por la ultraperiferia (mercado local reducido, fragmentación insular, lejanía a península). El sobrecoste de almacenamiento se

obtiene imputando un precio alquiler anual a la superficie dedicada a alojar el stock diferencial (EEC). El sobrecoste financiero se calcula teniendo en cuenta el valor del stock diferencial (EEC) y un tipo de interés de referencia (tipo de interés medio de la deuda pública en 2016, 2,773%, Banco de España).

3.3.1.3. Viajes de negocios

El sobrecoste por viajes de negocios es el mayor coste en el que incurren las empresas canarias respecto a las peninsulares como consecuencia de los déficits de accesibilidad interinsular y con la península/resto de la UE (por insularidad, fragmentación y lejanía), déficits que encarecen el coste de los viajes (por los desplazamientos y la duración de los mismos).

Tiene dos componentes: el sobrecoste de los billetes y el asociado a la mayor duración de los viajes. A continuación se detalla el procedimiento empleado para la cuantificación de los mismos.

1.- Sobrecoste de los billetes de avión/barco. Siguiendo las Orientaciones de la Comisión para el transporte de mercancías, se considera sobrecoste la totalidad del coste de desplazamiento entre islas (billete de ida y vuelta, en avión o barco, según la realidad de la empresa). En el caso de los viajes a península o resto de la UE, se tomará como sobrecoste el coste del billete de avión, ida y vuelta, desde Canarias a Madrid-Barajas, con independencia del punto real de destino.

La fórmula de cálculo, se basa en aplicar tarifas o costes tipo al número de viajes efectuados por las empresas canarias, empleando como fuente de información: 1) la Encuesta a Empresas Canarias (número de viajes entre islas y con el resto de la UE, destino y medio de transporte empleado en los viajes interinsulares); 2) sondeo de mercado para obtener tarifas medias de los billetes de avión y barco (en las que **NO** figuran deducidas las ayudas por residencia), en los distintos puertos y aeropuertos de referencia (se recogen los resultados de dicho sondeo a continuación).

2.- Sobrecostes por la sobreduración de los viajes. El elemento clave para la cuantificación de este sobrecoste es la determinación del número de días “perdidos” debido a la mayor duración de los viajes que ocasiona la fragmentación (viajes insulares) y la fragmentación, insularidad y lejanía (viajes a península). A partir de la estimación de los días perdidos (con apoyo en la EEC), se computan los siguientes costes:

- Sobrecoste por gastos de estancia y manutención. Se obtienen multiplicando los días perdidos por los gastos de alojamiento y de manutención. Los gastos de alojamiento se extraen de la EEC, que arroja un precio medio (€/noche) para el alojamiento del personal en Canarias de 94€ y en península/resto de la UE de 123€. Respecto a los gastos de manutención, se toma como referencia la asignación normal establecida por la legislación fiscal (53,34€/día)⁷.
- Sobrecoste del tiempo. Es el coste de oportunidad de los días “perdidos” en los viajes a causa de la ultraperiferia. Se aproxima multiplicando el número de días “perdidos” por la facturación por asalariado y día (EEC).

⁷ De acuerdo con la Agencia Tributaria “Se considerará como asignaciones para gastos normales de manutención y estancia en hoteles, restaurantes y demás establecimientos de hostelería, exclusivamente las siguientes. Cuando se haya pernoctado en municipio distinto del lugar de trabajo habitual y del que constituya la residencia del perceptor: 1) por gastos de estancia: los importes que se justifiquen; 2) por gastos de manutención: desplazamiento dentro del territorio español: 53,34 euros diarios como máximo.”

Costes de los billetes

La tarifa tipo calculada para estimar el sobrecoste de los billetes que soportan las empresas canarias como consecuencia de la actividad está basada en la información proporcionada por las distintas compañías que prestan el servicio de transporte para pasajeros en las Islas Canarias. En todos los casos se toma como referencia un viaje de ida y vuelta con la tarifa general disponible (sin descuento por residencia). Para los viajes con destino península o resto de la Unión Europea, se toma Madrid-Barajas como aeropuerto de referencia.

Respecto al **coste de los vuelos interinsulares en avión**, se han calculado a partir de la información extraída en las páginas web de las compañías Binter Canarias (principal operador entre islas, por frecuencias y trayectos cubiertos) y Canaryfly. A fin de lograr una aproximación al coste medio de los billetes aéreos, se ha realizado una búsqueda de vuelos con una semana de antelación a la fecha del viaje, en periodo no vacacional (noviembre) y seleccionando la ida y vuelta a mediados de semana. Caso de que los trayectos sean cubiertos con vuelos directos, únicamente se seleccionan tales vuelos; en caso contrario se considera la información relativa a los vuelos con conexión.

Para cada uno de los trayectos de interés, se busca la tarifa económica disponible en ambas compañías, y se indica el número de vuelos (suma de vuelos ida/vuelta, en el día de la búsqueda) que ofertan en cada trayecto. La tarifa final de cada trayecto es la media ponderada de la tarifa ofertada por cada compañía, siendo el factor de ponderación el número de vuelos que oferta cada compañía aérea respecto al total (suma de vuelos de las dos compañías). Finalmente, se calcula la media simple de los trayectos incluidos en cada grupo de islas, obteniendo así las tarifas a emplear en la cuantificación de los costes de los billetes de avión. Estas tarifas se muestran en la Tabla 18 (información a emplear en la cuantificación de los sobrecostes de los billetes). Las siguientes tablas muestran los resultados detallados por grupos de islas y trayectos.

Tabla 18. Tarifas tipo de los viajes interinsulares (€/billete ida/vuelta)

Origen	Destino		
	Islas Orientales	Islas Capitalinas	Islas Occidentales
Islas Orientales	215,36	164,5	192,3
Islas Capitalinas	157,6	129,2	149,1
Islas Occidentales	186,0	149,2	163,2

Fuente: Elaboración con información extraída en www.bintercanarias.com y www.canaryfly.es

Tabla 19. Coste de los billetes de avión. Origen: islas orientales

Destino	Binter		Canaryfly		Importe (€/billete), media ponderada
	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	
Islas Orientales					
Entre Fuerteventura-Lanzarote	215,36	52		No opera	215,36
Islas Capitalinas					
Fuerteventura-Gran Canaria	155,2	22,0	77,2	8,0	134,4
Fuerteventura-Tenerife Norte	190,6	8,0	142,9	2,0	181,1
Lanzarote-Gran Canaria	175,2	26,0	87,2	10,0	150,7
Lanzarote-Tenerife Norte	196,9	12,0	161,9	2,0	191,9
Media					164,5
Islas Occidentales					
Fuerteventura- La Palma	190,4	31	235,0	4	195,5
Fuerteventura-La Gomera	175,1	6		No opera	175,1
Fuerteventura-El Hierro	196,3	14		Sin vuelos diarios	196,3
Lanzarote- La Palma	221,6	38	206	3	220,5
Lanzarote-La Gomera	183,2	11		No opera	183,2
Lanzarote-El Hierro	183,2	21		Sin vuelos diarios	183,2
Media					192,3

Fuente: Elaboración con información extraída en www.bintercanarias.com y www.canaryfly.es

* Trama gris indica que los vuelos son con conexión (no hay vuelos directos)

Tabla 20. Coste de los billetes de avión. Origen: islas capitalinas

Destino	Binter		Canaryfly		Importe (€/billete), media ponderada
	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	
Islas Orientales					
Gran Canaria-Lanzarote	155,2	26,0	87,1	10,0	136,3
Gran Canaria-Fuerteventura	137,2	22,0	77,2	8,0	121,2
Tenerife-Lanzarote	196,9	12,0	161,9	2,0	191,9
Tenerife-Fuerteventura	190,6	8,0	142,9	2,0	181,1
Media					157,6
Islas Capitalinas					
Entre islas capitalinas	137,2	38,0	53,2	4,0	129,2
Islas Occidentales					
Gran Canaria- La Palma	185,7	6,0	163,8	5,0	175,8
Gran Canaria-La Gomera	170,3	17,0		No opera	170,3
Gran Canaria-El Hierro	205,3	2,0	137,4	2,0	171,4
Tenerife- La Palma	126,5	24,0	76,5	8,0	114,0
Tenerife- La Gomera	140,1	4,0		No opera	140,1
Tenerife- El Hierro	136,1	8,0	70,1	2,0	122,9
Media					149,1

Fuente: Elaboración con información extraída en www.bintercanarias.com y www.canaryfly.es

* Trama gris indica que los vuelos son con conexión (no hay vuelos directos)

Tabla 21. Coste de los billetes de avión. Origen: islas occidentales

Destino	Binter		Canaryfly		Importe (€/billete), media ponderada
	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	Importe (€/billete)	Nº vuelos (suma ida y vuelta)	
Islas Orientales					
La Palma-Fuerteventura	195,6	31,0	235,0	4	200,1
La Palma-Lanzarote	220,7	38,0	206	3	219,6
La Gomera- Fuerteventura	170,1	6,0		No opera	170,1
La Gomera-Lanzarote	178,2	11,0		No opera	178,2
El Hierro-Fuerteventura	170,1	14,0		Sin vuelos diarios	170,1
El Hierro-Lanzarote	178,2	21,0		Sin vuelos diarios	178,2
Media					186,0
Islas Capitalinas					
La Palma-Gran Canaria	185,7	6,0	163,8	5,0	175,8
La Palma- Tenerife	126,5	24,0	76,5	8,0	114,0
La Gomera- Gran Canaria	156,3	17,0		No opera	156,3
La Gomera-Tenerife	148,1	4,0		No opera	148,1
El Hierro-Gran Canaria	217,9	2,0	137,4	2,0	177,6
El Hierro-Tenerife	136,7	8,0	70,1	2,0	123,4
Media					149,2
Islas Occidentales					
Entre La Palma y La Gomera	173,6	8,0		No opera	173,6
Entre La Palma y El Hierro	173,6	17,0		Sin vuelos diarios	173,6
Entre El Hierro y La Gomera	142,3	2,0		No opera	142,3
Media					163,2

Fuente: Elaboración con información extraída en www.bintercanarias.com y www.canaryfly.es

* Trama gris indica que los vuelos son con conexión (no hay vuelos directos)

Respecto al coste de los vuelos entre **Canarias y Madrid-Barajas**, las tarifas tipo para los viajes desde cada una de las islas, se han calculado a partir de la información extraída en las páginas web de las compañías Iberia, Air Europa y Ryanair. Las tarifas a emplear en la cuantificación de los costes de los billetes de avión. Estas tarifas se muestran en la Tabla 22.

Tabla 22. Tarifas tipo de los viajes Canarias-Madrid Barajas (€/billete ida/vuelta)

Origen:	Destino:
	Madrid-Barajas
Islas Orientales	341,2
Islas Capitalinas	198,7
Islas Occidentales	327,2

Fuente: Elaboración con información extraída en las páginas web de las compañías Iberia, Air Europa, Ryanair, Binter Canarias y Canaryfly

Con el objeto de lograr una aproximación al coste efectivo de los billetes, se calcularon inicialmente las tarifas de los billetes desde las dos islas capitalinas a Madrid Barajas (Tabla 23). Se hizo una búsqueda de vuelos directos (con salida a una semana vista), con salida antes de las 10.00am y vuelta, al día siguiente, con posterioridad a las 16.00pm, seleccionando la tarifa más económica disponible (en la franja horaria fijada). Seguidamente se calcula el coste medio del billete, para cada trayecto/compañía, a lo largo de la semana (columna (A)). Se toma como referencia del coste del billete Canarias/Madrid, desde las islas capitalinas, la media de los costes antes calculados, **ponderada** por el número de vuelos disponibles en cada trayecto/compañía (Columna (B)), a saber, 198,7€.

Tabla 23. Coste de los billetes de avión entre islas capitalinas y Madrid-Barajas

	Lunes/Martes		Martes/Miercoles		Miercoles/Jueves		Jueves/Viernes		(A)	(B)
	€/billete	Nº vuelos	€/billete	Nº vuelos	€/billete	Nº vuelos	€/billete	Nº vuelos	€/billete (media)	Nº vuelos (1)
Gran Canaria-Madrid										
Iberia	224,7	5	224,65	4	256,7	4	256,7	3	240,7	14
Air Europa	256,7	3	123,65	3	166,7	3	181,7	3	182,2	12
Ryanair	*		91,58	2	52,4	2	118,6	2	87,5	8
TF Norte-Madrid										
Iberia	257,9	4	257,87	4	167,7	5	224,9	3	227,1	15
Air Europa	158,9	3	220,87	3	238,9	3	200,9	3	204,9	12
Ryanair*	*		*		*		*			
Media (ponderada por Nº vuelos)									198,7	

(1) Suma de vuelos disponibles en los horarios establecidos a lo largo de la semana

* No permite viaje de vuelta en el horario fijado (16.00 en adelante)

Fuente: Elaboración con información extraída en las páginas web de las compañías Iberia, Air Europa y Ryanair

Respecto a los desplazamientos de las islas no capitalinas a Madrid-Barajas, se establecen como la suma del coste del billete hasta la isla capitalina más próxima más el coste del billete desde islas capitalinas a Madrid Barajas, antes calculado (Tabla 24).

Tabla 24. Coste de los billetes de avión desde islas orientales y occidentales a Madrid-Barajas (€/billete)

Origen:	Destino: Madrid-Barajas
Islas Orientales	
Fuerteventura	333,1
Lanzarote	349,4
Media	341,2
Islas Occidentales	
La Gomera	346,8
La Palma	312,6
El Hierro	322,1
Media	327,2

Fuente: Elaboración con información extraída en las páginas web de las compañías Iberia, Air Europa, Ryanair, Binter Canarias y Canaryly

Podría objetarse a este planteamiento que desde algunas islas no capitalinas (Lanzarote, Fuerteventura y La Palma), hay alguna opción de tomar vuelos directos a Madrid-Barajas. No obstante, el análisis realizado muestra que la disponibilidad de vuelos directos es escasa y con horarios que no siempre permiten un viaje en la franja horaria fijada en las islas capitalinas. Iberia, la compañía que más conexiones ofrece, dispone de uno o máximo dos vuelos diarios desde las tres islas. Air Europa sólo ofrece vuelos directos a Lanzarote, los martes y jueves. Ryanair vuela desde Lanzarote y Fuerteventura (1 ó 2 vuelos/día). Por ello, se consideró más aproximado a la realidad de los viajes que resulta necesario efectuar vuelos con conexión en las islas capitalinas.

En cuanto a **viajes por vía marítima**, se parte de la información sobre el coste de los billetes (ida y vuelta, tarifa económica sin descuentos) que publican a través de Internet las navieras Armas y Fred Olsen, información que se recoge en la Tabla 26. A partir de la citada información, se establecen las tarifas tipo para cada trayecto (valor medio de las tarifas registradas)- Tabla 25.

Tabla 25. Tarifas tipo de los viajes por vía marítima

Trayectos	€/billete
Entre Capitalinas y Orientales	107
Entre Capitalinas y Occidentales	84
Entre Orientales	55
Entre capitalinas	85
Entre Occidentales	72

Fuente: Elaboración con información de Naviera Armas y Fred Olsen

Tabla 26. Tarifas de viajes interinsulares por vía marítima

Entre Capitalinas y Orientales		
Origen-Destino	Empresa	€/billete
Gran Canaria (Las Palmas) - Fuerteventura (Morrojable)	Armas	97
Gran Canaria (Las Palmas) - Lanzarote (Arrecife)	Armas	125
Gran Canaria (Las Palmas) - Lanzarote (Arrecife)	Fred Olsen	108
Gran Canaria (Las Palmas) - Fuerteventura (Morrojable)	Fred Olsen	99
Entre Capitalinas y Occidentales		
Origen-Destino	Empresa	€/billete
Tenerife (Los Cristianos)- La Palma (SC de La Palma)	Fred Olsen	96
Tenerife (Los Cristianos)- La Gomera	Fred Olsen	68
Tenerife (Los Cristianos)- El Hierro	Armas	99
Tenerife (Los Cristianos)- La Gomera	Armas	64
Tenerife (Los Cristianos)- La Palma (SC de La Palma)	Armas	93
Entre Orientales		
Origen-Destino	Empresa	€/billete
Fuerteventura (Corralejo)-Lanzarote (Playa Blanca)	Armas	54
Fuerteventura (Corralejo)-Lanzarote (Playa Blanca)	Fred Olsen	56
Entre capitalinas		
Origen-Destino	Empresa	€/billete
GC (Agaete)- Tenerife (SCT)	Fred Olsen	83
GC (Las Palmas)- Tenerife (SCT)	Armas	86
Entre Occidentales		
Origen-Destino	Empresa	€/billete
La Palma-La Gomera	Armas	48
La Palma-La Gomera	Fred Olsen	96

Fuente: Naviera Armas y Fred Olsen

3.3.1.4. Capacidad productiva ociosa

Es el coste del no aprovechamiento de economías de escala debido a las desventajas de la ultraperiferia (mercado local reducido, dificultades para acceder a mercados externos, etc.). Se presenta cuando las desventajas de la ultraperiferia dificultan o impiden a una empresa aprovechar su capacidad productiva, por tanto impiden operar con costes medios mínimos. Puede afectar, en principio, a toda empresa que cuente con equipos o costes fijos, esto es, asociados a equipamientos y maquinaria necesarios para la producción. Sin embargo, a efectos de cuantificar este sobrecoste, se supondrá que las empresas del sector turismo no tienen capacidad productiva ociosa a consecuencia de la ultraperiferia⁸.

La metodología de cálculo de este sobrecoste sigue la pauta empleada en el estudio del Gobierno de Canarias (2010). En síntesis, se basa en información solicitada al empresariado, a través de la Encuesta a Empresas Canarias, sobre la existencia de capacidad productiva ociosa y, muy relevante, sobre las causas de la misma. Esto último permitirá aproximar en qué medida la existencia de capacidad productiva ociosa se puede imputar a la ultraperiferia y doble insularidad.

De forma detallada, la fórmula de cálculo de este sobrecoste es la siguiente:

$$S \text{ Capac. Pva} = ECPO^{\text{ULTR}} * (F-C)^{\text{ULTR}}$$

Donde:

S Capac. Pva = Sobrecoste de la capacidad productiva ociosa.

ECPO^{ULTR} = Empresas que tienen capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia.

(F-C)^{ULTR} = Facturación adicional neta de gastos que habrían obtenido las empresas con CPO caso de no disponer de recursos (fijos) ociosos a causa de la ultraperiferia.

Se considera **que las empresas tienen capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia** si, de acuerdo con lo señalado en la EEC, disponen de maquinaria y equipo sobredimensionado, y ello se debe a alguna de estas razones: 1) los fabricantes ofrecen maquinaria “estándar”, no a medida de las necesidades de producción; 2) la demanda local es insuficiente para aprovechar la capacidad de la maquinaria.

Respecto a las empresas que tienen capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia, se aproxima el incremento de facturación (neto de costes) del que se hubieran beneficiado en 2016 caso de no soportar los condicionantes de la ultraperiferia de la siguiente forma:

- Se parte del aumento de la facturación (y de gastos de explotación) que la empresa declara que habría tenido en 2016 caso de haber aprovechado plenamente la capacidad productiva.
- Estos porcentajes se multiplican por las cifras de facturación y gastos de explotación de 2016. La diferencia (entre facturación y gastos de explotación) equivale al aumento de facturación, neta de costes, que hubiera obtenido la empresa en 2016 si no hubiera tenido capacidad productiva ociosa.

⁸ Resulta complejo identificar una capacidad productiva ociosa asociada a la ultraperiferia en el sector turístico, por las características propias de su actividad.

3.3.1.5. Agua

El sobrecoste del agua es el coste adicional que soportan las empresas canarias, respecto a las peninsulares, por este input del proceso productivo.

Este sobrecoste refleja el impacto de las desventajas de clima (TFUE), que en Canarias se manifiestan en términos de escasez de agua. Asociada a la escasez de agua y a las características de los proceso de captación (importancia de aguas subterráneas, inexistencia de ríos – significativos- y embalses...), se detecta un mayor coste del agua en Canarias, respecto a la península. Así se desprende, por ejemplo, de la Estadística sobre el suministro y saneamiento del agua del INE, del “Estudio sobre las tarifas del suministro domiciliario del agua en 28 ciudades españolas” (FACUA, datos 2015) y del estudio anual realizado por la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento (AEAS) junto con la Asociación Española de Empresas Gestoras de Servicios de Agua Urbana (AGA).

La cuantificación de este sobrecoste se realiza conforme a la siguiente fórmula:

$$\text{Sobrecoste}_i = \text{FA}_i * dT_i$$

Donde,

Sobrecoste_i = Sobrecoste del agua de la empresa canaria i .

FA_i = Coste del agua satisfecho por la empresa i (facturas pagadas en 2016).

dT = Diferencia (%) entre la tarifa del agua en Canarias y España.

La información necesaria para el cálculo se obtendrá de dos fuentes:

- Encuesta a Empresas Canarias (gasto total en agua, según facturas).
- Estudio anual sobre tarifas de agua de AEAS- AGA (Tabla 27). Se seleccionan las tarifas correspondientes al uso no doméstico, las más próximas a las satisfechas por el sector empresarial que es objeto de estudio.

Tabla 27. Tarifas del Agua 2017

	Abastecimiento doméstico (€/m ³)	Saneamiento doméstico (€/m ³)	Total doméstico (€/m ³)	Total no doméstico (€/m ³)	Total ponderado (€/m ³)
Canarias	1,43	0,41	1,84	3,00	2,13
Las Palmas	1,56	0,4	1,96	3,2	2,27
Santa Cruz de Tenerife	1,26	0,43	1,69	2,75	1,96
Promedio ponderado España	1,04	0,77	1,81	2,44	1,97

Fuente: AEAS-AGA

3.3.1.6. Energía

El sobrecoste de la energía se define como el importe asignado para compensar el extracoste de generación del sistema eléctrico canario, imputable al consumo realizado por el sector privado de la economía.

Hay que subrayar que la producción de energía eléctrica en Canarias está sujeta a una serie de sobrecostos relacionados con el carácter ultraperiférico. Por una parte, el mix energético es menos variado y más caro que en la península, debido a la mayor dependencia de energías fósiles.

Las centrales hidroeléctricas (que permiten producir electricidad a menor coste, normalmente) tienen un escaso potencial de desarrollo, en comparación con la media peninsular, y una baja aportación al mix energético. En la actualidad, el gas natural no está introducido y las fuentes renovables (eólica y solar) tienen un peso reducido.

Además, la fragmentación insular exige disponer de seis sistemas eléctricos aislados, de pequeño tamaño. Estas condiciones hacen que estos sistemas sean menos estables y seguros (frente a los grandes sistemas interconectados), lo que produce mayores riesgos de cortes en el suministro que en la península (pese a la duplicidad de los grupos de generación en todas las islas).

La fragmentación obliga a tener un factor de protección (colchón de seguridad) mayor que el de la península. En particular, en la península es del 10% de la punta de demanda, en las islas capitalinas el 50% y en las no capitalinas el 70%. La consecuencia de esto es tener un potencial productivo muy superior al máximo normalmente utilizado; generadores sobredimensionados para el mercado.

En reconocimiento de los costes adicionales citados, la actual legislación del sistema eléctrico establece un sistema de compensación del extracoste de generación en los sistemas eléctricos extrapeninsulares. Compensaciones anuales que se financian en un 50% con aportaciones de los Presupuestos Generales del Estado y en un 50% con ingresos propios del sistema eléctrico (ley 24/2013 del Sector Eléctrico).

En el marco del presente estudio, que tiene como objeto el cómputo **de sobrecostes de ultraperiferia brutos** (sin deducir posibles compensaciones), debe incluirse como sobrecoste la compensación por el extracoste de generación del sistema eléctrico asignada a Canarias con carácter anual. Se trata de una asignación que, caso de no existir, elevaría sustancialmente el coste de la energía de usuarios finales (hogares, AAPP y empresas).

Para el cálculo del sobrecoste, se tiene en consideración la compensación del extracoste de la producción eléctrica correspondiente a Canarias en 2016 (Resolución de la CNMC de fecha 20 de abril de 2017). Seguidamente, se procede a determinar qué parte de esta compensación corresponde al sector privado canario, con el apoyo de información de Red Eléctrica Española y del Gobierno de Canarias (Anuario Energético de Canarias 2016). La compensación del sector privado calculada refleja el sobrecoste de la energía

3.3.1.7. Instalaciones múltiples

El sobrecoste por instalaciones múltiples es el importe, en euros, de los gastos de explotación en los que incurrieron las empresas canarias por el mantenimiento de la parte de las instalaciones que reducirían o eliminarían (sin insularidad ni fragmentación insular).

Como se señalaba en el estudio del Gobierno de Canarias (2010), “A la hora de cuantificar este coste, resulta ineludible recurrir a información estimativa aportada por el empresariado canario ya que sólo éste puede discernir si las desventajas de la ultraperiferia le obligan a multiplicar instalaciones. De hecho, en un estudio previo⁹, al abordar una problemática similar (la duplicación de equipos, para prevenir paradas de producción en caso de avería) se señalaba que la duplicación (de equipos, en ese caso) *“es un fenómeno característico de las empresas de las regiones ultraperiféricas, únicamente, por lo que no es necesario calcular ninguna diferencia”*”.

Por ello, en el presente estudio se sigue la línea metodológica previa (Gobierno de Canarias 2010), recurriendo a la información aportada por el empresariado respecto a la necesidad de multiplicar

⁹ Lengrand&Associés (2006).

sus instalaciones a causa de la fragmentación insular (mediante la Encuesta a Empresas Canarias). De forma resumida, la cuantificación se realiza de la siguiente manera:

1.- Se considera que una empresa canaria tiene instalaciones múltiples si, además de disponer de instalaciones en más de una isla, responde afirmativamente a la siguiente cuestión de la EEC: “En un escenario hipotético, en el que el territorio canario fuera geográficamente continuo (sin fragmentación insular), de manera que fuera factible el uso de medios de transporte exclusivamente terrestres, ¿serían necesarias para su empresa tales instalaciones o bien las eliminaría (al menos, parte de las mismas)?”

2.- El sobrecoste es igual al importe, en euros, de los gastos de explotación en los que incurrieron estas empresas en 2016 por el mantenimiento de la parte de las instalaciones que reducirían o eliminarían (EEC).

Hay que subrayar que, a diferencia de los costes anteriores (y el de financiación), se considera que el sobrecoste por instalaciones múltiples es “no insularizable”, es decir, que no es susceptible de ser desglosados (el total de Canarias) por grupos de islas. Resultaría cuestionable imputar este coste por grupos de islas, pues las empresas afectadas tienen su sede en un grupo de islas y el coste se genera por el mantenimiento de las instalaciones en otras islas. Por ello se entiende que es un sobrecoste de naturaleza “no insularizable”, a considerar en su conjunto como sobrecoste de Canarias asociado a la fragmentación.

3.3.1.8. Financiación

El sobrecoste financiero es el coste de la financiación de los costes de la ultraperiferia. Por el hecho de operar en Canarias, las empresas incurren en sobrecostes que no se presentarían en la zona peninsular. Ello, a su vez, implica que las empresas canarias soportan un coste financiero extra para hacer frente a tales sobrecostes.

El sobrecoste financiero se calcula aplicando un tipo de interés de un depósito de referencia a la suma de los sobrecostes previamente cuantificados, excluido el coste financiero del stock diferencial. Se toma el tipo de interés medio de la deuda pública en 2016, que se sitúa en el 2,773% (Banco de España).

3.3.2. Costes difícilmente cuantificables

Los costes de difícil cuantificación son “efectos no medibles” en terminología de la Comisión Europea, que reconoce la existencia de efectos negativos difícilmente evaluables cuantitativamente y que perjudican también al desarrollo de la actividad de los sectores económicos locales. Ahondando en la naturaleza e implicaciones de estos efectos, se pueden definir como incrementos de competitividad/productividad **no realizados** por el empresariado canario a causa de las desventajas que entraña operar en un mercado local pequeño en términos económicos. Tales desventajas no han podido ser soslayadas mediante la expansión a mercados terceros, debido a los déficits de accesibilidad, lo que supone una diferencia clara respecto a las empresas situadas en zonas continentales con mercado local reducido pero sin déficits de accesibilidad equiparables a los de Canarias.

Las limitaciones que se presentan en territorios ultraperiféricos y que perjudican el desarrollo económico están muy relacionadas con las dificultades para beneficiarse de economías externas y de aglomeración. Siguiendo a Marshall¹⁰, estas economías proceden de tres frentes:

¹⁰ Marshall, A. (1890): “Principios de Economía Política”.

- Un mercado de trabajo conjunto. Esto es, un mercado de trabajo suficientemente desarrollado, permitiendo al empresariado encontrar fácilmente a trabajadores especializados.
- Acceso a inputs/servicios intermedios especializados. El empresario situado en zonas de alta actividad económica accede con más facilidad a los inputs o servicios necesarios para la producción.
- Ósmosis tecnológica. La presencia de un elevado número de empresas, geográficamente próximas, favorece los intercambios de ideas, estimula las innovaciones y, en conjunto, genera un clima propicio a la innovación.

En el caso que nos ocupa, hay que hablar de oportunidades de aumentos de competitividad empresarial no realizadas, en comparación con las empresas continentales, debido a que:

- El mercado de trabajo local de Canarias es reducido.
- El mercado de inputs y servicios (proveedores) es limitado.
- El sistema canario de innovación es frágil.

El análisis de los costes difícilmente cuantificables se aborda a través de información obtenida en la EEC. En el cuestionario diseñado se incluyen preguntas dirigidas a conocer en qué medida y a causa de la ultraperiferia las empresas tienen dificultades para contratar personal adecuado, acceder a proveedores competitivos y realizar actividades de I+D+i (así como las implicaciones de tales dificultades).

3.4. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

3.4.1. Encuesta a Empresas Canarias

La Encuesta a Empresas Canarias (EEC), realizada en 2018, juega un papel de gran relevancia en el proceso de cuantificación de sobrecostes. Las características de la encuesta realizada se exponen a continuación.

Respecto al **cuestionario** elaborado para efectuar la encuesta (se puede consultar en anexo), consta de 118 preguntas cerradas, aptas para su codificación y explotación estadística. Ocasionalmente, se incluyen preguntas abiertas, permitiendo al entrevistado incluir observaciones. El cuestionario se estructuró en las siguientes secciones:

- ✓ Datos de la empresa
- ✓ Actividad, empleo y ubicación
- ✓ Datos económicos de la empresa
- ✓ Operaciones de transporte, Marítimo y Aéreo
- ✓ Existencias
- ✓ Instalaciones
- ✓ Viajes de negocios
- ✓ Maquinaria y equipo
- ✓ Energía
- ✓ Suelo empresarial
- ✓ Recursos Humanos
- ✓ Servicios empresariales e I+D+i
- ✓ Empresas con establecimientos en península

El diseño del cuestionario se llevó a cabo en el marco del desarrollo de la metodología de cuantificación de los sobrecostes. En una fase temprana del estudio se elaboró una versión preliminar, que fue revisada sucesivamente. Por una parte, se introdujeron algunas ampliaciones, a la luz de los resultados obtenidos en el análisis cualitativo y cuantitativo. Así, se incluyeron preguntas nuevas respecto a energía, suelo empresarial, recursos humanos, servicios empresariales e I+D+i. Por último, pero no menos importante, el cuestionario fue objeto de una revisión con el apoyo del pretest realizado a 77 empresas canarias, lo que permitió refinar la redacción y, en algunos casos, añadir información, corrigiendo aquellas preguntas en las que los encuestados habían encontrado dificultades para responder. El resultado es el cuestionario final, que figura en anexo al presente documento.

En cuanto al **proceso de encuestación**, la empresa a cargo de la realización de la encuesta, CODEXCA¹¹, empleó un Sistema de Encuestación On-line. El sistema tiene las siguientes características:

- Las empresas son invitadas a participar en la encuesta a través de un correo electrónico. Seguidamente, se les hace seguimiento telefónico.
- Cada invitación tiene un vínculo único para iniciar la encuesta.

¹¹ "Realización de la encuesta para el estudio sobre el coste que soporta la economía canaria derivado de la ultraperiferia y doble insularidad" (expediente 22/2017).

- Permite realizar recordatorios e e-mails de agradecimiento de forma automatizada a las entidades participantes.
- Permite a las entidades, de forma automatizada, darse de baja de la base de datos de contacto en caso no desee participar en la encuesta.
- Las encuestas cumplimentadas por el Sistema son grabadas en formato apto para su explotación estadística.

Por lo que se refiere al **diseño muestral**, las características del mismo se describen a continuación.

1.- Unidades de la encuesta.

La unidad básica en la encuesta es la empresa con al menos un asalariado. De acuerdo con la metodología establecida por el INE en el DIRCE, se entiende por unidades empresariales todas aquellas “que ejerzan una o varias actividades económicas contribuyendo al producto interior bruto a precios de mercado”.

2.- Universo de empresas canarias con asalariados.

La información relativa al universo de empresas canarias con asalariados, con la desagregación sectorial, por islas y tamaños necesaria a efectos de realizar el diseño muestral, ha sido facilitada por el Instituto Canario de Estadística (mediante la explotación de las Estadísticas de Empresas Inscritas en la Seguridad Social elaboradas por el ISTAC). Por simplicidad terminológica, en lo sucesivo nos referiremos a la base de datos correspondiente como “**Directorio ISTAC**”.

A la vista de los objetivos de la encuesta, dirigida a empresas del sector privado, hay que hacer notar no se incluyen las siguientes categorías de personas jurídicas: Corporaciones locales (P); Organismos públicos (Q) y Órganos de la Administración del Estado y de las Comunidades Autónomas.

Las empresas canarias con asalariados objeto del estudio ascienden, de acuerdo con la fuente empleada, a 66.735. En la tabla siguiente se recogen los datos sobre número de empresas desglosados por sectores, grupos de islas y tamaños empresariales.

Tabla 28. Empresas canarias con asalariados. Año 2016

CNAE	Sectores		Islas	
01 y 02	Sector primario*	2.258	Orientales	9.089
05 a 33	Industria	2.775	Capitalinas	54.043
35 a 39	Energía y agua	387	Occidentales	3.603
41, 42 y 43	Construcción	5.617	Tamaños	
45, 46 y 47	Comercio	17.424	De 1-9	58.125
49 a 53	Transporte	5.029	De 10 a 249	8.388
55 y 56	Turismo	12.881	De 250 o más	222
58 a 96	Resto servicios**	20.364	Total	66.735

* No incluye la pesca y acuicultura (CNAE 03).

** Excluye AAPP, Defensa y SS obligatoria (CNAE 84)

Fuente: Directorio ISTAC

3.- Ámbitos de la encuesta.

3.1. Ámbito poblacional.

La población objeto de estudio de la encuesta es el conjunto de empresas canarias, incluyendo autónomos, con al menos una persona asalariada, cuya actividad principal está incluida entre las secciones A y S de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE). Por tanto, quedan excluidas las secciones T y U, así como el subsector 84 (Administración Pública y Defensa, Seguridad Social obligatoria). Asimismo, no se incluye la pesca y acuicultura (CNAE 03).

3.2.- Ámbito territorial.

La encuesta se dirige al conjunto de la Comunidad Autónoma de Canarias. Forman parte del estudio todas las empresas con actividad en Canarias, con independencia de que su domicilio social se encuentre en Canarias u otro territorio.

3.3.- Ámbito temporal.

El período que se toma como referencia para la información es la anualidad 2016. En casos excepcionales, y convenientemente indicados, se solicita información para otras anualidades.

4.- Estratificación

La población objeto de estudio se dividió en 96 estratos (3 grupos de islas * 4 tramos de tamaños * 8 sectores), resultantes de la combinación de las siguientes divisiones:

a).- Grupos de islas

- Islas orientales (Fuerteventura y Lanzarote).
- Islas capitalinas (Gran Canaria y Tenerife).
- Islas occidentales (La Palma, La Gomera y El Hierro).

b).- Tamaños empresariales¹²

- Empresas de 1 a 9 asalariados
- Empresas de 10 a 99 asalariados.
- Empresas de 100 a 249 asalariados.
- Empresas de 250 o más asalariados.

¹² Si bien la explotación estadística de la encuesta se realiza para tres tramos de tamaño empresarial (1-9; 10-249; 250 y más), a efectos de diseño muestral resultaba conveniente distinguir los cuatro tramos citados (para el posterior cálculo de factores de elevación).

c).- Sectores económicos

Tabla 29. Desglose sectorial

Sector	CNAE
1 Sector primario	01 y 02
2 Industria	05 a 33
3 Energía y agua	35 a 39
4 Construcción	41, 42 y 43
5 Comercio	45, 46 y 47
6 Transporte	49 a 53
7 Hostelería	55 y 56
8 Resto servicios*	58 a 96

* Excluyendo AAPP, Defensa y SS obligatoria (CNAE 84)

5.- Muestra

Las empresas de 100 o más asalariados se investigaron de forma exhaustiva. También se propuso una investigación exhaustiva en aquellos sectores de muestreo en los que el número de empresas era reducido (lo cual dificultaba la obtención de un número suficiente de respuestas). En el resto de los casos, se utilizó un muestreo aleatorio estratificado con afijación de Neyman (óptima), prefijando el 5% de error relativo de muestreo para la variable personas ocupadas.

Siguiendo estos parámetros, la empresa encuestadora, CODEXCA, remitió el cuestionario a un total de 25.464 empresas, cifra que supone el 38% del total de empresas objetivo del estudio. La encuesta fue cumplimentada por 2.805 empresas (2.284 realizaron la encuesta completa). El desglose de la muestra se recoge en la tabla siguiente.

Tabla 30. Número de encuestas

CNAE	Sectores		Islas	
01 y 02	Sector primario	154	Orientales	329
05 a 33	Industria	352	Capitalinas	2.276
35 a 39	Energía y agua	48	Occidentales	200
41, 42 y 43	Construcción	308	Tamaños	
45, 46 y 47	Comercio	711	De 1-9	1.755
49 a 53	Transporte	180	De 10 a 249	1.002
55 y 56	Turismo	253	De 250 o más	48
58 a 96	Resto servicios	799	Total	2.805

6.- Elevación

Respecto a la elevación, hay que hacer referencia a los dos procedimientos empleados:

6.1. Sector privado, excluido el sector primario.

Se calcularon factores de elevación para 84 estratos (3 grupos de islas * 4 tramos de tamaños * 7 sectores), empleando el Directorio del ISTAC que recoge el número de empresas de Canarias en cada uno de los estratos. Procediendo, por tanto, a realizar una explotación que arroja valores poblacionales del sector privado canario (excluido el sector primario), por sectores, grupos de islas y tamaños empresariales.

6.2. El sector primario

Las características del sector primario, en cuanto a su organización y funcionamiento del mercado, hicieron aconsejable efectuar una explotación muestral, sin utilizar factores de elevación.

Hay que tener presente que en el sector primario de Canarias, como sucede en territorios peninsulares, hay dos tipos de entidades, con funciones diferentes. Por una parte, la explotación agrícola o ganadera, unidad básica de producción. Por otra, las cooperativas y Sociedades agrarias de transformación, a las que están asociadas en términos generales las explotaciones y dan apoyo a las mismas. Cooperativas y SAT resultan clave en aspectos como la comercialización (venta de producciones), los aprovisionamientos (adquisición de insumos) y las operaciones de transporte asociadas (a las importaciones de insumos y la exportación de producciones).

En este contexto, con vistas a cuantificar los sobrecostes del sector primario resultaba fundamental disponer de la información aportada por cooperativas, SAT y similar. Debido a las funciones que estas llevan a cabo, la estimación de, por ejemplo, sobrecostes por transporte, hubiera dado resultados poco creíbles en una encuesta dirigida exclusivamente a las explotaciones. Pues, salvo casos excepcionales, de explotaciones de gran dimensión, las operaciones de transporte (adquisición de insumos y exportaciones) las canalizan las cooperativas y SAT que, por tanto, son las entidades clave para aportar información sobre estas cuestiones.

Por otra parte, una muestra dirigida exclusivamente a tales entidades, sin considerar la información aportada por explotaciones agrícolas y ganaderas, hubiera producido igualmente resultados poco realistas. En particular, en el caso de ciertos costes que gestionan directamente estas explotaciones. Aspectos como uso del agua o viajes requería tener en consideración la información de las explotaciones, al menos de forma complementaria (adicional) a la que arrojaran las otras entidades.

En resumen, la muestra que resulta necesaria para captar los sobrecostes del sector primario debe incluir tanto a cooperativas, SAT y similar como a explotaciones agrarias y ganaderas. Por ello, las encuestas realizadas para captar el sector primario en Canarias incluyen tanto a las principales cooperativas y SAT de Canarias como a explotaciones agrarias (algunas de gran dimensión).

Con esta muestra se capta una parte sustancial de la facturación del sector (54%¹³), lo cual resulta predecible habida cuenta de que las ventas se canalizan, en gran parte, a través de cooperativas y SAT. Asimismo, se capta el 23% del empleo del sector primario.

¹³ Resulta aceptable comparar la cifra de facturación de la encuesta (que incluye las ventas y las subvenciones a los productos) con el valor de la Producción de la Rama Agraria en Canarias (Ministerio de Agricultura), pues esta última se define como el conjunto bienes y servicios producidos en un año a precios del productor más las subvenciones a productos menos los impuestos.

Tabla 31. El sector primario en Canarias en 2016

	Muestra	Fuentes oficiales*	%cobertura de la muestra
Asalariados	3.268	14.200	23,0%
Facturacion (Mill €)	449,7	822,6	54,7%

* CRE (Asalariados) y Ministerio de Agricultura (Producción de la rama agraria)

En una muestra que ha de combinar ambos tipos de entidades, no resulta procedente emplear los factores de elevación disponibles (ratio empresas sector primario población/muestra). Caso de haber procedido de esta manera, efectuando un análisis poblacional, se obtendrían resultados irreales de magnitudes clave. Por ejemplo, la cifra de facturación (se incurriría en doble contabilización, pues las explotaciones habitualmente venden a cooperativas y similar, que a su vez venden a terceros). También en el caso de los costes de transporte, debido a que las operaciones asociadas las canalizan fundamentalmente cooperativas y SAT (que están ampliamente representadas en la muestra).

En resumen, por los motivos señalados se realiza un análisis muestral, sin factores de elevación, del sector primario. Si bien ello puede producir una subestimación de los costes, en aquéllos capítulos en los que el informante clave es la explotación, se considera una decisión justificada por el principio general de prudencia en la valoración.

Los resultados muestrales obtenidos para el conjunto del sector primario canario son desglosados por grupos de islas y tamaños empresariales utilizando como variable Proxy el porcentaje de empleo del sector primario (por islas y tamaños), información disponible en el Directorio ISTAC. Con ello, los datos relativos al sobrecoste del sector primario (por islas y tamaños) se agregan a los correspondientes a los restantes costes (obtenidos mediante análisis poblacional).

7.- Consistencia

En el proceso de depuración de la base de datos de la encuesta, se analizó la consistencia de la cifra de facturación, variable clave para el análisis de sobrecostes en términos relativos. Las cifras de facturación obtenidas en la EEC, desglosadas por sectores, tamaños empresariales y grupos de islas se presentan en la tabla siguiente.

Tabla 32. Facturación empresarial de Canarias en 2016. EEC

	<i>Euros</i>	<i>% total</i>
Sectores		
Sector primario	822.572.849	1,3%
Industria	2.993.620.169	4,6%
Energía y agua	2.687.251.374	4,1%
Construcción	3.317.831.042	5,1%
Comercio	26.468.842.801	40,4%
Transporte	3.541.339.787	5,4%
Turismo	7.500.905.986	11,5%
Otros servicios	18.138.088.518	27,7%
Tamaños		
De 1 a 9	14.156.740.099	21,6%
De 10 a 249	36.790.862.521	56,2%
De 250 y mas	14.522.849.905	22,2%
Islas		
Orientales	9.749.253.819	14,9%
Capitalinas	52.708.486.731	80,5%
Occidentales	3.012.711.975	4,6%
Canarias	65.470.452.525	

Fuente: EEC, salvo Sector primario (Valor de la producción, Cuentas Regionales de la Agricultura 2016, MAPA)

Los datos de facturación obtenidos a través de la EEC se contrastaron con las cifras oficiales disponibles, de carácter sectorial. En particular, con la información sobre la cifra de negocios de las Estadísticas Estructurales del INE (del Sector industrial -para industria, energía y agua, del Sector comercio -comercio- y del Sector Servicios -para transporte, turismo y otros servicios). A su vez, de la estadística sobre construcción del Ministerio de Fomento se obtuvo el dato sobre volumen de negocio de la construcción en Canarias. En el caso del sector primario, por las razones expuestas anteriormente, se emplea la producción de la rama agraria (MAPA, Cuentas regionales de la agricultura 2016) y no el dato procedente de la EEC.

Los datos en cuestión se presentan en la Tabla 33. Se aprecia un alto grado de correspondencia entre el importe de la facturación obtenido en la EEC y el publicado en distintas encuestas sectoriales del INE y del Ministerio de Fomento. La disparidad, en términos porcentuales, alcanza valores máximos del 4,3% (comercio) y -6,4% (otros servicios), pudiendo considerarse aceptables en un proceso de explotación estadística.

Tabla 33. Cifra de negocios, en euros. Canarias, año 2016

	EEC*	Fuentes Oficiales**	% diferencia EEC vs Fuentes oficiales
Sector primario	822.572.849	822.572.849	
Industria	2.993.620.169	2.905.934.000	3,0%
Energía y agua	2.687.251.374	2.784.278.000	-3,5%
Construcción	3.317.831.042	3.412.559.000	-2,8%
Comercio	26.468.842.801	25.386.536.000	4,3%
Transporte	3.541.339.787	3.516.929.000	0,7%
Turismo	7.500.905.986	7.244.842.000	3,5%
Otros servicios	18.138.088.518	19.376.825.000	-6,4%
Total	65.470.452.525	65.450.475.849	

* Salvo sector primario ** INE (Estadísticas Estructurales de empresas, por sectores), Ministerio de Fomento (Estructura de la construcción) y MAPA (Cuentas Regionales de la agricultura)

3.4.2. Otras fuentes de información

Como se puso en evidencia en el apartado anterior, a fin de computar los sobrecostes ha sido necesario recurrir a abundante información, de carácter oficial o generada ex novo (sondeos de mercado) que, junto con la EEC, permite cuantificar los sobrecostes. Las fuentes de información empleadas, adicionales a la ECC, se resumen en la Tabla 34.

Tabla 34. Otras fuentes de información empleadas en la cuantificación

Sobre costes	Fuentes de información	Tipo de información
Transporte de mercancías	Estadísticas de tráficos marítimos (A.P. Las Palmas y SCT)	Oficial
	Estadísticas de tráficos aéreos de mercancías (AENA)	Oficial
	Tarifas de transporte aéreo y marítimo de mercancías	Sondeos de mercado
Viajes de negocios	Coste de los desplazamientos aéreos y marítimos	Sondeo de mercado
	Gastos de Manutención (Agencia Tributaria)	Oficial
Stocks diferenciales	Tipo de interés de referencia (BCE)	Oficial
Instalaciones múltiples	Solo encuesta	
Capacidad productiva ociosa		
Agua	Estudio anual sobre tarifas de agua AEAS-AGA	AEAS-AGA
Energía	Anuario Energético de Canarias (Gobierno de Canarias), REE, CNMC	Oficial
Financieros	Tipo de interés de referencia (BCE)	Oficial

4. ANÁLISIS CUALITATIVO

En esta sección se presentan las conclusiones de las entrevistas realizadas a responsables de empresas y organizaciones empresariales de Canarias con el objetivo de conocer su visión y experiencia sobre la medida en la que, en su quehacer empresarial, sufren sobrecostes de ultraperiferia y doble insularidad (debidos a la gran lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y clima adverso y dependencia económica de un reducido número de productos, como se reconoce en el artículo 349 del TFUE).

En las entrevistas se puso de manifiesto que la dependencia externa sumada a los déficits de accesibilidad, en comparación con el territorio peninsular, es causa de la aparición de **sobrecostes de transporte**. Las empresas, en función de su especialización, tienen un alto grado de dependencia de inputs y maquinaria que no se encuentran disponibles en Canarias, por lo cual han de importarlos desde península u otros lugares. La dependencia es muy elevada en actividades industriales y agroindustriales pero también en actividades de servicios. Por ejemplo, un entrevistado del sector de distribución indicaba que su central de compras (en península) sólo cubre los costes hasta el puerto de envío peninsular, el resto (de puerto peninsular a puertos insulares) lo paga la propia empresa, un coste que no soportan empresas de su sector ubicadas en el continente europeo.

Los sobrecostes de transporte aparecen tanto en las operaciones de importación, de insumos, maquinarias, etc., como en la distribución (entre islas, a península y otros territorios); de ahí que por una de las vertientes, o ambas, haya un alto grado de empresas canarias afectadas por este sobrecoste, directamente.

La doble insularidad es muy señalada por los entrevistados en el capítulo de los sobrecostes de transporte. Ello se debe a la ruptura de carga, esto es, la imposibilidad (o dificultad) de efectuar operaciones de transporte de forma directa desde península con destino a las islas no capitalinas, en contraste con las capitalinas, exigiendo realizar trasbordos de mercancías y, frecuentemente, el uso de distintos medios de transporte. En efecto, cuando los envíos se realizan desde península, habitualmente la carga llega al puerto de Las Palmas de Gran Canaria o de Santa Cruz de Tenerife, debiendo procederse a su envío a la isla correspondiente (en camión/barco obligatoriamente, en las islas sin centrales de contenedores), con el consecuente aumento de costes. Respecto a los envíos entre islas, los entrevistados indican que el coste del transporte entre islas capitalinas y no capitalinas es muy superior al correspondiente a los envíos entre islas capitalinas. Un entrevistado sacó a colación una operación de transporte realizada por su empresa, desde un país centro europeo hasta una de las islas orientales (vía Gran Canaria): el coste de transporte desde el país de origen hasta Gran Canaria fue similar al coste desde Gran Canaria a destino (Isla Oriental).

El sobrecoste de transporte tiene otras manifestaciones, más allá de los precios pagados en las operaciones de transporte. Por una parte, los entrevistados tienden a señalar las dificultades que sufren en sus procesos de logística, debiendo almacenar mercancía para llenar contenedores y mitigar a sí los costes de transporte, con el consiguiente impacto en la gestión y coste del almacenamiento. Empresas de menor dimensión sienten más este coste, lo cual resulta predecible pues, a menor actividad, menor capacidad para gestionar eficientemente la logística.

Además, detectan un sobrecoste financiero, debido al proceso habitual de pago de factura a la salida de la mercancía, que no es recibida hasta pasado un cierto tiempo, mayor en el caso de las islas no capitalinas (15-20 días en envíos desde península hasta alguna Isla Occidental). Este inmovilizado financiero sería mucho más reducido si el destino estuviera en el territorio peninsular, por los menores plazos de entrega.

Por otra parte, la dependencia externa y los mayores tiempos requeridos para recibir mercancías (respecto a las empresas peninsulares), debido a la lejanía y la insularidad, generan **sobrecostes**

de stocks (señalados por la práctica totalidad de las personas entrevistadas). Las empresas indican que resulta imprescindible tener unos saldos medios de insumos, repuestos, etc. más elevados para evitar interrupciones en la producción (un entrevistado señala que debe mantener un stock de dos meses, frente al stock de una semana habitual en territorio peninsular). Con ello, evitan paradas en la producción, dado que los pedidos tardan tiempo en ser servidos y, según señalan varios entrevistados, son frecuentes los retrasos de los barcos (un mes o más). La contrapartida es sufrir mayores costes de financiación y de almacenamiento (sobredimensionamiento).

En las islas no capitalinas, se aprecia con mayor intensidad (respecto a las capitalinas) la necesidad de tener saldos medios de existencias más elevados, así lo relata por ejemplo una empresa que dispone de fábricas en islas capitalinas y no capitalinas. En fin, se palpa un coste de doble insularidad, lo cual resulta predecible por las mayores dificultades de aprovisionamiento en las islas no capitalinas (mayores tiempos de entrega, menor disponibilidad de conexiones, etc.).

Asimismo, las personas entrevistadas indican otro motivo para disponer de stocks más altos, a saber, la necesidad de mitigar los costes de transporte, para lo cual resulta fundamental realizar envíos grandes para llegar a un nivel de carga óptimo (que minimice el coste de transporte).

Asociados a la insularidad, fragmentación y lejanía, aparecen sobrecostes de **viajes** de negocios, una cuestión señalada por la generalidad de las personas entrevistadas. En los viajes interinsulares, el sobrecoste aparece por la imposibilidad de realizarlos por medios de transporte terrestre, aspecto que encarece y alarga la duración de los mismos. En los viajes a península o el continente europeo, hay que subrayar los sobrecostes debidos a una duración de los viajes superior al de una empresa media peninsular, sobre todo a causa de la lejanía. Una empresa situada en una de las islas capitalinas señalaba la necesidad de realizar viajes de tres días de duración a un país centro europeo, sólo para mantener una reunión de 3 horas. La situación se agrava, debido a las conexiones existentes, en las islas no capitalinas, relatando un entrevistado que, en los viajes a península, resulta necesario desplazarse y pernoctar en una isla capitalina un día antes de iniciar el viaje, y en ocasiones volver a pernoctar en la isla capitalina al regreso por imposibilidad de tomar una conexión aérea hasta el destino.

El empresariado entrevistado insiste en que los sobrecostes no derivan sólo del desplazamiento en sí (billetes aéreos normalmente), ya que la mayor duración de los viajes entraña sobrecostes por gastos de alojamiento y manutención, así como un coste por el tiempo extra que el trabajador dedica a los viajes.

En otro orden de cosas, ciertos entrevistados han señalado con rotundidad la existencia de **sobrecostes de funcionamiento ligados con la maquinaria**. Se trata principalmente de empresas de carácter agrícola e industrial que dependen en sus procesos productivos el uso de maquinaria (importada). Las averías conducen al cierre en la línea de producción, como en empresas peninsulares similares, con la particularidad de que en Canarias reparar estas averías lleva más tiempo y tiene un mayor coste que en península, como se verá a continuación.

- En primer lugar, respecto a las reparaciones, debido a la necesidad de importar repuestos, generalmente no disponibles localmente (máxime en islas no capitalinas) las empresas tienden a aumentar sus stocks precaucionales de repuestos, asumiendo el sobrecoste correspondiente, a fin de evitar paradas de producción. En todo caso, las empresas suelen necesitar que acuda personal de península (o de islas capitalinas a no capitalinas) para efectuar reparaciones, han de asumir los mayores costes de estos servicios (desplazamientos y manutención).
- En segundo lugar, para evitar en lo posible el cierre de la producción, se realizan más labores de mantenimiento de las necesarias en caso de operar en península, asumiendo los costes correspondientes. Asimismo, algunas empresas han optado por dar formación

especializada a su personal, asumiendo el coste correspondiente, para no verse abocadas a parar la producción por falta de servicios especializados locales.

Por otro lado, las entrevistas realizadas sugieren la existencia de sobrecostes por **capacidad productiva ociosa**. En particular, en las empresas de carácter industrial dependientes del mercado local. El reducido tamaño del mercado canario, en términos de demanda, entra en conflicto con la maquinaria utilizada, de carácter estándar puesto que no se puede disponer de maquinaria con una capacidad “a medida” para mercado canario. Aparece así una subutilización de la maquinaria e instalaciones. A modo ilustrativo, cabe señalar la apreciación de una de las personas entrevistadas, que indicaba que *“Las máquinas utilizadas tanto en territorio peninsular como en el archipiélago son las mismas, no es posible comprar máquinas “a medida” como puede ocurrir, por ejemplo, con los coches (me puedo comprar un fiat o un audi). Por ejemplo, una máquina de envase de yogures en península produce 100.000 envases/hora, mientras que en el archipiélago esta cantidad se produce semanalmente”*.

Con respecto a los **servicios empresariales**, las entrevistas apuntan a que en términos generales las empresas tienen acceso a servicios empresariales “comunes” (jurídicos, contables, marketing) en la región. Ahora bien, en las islas no capitalinas la disponibilidad de estos servicios parece ser menor, por lo cual no es extraordinario que las empresas allí ubicadas deban contratar estos servicios a empresas de islas capitalinas. Ello supone, en opinión de los entrevistados, un mayor coste (tiempo, desplazamientos) que si pudieran disponer de estos servicios en su propia isla.

La situación es diferente en lo tocante a servicios más técnicos o especializados. Como se ha mencionado anteriormente, las operaciones de mantenimiento de cierta maquinaria (importada de península) debe realizarla personal especializado que se desplaza desde península. Otro caso sería la gestión de residuos peligrosos. Pese a que se considera que el funcionamiento de la industria de reciclaje en las islas es adecuado, en el caso de los residuos peligrosos no hay más opción que exportarlos a península, para ser allí tratados, pues el coste de gestión en las islas es inasumible (comparado con el coste, ya elevado, de trasladarlos a península).

En gran medida, las personas entrevistadas han subrayado dificultades para contar con el **personal** necesario, normalmente especializado de cualificación media (Formación Profesional) o superior (Universitaria). El reducido tamaño (en este caso del mercado trabajo local), sumado a la lejanía, insularidad y fragmentación parecen ser las principales razones de estas dificultades. Los trabajadores peninsulares son reacios a desplazarse a vivir a Canarias, en mayor medida a las islas no capitalinas. En otras palabras, el problema parece estar muy centrado en la falta de movilidad geográfica de trabajadores, que se hace más acusada en un territorio ultraperiférico y fragmentado.

Los costes que esto acarrea al empresariado son variados, y se percibe que son más elevados en las islas no capitalinas (doble insularidad). Entre estos costes, se tiende a señalar que pagan plus salariales y de residencia, e incluso en ciertas ocasiones a contratar más personal del necesario para evitar paradas de producción (por la salida de trabajadores de la empresa y dificultad para sustituirlos). También se opta, en algún caso, por dar formación interna a empleados en aspectos técnicos, asumiendo el coste correspondiente. En casos más extremos, se llega a reducir el volumen de actividad de la empresa, no por falta de demanda, sino por la insuficiencia de personal.

Otro sobrecoste señalado es el de **mantenimiento de infraestructuras en varias islas (instalaciones múltiples)** a causa de la fragmentación. Se trata habitualmente de empresas que sirven al mercado canario, o parte de él, y han de disponer de, por ejemplo, delegaciones comerciales y almacenes en todas las islas en las que distribuyen sus productos, de las que podrían prescindir si el territorio fuera geográficamente continuo. También se aprecia una problemática de multiplicidad de infraestructuras en el caso de empresas que, por motivos técnicos, producen en varias islas, siendo necesario que en cada una se cuenten con todas las

instalaciones (no aprovechamiento de sinergias y economías de escala). En fin, un caso particular parece ser el de empresas de islas no capitalinas, que ante la multiplicidad de dificultades que sufren en éstas, han de crear instalaciones en islas capitalinas para tener mayor capacidad de respuesta ante problemas en la producción o distribución.

Por otra parte, en las entrevistas realizadas se reiteran los sobrecostes empresariales asociados al uso de agua, energía y suelo empresarial. Respecto al **agua**, son bien conocidas las peculiaridades ambientales y orográficas de Canarias (escasez de pluviometría y ausencia de ríos y lagos), que conducen a un coste del agua muy superior al de la península. A eso se suma la cuestión de la calidad del agua, baja, lo que obliga a ciertas empresas con requerimientos de calidad de agua a tomar medidas de mejora de la misma. En fin, las empresas que usan de forma más intensiva el agua y/o tienen requerimientos de calidad de la misma son las que más enfatizan, lógicamente, el sobrecoste de este insumo.

En lo tocante a la **energía**, hay que distinguir las implicaciones de la ultraperiferia sobre la producción de la electricidad (perspectiva de la oferta) y sobre la demanda de la misma por parte del empresariado en general. La producción está condicionada en alta medida por las características de la ultraperiferia:

- El mix energético es menos variado, y más caro, que en la península, debido a la mayor dependencia de energías fósiles. Las centrales hidroeléctricas (que permiten producir electricidad a menor coste, normalmente) tienen un escaso potencial de desarrollo, en comparación con la media peninsular, y una baja aportación al mix energético. En la actualidad, el gas natural no está introducido y las fuentes renovables (eólica y solar) tienen un peso mínimo.
- Debido a la fragmentación, el sistema eléctrico canario está formado por **seis sistemas aislados**, de pequeño tamaño. Estas condiciones hacen que estos sistemas sean menos estables y seguros (frente a los grandes sistemas interconectados), lo que produce mayores riesgos de cortes en el suministro que en la península. Ello, pese a las medidas correctoras puestas en marcha, como la duplicidad de los grupos de generación en todas las islas.
- La fragmentación obliga a tener un factor de protección (colchón de seguridad) mayor que el de la península. En particular, en la península es del 10% de la punta de demanda, en las islas capitalinas el 50% y en las no capitalinas el 70%. La consecuencia de esto es tener un potencial productivo muy superior al máximo normalmente utilizado; generadores sobredimensionados para el mercado.

De los elementos analizados se desprenden implicaciones sobre las empresas usuarias. En particular, más allá del precio de la electricidad, el empresariado tiende a señalar la pérdida de competitividad que sufre, respecto al peninsular, por la imposibilidad de acceder a fuentes más económicas, en particular, el gas natural y las renovables.

A su vez, algunos entrevistados han aludido a la **escasez de suelo empresarial** de Canarias y, asociado a ello, el alto coste del mismo en comparación con la península. Se considera que esta escasez es un factor limitativo de la expansión del tejido productivo en Canarias.

A modo de conclusión, cabría señalar que la acumulación de las desventajas de la ultraperiferia, que se refuerzan entre sí, se encuentra tras los costes de ultraperiferia señalados por las personas entrevistadas. El tamaño relativamente reducido, en términos económicos, de Canarias tiene un profundo impacto en la organización de la actividad empresarial, lastrada por la elevada dependencia externa de bienes y de algunos servicios, así como por la reducida disponibilidad de recursos humanos especializados. La cuestión adquiere su máxima potencia por la conjunción del reducido tamaño del mercado, su fragmentación, la insularidad y lejanía a península.

Por otra parte, las entrevistas dejan evidencia de los costes de doble insularidad. Teniendo en cuenta la noción general de costes de ultraperiferia y los estudios previos, podría considerarse que tales sobrecostes reflejan la intensificación de los parámetros que definen la ultraperiferia y sus desventajas en las islas no capitalinas. Al hacerse más marcada la lejanía, dependencia, etc., en tales islas, los sobrecostes se acentúan en comparación con los soportados en las islas capitalinas. En este sentido hablan las entrevistas realizadas, que apuntan a una intensificación de los sobrecostes de ultraperiferia en las islas no capitalinas.

5. ANÁLISIS CUANTITATIVO

En esta sección se realiza un análisis comparativo del sector privado de la economía canaria y española, en términos de estructuras de producción y costes intermedios, dirigido a investigar si se aprecian sobrecostes en Canarias que guarden relación con las desventajas de la ultraperiferia. El análisis se efectúa con las Tablas Input-Output de Canarias (actualizada al año 2016) y de España.

5.1.1. Datos económicos básicos

A modo introductorio, conviene exponer la información macroeconómica básica, sobre VAB y empleo, disponible en las tablas utilizadas (con un alto grado de desagregación, 50 ramas). En la Tabla 36 se recoge la distribución porcentual del VAB canario y español en las 50 ramas de la economía, en el año 2016, así como la diferencia entre los registros de Canarias y España (signo negativo implica un menor peso de una rama en Canarias, respecto a España).

Tabla 35. Distribución del VAB, Canarias y España, 2016

Sectores	Canarias	España	CAN- ESP (p.p.)
Sector primario	1,7%	2,8%	-1,2
Industria	3,6%	12,6%	-9,0
Energía y agua	4,3%	3,3%	0,9
Construcción	5,0%	5,5%	-0,5
Comercio	12,1%	11,5%	0,5
Transporte	8,7%	7,1%	1,7
Turismo	16,3%	6,7%	9,6
Resto servicios	48,4%	50,5%	-2,1
	100,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

A modo de resumen, en la Tabla 35 se muestra la distribución del VAB en los ocho sectores, relevantes a efectos de cuantificación de sobrecostes de ultraperiferia. Las disparidades son patentes en el terreno industrial, cuya participación en el VAB canario es del 3,6% en 2016, porcentaje inferior al de España en nueve puntos porcentuales. Una reducida presencia de la industria que, según la evidencia previa, guarda estrecha conexión con las desventajas de ultraperiferia (mercados reducidos, lejanía, escasez de oferta interna) y, de ahí, con los mayores sobrecostes de ultraperiferia que, en términos relativos soporta la industria respecto al conjunto de la economía canaria.

En el extremo opuesto, se aprecia el fuerte peso del sector turístico (hostelería y agencias de viajes), que representa el 16,3% del VAB canario, porcentaje superior al de España en 9,6 puntos porcentuales, indicativo de la marcada especialización de la economía canaria en esta actividad. También merece la pena subrayar el mayor peso de las actividades de transporte en Canarias (+1,7 puntos porcentuales de VAB respecto a España), posiblemente reflejo de las necesidades más intensas de servicios de transporte en una región ultraperiférica (por lejanía, insularidad y alta dependencia externa).

Tabla 36. Distribución del VAB, Canarias y España, 2016. Detalle por ramas¹⁴

	Canarias	España	CAN- ESP (p.p.)
Agricultura, ganadería y caza; Selvicultura y	1,5%	2,7%	-1,2
Pesca y acuicultura	0,2%	0,1%	0,1
Industrias extractivas	0,0%	0,2%	-0,2
Alimentación, bebidas y tabaco	1,3%	2,5%	-1,2
Textil, confección, peletería, cuero y calzado	0,02%	0,4%	-0,4
Madera y corcho	0,1%	0,2%	-0,1
Industria del papel	0,1%	0,3%	-0,2
Edición, artes gráficas y reproducción	0,6%	0,5%	0,1
Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de	-0,2%	0,1%	-0,3
Industria química	0,1%	2,0%	-1,9
Caucho y materias plásticas	0,1%	0,5%	-0,5
Otros productos minerales no metálicos	0,3%	0,5%	-0,2
Metalurgia y otros productos metálicos	0,0%	0,5%	-0,5
Productos metálicos para construcción	0,2%	0,8%	-0,5
Maquinaria y equipo mecánico	0,2%	1,9%	-1,6
Material y equipo eléctrico, electrónico y	0,2%	0,5%	-0,3
Vehículos de motor y otro material de	0,4%	1,4%	-1,0
Muebles y otras manufacturas	0,1%	0,3%	-0,2
Energía eléctrica, gas y vapor de agua	2,9%	2,3%	0,6
Captación, depuración y distribución de agua	1,0%	0,4%	0,6
Actividades de saneamiento público	0,3%	0,6%	-0,2
Construcción	5,0%	5,5%	-0,5
Comercio y reparación de vehículos de motor	1,2%	1,4%	-0,2
Comercio al por mayor e intermediarios	4,3%	5,3%	-1,1
Comercio al por menor	6,6%	4,8%	1,8
Transporte terrestre	2,2%	2,4%	-0,2
Transporte marítimo	0,8%	0,1%	0,8
Transporte aéreo y espacial	0,8%	0,3%	0,4
Actividades anexas a los transportes	2,6%	2,2%	0,4
Correos y telecomunicaciones	2,4%	2,1%	0,3
Hostelería	15,6%	6,5%	9,1
Agencias de viajes y operadores turísticos	0,6%	0,2%	0,5
Intermediación financiera	1,5%	2,4%	-0,9
Seguros y planes de pensiones; actividades	1,4%	1,5%	-0,1
Actividades inmobiliarias	13,2%	13,0%	0,3
Servicios de alquiler	1,1%	0,8%	0,3
Actividades informáticas	0,3%	1,8%	-1,5
Investigación y desarrollo	0,2%	1,7%	-1,5
Actividades jurídicas, de contabilidad,	1,8%	2,2%	-0,4
Consultoría técnica en arquitectura e	0,8%	1,4%	-0,7
Publicidad	0,1%	0,7%	-0,6
Selección y colocación de personal	0,3%	0,5%	-0,2
Actividades empresariales diversas	2,3%	3,6%	-1,2
Administración pública, defensa y seguridad	8,7%	5,3%	3,4
Educación	5,5%	5,1%	0,5
Sanidad y servicios sociales	6,7%	6,4%	0,3
Actividades recreativas, culturales y	2,7%	1,8%	0,9
Actividades asociativas	0,4%	0,3%	0,1
Actividades diversas de servicios personales	0,6%	1,1%	-0,5
Hogares que emplean personal doméstico	0,7%	0,9%	-0,2
	100,0%	100,0%	0,0

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

¹⁴ El signo negativo del VAB de la rama 9 (Coquerías y refino de petróleo) se debe a la adversa evolución del excedente de explotación en los últimos años, cuyo signo negativo no compensa el valor, siempre positivo, de la remuneración de asalariados (VAB = RAS+ EBE+ t)

Tabla 37. Distribución del empleo, 2016

Sectores	Canarias	España	CAN- ESP (p.p.)
Sector primario	2,6%	3,7%	-1,1
Industria	3,6%	10,5%	-6,9
Energía y agua	1,4%	1,0%	0,4
Construcción	5,1%	5,4%	-0,3
Comercio	19,5%	17,3%	2,2
Transporte	6,2%	5,1%	1,1
Turismo	18,0%	7,8%	10,2
Resto servicios	43,7%	49,3%	-5,7
	100,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

La distribución del empleo en Canarias refleja, en buena medida, el patrón de actividad y sus singularidades respecto al español. De la información a nivel de 8 sectores de la Tabla 37 se desprende, como diferencia más significativa, el fuerte peso del empleo en turismo en el caso canario (18% del empleo total, porcentaje casi dos puntos superior al peso del sector en el VAB). Así, en Canarias 18 de cada 100 empleos se ubicarían en el sector turístico, cifra que más que duplica la correspondiente a España (7,8 de cada 100).

En la industria, el peso en el empleo total de Canarias alcanza el 3,6%, en línea con la participación en el VAB regional. En esto se diferencia del conjunto de España, con una menor participación de la industria en el empleo (10,5%) que en el VAB (12,6%), lo que apunta hacia una menor productividad del empleo industrial en Canarias.

En la misma línea aparece el sector comercio, con un peso similar en el VAB Canarias y en España (+0,5 puntos porcentuales en Canarias), que es bastante más acusado en términos de empleo (en Canarias, ocupa al 19,5% de los empleados, en España el 17,3%; 2,2 puntos porcentuales menos).

Tabla 38. Distribución del empleo, 2016. Detalle por ramas

	Canarias	España	CAN- ESP (p.p.)
Agricultura, ganadería y caza; Selvicultura y	2,3%	3,5%	-1,2
Pesca y acuicultura	0,2%	0,2%	0,1
Industrias extractivas	0,0%	0,1%	-0,1
Alimentación, bebidas y tabaco	1,5%	1,9%	-0,4
Textil, confección, peletería, cuero y calzado	0,1%	0,6%	-0,6
Madera y corcho	0,1%	0,2%	-0,1
Industria del papel	0,1%	0,2%	-0,1
Edición, artes gráficas y reproducción	0,5%	0,5%	0,0
Coquerías, refinado de petróleo y tratamiento de	0,0%	0,1%	0,0
Industria química	0,1%	0,7%	-0,6
Caucho y materias plásticas	0,1%	0,5%	-0,4
Otros productos minerales no metálicos	0,3%	0,4%	-0,1
Metalurgia y otros productos metálicos	0,0%	0,3%	-0,3
Productos metálicos para construcción	0,4%	1,4%	-1,1
Maquinaria y equipo mecánico	0,1%	1,5%	-1,4
Material y equipo eléctrico, electrónico y	0,0%	0,4%	-0,3
Vehículos de motor y otro material de	0,1%	1,1%	-1,0
Muebles y otras manufacturas	0,2%	0,4%	-0,2
Energía eléctrica, gas y vapor de agua	0,2%	0,2%	0,0
Captación, depuración y distribución de agua	0,6%	0,2%	0,4
Actividades de saneamiento público	0,6%	0,5%	0,1
Construcción	5,1%	5,4%	-0,3
Comercio y reparación de vehículos de motor	1,8%	1,5%	0,3
Comercio al por mayor e intermediarios	4,8%	5,8%	-1,0
Comercio al por menor	12,9%	10,0%	2,9
Transporte terrestre	3,2%	2,3%	0,9
Transporte marítimo	0,4%	0,1%	0,3
Transporte aéreo y espacial	0,2%	0,1%	0,1
Actividades anexas a los transportes	1,7%	1,5%	0,2
Correos y telecomunicaciones	0,7%	1,0%	-0,3
Hostelería	17,2%	7,6%	9,7
Agencias de viajes y operadores turísticos	0,7%	0,2%	0,5
Intermediación financiera	0,6%	1,0%	-0,4
Seguros y planes de pensiones; actividades	0,7%	0,8%	-0,1
Actividades inmobiliarias	1,4%	1,3%	0,1
Servicios de alquiler	0,4%	0,3%	0,1
Actividades informáticas	0,4%	1,5%	-1,1
Investigación y desarrollo	1,0%	0,9%	0,1
Actividades jurídicas, de contabilidad,	1,6%	2,6%	-1,1
Consultoría técnica en arquitectura e	0,5%	1,4%	-0,9
Publicidad	0,5%	0,9%	-0,4
Selección y colocación de personal	0,9%	1,1%	-0,2
Actividades empresariales diversas	5,3%	6,3%	-1,0
Administración pública, defensa y seguridad	7,2%	5,8%	1,4
Educación	6,2%	6,5%	-0,3
Sanidad y servicios sociales	8,5%	7,1%	1,4
Actividades recreativas, culturales y	1,7%	3,0%	-1,2
Actividades asociativas	0,3%	0,7%	-0,4
Actividades diversas de servicios personales	1,9%	2,5%	-0,5
Hogares que emplean personal doméstico	4,7%	5,7%	-0,9
	100,0%	100,0%	0,0

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

5.1.2. La estructura de producción

La estructura de la producción en Canarias presenta ciertas disparidades respecto a la media nacional. Destaca el hecho de que, respecto al valor de la producción, los consumos intermedios tengan un peso sensiblemente inferior al del conjunto de España (un 42,8% frente al 51% en 2016). Como se verá en el siguiente apartado, este menor peso de los consumos intermedios refleja, en parte, las singularidades de la estructura productiva y posiblemente el hecho de que se esté evitando emplear inputs intermedios (en gran medida no disponibles en el mercado local), si bien a cambio de un uso más intensivo y menos productivo del factor trabajo.

Tabla 39. Composición del valor de la producción, Canarias y España

Año 2016	Canarias	España
Consumos intermedios	42,8%	51,0%
Remuneracion asalariados	30,0%	25,7%
Otros impuestos netos sobre la produccion	0,7%	0,5%
Excedente de explotacion	26,5%	22,7%
Año 2002	Canarias	España
Consumos intermedios	44,8%	52,2%
Remuneracion asalariados	29,1%	25,9%
Otros impuestos netos sobre la produccion	0,2%	0,2%
Excedente de explotacion	25,8%	21,7%

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2002 y 2016

En efecto, la remuneración de asalariados tiene en Canarias un peso en el valor de la producción sensiblemente superior al correspondiente a España (un 30% frente al 25,7% de España, en 2016). Ahora bien, hay que subrayar que tras este hecho no se encuentra un diferencial de salarios favorable a Canarias. Todo lo contrario, la remuneración de asalariados, en términos per capita, es inferior en Canarias que en España. De hecho, es bien conocido que salarios y costes laborales totales son persistentemente inferiores en Canarias que en el conjunto de España. De acuerdo con la Encuesta Anual del Coste Laboral del INE, entre 2008 y 2016 el coste laboral bruto en Canarias osciló entre el 82% y el 86% del alcanzado en la media nacional (Tabla 40). A su vez, la productividad aparente del trabajo, aproximada por el VAB por empleado, es inferior en Canarias que en España (supone aproximadamente el 94% de la media nacional).

Tabla 40. Coste laboral total bruto (euros)

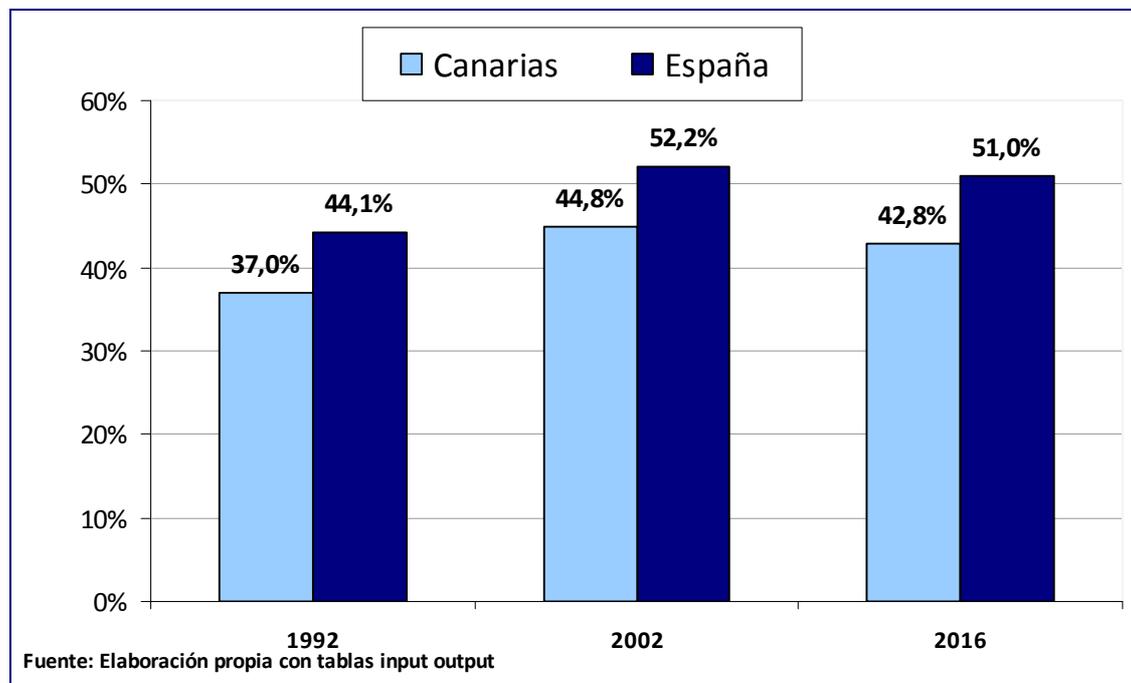
Año	Canarias	España	Canarias/España
2008	25.355	29.610	0,86
2009	26.193	30.670	0,85
2010	26.015	30.820	0,84
2011	26.065	31.170	0,84
2012	25.587	30.906	0,83
2013	25.410	30.844	0,82
2014	25.649	30.653	0,84
2015	26.260	30.857	0,85
2016	25.942	30.528	0,85

Fuente: INE, Encuesta Anual del Coste Laboral

5.1.3. Los consumos intermedios

Respecto a los consumos o inputs intermedios (bienes o servicios que las ramas de la economía compran a otras ramas, empleándolos para generar su producción), conviene preguntarse sobre las posibles causas explicativas de su menor peso en Canarias, respecto a España, constatado desde hace décadas (Gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución de los consumos intermedios (%valor de la producción). 1992, 2002 y 2016



Una razón que explica que Canarias tenga, de forma agregada, menores consumos intermedios unitarios (*ciu*) que España radica en las peculiaridades de la estructura productiva canaria, en particular, el escaso peso de la industria dentro de la economía regional, pues la industria emplea más inputs de carácter intermedio que las actividades de servicios, frente al predominio de ciertos servicios (como el turismo). De ahí que Canarias, cuya industria supone el 3,6% del VAB regional (frente al 12,6% de España), tenga unos costes intermedios unitarios menores que los de España.

Para mostrar que los menores *ciu* canarios son, en parte, fruto de su escaso desarrollo industrial, resulta útil realizar un ejercicio de simulación, consistente en determinar los consumos intermedios en que incurriría la economía canaria si tuviese la estructura de producción de la economía española.

Los resultados de esta simulación se muestran en la Tabla 42 y la Tabla 43. En primer lugar, se calculan los consumos intermedios simulados de las ramas canarias, para lo cual se multiplica el porcentaje sobre el valor de la producción que suponen los consumos intermedios en Canarias por la "producción simulada de Canarias", rama a rama. Esta producción simulada se obtiene mediante la multiplicación del valor de la producción de Canarias por el porcentaje del valor de la producción generado en cada rama de actividad en la economía de España. Se obtiene así una distribución de la producción de Canarias igual a la correspondiente a España.

Seguidamente, se comparan los resultados de consumos intermedios simulados por rama de actividad con los consumos intermedios reales de Canarias. Los resultados de esta comparación arrojan una diferencia positiva a favor de los costes simulados (de 3,7 millones de euros). Así,

Canarias debería incurrir en mayores consumos intermedios si la distribución sectorial de la producción fuera la misma que la nacional. En porcentaje, se incrementarían en un 12%.

Tabla 41. Consumos intermedios simulados y efectivos de Canarias (miles de euros). 2016

Sectores	Costes intermedios simulados	Costes intermedios efectivos	C.I. simulados - efectivos	
			miles €	% efectivos
Sector primario	479.876	321.962	157.914	49,0%
Industria	12.159.158	3.401.985	8.757.173	257,4%
Energía y agua	1.861.756	2.192.691	-330.935	-15,1%
Construcción	2.944.949	3.211.944	-266.995	-8,3%
Comercio	2.423.744	2.383.178	40.566	1,7%
Transporte	2.019.127	2.605.561	-586.433	-22,5%
Turismo	1.712.003	4.440.587	-2.728.584	-61,4%
Resto servicios	9.054.873	10.362.758	-1.307.885	-12,6%
	32.655.486	28.920.665	3.734.821	12,9%

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

A modo de resumen, se recogen los resultados obtenidos agregados en ocho sectores de análisis (Tabla 41). En cuanto a las ramas de actividad con costes simulados significativamente mayores a los efectivos, destaca la industria. Si el peso de la industria en Canarias fuera similar al de España, los consumos intermedios de la industria aumentarían en un 257%. También se aprecia, aunque en menor magnitud, el aumento que se produciría en los consumos intermedios del sector primario, si su desarrollo fuera en línea con la media nacional (los consumos intermedios del sector se elevarían en un 49%).

En el extremo opuesto, ramas que reducirían sus consumos intermedios, se encuentran aquellas particularmente presentes en la economía canaria, respecto a la española. En primer lugar, la hostelería (con un peso similar al de España, sus consumos intermedios bajarían en un 61%), seguida del sector transporte (-22%).

Tabla 42. Producción y consumos intermedios de Canarias suponiendo una estructura de la producción igual a la de España (miles de euros). 2016

	Costes intermedios unitarios, Can	Producción simulada (estructura % igual a España), miles €	Costes intermedios simulados, Can
Agricultura, ganadería y caza; Selvicultura y Pesca y acuicultura	27,0%	1.587.193	429.085
Industrias extractivas	60,6%	83.746	50.792
Alimentación, bebidas y tabaco	176,6%	164.114	289.891
Textil, confección, peletería, cuero y calzado	73,0%	4.538.245	3.313.247
Madera y corcho	66,5%	611.784	406.830
Industria del papel	56,4%	197.702	111.543
Edición, artes gráficas y reproducción	80,3%	403.186	323.940
Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de	62,2%	464.436	288.856
Industria química	140,1%	917.107	1.285.134
Caucho y materias plásticas	62,6%	2.115.994	1.325.518
Otros productos minerales no metálicos	76,7%	610.618	468.340
Metalurgia y otros productos metálicos	75,0%	496.657	372.700
Productos metálicos para construcción	61,9%	1.236.527	765.177
Maquinaria y equipo mecánico	60,9%	913.177	556.309
Material y equipo eléctrico, electrónico y	49,3%	1.506.585	743.093
Vehículos de motor y otro material de	58,7%	716.616	420.761
Muebles y otras manufacturas	54,5%	2.373.023	1.292.140
Energía eléctrica, gas y vapor de agua	56,9%	343.712	195.679
Captación, depuración y distribución de agua	57,3%	2.318.636	1.328.472
Actividades de saneamiento público	42,7%	287.642	122.755
Construcción	75,0%	547.197	410.529
Comercio y reparación de vehículos de motor	62,3%	4.726.544	2.944.949
Comercio al por mayor e intermediarios	36,2%	882.748	319.613
Comercio al por menor	37,0%	3.573.341	1.321.134
Transporte terrestre	31,1%	2.515.133	782.997
Transporte marítimo	37,3%	1.644.322	613.777
Transporte aéreo y espacial	53,3%	88.422	47.132
Actividades anexas a los transportes	68,1%	357.046	243.145
Correos y telecomunicaciones	40,5%	1.611.506	653.338
Hostelería	31,3%	1.476.317	461.736
Agencias de viajes y operadores turísticos	37,3%	3.774.469	1.406.037
Intermediación financiera	77,3%	395.602	305.965
Seguros y planes de pensiones; actividades	46,5%	1.205.555	560.650
Actividades inmobiliarias	59,0%	1.014.300	598.566
Servicios de alquiler	25,5%	5.027.520	1.280.117
Actividades informáticas	41,0%	442.758	181.437
Investigación y desarrollo	49,6%	1.097.476	544.464
Actividades jurídicas, de contabilidad,	52,2%	825.284	431.156
Consultoría técnica en arquitectura e	41,4%	1.252.175	518.914
Publicidad	44,6%	958.949	427.944
Selección y colocación de personal	72,7%	543.942	395.447
Actividades empresariales diversas	36,3%	175.814	63.800
Administración pública, defensa y seguridad	56,7%	1.878.133	1.064.082
Educación	34,2%	2.375.412	812.488
Sanidad y servicios sociales	6,3%	1.945.787	121.931
Actividades recreativas, culturales y	36,9%	3.258.999	1.203.186
Actividades asociativas	44,2%	1.070.389	473.468
Actividades diversas de servicios personales	68,3%	199.427	136.254
Hogares que emplean personal doméstico	44,6%	540.054	240.968
	0,0%	302.089	0
	42,8%	67.593.409	32.655.486

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

Tabla 43. Consumos intermedios simulados y efectivos de Canarias (miles de euros). 2016

	Costes intermedios simulados	Costes intermedios efectivos	C.I. simulados - efectivos
Agricultura, ganadería y caza; Selvicultura y explotación forestal	429.085	211.099	217.986
Pesca y acuicultura	50.792	110.863	-60.072
Industrias extractivas	289.891	7.317	282.574
Alimentación, bebidas y tabaco	3.313.247	1.367.761	1.945.486
Textil, confección, peletería, cuero y calzado	406.830	16.409	390.421
Madera y corcho	111.543	49.189	62.354
Industria del papel	323.940	138.386	185.554
Edición, artes gráficas y reproducción	288.856	374.792	-85.936
Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	1.285.134	315.254	969.880
Industria química	1.325.518	82.759	1.242.759
Caucho y materias plásticas	468.340	72.803	395.537
Otros productos minerales no metálicos	372.700	341.558	31.142
Metalurgia y otros productos metálicos	765.177	27.382	737.795
Productos metálicos para construcción	556.309	143.809	412.500
Maquinaria y equipo mecánico	743.093	88.299	654.795
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	420.761	114.928	305.833
Vehículos de motor y otro material de transporte	1.292.140	186.566	1.105.574
Muebles y otras manufacturas	195.679	74.773	120.906
Energía eléctrica, gas y vapor de agua	1.328.472	1.508.326	-179.854
Captación, depuración y distribución de agua	122.755	288.953	-166.198
Actividades de saneamiento público	410.529	395.412	15.117
Construcción	2.944.949	3.211.944	-266.995
Comercio y reparación de vehículos de motor	319.613	263.166	56.447
Comercio al por mayor e intermediarios	1.321.134	966.571	354.564
Comercio al por menor	782.997	1.153.442	-370.445
Transporte terrestre	613.777	499.688	114.089
Transporte marítimo	47.132	371.231	-324.099
Transporte aéreo y espacial	243.145	631.939	-388.794
Actividades anexas a los transportes	653.338	683.481	-30.143
Correos y telecomunicaciones	461.736	419.221	42.515
Hostelería	1.406.037	3.586.455	-2.180.418
Agencias de viajes y operadores turísticos	305.965	854.132	-548.166
Intermediación financiera	560.650	501.531	59.119
Seguros y planes de pensiones; actividades auxiliares a las financieras	598.566	775.751	-177.185
Actividades inmobiliarias	1.280.117	1.749.779	-469.661
Servicios de alquiler	181.437	299.362	-117.925
Actividades informáticas	544.464	100.769	443.694
Investigación y desarrollo	431.156	83.190	347.965
Actividades jurídicas, de contabilidad, estudios de mercado y asesoramiento	518.914	488.633	30.282
Consultoría técnica en arquitectura e ingeniería	427.944	238.672	189.271
Publicidad	395.447	139.015	256.432
Selección y colocación de personal	63.800	66.813	-3.012
Actividades empresariales diversas	1.064.082	1.171.903	-107.821
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	812.488	1.755.749	-943.261
Educación	121.931	143.070	-21.139
Sanidad y servicios sociales	1.203.186	1.511.816	-308.630
Actividades recreativas, culturales y deportivas	473.468	841.492	-368.024
Actividades asociativas	136.254	296.114	-159.859
Actividades diversas de servicios personales	240.968	199.100	41.869
Hogares que emplean personal doméstico	0	0	0
	32.655.486	28.920.665	3.734.821

Fuente: Elaboración propia con TIO Canarias y España 2016

En resumen, los resultados indican que la economía canaria, si tuviese la misma estructura de producción que la economía nacional, incurriría en mayores costes intermedios que en la actualidad. Pero Canarias se ha especializado de forma muy marcada en actividades que, por su naturaleza, son menos dependientes de inputs de carácter intermedio.

Resulta razonable sostener que este patrón guarda relación con el particular impacto de la ultraperiferia sobre actividades como las industriales. Por una parte, su producción es más dependiente de inputs intermedios, de ahí un mayor impacto de sobrecostes como los de transporte (por falta de oferta doméstica, lejanía e insularidad). Además, las dificultades de alcanzar economías de escala (reconocido como sobrecoste de ultraperiferia asociado al reducido tamaño de los mercados), afectan especialmente a un sector como el industrial, extraordinariamente abierto a la competencia internacional.

5.1.4. Los consumos intermedios unitarios por ramas de actividad

Un elemento de particular riqueza de las tablas input output es el detalle que ofrecen, en la matriz de inputs primarios, de las relaciones intersectoriales, a través de las compras/ventas de las ramas de la economía entre sí.

Con vistas a buscar indicios de sobrecostes de ultraperiferia, resulta de especial interés el análisis desagregado, rama a rama, de las compras intermedias a cada una de las ramas de economía. Se trataría de determinar si, en conjunto, hay ciertos inputs que se emplean en Canarias de forma más intensiva que en España. Para, seguidamente, investigar si existen relaciones entre las desventajas de la ultraperiferia y los inputs usados de forma diferencial (más intensa) en España.

Para ello, en la tabla siguiente se indica, para cada rama, el número de ramas que soportan consumos intermedios unitarios diferenciales de la misma (más altos en Canarias que en España), así como el porcentaje de VAB canario que suponen tales ramas. A modo de ejemplo, tómese la información sobre agencias de viajes. Los datos indican que las compras de 45 ramas de la economía canaria, que suponen el 94% del VAB canario, a la rama de agencias de viajes tienen un peso (respecto a sus consumos intermedios totales) superior en Canarias que en España. En otras palabras, las agencias de viaje están generando costes intermedios diferenciales, más elevados, en Canarias que en España, en la práctica totalidad de la economía.

El ranking de las ramas, en función del porcentaje del VAB canario que soporta costes diferenciales de las mismas, apunta a cuatro tipos de inputs particularmente relevantes por generar costes diferenciales. En primer lugar, los servicios relacionados con los viajes de negocios (agencias de viajes y hostelería). Aproximadamente el 94% de la economía canaria realiza unos consumos intermedios de agencias de viajes y hostelería más elevados que los correspondientes a España (siempre en porcentaje de los consumos totales de cada rama).

En segundo lugar, destacan ciertos servicios empresariales por generar costes diferenciales a una parte muy significativa de la economía canaria (superior al 60%). En particular, los servicios de publicidad (el 90% de la economía canaria realiza unos consumos relativos de estos servicios superiores a los de España), los relacionados con la investigación y desarrollo (78% de la economía canaria) y las actividades empresariales diversas (64%).

Tabla 44. Ramas generadoras de consumos intermedios unitarios diferenciales en Canarias (ranking según VAB de las ramas con cui diferenciales).

	Inputs intermedios	N. ramas	%VAB canario
32	Agencias de viajes y operadores turísticos	45	94,6%
31	Hostelería	44	93,0%
41	Publicidad	38	90,3%
27	Transporte marítimo	40	83,7%
38	Investigación y desarrollo	24	78,6%
20	Captación, depuración y distribución de agua	28	73,0%
29	Actividades anexas a los transportes	35	73,0%
48	Actividades asociativas	32	68,0%
43	Actividades empresariales diversas	26	64,0%
25	Comercio al por menor	19	55,9%
7	Industria del papel	20	52,7%
11	Caucho y materias plásticas	16	47,2%
10	Industria química	21	46,2%
34	Seguros y planes de pensiones; actividades auxiliares a	33	45,5%
47	Actividades recreativas, culturales y deportivas	11	43,0%
46	Sanidad y servicios sociales	11	42,0%
26	Transporte terrestre	20	40,3%
19	Energía eléctrica, gas y vapor de agua	9	37,8%
42	Selección y colocación de personal	15	36,6%
23	Comercio y reparación de vehículos de motor	27	35,7%
5	Textil, confección, peletería, cuero y calzado	14	34,6%
24	Comercio al por mayor e intermediarios	23	33,7%
28	Transporte aéreo y espacial	11	33,0%
2	Pesca y acuicultura	9	29,2%
4	Alimentación, bebidas y tabaco	11	27,7%
9	Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de	17	26,7%
18	Muebles y otras manufacturas	10	26,6%
6	Madera y corcho	10	26,3%
36	Servicios de alquiler	23	24,0%
3	Industrias extractivas	5	19,7%
12	Otros productos minerales no metálicos	8	19,6%
1	Agricultura, ganadería y caza; Selvicultura y explotación	6	19,5%
13	Metalurgia y otros productos metálicos	6	19,2%
17	Vehículos de motor y otro material de transporte	10	18,5%
45	Educación	7	18,3%
40	Consultoría técnica en arquitectura e ingeniería	6	18,0%
30	Correos y telecomunicaciones	16	16,7%
49	Actividades diversas de servicios personales	2	16,0%
14	Productos metálicos para construcción	5	13,9%
15	Maquinaria y equipo mecánico	2	13,5%
21	Actividades de saneamiento público	7	13,2%
35	Actividades inmobiliarias	5	8,7%
8	Edición, artes gráficas y reproducción	11	8,6%
33	Intermediación financiera	7	8,2%
16	Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	6	8,1%
37	Actividades informáticas	3	7,3%
39	Actividades jurídicas, de contabilidad, estudios de	7	7,1%
22	Construcción	*	
44	Administración pública, defensa y seguridad social	*	

* Sin disparidades apreciables entre Canarias y España.

Fuente: Elaboración propia con Tablas input output

Por otra parte, los servicios de transporte, en particular transporte marítimo y actividades anexas a los transportes, ocasionan costes diferenciales a la gran parte de la economía canaria. Así, los consumos de transporte marítimo, respecto a los consumos totales, son más elevados en Canarias que en España en 40 ramas de actividad que suponen el 80% del VAB canario (73% en el caso de las actividades anexas a los transportes).

En fin, las ramas de captación, depuración y distribución de agua generan costes diferenciales a un total de 28 ramas de actividad canarias, que representan el 73% del VAB Canario.

Hay que subrayar que estos resultados están en línea con los obtenidos en trabajos previos del Gobierno de Canarias (2001 y 2010) empleando tablas input y output correspondientes a los años 1992 y 2002. En ambos análisis se ponía de relieve que los servicios de transporte, hostelería y ciertos servicios empresariales generaban costes intermedios diferenciales a una parte muy significativa de la economía canaria.

5.1.5. Resumen de resultados

Cabe sostener, a la vista de los trabajos previos y las Orientaciones de la Comisión, que los resultados obtenidos aportan indicios sobre la existencia de sobrecostes de ultraperiferia en Canarias, en el ámbito del transporte, de los viajes de negocios, los servicios empresariales y el agua:

- Viajes de negocios. La lejanía de las Islas Canarias respecto a los principales centros de actividad, nacional e internacional, conduce a unos costes diferenciales en servicios de hostelería y agencias de viaje. En las Orientaciones de la Comisión se recoge este coste como parte de los costes de las actividades de comercialización y prospección y de los de acceso a las bases del saber (dietas de desplazamiento de personas). El análisis efectuado apunta, sin embargo, que se trata de un sobrecoste de naturaleza más transversal a la actividad económica.
- Servicios de transporte. De acuerdo con las Orientaciones de la Comisión Europea, dentro del catálogo de costes de la ultraperiferia figuran los relacionados con el transporte. En particular, el coste de transporte de los insumos, el coste de transporte en el interior de los archipiélagos y el coste de expedición al mercado comunitario. Este tipo de coste aparece en el caso canario con nitidez, pues la mayoría de las ramas de actividad de Canarias soportan costes de transporte superiores a la economía de referencia (España).
- Servicios empresariales. El estudio del Gobierno Canario (2001) ya apuntaba con fuerza a la existencia de este sobrecoste, identificado a través del análisis macroeconómico y las encuestas a empresarios canarios, conclusiones que vuelven a corroborarse en el estudio de 2010. Este tipo de sobrecostes encaja en lo que las Orientaciones de la Comisión denomina “Efectos de difícil cuantificación”, que incluyen el no aprovechamiento de economías de escala y aglomeración (un mercado local amplio de servicios, de trabajo, etc.). Asimismo, las Orientaciones reconocen explícitamente un sobrecoste en investigación y desarrollo, debido al aislamiento y la disponibilidad reducida de capital humano especializado.
- Agua. La existencia de un sobrecoste de agua, al que apunta el análisis efectuado y otras estadísticas oficiales¹⁵, parece ligado a las desventajas de la ultraperiferia en términos de “orografía y clima” a las que alude el TFUE. Un clima poco lluvioso y la ausencia de ríos y embalses obliga a emplear en mayor medida que en península métodos más caros para obtener y distribuir el agua (incluyendo el aprovechamiento subterráneo, desaladoras y depuración de aguas residuales).

¹⁵ Por ejemplo, "Indicadores sobre el agua" del INE.

6. CUANTIFICACIÓN DE COSTES EVALUABLES

En esta sección se presentan los resultados obtenidos en la cuantificación de costes evaluables. Esto es, de los sobrecostes en los que las empresas canarias, en función del tipo de actividad desarrollada, incurren a causa de las desventajas de la ultraperiferia. Son costes que pueden captarse adecuadamente en un ejercicio estático de comparación de costes de las empresas canarias y las de la economía de referencia, en contraste con los costes de difícil cuantificación.

Antes de proceder a la descripción de resultados, conviene subrayar que, tal como se ha planteado en la metodología de cuantificación, **los sobrecostes se computan en términos brutos, sin tener en consideración las medidas económicas de compensación vigentes**. El objetivo es poner de relieve el importe total de sobrecostes (evaluables) que soporta el sector privado canario; otra cuestión es en qué medida estos sobrecostes puedan estar compensados. Por ello, y a título de ejemplo, en los viajes de negocios, el sobrecoste por los billetes se establece a partir de las tarifas de los billetes de avión y barco de carácter general, sin la deducción por residencia (factor de compensación).

Por otra parte, los sobrecostes se presentan desglosados por sectores económicos, grupos de islas y tamaños empresariales. Con ello, se trata de reflejar en qué medida recaen estos costes sobre los distintos sectores, grupos de islas y tamaños. Hay que recordar que, en el desglose insular de sobrecostes, se diferencia entre los sobrecostes “insularizables” y los “no insularizables”. Los primeros son costes que, por su naturaleza, cabe imputar a cada grupo de islas, a diferencia de los segundos, que recaen sobre el conjunto canario. En la práctica, todos los sobrecostes son desglosados por islas, con la excepción del coste de infraestructuras múltiples. Éste se debe a la fragmentación (y discontinuidad geográfica con península) y se traduce en el mantenimiento de unas infraestructuras (instalaciones, etc.) redundantes en un escenario de no fragmentación. Resultaría cuestionable imputar este coste por grupos de islas, pues las empresas afectadas tienen su sede en un grupo de islas y el coste se genera por el mantenimiento de las instalaciones en otras islas. ¿A qué grupo de islas habría que imputar el coste? ¿Al que está adscrita la sede de la empresa? ¿O a las islas donde se materializa el coste –donde se encuentran las instalaciones múltiples? Vista esta dificultad, se entiende que es un sobrecoste de naturaleza no insularizable, a considerar en su conjunto como sobrecoste de Canarias.

Otra precisión es necesaria en cuanto a la **forma de presentación de resultados** de cuantificación. Idealmente, el análisis debería de haberse realizado, coste a coste, para el conjunto de la actividad económica privada (los ocho sectores en los que se divide el sector privado). Sin embargo, por las características del sector primario y la necesidad de usar una aproximación muestral (frente al análisis poblacional del resto del sector privado canario), se ha considerado más oportuno presentar, en primer lugar, los sobrecostes para el sector privado, sin incluir el sector primario. Procediendo, en el apartado 9 de la presente sección a ofrecer los resultados obtenidos para el sector primario.

Esta pauta general presenta alguna excepción. En particular, la metodología del sobrecoste de transporte de mercancías exige que, para proceder a una segmentación del sobrecoste por sectores, se considere simultáneamente la información sobre los ocho sectores económicos. Por este motivo, los sobrecostes de transporte de mercancías del sector primario aparecen ya recogidos en el apartado 6.1. Asimismo, por la metodología empleada (sólo fuentes oficiales), el sobrecoste energético (global, por sectores –todos- e islas) se expone en el apartado 6.7.

En fin, en el apartado final de la sección se presentan los sobrecostes totales del sector privado canario (con sector primario), convenientemente desglosados por sectores, islas y tamaños empresariales.

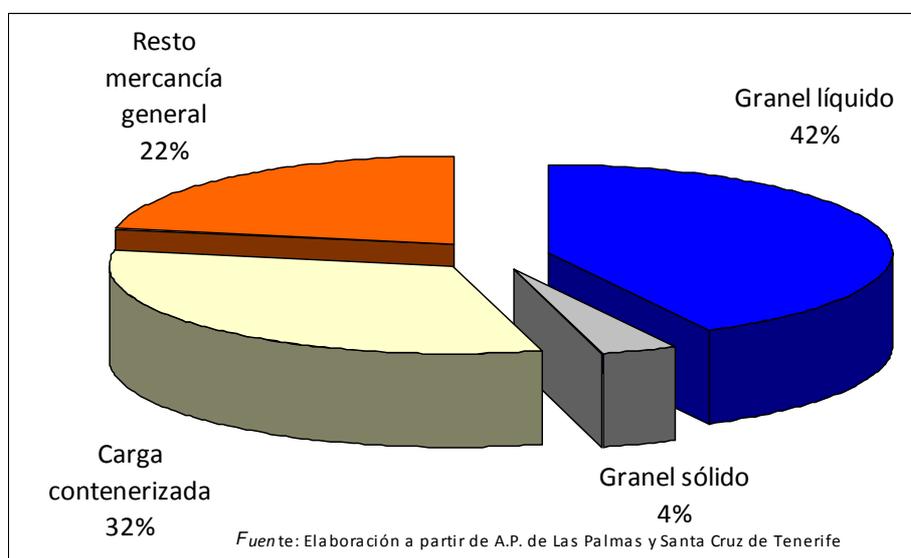
6.1. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

6.1.1. Tráficos de mercancías

Por lo que se refiere a los tráficos de mercancías, se muestra a continuación los datos más significativos de los tráficos considerados, que excluyen operaciones con origen/destino fuera de la UE y tránsitos y trasbordos¹⁶, motivos por lo que no son directamente comparables con las estadísticas de síntesis de las Autoridades Portuarias y AENA. Se trata, en suma, de los tráficos relevantes para el cálculo de sobrecostes de transporte.

Estos tráficos sumaron un total de 18.666.294 toneladas en 2016, movidas mediante transporte marítimo en su gran mayoría (18.635.851 toneladas; 30.443 por avión). Respecto a los tráficos marítimos, el 54% es mercancía general (32% contenerizada y 22% resto de mercancía general). Los graneles líquidos suponen el 42% de los tráficos y los sólidos el 4%.

Gráfico 2. Tráficos marítimos de mercancías, según forma de presentación. Año 2016



En la Tabla 45 se muestra el desglose de los tráficos de mercancías de carácter interinsular y con península/Resto de la UE. Los tráficos interinsulares suponen el 25,5% del total y los realizados con península/Resto de la UE el 74,5% restante. Estos últimos tráficos reflejan, en gran medida, operaciones de aprovisionamiento de las islas para suplir la falta de productos en el ámbito canario (dependencia externa). A su vez, los tráficos interinsulares captan operaciones de distribución entre islas, que necesariamente han de realizarse por vía marítima o aérea (esta última tiene apenas relevancia respecto al conjunto de los tráficos).

¹⁶ Respecto a los movimientos interinsulares, se contabilizan exclusivamente los de descarga en cada uno de los puertos/aeropuertos, a efectos de evitar una doble contabilización de tráficos.

Tabla 45. Tráficos de mercancías interinsulares y con península/Resto UE. 2016

	Marítimo (TN)	Aéreo (TN)	Total (TN)	%Total
Interinsulares	4.755.428	5.642	4.761.069	25,5%
Península/Resto UE	13.880.424	24.801	13.905.225	74,5%
Total	18.635.851	30.443	18.666.294	100%

Fuente: Elaboración a partir estadísticas de las A.P. de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife y AENA

Por último, se presentan los tráficos de mercancías por grupos de islas (envío o recepción de mercancías de península/UE y tráficos interinsulares desembarcados en cada grupo de islas)-Tabla 46. En promedio, las mercancías movidas por habitante canario ascienden a 8,9 toneladas en 2016.

Tabla 46. Tráficos de mercancías por grupos de islas. 2016

Islas	Total (TN)	% Total TN	TN/Habitante
Orientales	2.457.086	13,2%	9,7
Capitalinas	15.375.549	82,4%	8,9
Occidentales	833.659	4,5%	7,4
Total	18.666.294	100%	8,9

Fuente: Elaboración a partir estadísticas de las A.P. de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife y AENA

Resulta llamativa las diferencias en esta ratio por grupos de islas; en particular, el alto valor que alcanza en las islas orientales (9,7 TN/habitante) respecto a las occidentales (7,4 TN/habitante). Entendemos que un conjunto de factores deben estar interactuando para mostrar esta menor (quizás aparente) dependencia externa de las islas occidentales respecto a las orientales (la población flotante -no empadronada-, diferente intensidad de población turista, disparidades en las estructuras productivas...). Pero, posiblemente, un factor crítico sea la diferencia en las operaciones de aprovisionamiento con península y Resto de la UE (y expediciones), que por vía marítima suman 835.711 TN y 283.194 TN en las islas orientales y occidentales, respectivamente. En suma, por razones de accesibilidad y conectividad, es posible que las islas orientales estén canalizando un volumen relevante de tráficos extrainsulares, respecto a las islas occidentales (que, al menos en parte, se expedirían a las restantes islas vía cabotaje).

6.1.2. Las operaciones de transporte de mercancías

De acuerdo con la información recabada en la Encuesta a Empresas Canarias (ECC), el 22% de las empresas canarias llevaron a cabo en 2016 operaciones de transporte de mercancías, por vía aérea, marítima o ambas (en total, 14.202 empresas). Desde la perspectiva sectorial, la realización de estas operaciones es relativamente más intensa en la industria (45% de las empresas industriales las realizaron), comercio (42%) y energía y agua (41%). Por otra parte, destaca el alto porcentaje de empresas de las islas orientales que ha realizado operaciones de transporte (31,6% del total de las empresas de estas islas). El análisis por tamaños indica, como cabía esperar, que las empresas de mayor dimensión son más proclives a realizar operaciones de transporte de mercancías (el 29% de las empresas de 10 a 249 asalariados y el 42% de las de más de 250 asalariados las han realizado).

Tabla 47. Empresas que realizan operaciones de transporte de mercancías. Año 2016

	<i>Número</i>	<i>%Total empresas</i>
Sectores		
Industria	1.248	45,0%
Energía y agua	161	41,7%
Construcción	1.095	19,5%
Comercio	7.420	42,6%
Transporte	1.144	22,8%
Turismo	642	5,0%
Resto servicios	2.492	12,2%
Islas		
Orientales	2.824	31,6%
Capitalinas	10.650	20,4%
Occidentales	728	22,4%
Tamaños		
De 1-9	11.713	20,9%
De 10 a 249	2.396	29,0%
De 250 o más	94	42,8%
Total	14.202	22,0%

Fuente: ECC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

La información suministrada por las empresas que realizan estas operaciones aporta los siguientes datos sobre el proceso de logística:

- Los días transcurridos desde el pedido hasta la recepción de mercancía alcanza una media de 5 días por vía aérea y 19 por vía marítima.
- El 40% de las empresas deben pagar a sus proveedores antes de la realización del envío.
- El 87% de las empresas que realizan operaciones de transporte de mercancías (12.356) señala que se producen retrasos en la recepción de la mercancía, respecto a la fecha

prevista. De estas empresas, el 38,1% sufre los retrasos con frecuencia y el 45,2% en algunas ocasiones.

- En cuanto a las causas de los retrasos, el 56,7% de las empresas que los sufren indican que se deben a procedimientos administrativos y el 43,3% a demoras en la llegada de los barcos.

6.1.3. Sobrecoste del transporte de mercancías

El sobrecoste de transporte de mercancías se ha calculado aplicando a los tráficos marítimos y aéreos tarifas tipo, bajo supuestos restrictivos, como se detalla en el apartado metodológico. Teniendo en cuenta el desglose de tráficos (origen y destino) y las tarifas tipo, el sobrecoste de transporte del sector privado en 2016 asciende a **2.860 millones de euros**¹⁷.

Tabla 48. Sobrecoste del transporte de mercancías por islas. 2016

Islas	Euros	% Total	€/habitante
Orientales	446.430.449	15,6%	1.767
Capitalinas	2.208.279.794	77,2%	1.272
Occidentales	205.412.144	7,2%	1.816
Total	2.860.122.387	100%	1.361

Fuente: Elaboración con estadísticas de tráficos de A.P. de Las Palmas y S/C de Tenerife y AENA y sondeos de mercado

La metodología empleada en el cálculo del sobrecoste aporta la información sobre la distribución del mismo por grupos de islas. El sobrecoste total recae en un 77% sobre las islas capitalinas, en un 15,6% sobre las orientales y en un 7,2% sobre las occidentales (Tabla 48). En relación con el número de habitantes, el mayor sobrecoste se alcanza en las islas occidentales (1.816 €/habitante), seguidas de las islas orientales (1.767 €/habitante).

El desglose del sobrecoste de transporte por sectores y tamaños empresariales se apoya en los resultados de la encuesta. En particular, los sobrecostes de transporte se imputan de forma proporcional al coste de transporte soportado por cada empresa¹⁸, obteniéndose los resultados que se muestran en la Tabla 49.

¹⁷ El sobrecoste de transporte se obtiene multiplicando los tráficos por las tarifas tipo. Asciende a un total de 2.998 millones de euros. Teniendo en cuenta que las estimaciones realizadas indican que el 4,6% del mismo corresponde al sector público canario, el sobrecoste total del sector privado se situaría, en 2016, en 2.860 millones de euros.

¹⁸ Con la excepción del sector transporte. Por la naturaleza de su actividad, el sobrecoste de transporte de este sector no podía establecerse, como en los restantes sectores, teniendo en cuenta la información de la encuesta sobre el importe de los servicios de transporte de mercancía (Cuenta de explotación). Por ello, se procedió de la siguiente manera. A partir de la información de la encuesta se calculó el valor de las compras y aprovisionamientos de productos (adquiridos en otras islas o en península/UE), tanto en el sector transporte como en los restantes (sin sector primario). Se calculó la ratio que suponen los costes de transporte (P27 del cuestionario) de las empresas de los sectores citados (sin agricultura ni sector transporte) respecto al valor de valor de las compras y aprovisionamientos de productos (adquiridos en otras islas o en península/UE), un 4,6%. El importe de los costes por servicios de transporte de mercancías se establece en un 4,6% del valor de sus compras de productos (en otras islas o península/UE).

Tabla 49. Sobrecoste del transporte de mercancías por sectores y tamaños empresariales. 2016

	<i>Euros</i>	<i>% Total</i>
Sectores		
Sector primario	100.657.463	3,5%
Industria	433.117.205	15,1%
Energía y agua	86.556.266	3,0%
Construcción	111.466.805	3,9%
Comercio	1.921.184.865	67,2%
Transporte	48.871.400	1,7%
Turismo	13.114.763	0,5%
Resto servicios	145.153.619	5,1%
Tamaños		
De 1-9	974.612.536	34,1%
De 10 a 249	1.678.855.863	58,7%
De 250 o más	206.653.989	7,2%
Total	2.860.122.387	100%

Fuente: Elaboración con estadísticas de tráfico de A.P. de Las Palmas y S/C de Tenerife y AENA, sondeos de mercado y EEC

6.2. STOCKS DIFERENCIALES

6.2.1. Empresas afectadas y motivos

El sobrecoste de los stocks diferenciales se debe a la necesidad que, en su caso, tienen ciertas empresas canarias de disponer de unas existencias más elevadas a causa de las desventajas de la ultraperiferia y doble insularidad (dependencia externa, obligatoriedad de recurrir a medios de transporte no terrestres en operaciones con península o entre islas, etc.).

De acuerdo con la información suministrada por las empresas canarias a través de la EEC, el 32% de las mismas (20.726 empresas) tuvieron stocks diferenciales en 2016 (podrían disponer de un saldo medio de existencias inferior al efectivo caso de no haber sufrido las desventajas de la ultraperiferia)- Tabla 50. En términos sectoriales, comercio, industria y energía y agua parecen tener un mayor número de empresas con necesidad de disponer de stocks diferenciales (en torno al 50% de las empresas de cada sector, frente a la media del 32%).

Desde la perspectiva insular, se aprecia una mayor necesidad relativa de disponer de stocks diferenciales en las islas no capitalinas: el 40,7% de las empresas de las islas orientales y el 34% de las occidentales, frente al 30% de las capitalinas. Ello, a su vez, parece relacionado con los déficits de accesibilidad, más acusados en las islas no capitalinas.

Tabla 50. Empresas con stock diferencial por ultraperiferia. 2016

	<i>Nº Empresas con Stock diferencial</i>	<i>% Total de empresas Canarias</i>
Sectores		
Industria	1.429	51,5%
Energía y agua	197	50,9%
Construcción	1.774	31,6%
Comercio	9.825	56,4%
Transporte	1.346	26,8%
Turismo	1.900	14,8%
Resto servicios	4.255	20,9%
Islas		
Orientales	3.638	40,7%
Capitalinas	15.975	30,5%
Occidentales	1.113	34,2%
Tamaños		
De 1-9	17.368	31,0%
De 10 a 249	3.288	39,9%
De 250 o más	70	31,8%
Total	20.726	32,1%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

Respecto a los motivos señalados por las empresas para disponer de stocks diferenciales, el más señalado en conjunto es que los proveedores estén ubicados en península/Resto de la UE (y no

puedan garantizar la entrega en plazo adecuado). Un 51% de las 20.726 empresas con stocks diferenciales ha indicado este motivo, porcentaje que llega al 60% en el sector comercio. También resulta globalmente destacable la acumulación de existencias para conseguir costes de transporte más bajos, aspecto señalado por el 45,8% de las empresas con stocks diferenciales (56% en el sector comercio y 42% en el industrial)- Tabla 51.

Los motivos señalados por las empresas en los tres grupos de islas presentan algunas particularidades. Destaca el alto porcentaje de empresas con stocks diferenciales en las islas no capitalinas que indica “los proveedores son canarios, pero no pueden garantizar la entrega en plazo”: un 64% en islas occidentales y un 52% en orientales, frente a un 33% en capitalinas. Estos datos ilustran el papel protagonista de las islas capitalinas como eje económico y punto de entrada de mercancías en el archipiélago, que luego se distribuyen en el resto de las islas. La dependencia de proveedores canarios, respecto a los peninsulares, es más acusada en las islas occidentales (el 64% indica el motivo “proveedores canarios”, sólo el 25% “proveedores peninsulares”), apuntando que en estas islas (las de menor dimensión económica/poblacional y mayores déficits de accesibilidad), el acceso a proveedores y mercancías se produce principalmente a través de empresas ubicadas en islas capitalinas.

Tabla 51. Motivos señalados para disponer de stocks diferenciales (% de empresas con stocks diferenciales que señala cada motivo)

	<i>Proveedores canarios, pero no pueden garantizar entrega en plazo</i>	<i>Proveedores peninsulares /UE</i>	<i>Riesgo parada producción</i>	<i>Controlar costes de transporte</i>
Sectores				
Industria	46,7%	47,5%	37,1%	42,3%
Energía y agua	21,1%	67,3%	26,4%	18,7%
Construcción	53,4%	51,4%	15,3%	25,2%
Comercio	19,2%	60,2%	14,6%	56,4%
Transporte	75,1%	21,9%	4,1%	5,0%
Turismo	50,6%	15,7%	14,6%	15,0%
Resto servicios	56,5%	54,8%	18,2%	38,3%
Islas				
Orientales	52,5%	41,5%	7,6%	45,0%
Capitalinas	33,1%	54,9%	18,8%	44,1%
Occidentales	64,5%	25,5%	10,9%	47,1%
Tamaños				
De 1-9	39,3%	49,6%	13,5%	46,6%
De 10 a 249	31,9%	58,0%	31,6%	41,1%
De 250 o más	57,6%	61,9%	17,2%	70,5%
Total	38,2%	51,0%	16,4%	45,8%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

El riesgo de parada de producción (por desabastecimiento, en caso de malas condiciones climáticas, huelgas...) es indicado por el 16% de las empresas con stocks diferenciales, si bien se aprecia un impacto más marcado en ciertos sectores económicos (37% de las empresas industriales y 26% de las de energía y agua señalan este motivo)- Tabla 51.

En conjunto, **el 53% de las empresas con stocks diferenciales han sufrido paradas en la producción**, en los últimos años, debido al tiempo necesario para recibir los aprovisionamientos o por retrasos en los plazos de entrega.

Por otra parte, en cuanto a los motivos señalados por las **empresas sin stocks diferenciales**, para no necesitarlos, los más relevantes son el acceso a proveedores locales (que garantizan la entrega en plazo) y la escasa necesidad de existencias; señalados por un 45% y un 42% de las empresas sin stocks diferenciales, respectivamente (Tabla 52).

Tabla 52. Motivos señalados para NO disponer de stocks diferenciales (% de empresas SIN stocks diferenciales que señala cada motivo)

	<i>No se necesitan existencias apenas</i>	<i>No afecta que la entrega no sea inmediata</i>	<i>Proveedores canarios y garantizan entrega en plazo adecuado</i>	<i>Proveedores en península/UE y garantizan entrega en plazo adecuado</i>
Sectores				
Industria	16,3%	9,6%	70,0%	12,2%
Energía y agua	49,4%	0,0%	36,8%	17,7%
Construcción	36,7%	5,0%	54,7%	12,8%
Comercio	10,9%	11,4%	51,2%	34,0%
Transporte	68,3%	7,1%	33,6%	10,9%
Turismo	32,4%	3,2%	60,3%	18,0%
Resto servicios	62,0%	4,7%	32,2%	10,7%
Islas				
Orientales	41,3%	3,8%	46,9%	16,0%
Capitalinas	41,5%	5,9%	46,0%	18,1%
Occidentales	55,9%	14,4%	36,8%	3,8%
Tamaños				
De 1-9	43,0%	6,0%	44,9%	17,3%
De 10 a 249	36,5%	6,0%	50,9%	15,4%
De 250 o más	29,7%	3,2%	59,1%	19,0%
Total	42,1%	6,0%	45,7%	17,1%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

6.2.2. El sobrecoste del stock diferencial

El sobrecoste por stocks diferenciales se presenta en las empresas canarias que, a causa de las desventajas de la ultraperiferia y la doble insularidad, tienen stocks diferenciales. Esto es, 20.726 empresas (32% del total)

El sobrecoste tiene dos componentes:

- Financiero. Coste de oportunidad asociado a la inmovilización de recursos financieros (stock diferencial). Se calcula multiplicando el valor del stock diferencial por el tipo de interés de referencia¹⁹.
- Almacenamiento. Importe que las empresas canarias deben pagar anualmente para disponer de la superficie de almacenamiento necesaria para el stock diferencial. Se calcula multiplicando la superficie, en m², que las empresas dedican al almacenaje del stock diferencial por el precio medio del alquiler (€/m²)²⁰.

El valor del stock diferencial y la superficie dedicada al almacenaje de dicho stock se ha estimado a partir de la información de la EEC, teniendo en cuenta el saldo medio de existencias, la superficie total de almacenamiento de existencias y los porcentajes de reducción de cada uno en caso de no tener stocks diferenciales. Los resultados se presentan en la Tabla 53.

Tabla 53. Valor del stock diferencial y superficie de almacenamiento. 2016

	<i>Valor stock diferencial</i>		<i>Superficie almacen. Stock diferencial</i>	
	<i>euros</i>	<i>% respecto al total</i>	<i>M²</i>	<i>% Total</i>
Sectores				
Industria	421.706.541	26,5%	527.761	16,0%
Energía y agua	15.088.574	0,9%	45.238	1,4%
Construcción	80.428.382	5,0%	331.752	10,0%
Comercio	922.690.803	57,9%	1.733.361	52,4%
Transporte	16.356.365	1,0%	173.146	5,2%
Turismo	72.764.807	4,6%	70.206	2,1%
Resto servicios	64.049.882	4,0%	423.703	12,8%
Islas				
Orientales	288.175.448	18,1%	485.168	14,7%
Capitalinas	1.238.885.049	77,8%	2.578.204	78,0%
Occidentales	50.949.437	3,2%	247.257	7,5%
Tamaños			0	
De 1-9	304.866.415	19,1%	1.377.010	41,7%
De 10 a 249	1.063.888.796	66,8%	1.741.674	52,7%
De 250 o más	224.330.143	14,1%	187.362	5,7%
Total	1.593.085.354	100%	3.306.046	100%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario no incluidas

¹⁹ Se toma el tipo de interés medio de la deuda pública en 2016, que se sitúa en el 2,773%.

²⁰ La media se situó en 7,6 €/m²/mes en 2015-2016, de acuerdo con la información recabada en la EEC.

El valor del stock diferencial se cuantifica en 1.593 millones de euros y la superficie de almacenamiento en 3,3 millones de m². En relación con el total, los sectores con mayor valor del stock diferencial y de superficie de almacenamiento son comercio (57% del valor del stock diferencial, 52% de superficie) e industria (26% del valor del stock y 16% de superficie). Construcción tiene una participación en el valor del stock del 5%, pero del 10% en la superficie de almacenamiento total.

Los datos insulares apuntan a que en las islas capitalinas se concentra el 78% del valor del stock diferencial y de la superficie de almacenamiento del mismo. En las islas orientales se encuentra el 18% del valor del stock (14,7% superficie). En las occidentales el 3,2% del valor del stock, y un porcentaje más alto de la superficie de almacenamiento (7,5%).

Tabla 54. Sobrecoste del stock diferencial. 2016

	<i>Almacenamiento</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>	<i>% total</i>
Sectores				
Industria	48.144.607	11.693.922	59.838.530	17,3%
Energía y agua	4.126.766	418.406	4.545.172	1,3%
Construcción	30.263.850	2.230.279	32.494.129	9,4%
Comercio	158.124.545	25.586.216	183.710.761	53,1%
Transporte	15.795.095	453.562	16.248.657	4,7%
Turismo	6.404.517	2.017.768	8.422.286	2,4%
Resto servicios	38.651.995	1.776.103	40.428.099	11,7%
Islas				
Orientales	44.186.070	8.067.448	52.253.518	15,1%
Capitalinas	234.806.693	34.682.484	269.489.177	78,0%
Occidentales	22.518.613	1.426.325	23.944.938	6,9%
Tamaños				
De 1-9	125.583.283	8.453.946	134.037.228	38,8%
De 10 a 249	158.840.656	29.501.636	188.342.293	54,5%
De 250 o más	17.087.437	6.220.675	23.308.112	6,7%
Total	301.511.376	44.176.257	345.687.633	100,0%

Fuente: Elaboración con EEC y sondeos de mercado. Empresas del sector primario no incluidas

El sobrecoste del stock diferencial se muestra en la Tabla 54. En conjunto, el sobrecoste de almacenamiento asciende a 301 millones de euros y el financiero a 44 millones de euros. Respecto al coste total, 345 millones de euros, los sectores con un mayor peso en el mismo son comercio (53% del sobrecoste), industria (17%), resto de servicios (11%) y construcción (9,4%).

En cuanto al sobrecoste del stock diferencial por islas, el 78% del total corresponde a las islas capitalinas, el 15,1% a las islas orientales y el 6,9% a las occidentales.

6.3. VIAJES DE NEGOCIOS

El sobrecoste por viajes de negocios es el mayor coste en el que incurren las empresas canarias respecto a las peninsulares como consecuencia de los déficits de accesibilidad interinsular y con la península (por insularidad, fragmentación y lejanía), déficits que encarece el coste de los viajes. Tiene dos componentes: el sobrecoste de los billetes y el asociado a la mayor duración de los viajes

Las empresas canarias cuyo personal realiza viajes por motivos de negocios, dentro del ámbito de la UE son las susceptibles de soportar este coste. De acuerdo con los datos recabados a través de la EEC, en 2016 realizaron viajes interinsulares 15.873 empresas, esto es, el 25% de las empresas canarias. A su vez, 11.262 empresas (17% del total de Canarias), efectuaron viajes con destino península/resto de la UE- Tabla 55.

Tabla 55. Empresas que han realizado viajes de negocios. 2016

	Viajes interinsulares		Viajes a península/resto UE	
	<i>N. Empresas</i>	<i>% sobre el total</i>	<i>N. Empresas</i>	<i>% sobre el total</i>
Sectores				
Industria	983	35%	857	31%
Energía y agua	152	39%	136	35%
Construcción	1.659	30%	726	13%
Comercio	3.628	21%	3.311	19%
Transporte	1.305	26%	419	8%
Turismo	1.730	13%	1.042	8%
Resto servicios	6.416	32%	4.771	23%
Islas				
Orientales	2.509	28%	1.543	17%
Capitalinas	12.799	24%	9.380	18%
Occidentales	566	17%	340	10%
Tamaños				
De 1-9	12.326	22%	8.210	15%
De 10 a 249	3.341	41%	2.840	34%
De 250 o más	206	94%	212	97%
Total	15.873	25%	11.262	17%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

En los siguientes epígrafes, y partiendo de esta información, se procede a la cuantificación de los dos componentes de los costes de los viajes de negocios.

6.3.1. Sobrecoste de los billetes

El cálculo de este componente del sobrecoste se basa en aplicar tarifas o costes tipo de los billetes de avión (y barco, en desplazamientos interinsulares), como se explicó en el apartado metodológico. Por tanto, dos son los elementos necesarios para su cómputo: el número de viajes realizados y los costes tipo.

En las tablas siguientes se recoge el número de viajes que realizaron las empresas canarias, entre islas (Tabla 56) y con destino a la península/UE (Tabla 58).

Tabla 56. Número de viajes de negocios interinsulares. 2016

	<i>Nº Viajes</i>	<i>Nº Viajes por empresa</i>
Sectores		
Industria	25.704	9
Energía y agua	8.949	23
Construcción	54.187	10
Comercio	128.056	7
Transporte	60.473	12
Turismo	17.145	1
Resto servicios	174.055	9
Islas		
Orientales	76.046	8
Capitalinas	377.100	7
Occidentales	15.423	4
Tamaños		
De 1-9	234.074	4
De 10 a 249	201.201	24
De 250 o más	33.294	152
Total	468.569	7

Fuente: EEC. Empresas del sector primario no incluidas

Respecto a los viajes interinsulares, se realizaron en total 468 mil viajes en 2016, lo que supone una media de siete viajes por empresa canaria. Hay que tener en consideración que los viajes interinsulares se realizan por barco o por avión, lo cual afecta a la tarifa tipo a emplear. La distribución de los viajes interinsulares, según origen y destino y medio de transporte se presenta en la Tabla 57, apreciándose el predominio de los viajes interinsulares por vía aérea (63% del total) frente a los viajes en barco (37% del total).

En cuanto a los viajes a península/resto de la UE, se efectuaron un total de 106 mil viajes. Esto es, una media de 1,7 viajes por empresa canaria.

Tabla 57. Distribución de viajes interinsulares según origen y destino y medio de transporte

Origen: Islas Orientales	%En Avión	%En Barco	Total
Destinos:			
Orientales	6,8%	93,2%	100%
Capitalinas	60,8%	39,2%	100%
Occidentales	100,0%	0,0%	100%
Origen: Islas Capitalinas	En Avión	En Barco	En Barco
Destinos:			
Orientales	62,4%	37,6%	100%
Capitalinas	71,5%	28,5%	100%
Occidentales	55,3%	44,7%	100%
Origen: Islas Occidentales	En Avión	En Barco	En Barco
Destinos:			
Orientales	100,0%	0,0%	100%
Capitalinas	68,7%	31,3%	100%
Occidentales	67,3%	32,7%	100%
Total Viajes	63%	37%	100%

Tabla 58. Número de viajes con destino península/UE

	Nº Viajes	Nº viaje por empresa canaria
Sectores		
Industria	7.290	3
Energía y agua	2.061	5
Construcción	3.127	1
Comercio	29.456	2
Transporte	7.808	2
Turismo	22.627	2
Resto servicios	34.386	2
Islas		
Orientales	15.162	1,7
Capitalinas	88.776	1,7
Occidentales	2.816	0,9
Tamaños		
De 1-9	56.971	1
De 10 a 249	41.775	5
De 250 o más	8.008	37
Total	106.754	1,7

Fuente: EEC. Empresas del sector primario no incluidas

Tabla 59. Tarifas tipo de los viajes de negocios (€/billete de ida/vuelta)

Origen: Islas Orientales	En Avión	En Barco
Destinos:		
Madrid-Barajas	341	
Orientales	215	55
Capitalinas	165	107
Occidentales	192	
Origen: Islas Capitalinas	En Avión	En Barco
Destinos:		
Madrid-Barajas	199	
Orientales	158	107
Capitalinas	129	85
Occidentales	149	84
Origen: Islas Occidentales	En Avión	En Barco
Destinos:		
Madrid-Barajas	327	
Orientales	186	
Capitalinas	149	84
Occidentales	163	72

Fuente: Elaboración propia con sondeos de tarifas

Teniendo en cuenta los costes tipo de cada tipo de viaje, según medio de transporte y origen y destino (se recogen en la Tabla 59), y los viajes realizados, se obtiene el sobrecoste de los billetes. En 2016, ascendió a 81 millones de euros.

Tabla 60. Sobrecoste de los billetes (€)

	<i>euros</i>	<i>% total</i>
Sectores		
Industria	4.898.015	6,0%
Energía y agua	1.702.699	2,1%
Construcción	6.873.946	8,4%
Comercio	21.634.118	26,6%
Transporte	8.896.206	10,9%
Turismo	9.091.226	11,2%
Resto servicios	28.342.606	34,8%
Islas		
Orientales	14.633.733	18,0%
Capitalinas	62.722.968	77,0%
Occidentales	4.082.116	5,0%
Tamaños		
De 1-9	41.479.409	50,9%
De 10 a 249	33.745.013	41,4%
De 250 o más	6.214.395	7,6%
Total	81.438.817	100%

Fuente: Elaboración con EEC. No incluye sector primario

6.3.2. Sobrecoste por la mayor duración de los viajes

El elemento clave para la cuantificación de este sobrecoste es la determinación del número de días “perdidos” debido a la mayor duración de los viajes que ocasiona la fragmentación (viajes insulares) y la fragmentación, insularidad y lejanía (viajes a península).

Para ello, se cuenta con la información aportada por las empresas encuestadas, que realizan los viajes en cuestión, sobre la posible reducción de la duración de los viajes interinsulares y los que tienen como destino la península/UE. En cuanto a los viajes entre islas, la mitad de las empresas considera que, sin fragmentación, la duración de los viajes se reduciría unas horas, un 30% sostiene que se reduciría un día y un 14% más de un día (para un 6%, la duración no se reduciría)- Gráfico 3. Respecto a los que tienen como destino península/Resto de la UE, un 21% de las empresas que efectúa estos viajes considera que la duración no se reduciría si la empresa estuviese ubicada en península. El 56% indica que la duración se reduciría en un día y el 20% dos días (un 3% indica una reducción de 3 días)- Gráfico 4.

Gráfico 3. ¿Si el territorio canario no estuviera fragmentado, se reduciría la duración de los viajes entre islas?

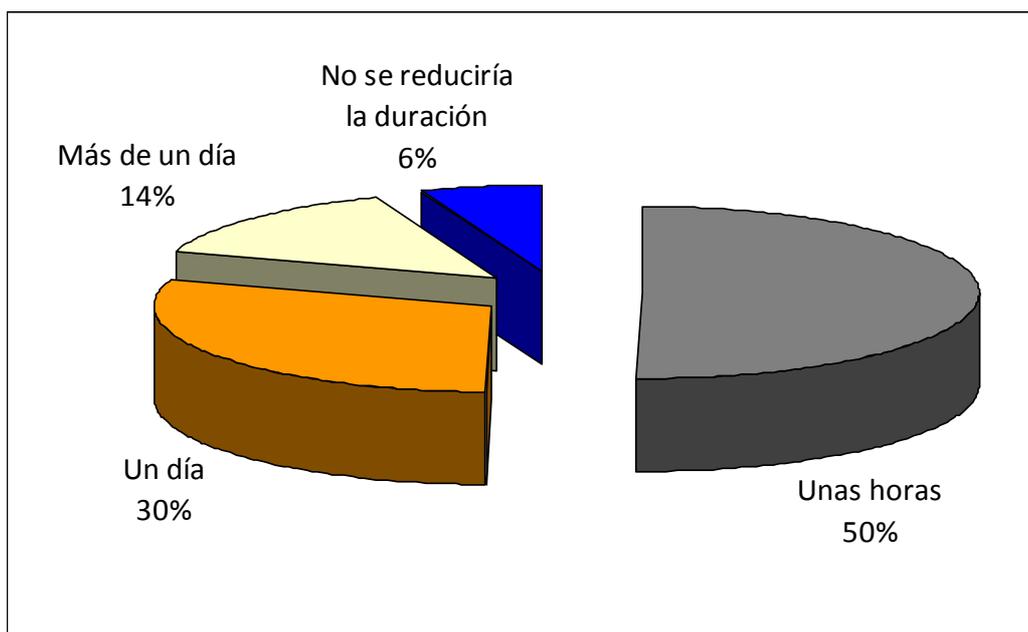
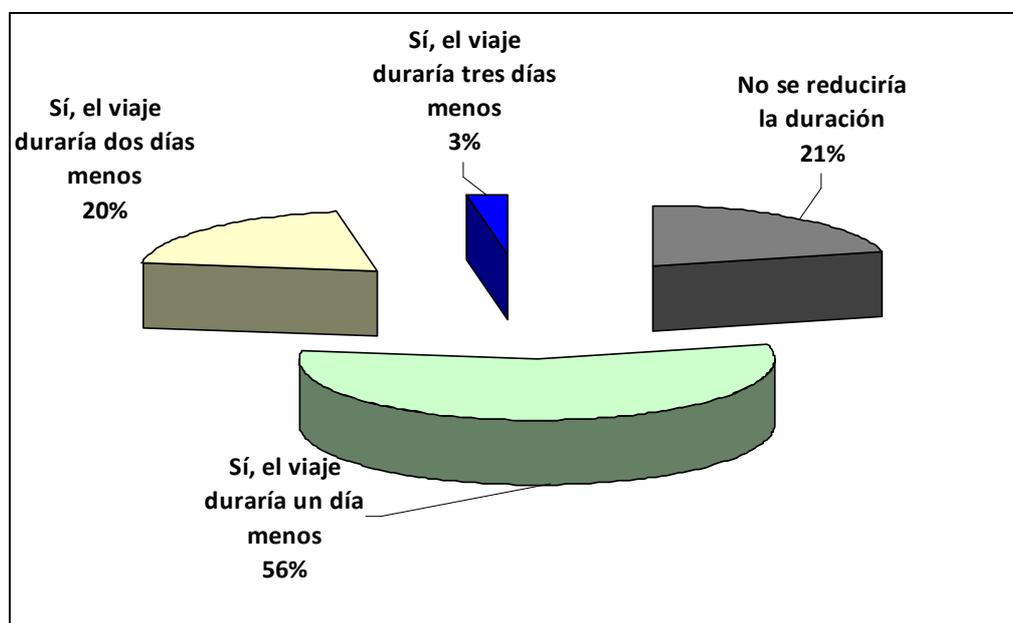


Gráfico 4. ¿Si su empresa estuviera ubicada en la península, se reduciría la duración de los viajes en península/UE?



A partir de estos datos, y teniendo en cuenta el número de viajes que realiza cada empresa encuestada, los días “perdidos” por la mayor duración de los viajes se calcula de la siguiente manera:

- Viajes interinsulares: teniendo en cuenta sólo a las empresas que consideran que la reducción de los viajes sería de uno o más días (máximo 2 días).

- Viajes a península/UE, teniendo en cuenta a las empresas que indican que los viajes se reducirían (1 día, 2 días, máximo 3 días).

Tabla 61. Días perdidos por la sobreduración de los viajes. 2016

	<i>Días</i>	<i>%sobre el total</i>
Sectores		
Industria	24.502	5,6%
Energía y agua	3.282	0,7%
Construcción	26.249	6,0%
Comercio	147.527	33,4%
Transporte	78.221	17,7%
Turismo	35.290	8,0%
Resto servicios	126.061	28,6%
Islas		
Orientales	69.134	15,7%
Capitalinas	356.469	80,8%
Occidentales	15.529	3,5%
Tamaños		
De 1-9	257.972	58,5%
De 10 a 249	146.741	33,3%
De 250 o más	36.419	8,3%
Total	441.133	100%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

Los resultados se recogen en la Tabla 61. El número de días perdidos por la sobre duración de los viajes asciende a 441 mil, el 60% asociados a los viajes interinsulares y el 40% restante a los viajes hacia península/Resto de la UE.

Finalmente, la tabla siguiente muestra los sobrecostes por mayor duración de los viajes. Conviene recordar que el sobrecoste por gastos de estancia y manutención se obtiene multiplicando los días perdidos por los gastos de alojamiento y de manutención. Los primeros proceden de la explotación de la EEC, obteniéndose un precio medio (€/noche) para el alojamiento del personal en Canarias de 94€ y en península/UE de 123€. Respecto a los gastos de manutención, se toma como referencia la asignación normal establecida por la legislación fiscal dentro del territorio español (53,34€/día). A su vez, el coste del tiempo se aproxima multiplicando el número de días “perdidos” por la facturación por asalariado y día.

Tabla 62. Sobrecoste por sobreduración de los viajes (€). 2016

	<i>Estancia</i>	<i>Manutención</i>	<i>Tiempo</i>	<i>Total</i>
Sectores				
Industria	1.768.866	1.306.927	12.034.808	15.110.601
Energía y agua	330.858	175.071	2.828.714	3.334.643
Construcción	592.912	1.400.098	13.323.893	15.316.902
Comercio	5.866.427	7.869.093	106.928.506	120.664.025
Transporte	1.871.347	4.172.331	24.180.286	30.223.963
Turismo	3.533.366	1.882.381	7.690.525	13.106.272
Resto servicios	7.359.350	6.724.112	31.752.342	45.835.804
Islas				
Orientales	3.979.126	3.687.626	32.181.538	39.848.290
Capitalinas	16.371.127	19.014.068	157.531.799	192.916.993
Occidentales	972.873	828.317	9.025.737	10.826.927
Tamaños				
De 1-9	11.291.338	13.760.250	112.090.007	137.141.594
De 10 a 249	8.215.296	7.827.186	68.560.187	84.602.669
De 250 o más	1.816.492	1.942.576	18.088.879	21.847.947
Total	21.323.125	23.530.012	198.739.073	243.592.210

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

6.3.3. Resumen de resultados

El sobrecoste global asociado a los viajes de negocios asciende a 325 millones de euros en 2016. Por sectores, el sobrecoste de comercio y resto de servicios suponen, conjuntamente, el 66% del sobrecoste total. En las islas capitalinas se concentraría el 78,7% del sobrecoste, un 16,8% en las orientales y un 4,6% en las occidentales. Respecto a la distribución por tamaños empresariales, el 55% del sobrecoste corresponde a microempresas, el 36% a empresas de 10 a 249 asalariados y el 8,6% a empresas de 250 o más asalariados.

Tabla 63. Sobrecoste de los viajes de negocios. 2016

	€	% del total
Sectores		
Industria	20.008.616	6,2%
Energía y agua	5.037.341	1,5%
Construcción	22.190.849	6,8%
Comercio	142.298.143	43,8%
Transporte	39.120.169	12,0%
Turismo	22.197.498	6,8%
Resto servicios	74.178.410	22,8%
Islas		
Orientales	54.482.023	16,8%
Capitalinas	255.639.961	78,7%
Occidentales	14.909.043	4,6%
Tamaños		
De 1-9	178.621.004	55,0%
De 10 a 249	118.347.682	36,4%
De 250 o más	28.062.341	8,6%
Total	325.031.027	100%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

6.4. CAPACIDAD PRODUCTIVA OCIOSA

El sobre coste de la capacidad productiva ociosa (CPO) es el coste del no aprovechamiento de economías de escala debido a las desventajas de la ultraperiferia (mercado local reducido, dificultades para acceder a mercados externos, etc.).

El primer elemento para cuantificar este sobre coste es determinar **qué empresas tienen capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia**²¹, para lo cual han de cumplirse dos requisitos:

- La empresa tiene CPO (podría aumentar su producción con los equipos y maquinaria disponibles).
- Señala como motivo del exceso de capacidad el carácter estándar de la maquinaria adquirida (no se fabrica a medida de la demanda real de la empresa) y el reducido tamaño del mercado local (y coste de comercialización en otras islas/península).

Tabla 64. Empresas canarias con CPO a causa de la ultraperiferia. 2016

	<i>Nº Empresas con CPO por ultraperiferia</i>	<i>% Total de empresas canarias</i>
Sectores		
Industria	748	27,0%
Energía y agua	53	13,7%
Construcción	808	14,4%
Comercio	990	5,7%
Transporte	676	13,4%
Turismo		
Resto servicios	1.793	8,8%
Islas		
Orientales	722	8,1%
Capitalinas	4.051	7,7%
Occidentales	296	9,1%
Tamaños		
De 1-9	4.323	7,7%
De 10 a 249	738	9,0%
De 250 o más	7	3,2%
Total	5.069	7,9%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario no incluidas

De acuerdo con la información recabada en la encuesta, el número total de empresas canarias con capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia ascendía en 2016 a 5.069, esto es el 7,9% del total. Desde la perspectiva sectorial, la CPO a causa de la ultraperiferia afecta más

²¹ Como se señala en el apartado metodológico, no se incluye el sector turístico en el cómputo de este sobre coste, por una cuestión de prudencia valorativa (por las características propias de su actividad y su gran estacionalidad, resulta complejo identificar CPO por ultraperiferia).

intensamente a empresas del sector industrial (un 27% de las empresas industriales), a las que siguen empresas de energía y agua, construcción y transporte (en torno al 13,5% del total de empresas de cada sector). Comercio y resto de servicios son los sectores con menor número de empresas con CPO por ultraperiferia, en relación con el total sectorial.

Desde la perspectiva insular, los datos indican que, en término de empresas afectadas, hay una mayor incidencia en las islas no capitalinas. En particular, en las islas occidentales, donde un 9,1% de las empresas tiene CPO por ultraperiferia. Le siguen las islas orientales, con un 8,1%. En las capitalinas, este porcentaje es del 7,7%.

El **sobrecoste se computa** teniendo en cuenta el incremento de facturación neto (deducido el aumento de gastos de explotación), que las empresas afectadas hubieran tenido en 2016 sin CPO a causa de la ultraperiferia, de acuerdo con la información aportada por estas empresas en la EEC.

El resultado obtenido se muestra en la Tabla 65. El sobrecoste total asciende a 620 millones de euros. La industria es el sector con mayor participación en el coste total (43%), seguida del sector comercio (24,8%). Respecto a la dimensión insular, el 82% del sobrecoste se concentra en las islas capitalinas, el 12,8% en las orientales y el 5,1% en las occidentales. Por tamaños empresariales, a las microempresas corresponde el 25% del sobrecoste, a las empresas de 10 a 249 asalariados el 64% y a las de 250 y más asalariados el restante 11%.

Tabla 65. Sobrecoste de la capacidad productiva ociosa

	<i>Euros</i>	<i>%total coste</i>
Sectores		
Industria	268.640.302	43,3%
Energía y agua	660.459	0,1%
Construcción	53.610.106	8,6%
Comercio	153.963.458	24,8%
Transporte	36.822.280	5,9%
Turismo		
Resto servicios	106.367.191	17,2%
Islas		
Orientales	79.626.078	12,8%
Capitalinas	508.759.404	82,0%
Occidentales	31.678.315	5,1%
Tamaños		
De 1-9	152.500.303	24,6%
De 10 a 249	398.272.913	64,2%
De 250 o más	69.290.581	11,2%
Total	620.063.797	100%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

6.5. INSTALACIONES MÚLTIPLES

El sobrecoste de instalaciones múltiples se origina principalmente a causa de la fragmentación insular, que obliga a las empresas a tener instalaciones (por ejemplo, almacenes) que no serían necesarias si las islas estuvieran conectadas por medios de transporte terrestre y a asumir, por lo tanto, el gasto de mantenimiento correspondiente. Los gastos asociados al mantenimiento de tales instalaciones pueden ser considerados como la expresión monetaria del “sobrecoste por instalaciones múltiples”.

Como se mencionó al inicio de la sección, este sobrecoste tiene un carácter no insularizable, ya que las empresas afectadas tienen su sede en un grupo de islas y el coste se genera por el mantenimiento de las instalaciones en otras islas (por lo cual resulta cuestionable una imputación del coste a la isla donde está la sede de la empresa). En consecuencia, los datos a continuación se presentan desglosados por sectores y tamaños empresariales.

El proceso de cuantificación parte de la determinación del número de empresas que tienen instalaciones en más de una isla y, por tanto, son susceptibles de sufrir este coste. De acuerdo con la información recabada en la EEC, en 2016 había en Canarias 5.060 empresas con instalaciones en más de una isla (el 7,8% del total)- Tabla 66.

Tabla 66. Empresas canarias con instalaciones en más de una isla. Año 2016

	<i>En más de una isla</i>	<i>%Empresas con instalaciones en más de una isla</i>
Sectores		
Industria	174	6,3%
Energía y agua	47	12,0%
Construcción	545	9,7%
Comercio	1.839	10,6%
Transporte	507	10,1%
Turismo	140	1,1%
Resto servicios	1.808	8,9%
Tamaños		
De 1-9	3.057	5,5%
De 10 a 249	1.866	22,6%
De 250 o más	136	62,3%
Total	5.060	7,8%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario no incluidas

Las empresas con instalaciones múltiples son aquéllas que disponen de instalaciones en más de una isla, que podría reducir en parte o eliminar en un escenario hipotético de continuidad geográfica de Canarias con península (sin insularidad ni fragmentación insular). Estas empresas, que soportan el sobrecoste analizado, suman un total de 1.322, suponen el 26% de las empresas con instalaciones en más de una isla y el 2,1% del total de empresas canarias (Tabla 67).

Por el porcentaje sobre el total de empresas que soporta este sobrecoste, se aprecia que afecta más intensamente a los sectores de energía y agua (8% de las empresas del sector tiene

instalaciones múltiples), industria y comercio (en torno al 4% del total de empresas de cada sector). Por tamaños empresariales, el porcentaje de empresas afectadas aumenta al considerar empresas de mayor tamaño (hasta el 14% de las empresas de 250 y más trabajadores).

Tabla 67. Empresas canarias con instalaciones múltiples a causa de la ultraperiferia. 2016

	Nº Empresas	% empresas con instalaciones en varias islas	% Total de empresas
Sectores			
Industria	112	64,1%	4,0%
Energía y agua	31	67,3%	8,1%
Construcción	72	13,3%	1,3%
Comercio	672	36,5%	3,9%
Transporte	104	20,6%	2,1%
Turismo	3	1,8%	0,0%
Resto servicios	338	18,7%	1,7%
Tamaños			
De 1-9	616	20,2%	1,1%
De 10 a 249	684	36,6%	8,3%
De 250 o más	32	23,5%	14,7%
Total	1.332	26,3%	2,1%

Fuente: EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

El **sobrecoste por instalaciones múltiples** es el importe en euros en el que se reducirían los gastos de explotación de las empresas con instalaciones múltiples, si no fuera necesario disponer de las mismas (en su totalidad o en parte). De acuerdo con la explotación de los resultados de la EEC, tal sobrecoste asciende a 560 millones de euros en 2016 (Tabla 68).

Desde la perspectiva sectorial, comercio, otros servicios y energía y agua concentran la mayor parte del sobrecoste total. Por tamaños, las empresas de 10 o más asalariados absorben la práctica totalidad del sobrecoste (98% del total).

Tabla 68. Sobrecoste por instalaciones múltiples. Año 2016

	<i>Euros</i>	<i>%total coste</i>
Sectores		
Industria	57.694.619	10,3%
Energía y agua	96.583.192	17,2%
Construcción	3.279.016	0,6%
Comercio	267.254.350	47,7%
Transporte	11.835.135	2,1%
Turismo	885.106	0,2%
Resto servicios	123.004.244	21,9%
Islas		
Orientales	25.519.200	4,6%
Capitalinas	532.544.994	95,0%
Occidentales	2.471.468	0,4%
Tamaños		
De 1-9	11.239.199	2,0%
De 10 a 249	310.349.530	55,4%
De 250 o más	238.946.933	42,6%
Total	560.535.662	100,0%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

6.6. AGUA

El sobrecoste del agua es el coste adicional que soportan las empresas canarias, respecto a las peninsulares, por este input del proceso productivo. Este sobrecoste refleja el impacto de las desventajas de clima, que en Canarias se manifiestan en términos de escasez de agua.

En efecto, dentro del “clima adverso” como elemento de desventajas de la ultraperiferia, en Canarias se constata como desventaja fundamental la escasez de agua (Canarias es la región geográfica de España con menor volumen anual de precipitaciones) y el mayor coste del agua por las características de su sistema hidrológico (importancia de aguas subterráneas, inexistencia de ríos –significativos- y embalses...). La evidencia sobre el mayor coste del agua, fruto de los factores mencionados es prolija. Se desprende, por ejemplo, de la Estadística sobre el suministro y saneamiento del agua del INE, del “Estudio sobre las tarifas del suministro domiciliario del agua en 28 ciudades españolas” (FACUA, datos 2015) y de estudio anual realizado por la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento (AEAS) junto con la Asociación Española de Empresas Gestoras de Servicios de Agua Urbana (AGA).

Tabla 69. Sobrecoste del agua (€)²². 2016

	<i>Sobrecoste (€)</i>	<i>% total sobre coste</i>
Sectores		
Industria	4.583.264	9,8%
Energía y agua		
Construcción	2.206.637	4,7%
Comercio	5.879.598	12,6%
Transporte	1.055.517	2,3%
Turismo	22.116.133	47,4%
Resto servicios	10.784.636	23,1%
Islas		
Orientales	12.543.038	26,9%
Capitalinas	30.557.621	65,5%
Occidentales	3.525.125	7,6%
Tamaños		
De 1-9	12.599.077	27,0%
De 10 a 249	25.144.649	53,9%
De 250 o más	8.882.058	19,0%
Total	46.625.784	100,0%

Fuente: Elaboración con EEC. Empresas del sector primario no incluidas

²² El sobrecoste del agua excluye al sector de “Energía y agua”; en el caso de energía por falta de información para ofrecer resultados con significatividad estadística. Respecto a las empresas de captación y distribución de agua, no procedía el cómputo por la naturaleza de su actividad. El sobrecoste del agua refleja precisamente el mayor coste de estas actividades, que repercuten en el conjunto de usuarios del agua.

El sobrecoste del agua se calcula multiplicando el importe de las facturas de agua satisfechas por las empresas canarias (EEC) por la diferencia (porcentual) de las tarifas de agua vigentes en Canarias y el conjunto de España. De acuerdo con el “Estudio anual sobre tarifas de agua” de AEAS- AGA, en 2016, la tarifa del agua de uso no doméstico ascendía en Canarias a 3 €/m³, frente a 2,4 €/m³ en el conjunto de España (media ponderada). Esto es, la tarifa era un 22,9% más elevada en Canarias. Multiplicando esta diferencia tarifaria por el importe de las facturas de agua satisfechas por las empresas canarias se obtiene el sobrecoste del agua. Como se muestra en la Tabla 69, este sobrecoste ascendió a un total de 46,6 millones de euros.

6.7. ENERGÍA

El sobrecoste de la energía se define como el importe asignado para compensar el extra coste de de generación del sistemas eléctrico canario, imputable al consumo realizado por el sector privado de la economía.

Para el cálculo del sobrecoste, se tiene en consideración la compensación del extra coste de la producción eléctrica correspondiente a Canarias en 2016. De acuerdo con la Resolución de la CNMC de fecha 20 de abril de 2017, esta compensación ascendió a 763 millones de euros (financiada en un 50% con aportaciones de PGE).

Seguidamente, hay que determinar en qué medida esta asignación es imputable a compensar los costes del sector privado canario, para lo cual se tiene en cuenta el consumo eléctrico por sectores (privado, AAPP y usos domésticos) e islas. Para ello, en primer lugar hay que señalar que en 2016 la energía puesta en la red fue de 8.771,39 GWh, con una desagregación por islas tal y como se recoge en la Tabla 70. La energía suministrada (una vez descontadas las pérdidas en transporte y distribución) ascendió a 8.185,3 GWh, y suponemos se distribuye por islas al igual que la energía eléctrica puesta en la red. La compensación total (763 millones de euros) se imputa por islas en función del porcentaje que cada una representa en el consumo de energía eléctrica (Tabla 71).

Tabla 70. Energía eléctrica puesta en la red (GWh). Canarias 2016

	<i>GWh</i>	<i>% total</i>
Gran Canaria	3.401,69	38,8%
Tenerife	3.521,36	40,1%
Lanzarote	820,63	9,4%
Fuerteventuera	668,51	7,6%
La Palma	243,84	2,8%
La Gomera	70,75	0,8%
El Hierro	44,60	0,5%
Canarias	8.771,38	100%

Fuente: Red Eléctrica de España (REE)

Tabla 71. Distribución de la compensación del extra coste del sistema eléctrico canario. 2016

	% total GWh	€
Gran Canaria	38,8%	296.023.635
Tenerife	40,1%	306.437.620
Lanzarote	9,4%	71.413.290
Fuerteventura	7,6%	58.175.425
La Palma	2,8%	21.219.571
La Gomera	0,8%	6.156.843
El Hierro	0,5%	3.881.204
Canarias	100%	763.307.588

Fuente: Elaboración propia

Tras esta primera desagregación, procede determinar qué parte de la compensación está destinada a paliar el sobrecoste del sector privado. Para ello, se tiene en cuenta la distribución porcentual de la energía suministrada por sectores y por islas (Tabla 72) – y el total el GWh de cada isla. Entendiendo que la compensación debe imputarse en función del porcentaje de consumo (Tabla 72), el desglose de la misma por islas y sectores sería el que se presenta en la Tabla 73.

Tabla 72. Distribución % de la energía suministrada por sectores y por islas. 2016

	<i>Gran Canaria</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Lanzarote</i>	<i>Fuertev.</i>	<i>La Palma</i>	<i>La Gomera</i>	<i>El Hierro</i>
Sector primario	2	2,2	0,22	0,48	5,73	3,35	8,79
Industria	5,7	4,3	2,1	0,8	1,8	1,3	1,2
Energía y agua	0,073	0,15	0,004	0,013	0,1	0,15	0,02
Construcción	2,36	1,19	1,51	3,86	1,6	1,73	2,03
Transporte	3,35	3,3	1,7	1,59	2,1	4,5	3,28
Turismo	12,26	17,53	27,95	29,91	9,13	13,1	1,92
Comercio y otros servicios	20,17	14,81	9,21	17,57	15,73	19,12	36,77
AAPP	18,69	16,31	10,63	18,67	17,05	7,72	6,46
Usos domésticos	34,8	37,76	46,27	26,85	46,64	48,66	39,49
No especificados	0,61	2,4	0,39	0,244	0,12	0,41	
	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Anuario Energético de Canarias 2016 (Gobierno de Canarias).

Tabla 73. Distribución de la compensación del extra coste del sistema eléctrico canario. 2016

	<i>Gran Canaria</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Lanzarote</i>	<i>Fuertev.</i>	<i>La Palma</i>	<i>La Gomera</i>	<i>El Hierro</i>	<i>Total</i>
Sector primario	5.920.473	6.741.628	157.109	279.242	1.215.881	206.254	341.158	14.861.745
Industria	16.834.864	13.330.036	1.511.105	472.966	381.952	77.576	48.127	32.656.627
Energía y agua	216.097	459.656	2.857	7.563	21.220	9.235	776	717.404
Construcción	6.986.158	3.646.608	1.078.341	2.245.571	339.513	106.513	78.788	14.481.493
Transporte	9.916.792	10.112.441	1.214.026	924.989	445.611	277.058	127.304	23.018.221
Turismo	36.292.498	53.718.515	19.960.015	17.400.269	1.937.347	806.546	74.519	130.189.709
Comercio	23.578.666	14.648.773	2.902.542	4.873.400	1.578.525	698.921	703.917	48.984.743
Otros servicios	36.129.301	30.734.639	3.674.622	5.348.022	1.759.313	478.268	723.202	78.847.367
AAPP	55.326.817	49.979.976	7.591.233	10.861.352	3.617.937	475.308	250.726	128.103.349
Usos domésticos	103.016.225	115.710.845	33.042.929	15.620.101	9.896.808	2.995.920	1.532.688	281.815.516
No especificados	1.805.744	7.354.503	278.512	141.948	25.463	25.243	0	9.631.413
Total	296.023.635	306.437.620	71.413.290	58.175.425	21.219.571	6.156.843	3.881.204	763.307.588

Fuente: Elaboración propia. Comercio y otros servicios se desagregan en función del empleo asalariado de cada sector.

De acuerdo con este enfoque, la compensación total que corresponde al sector privado canario (excluyendo AAPP, Usos domésticos y usos no especificados) asciende a 343,7 millones de euros (45% del total, como el consumo). En la Tabla 74 se recoge el sobrecoste. La desagregación por sectores e islas es directa, con el apoyo de las fuentes de información que se han empleado. Para la desagregación por tamaños empresariales, se recurre como variable Proxy el empleo asalariado por tamaños empresariales (% sobre el total de empleo asalariado, de acuerdo con el Directorio ISTAC).

Tabla 74. Sobrecoste de la energía

	<i>euros</i>	<i>% sobre total</i>
Sectores		
Sector primario	14.861.745	4,3%
Industria	32.656.627	9,5%
Energía y agua	717.404	0,2%
Construcción	14.481.493	4,2%
Comercio	48.984.743	14,2%
Transporte	23.018.221	6,7%
Turismo	130.189.709	37,9%
Resto servicios	78.847.367	22,9%
Islas		
Orientales	62.052.640	18,1%
Capitalinas	269.267.144	78,3%
Occidentales	12.437.526	3,6%
Tamaños		
De 1-9	90.074.588	26,2%
De 10 a 249	151.269.371	44,0%
De 250 o más	102.413.350	29,8%
Total	343.757.309	100%

Fuente: Elaboración propia

6.8. SOBRECOSTE FINANCIERO

Como se ha puesto en evidencia, por el hecho de operar en Canarias las empresas incurren en sobrecostes que no se presentarían en la zona continental. Ello, a su vez, implica que las empresas canarias soportan un coste financiero extra para hacer frente a los sobrecostes, pues no pueden dedicar a inversiones productivas invertir el importe dedicado a cubrir los sobrecostes.

El sobrecoste financiero, en suma, puede definirse como el “coste de la financiación de los costes de la ultraperiferia”, en particular, del conjunto de costes evaluables considerados. Se calcula aplicando un tipo de interés de referencia a la suma de los sobrecostes cuantificados²³, deduciendo el importe del sobrecoste financiero del stock diferencial. Los resultados, incluyendo al sector primario, se presentan en el último apartado de la presente sección (resultados globales).

6.9. LOS SOBRECOSTES DEL SECTOR PRIMARIO

En este apartado se recogen de forma monográfica los sobrecostes de ultraperiferia del sector primario en Canarias²⁴. La metodología de cálculo es idéntica a la utilizada al computar los sobrecostes de los restantes sectores, en cuanto a las fuentes de información y fórmulas de cálculo. No obstante, el cómputo, cuando requiere la explotación de la ECC, se ha realizado mediante una **explotación muestral de las encuestas** (poblacional en los restantes sectores), por los motivos expuestos en la metodología (véase apartado 3.4.1).

Por ello, aunque la muestra de empresas del sector primario capta una parte sustantiva del sector (54,7% de la facturación y 23% del empleo asalariado), se puede producir una subestimación de ciertos costes (los que dependen de la encuesta para la cuantificación, particularmente si el informante clave es la explotación agrícola, no las cooperativas y SAT –ampliamente recogidas en la muestra).

Tabla 75. Sobrecostes del sector primario

	€	%total
Transporte	100.657.463	68%
Stocks diferenciales	1.024.178	0,7%
Viajes de negocios	1.154.262	0,8%
CPO	10.831.143	7,3%
Instalaciones múltiples	14.188.228	9,6%
Agua	1.280.821	0,9%
Energía	14.861.745	10,1%
Financiero	3.794.146	2,6%
Total	147.791.986	100%

Fuente: Elaboración propia

²³ Se toma el tipo de interés medio de la deuda pública en 2016, que se sitúa en el 2,773%.

²⁴ Recuérdese que el sector primario no incluye la pesca y acuicultura (CANAE 03).

En la Tabla 75 se recogen los resultados obtenidos. Los sobrecostes cuantificados ascienden a 147,8 millones de euros.

Por componentes de costes, se aprecia que el **transporte** es el sobrecoste con mayor peso en el total (un 68%). Conviene señalar que de las empresas encuestadas, prácticamente la mitad ha realizado operaciones de transporte de mercancías en el año 2016. Este elevado porcentaje resulta predecible, visto que la muestra incorpora a las cooperativas y SAT Canarias más relevantes del sector primario y éstas, a su vez, tienen un papel clave en la canalización de las importaciones (insumos) y exportaciones (productos) de sus asociados.

Los sobrecostes por **stocks diferenciales** suman un millón de euros y suponen el 0,7% del sobrecoste computado. En torno al 50% de las empresas sufren este coste y señalan como principal motivo para tener unas existencias más elevadas el hecho de que los proveedores se encuentren en península/resto de la UE (78% de las empresas con stock diferencial). El control de costes de transporte (acumular existencias para conseguir costes más bajo) y el riesgo de parada de producción (por desabastecimiento, en caso de retrasos en la recepción de suministros) es señalado por el 50% de las empresas sufren este coste como motivo para disponer de existencias más elevadas. Respecto al riesgo de parada de producción, el 41% de las empresas con stocks diferenciales han sufrido estas paradas una o dos veces al año y el 11,4% más de tres veces al año.

El sobrecoste por **viajes de negocios** asciende a 1,1 millones de euros (0,8% del total). Sobre el total de empresas de la muestra, el 37% ha realizado viajes a otras islas y el 32% a la península. No obstante, en relación con el número total de viajes, la gran mayoría son interinsulares (90% del total).

En cuanto a la **capacidad productiva ociosa**, un 34% de las empresas del sector primario de la muestra tienen capacidad productiva ociosa, esto es, margen para aumentar su producción con la maquinaria disponible. Este porcentaje es similar al que se registra en el sector industrial (30%). De las empresas con capacidad productiva ociosa, el 70% tiene este exceso de capacidad debido a las limitaciones de la ultraperiferia (maquinaria estándar y demanda local insuficiente para aprovecharla). De ahí que, en conjunto, el 21,8% de las empresas del sector primario encuestadas tengan capacidad productiva ociosa a causa de la ultraperiferia (en industria, el 27%). El sobrecoste suma un total de 10,8 millones de euros (7,3% del total).

Por lo que se refiere al sobrecoste por **instalaciones múltiples**, asciende a 14 millones de euros (9,6% del total). Las empresas con instalaciones múltiples son relativamente pocas (8% de la muestra), pero se trata de entidades de gran dimensión (en términos de facturación).

El **sobrecoste del agua** captado a través de la encuesta asciende a 1,2 millones de euros (0,9% del total). Posiblemente, este coste se encuentre subestimado, debido al análisis muestral y al hecho de que es un coste que revierte esencialmente sobre las explotaciones (frente a las cooperativas y SAT, que sí están ampliamente cubiertas en la muestra).

Por último, el **sobrecoste energético** es igual a 14,8 millones de euros (10% del total). En este caso, al emplearse una metodología de cómputo que no depende de la encuesta (sólo se emplean datos oficiales, sectorializados), no hay riesgo de subestimación del mismo.

Tabla 76. Criterios para el desglose de los sobrecostes del sector primario

<i>Sobre coste</i>	<i>Por islas</i>	<i>Por tamaños empresariales</i>
Transporte	No procede, la metodología de cómputo ofrece resultados globales por islas	% empleo del sector primario por tamaños empresariales
Stocks diferenciales	% empleo del sector primario por grupos de islas	
Viajes de negocios	% empleo del sector primario por grupos de islas	
CPO	% empleo del sector primario por grupos de islas	
Instalaciones múltiples	% empleo del sector primario por grupos de islas	
Agua	% empleo del sector primario por grupos de islas	
Energía	No procede, se obtiene directamente de fuentes oficiales	
Financiero	% empleo del sector primario por grupos de islas	

Para concluir, conviene indicar el **criterio que se emplea para desglosar los sobrecostes del sector primario por islas y tamaños empresariales** (Tabla 76), a fin de poder dar información global relativa a los sobrecostes del conjunto del sector privado según islas y tamaños empresariales. El criterio general es imputar cada sobrecoste en función del porcentaje de empleo asalariado (por grupos de islas y tamaños empresariales), porcentajes que se extraen del Directorio del ISTAC. Como excepciones el desglose del sobrecoste de transporte por islas, no procede realizarlo pues la metodología de cómputo de este coste ofrece la desagregación por islas, sin necesidad de recurrir a los datos de la encuesta. Igualmente, el sobrecoste energético por islas se obtiene a partir de fuentes oficiales (sin recurso a la EEC).

6.10. RESUMEN DE RESULTADOS

En este apartado se resumen los resultados obtenidos en la cuantificación de **costes evaluables**, correspondientes al conjunto del sector privado canario y su desglose por sectores económicos, grupos de islas y tamaños empresariales. Conviene recordar que los sobrecostes se han cuantificado en términos brutos, **sin incorporar posibles compensaciones**. Por tanto, se pueden interpretar como los sobrecostes que sufriría la economía canaria en ausencia del conjunto de medidas destinadas a paliarlos.

A fin de permitir un ejercicio de carácter comparativo, los sobrecostes se expresan en relación con el volumen de facturación. En términos generales, se puede considerar que la **intensidad** con la que se sufren los sobrecostes la aproxima el porcentaje que éstos suponen respecto a la facturación.

En el análisis siguiente, además, se efectúa una comparativa de los sobrecostes obtenidos en el presente estudio, referidos al año 2016, con los que recoge el estudio del Gobierno Canario (2010²⁵), referidos al año 2008. Este ejercicio es efectuado con cautela, pues si bien existe una alta consistencia en la metodología utilizada en ambos estudios, existen ciertos cambios metodológicos, principalmente el mayor desglose de tráfico en 2016 y adaptación de la metodología del coste de agua y energía.

Hechas estas precisiones, se resumen en primer lugar los datos relativos a los **sobrecostes en el conjunto del sector privado canario** (Tabla 77). En 2016, sumaron un total de 5.228 millones de euros, cifra que representa el 8% de la facturación. El sobrecoste por transporte de mercancías es el que mayor peso tiene, representando un 54,7% del sobrecoste global. Le siguen en importancia (cuantitativa) los sobrecostes por capacidad productiva ociosa e instalaciones múltiples, con un peso en el total del 12,1% y 11%, respectivamente. Energía, viajes de negocios y stocks diferenciales tienen una participación similar en el sobrecoste cuantificado, algo superior al 6%. En fin, el sobrecoste asociado a la financiación de costes evaluables supone el 1,9% del total y el del agua el 0,9%.

Tabla 77. Sobrecostes de ultraperiferia del sector privado canario. Año 2016

	<i>Euros</i>	<i>%Facturación</i>	<i>% Total</i>
Transporte mercancías	2.860.122.387	4,4%	54,7%
Stocks diferenciales	346.711.810	0,5%	6,6%
Viajes de negocio	326.185.289	0,5%	6,2%
Capacidad productiva ociosa	630.894.940	1,0%	12,1%
Agua	47.906.605	0,07%	0,9%
Energía	343.757.309	0,5%	6,6%
Instalaciones múltiples	574.723.890	0,9%	11,0%
Financiación costes evaluables	97.738.521	0,1%	1,9%
Total Sector privado	5.228.040.752	8,0%	100%

Fuente: Elaboración propia

²⁵ Gobierno de Canarias (2010), "Cuantificación de la diferencia en los costes derivados de la situación de ultraperiferia que soportan las empresas canarias respecto a sus homólogos continentales".

Respecto a la **evolución del sobrecoste entre 2008 y 2016**, la comparativa ha de hacerse siempre con cautela, pues aparte de algunas adaptaciones metodológicas, en el estudio de 2016 hay un mayor desglose (sectorial y por islas) que también puede afectar a la comparativa (sondeos de mercado más desagregados y específicos que en 2008). Hechas estas precisiones, podemos señalar que hay una cierta estabilidad en la intensidad con la que la ultraperiferia afecta al sector privado canario, pues los sobrecostes suponían el 7,6% de la facturación en 2008, cifra muy cercana a la correspondiente a 2016 (8,0%).

Tabla 78. Los sobrecostes de ultraperiferia (%facturación). Años 2008 y 2016

	2008	2016
Transporte mercancías	3,7%	4,4%
Stocks diferenciales	0,7%	0,5%
Viajes de negocio	0,3%	0,5%
Capacidad productiva ociosa	1,1%	1,0%
Agua	0,1%	0,1%
Energía	1,0%	0,5%
Instalaciones múltiples	0,3%	0,9%
Financiación costes evaluables	0,3%	0,1%
Total Sector privado	7,6%	8,0%

Fuente: Gobierno de Canarias (2010) y elaboración propia

El sobrecoste de transporte es en 2016, como en 2008, el principal coste cuantificado, (3,7% de la facturación en 2008, 4,4% en 2016). Vista la dependencia externa de la economía canaria, un rasgo estructural al igual que los déficits de accesibilidad, no resulta sorprendente que el sobrecoste de transporte siga siendo un componente del sobrecoste global muy destacado.

Por otra parte, los datos apuntan a una cierta intensificación de los costes asociados a instalaciones múltiples (0,3% de la facturación en 2008, 0,9% en 2016) y viajes de negocio, y un impacto algo menor de los costes de stocks diferenciales y capacidad productiva ociosa

6.10.1. Resultados sectoriales

Por lo que se refiere al desglose de los sobrecostes por sectores de actividad, en términos absolutos, recaen principalmente en el sector comercio (2.773,6 millones de euros), seguidos del sector industrial (888,8 millones de euros) y del resto de los servicios (592,9 millones de euros).

Tabla 79. Sobrecostes de ultraperiferia por sectores. Año 2016

Sectores	Euros	%Facturación sectorial
S.Primario	147.791.986	18,0%
Industria	888.771.472	29,7%
Energía y agua	199.196.165	7,4%
Construcción	244.031.651	7,4%
Comercio	2.773.624.328	10,5%
Transporte	181.354.171	5,1%
Turismo	200.318.042	2,7%
O. Serv	592.952.936	3,3%
Total	5.228.040.752	8,0%

Fuente: Elaboración propia

En términos relativos (facturación de los sectores), los sobrecostes inciden de forma particularmente intensa en el sector industrial, pues suponen el 29,7% de la facturación de la industria. Seguirían, a cierta distancia, el sector primario (18% de la facturación del sector) y el comercio (10,5% de su facturación).

Tabla 80. Sobrecostes por sectores en 2016 (%facturación sectorial)

	S. Pr.	Ind.	En y Ag	Constr.	Com.	Transp.	Tur.	O. Serv
Transporte mercancías	12,2%	14,5%	3,2%	3,4%	7,3%	1,4%	0,2%	0,8%
Stocks diferenciales	0,1%	2,0%	0,2%	1,0%	0,7%	0,5%	0,1%	0,2%
Viajes de negocio	0,1%	0,7%	0,2%	0,7%	0,5%	1,1%	0,3%	0,4%
CPO	1,3%	9,0%	0,02%	1,6%	0,6%	1,0%	-	0,6%
Agua	0,2%	0,2%	-	0,1%	0,0%	0,0%	0,3%	0,1%
Energía	1,8%	1,1%	0,03%	0,4%	0,2%	0,6%	1,7%	0,4%
Inst. múltiples	1,7%	1,9%	3,6%	0,1%	1,0%	0,3%	0,01%	0,7%
Financiación (CE)	0,5%	0,4%	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%	0,05%	0,1%
Total sectorial	18,0%	29,7%	7,4%	7,4%	10,5%	5,1%	2,7%	3,3%

Fuente: Elaboración propia

El desglose de los componentes del sobrecoste en cada sector, expresados en porcentaje de la facturación sectorial, se recoge en la Tabla 80. En el caso de la industria y el sector primario, su alta dependencia de inputs intermedios es un elemento a considerar a la hora de explicar la elevada intensidad con la que estos sectores sufren los sobrecostes. La necesidad de obtener insumos, en gran medida no disponibles en Canarias, se encontraría tras el elevado el elevado peso que tiene el sobrecoste de transporte, que supone el 14,5% de la facturación de la industria

y el 12,2% de la facturación del sector primario (frente el 4,4% registrado en el conjunto del sector privado canario).

Otro elemento a considerar para explicar la elevada intensidad del sobrecoste en la industria es el impacto que tiene el reducido tamaño del mercado local, del que dependen en buena medida las empresas industriales, sobre las posibilidades de aprovechar la capacidad productiva. Como se ponía de relieve en el análisis cualitativo, el reducido tamaño del mercado canario entra en conflicto con la maquinaria utilizada, de carácter estándar, puesto que no se puede disponer de maquinaria con una capacidad “a medida” para mercado canario. Aparece así una subutilización de la maquinaria e instalaciones, cuya manifestación palpable es el sobrecoste de capacidad productiva ociosa cuantificado: supone el 9% de la facturación del sector, frente al 1% registrado en el conjunto del sector privado canario.

En cuanto al comercio, el tercer sector con mayor ratio del sobrecostes/facturación, la naturaleza de su actividad, en el contexto de las desventajas de la ultraperiferia, se encuentra tras la elevada intensidad con la que sufre costes de ultraperiferia. El sobrecoste de transporte supone el 7,3% de su facturación, cifra sólo superada por los sectores industriales y primario. Asimismo, tiene elevados costes de stocks, un 0,7% de la facturación, lo cual está estrechamente ligado al papel que juegan estos stocks en el sector distribuidor (evitar desabastecimientos y contener los costes de transporte). Por otra parte, los costes por instalaciones múltiples, un 1% de la facturación sectorial, ilustran el condicionante de la fragmentación a la hora de desarrollar la actividad de distribución (exigiendo disponer de instalaciones, almacenes, etc. redundantes en un escenario de no fragmentación insular).

Respecto a los restantes sectores, hay que llamar la atención sobre los siguientes aspectos:

- El sector de la energía y agua es el que más intensamente soporta sobrecostes por instalaciones múltiples. Suponen un 3,6% de la facturación sectorial, frente a la media del 0,9% (conjunto del sector privado canario). Como se ha mencionado con anterioridad, la fragmentación insular exige disponer de seis sistemas eléctricos aislados, de pequeño tamaño, a fin de garantizar el suministro eléctrico. El sobrecoste da una aproximación a lo que supone mantener estos sistemas, frente a un escenario de no fragmentación insular.
- El sector turismo presenta los mayores sobrecostes de agua (0,3% de su facturación; 0,07% en el conjunto canario) y un elevado coste de energía (supone el 1,7% de la facturación, 0,5% en el conjunto canario); evidenciando la elevada necesidad que tiene el sector de estos inputs para desarrollar su actividad.

El peso que tienen los componentes del sobrecoste en el total sectorial se muestra en la Tabla 81. Se aprecian ciertas particularidades sectoriales, relacionadas con la naturaleza de la actividad de cada sector, en buena medida ya subrayadas. Así, en turismo sobresale la participación del coste del agua (11% de los sobrecostes totales del sector) y energía (65% del total), ilustrando la particular necesidad de estos inputs en la actividad del sector. En el sector comercio, los sobrecostes de transporte tienen un peso muy elevado, como cabía esperar, representando el 69% de sus sobrecostes totales, y las instalaciones múltiples suponen el 9,6%, evidenciando un alto impacto de la fragmentación sobre la necesidad de disponer de instalaciones en este sector. Por otra parte, en la industria, además del transporte, hay que citar como rasgo diferencial la importancia de los costes de CPO, un 30% del total (12% en el conjunto canario), evidenciado nuevamente el fuerte impacto del reducido tamaño del mercado (en conflicto con la maquinaria existente, estándar, no adaptada a las necesidades del mercado canario).

Tabla 81. Sobrecostes por sectores en 2016 (% sobre el total)

	<i>S. Pr.</i>	<i>Ind.</i>	<i>En y Ag</i>	<i>Constr.</i>	<i>Com.</i>	<i>Transp.</i>	<i>Tur.</i>	<i>O. Serv</i>
Transporte mercancías	68,1%	48,7%	43,5%	45,7%	69,3%	26,9%	6,5%	24,5%
Stocks diferenciales	0,7%	6,7%	2,3%	13,3%	6,6%	9,0%	4,2%	6,8%
Viajes de negocio	0,8%	2,3%	2,5%	9,1%	5,1%	21,6%	11,1%	12,5%
CPO	7,3%	30,2%	0,3%	22,0%	5,6%	20,3%	-	17,9%
Agua	0,9%	0,5%	-	0,9%	0,2%	0,6%	11,0%	1,8%
Energía	10,1%	3,7%	0,4%	5,9%	1,8%	12,7%	65,0%	13,3%
Inst. múltiples	9,6%	6,5%	48,5%	1,3%	9,6%	6,5%	0,4%	20,7%
Financiación (CE)	2,6%	1,4%	2,6%	1,8%	1,8%	2,4%	1,7%	2,4%
Total sectorial	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la evolución de los sobrecostes entre 2008 y 2016, teniendo presentes las necesarias cautelas, puede afirmarse que se aprecia una intensificación de los sobrecostes de la industria y energía y agua, que suponían un 15% de la facturación en 2008 frente al 19% registrado en 2016. En construcción, transporte y el resto de los servicios también se aprecia un cierto aumento del impacto de los sobrecostes. En el comercio cabe hablar de una cierta estabilidad (10,9% de la facturación en 2008, 10,5% en 2016) y en turismo de una caída del impacto, siempre en relación con la facturación.

Tabla 82. Evolución de los sobrecostes por sectores (%facturación sectorial)

Sectores	2008	2016
S.Primario	n.d.	18,0%
Industria, energía y agua	15,1%	19,1%
<i>Industria</i>	n.d.	29,7%
<i>Energía y agua</i>	n.d.	7,4%
Construcción	6,5%	7,4%
Comercio	10,9%	10,5%
Transporte	2,8%	5,1%
Turismo	3,4%	2,7%
O. Serv	2,5%	3,3%
Total	7,6%	8,0%

Fuente: Gobierno de Canarias (2010) y elaboración propia

6.10.2. Resultados por islas

Los sobrecostes desglosados por islas (excluyendo instalaciones múltiples por su carácter no insularizable) afectan de forma más intensa a las islas no capitalinas. Los sobrecostes suponen el 7,4% de la facturación de las islas orientales y el 10% de la facturación de las islas occidentales, por encima, especialmente en las islas occidentales, de la ratio correspondiente a las islas capitalinas (6,9%).

Tabla 83. Sobrecostes por islas. Año 2016

Islas	Euros	% Facturación insular
Orientales	719.439.472	7,4%
Capitalinas	3.634.026.699	6,9%
Occidentales	299.850.692	10,0%
Total insularizable	4.653.316.862	7,1%
Instalaciones múltiples	574.723.890	0,9%
Total Canarias	5.228.040.752	8,0%

Fuente: *Elaboración propia*

Estos resultados corroboran la hipótesis de la existencia de sobrecostes de doble insularidad, entendidos como la mayor intensidad de los costes de la ultraperiferia en las islas no capitalinas respecto a las capitalinas, debido a la intensificación de los parámetros que definen la ultraperiferia y sus desventajas en las islas no capitalinas. Al hacerse más intensos los déficits de tamaño económico y accesibilidad en las islas orientales y, en mayor medida, en las occidentales, éstas sufren sobrecostes más elevados que las capitalinas.

El desglose de los sobrecostes por componentes y grupos de islas, respecto a la facturación insular, se presenta en la Tabla 84. Se aprecia que los sobrecostes de transporte son especialmente intensos en las islas occidentales (6,8% de la facturación, frente a la media canaria del 4,4%), como sucede con los stocks diferenciales (0,8% en las islas occidentales; 0,5% en las restantes islas). Puesto que los stocks diferenciales cumplen, entre otras, la función de amortiguar costes de transporte, resulta comprensible que en las islas occidentales, al sufrir intensamente los sobrecostes de transporte, los stocks diferenciales sean también relevantes. Por otra parte, CPO tiene un impacto mayor en islas occidentales (1,1% de su facturación) y capitalinas (1%) que en las islas orientales (0,8%). Éstas, a su vez, son las que mayores costes (relativos) tienen por viajes de negocios (0,6% de su facturación, 0,5% en las restantes islas), energía y agua.

Tabla 84. Sobrecostes por islas y componentes del coste (en % facturación insular). Año 2016

	<i>Orientales</i>	<i>Capitalinas</i>	<i>Occidentales</i>
Transporte mercancías	4,6%	4,2%	6,8%
Stocks diferenciales	0,5%	0,5%	0,8%
Viajes de negocio	0,6%	0,5%	0,5%
CPO	0,8%	1,0%	1,1%
Agua	0,13%	0,06%	0,12%
Energía	0,6%	0,5%	0,4%
Financiación (CE)	0,1%	0,2%	0,2%
Total costes insularizables	7,4%	6,9%	10,0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 85. Sobrecostes por islas y componentes del coste (%sobrecoste insular). Año 2016

	<i>Orientales</i>	<i>Capitalinas</i>	<i>Occidentales</i>
Transporte mercancías	62,1%	60,8%	68,5%
Stocks diferenciales	7,3%	7,4%	8,0%
Viajes de negocio	7,6%	7,1%	5,0%
CPO	11,1%	14,3%	10,8%
Agua	1,8%	0,9%	1,2%
Energía	8,6%	7,4%	4,1%
Financiación (CE)	1,6%	2,2%	2,4%
Total costes insularizables	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la evolución de los sobrecostes por islas requiere la agregación de los datos correspondientes a las islas orientales y occidentales (en el trabajo previo se analizaron conjuntamente). Los datos obtenidos en 2008 y 2016 se muestran en la tabla siguiente.

La doble insularidad constatada en 2016 había sido igualmente detectada en 2008. En ambos años, el importe de los sobrecostes (insularizables) respecto a la facturación es superior en las islas no capitalinas que en las islas capitalinas. En 2008, los sobrecostes representaban el 7% de la facturación de las islas capitalinas y el 8,9% en las no capitalinas. En 2016, estos porcentajes ascienden al 6,9% y al 8%, respectivamente.

Tabla 86. Evolución de sobrecostes por islas (% facturación). Años 2008 y 2016

	2008		2016	
	Capitalinas	No capitalinas	Capitalinas	No capitalinas
Transporte mercancías	3,4%	5,9%	4,2%	5,1%
Stocks diferenciales	0,7%	0,6%	0,5%	0,6%
Viajes de negocio	0,3%	0,6%	0,5%	0,5%
CPO	1,2%	0,6%	1,0%	0,9%
Agua	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Energía	1,0%	0,9%	0,5%	0,6%
Financiación (CE)	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%
Total insularizable	7,0%	8,9%	6,9%	8,0%
Instalaciones múltiples	0,3%		0,9%	
Total Canarias	7,6%		8,0%	

Fuente: Gobierno de Canarias (2010) y elaboración propia

6.10.3. Resultados por tamaños

Por lo que se refiere a los sobrecostes por tamaños empresariales, los resultados obtenidos evidencian la caída de los sobrecostes, en términos relativos, al considerar empresas de mayor dimensión. Así, el porcentaje que suponen los sobrecostes respecto a la facturación de cada grupo de empresas es del 11,3% en las microempresas (1-9 asalariados), del 8% en las medianas empresas (10 a 249 asalariados) y del 4,8% en las grandes empresas (250 o más asalariados). Esto apunta a que la capacidad de absorber los sobrecostes está directamente relacionada con el tamaño/volumen de actividad empresarial o, en otras palabras, que la curva de costes medios de la ultraperiferia tiene pendiente negativa.

Tabla 87. Sobrecostes por tamaños empresariales. Año 2016

	De 1-9 asalariados	De 10 a 249	250 o más
Transporte mercancías	6,9%	4,6%	1,4%
Stocks diferenciales	1,0%	0,5%	0,2%
Viajes de negocio	1,3%	0,3%	0,2%
CPO	1,1%	1,1%	0,5%
Instalaciones múltiples	0,1%	0,1%	0,1%
Agua	0,6%	0,4%	0,7%
Energía	0,1%	0,9%	1,7%
Financiación (CE)	0,2%	0,1%	0,1%
Total Costes (% Facturación por tamaños)	11,3%	8,0%	4,8%
Total Costes (€)	1.604.940.611	2.928.760.510	694.339.631

Fuente: Elaboración propia

Este patrón presenta como excepción los sobrecostes de agua y energía, que aumentan, en relación con la facturación, conforme se consideran empresas de mayor dimensión. Ello sugiere que, por especialización productiva de las empresas de mayor tamaño, requieren en mayor

medida estos inputs y no pueden evitar una intensificación de los sobrecostes pese a su volumen de actividad.

Respecto a la distribución de los sobrecostes totales por componentes, se aprecian ciertas particularidades en función del tamaño empresarial considerado, especialmente patentes al comparar las microempresas y las grandes empresas (Tabla 88). En las primeras, el sobrecoste de transporte es el principal responsable de los sobrecostes totales, al suponer el 60,7%. En las grandes empresas, este coste tiene un peso relativo muy inferior, representa el 29,8% del total, mientras que el coste de instalaciones múltiples supone el 34,7% (1,2% en microempresas). Este peso acusado del coste de las instalaciones múltiples en las empresas de mayor tamaño resultaba predecible, pues a mayor tamaño empresarial mayor es la propensión (y capacidad) de las empresas a extenderse geográficamente

Tabla 88. Sobrecostes por tamaños empresariales (% sobre el total). Año 2016

	<i>De 1-9 asalariados</i>	<i>De 10 a 249</i>	<i>250 o más</i>
Transporte mercancías	60,7%	57,3%	29,8%
Stocks diferenciales	8,4%	6,4%	3,4%
Viajes de negocio	11,2%	4,1%	4,1%
CPO	9,9%	13,7%	10,2%
Agua	0,8%	0,9%	1,3%
Energía	5,6%	5,2%	14,7%
Instalaciones múltiples	1,2%	10,7%	34,7%
Financiación (CE)	2,2%	1,7%	1,8%
Total costes	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

En lo tocante a la evolución de los sobrecostes, los datos disponibles se presentan agregados para dos grupos de empresas: las empresas de 1 a 249 asalariados y las grandes empresas (250 o más asalariados). Se aprecia una alta estabilidad entre los resultados obtenidos en 2008 y en 2016. Por una parte, los sobrecostes (en porcentaje de la facturación) son mayores en las empresas de 1 a 249 asalariados (8% y 8,9% de la facturación en 2008 y 2016, respectivamente) que en las grandes empresas (5% y 4,8% de la facturación en 2008 y 2016, respectivamente).

Por otra parte, el menor sobrecoste de las grandes empresas (respecto a la facturación) se presenta, en ambos años, en la práctica totalidad de los sobrecostes, con las excepciones del coste de la energía (sensiblemente superior en las grandes empresas, en ambos años), agua (mayor en las grandes empresas en 2016, similar en ambos grupos de empresas en 2008) e instalaciones múltiples (similar en ambos grupos de empresas en 2016).

Tabla 89. Sobrecostes por tamaños (% facturación). Años 2008 y 2016

	2008		2016	
	1-250	250 o más	1-250	250 o más
Transporte mercancías	4,0%	1,8%	5,2%	1,4%
Stocks diferenciales	0,8%	0,5%	0,6%	0,2%
Viajes de negocio	0,3%	0,1%	0,6%	0,2%
CPO	1,3%	0,4%	1,1%	0,5%
Instalaciones múltiples	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%
Agua	0,1%	0,1%	0,5%	0,7%
Energía	0,9%	1,7%	0,7%	1,7%
Financiación (CE)	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%
Total Costes	8,0%	5,0%	8,9%	4,8%

Fuente: Gobierno de Canarias (2010) y elaboración propia

7. COSTES DE DIFÍCIL CUANTIFICACIÓN

Además de los sobrecostes evaluables de la ultraperiferia, las empresas canarias soportan una serie de costes de difícil cuantificación, a causa de las desventajas que entraña operar en un mercado local de reducida dimensión. Este tipo de desventajas están muy relacionadas con las dificultades de los territorios ultraperiféricos para beneficiarse de economías externas y de aglomeración. Tales economías surgen de:

- Un mercado de trabajo conjunto. Esto es, un mercado de trabajo suficientemente desarrollado, permitiendo al empresariado encontrar fácilmente a trabajadores especializados.
- Acceso a inputs/servicios intermedios especializados. El empresario situado en zonas de alta actividad económica accede con más facilidad a los inputs o servicios necesarios para la producción.
- Ósmosis tecnológica. La presencia de un elevado número de empresas, geográficamente próximas, favorece los intercambios de ideas, estimula las innovaciones y, en conjunto, genera un clima propicio a la innovación.

En esta sección se realiza un análisis descriptivo para arrojar luz sobre la medida en que las empresas canarias soportan costes de difícil cuantificación. Los datos cubren al sector privado de la economía, sin incluir al sector primario²⁶. Por razones de significatividad estadística, la información insular se presenta desglosada para dos grupos de islas, las capitalinas y las no capitalinas.

7.1. EL MERCADO DE TRABAJO

El mercado de trabajo en Canarias, en particular el stock de mano de obra al que puede recurrir el empresariado, tiene una dimensión reducida en comparación con el peninsular. En conjunto, la población activa en Canarias sumaba 1,1 millones de personas. Además, por la fragmentación, es obligado hacer referencia a siete mercados de trabajo locales, con una población activa que oscila entre las 5.413 personas en El Hierro y las 478.433 de Tenerife.

Tabla 90. La población activa en Canarias. 2016

Lanzarote	73.687
Fuerteventura	56.973
Gran Canaria	433.177
Tenerife	478.433
La Gomera	10.810
La Palma	42.557
El Hierro	5.413
Canarias	1.101.053

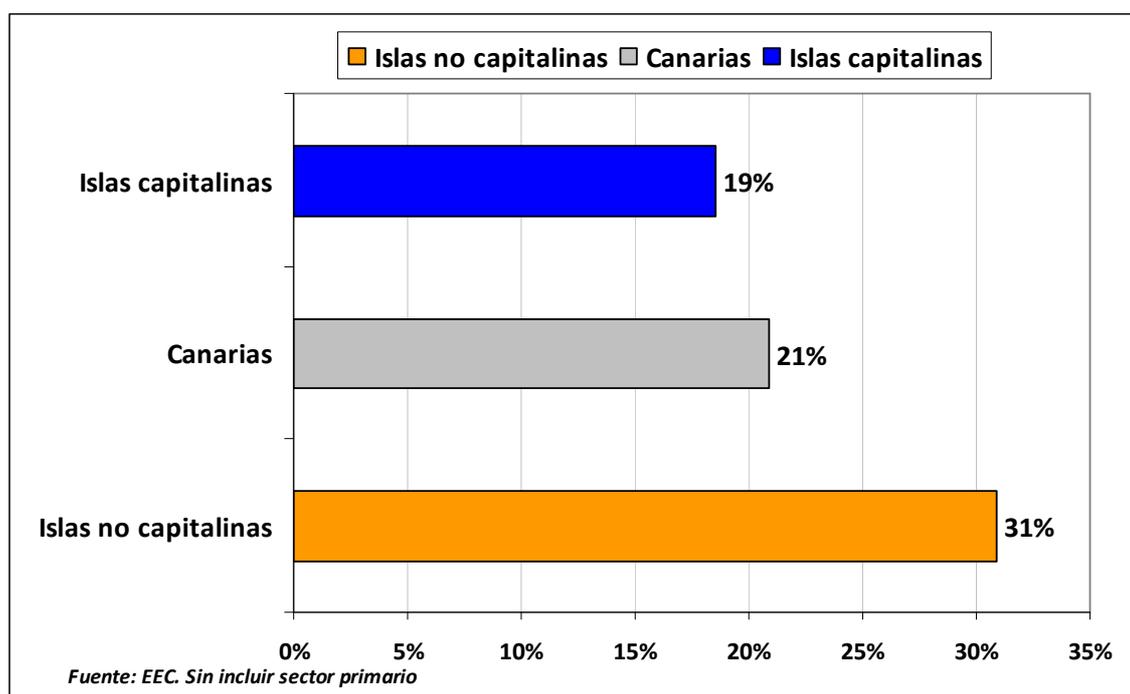
Fuente: INE (EPA, promedio T1 a T4 2016)

²⁶ Como se indicó en la sección 6, en el sector primario procede realizar un análisis muestral, en tanto que en el resto del sector privado se realiza un análisis poblacional.

La fragmentación es un factor que diferencia notablemente a Canarias de territorios peninsulares, en términos de mercado de trabajo. Además hay que subrayar la insularidad y lejanía con la península. La discontinuidad geográfica con el mercado de trabajo peninsular es un factor diferencial susceptible de afectar a las opciones del empresariado canario de contar con personal adecuado, por las reticencias de los trabajadores peninsulares de desplazarse a un territorio insular y alejado.

La reducida dimensión de los mercados de trabajo insulares y la lejanía parecen estar, en efecto, ocasionando limitaciones al empresariado canario. De acuerdo con la información recogida en el Gráfico 5, un 21% de las empresas canarias experimentaron, en 2016-2017, dificultades para contratar personal con las cualificaciones adecuadas (supone 13.469 empresas).

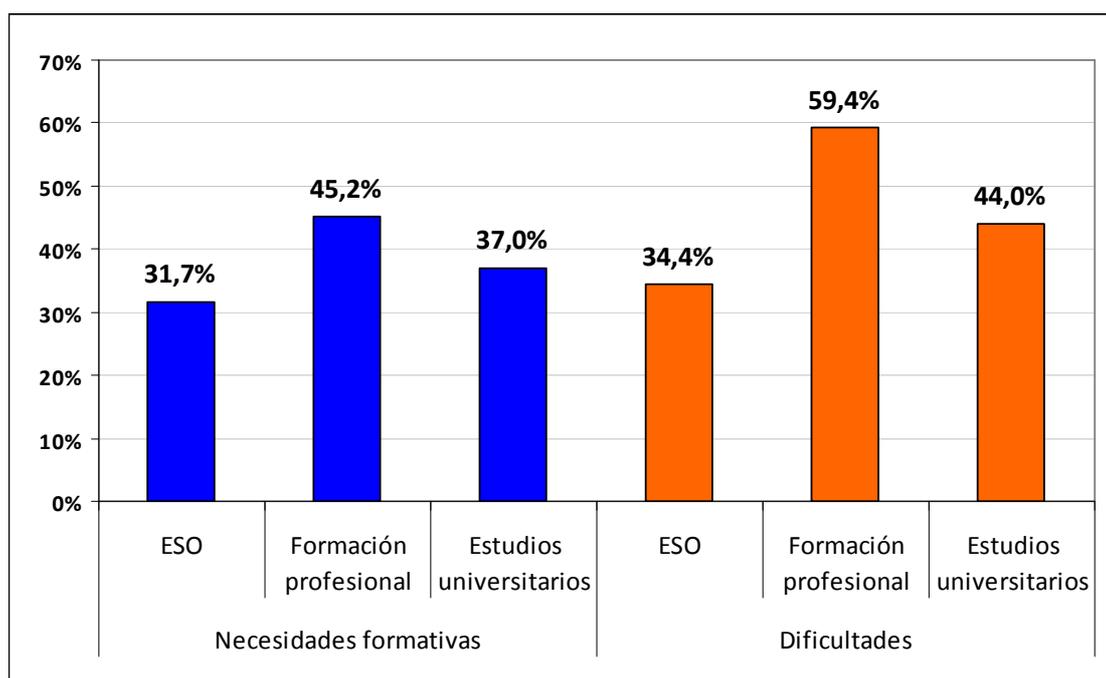
Gráfico 5. Empresas canarias con dificultades para contratar personal (2016-2017), % sobre el total de empresas



Las dificultades manifestadas para acceder a personal adecuado son sensiblemente **más intensas en las islas no capitalinas**, lo cual resultaba predecible visto que los mercados insulares de trabajo son particularmente reducidos en estas islas, en comparación con las capitalinas (Tabla 90). En concreto, el 31% de las empresas de las islas no capitalinas tuvieron dificultades para contratar personal con la cualificación adecuada, frente al 19% de las empresas de las islas capitalinas

Centrando en lo sucesivo la atención en las empresas con dificultades de contratación (20% del total de Canarias), hay que señalar que necesitan principalmente personal con formación profesional (45% de estas empresas consideran alta la necesidad de este perfil formativo), seguido de personal con estudios universitarios (37% de las empresas). **Las dificultades de contratación** son particularmente elevadas en el caso del personal con formación profesional (59,4% de las empresas consideran alta la dificultad de acceder a trabajadores con este nivel formativo), pero también son significativas en el caso de trabajadores con estudios universitarios (44%).

Gráfico 6. Valoración de necesidades formativas del personal y dificultades de contratación (% de empresas con dificultades de contratación que valoran alta la necesidad/dificultad).



Respecto a los **motivos** que indican las empresas para explicar las dificultades de contratación de personal, la falta de trabajadores disponibles en las islas (reducido tamaño del mercado de trabajo insular) tiene una importancia elevada para el 33% de las empresas con necesidad de trabajadores con nivel formativo ESO, porcentaje que se eleva hasta el, 44% de las empresas con necesidad de personal con formación profesional o estudios superiores. Ello evidencia que la estrechez del mercado de trabajo local afecta de forma más intensa a las posibilidades de contratación de personal con mayor nivel de cualificación.

A su vez, y con la excepción de trabajadores con formación ESO, la falta de trabajadores disponibles en la isla incide de forma más intensa en las islas no capitalinas, como resultaba predecible a la vista del menor tamaño del mercado de trabajo local en las mismas. Este factor tiene importancia elevada, a fin de explicar las dificultades de contratación, para el 57% de las empresas de las islas no capitalinas en su búsqueda de trabajadores con formación profesional, frente a un 42% en las islas capitalinas. En el caso de personal con estudios superiores, la brecha se agudiza: un 64% de las empresas de las islas no capitalinas, frente a un 33% en las islas capitalinas. En suma, a mayor nivel formativo, mayor el impacto del reducido tamaño del mercado de trabajo insular sobre las posibilidades de contratación.

Tabla 91. Motivos de las dificultades de contratación de personal: % de empresas que necesitan trabajadores y valoran “Elevada” la importancia de cada motivo

Empresas que requieren trabajadores con ESO	Canarias	Capitalinas	No capitalinas
Falta de trabajadores disponibles en la isla	33,0%	34,5%	29,4%
Reticencia de la población a trasladarse entre islas	65,9%	63,4%	74,5%
Empresas que requieren trabajadores con FP	Canarias	Capitalinas	No capitalinas
Falta de trabajadores disponibles en la isla	46,5%	42,4%	57,6%
Reticencia de la población a trasladarse entre islas	57,8%	52,0%	76,2%
Falta de personal con formación en Canarias	59,1%	59,0%	59,2%
Empresas que requieren trabajadores con E. Superiores	Canarias	Capitalinas	No capitalinas
Falta de trabajadores disponibles en la isla	42,5%	33,8%	64,7%
Reticencia de la población a trasladarse entre islas	46,9%	38,8%	72,8%
Falta de personal con formación en Canarias	47,4%	45,6%	53,2%

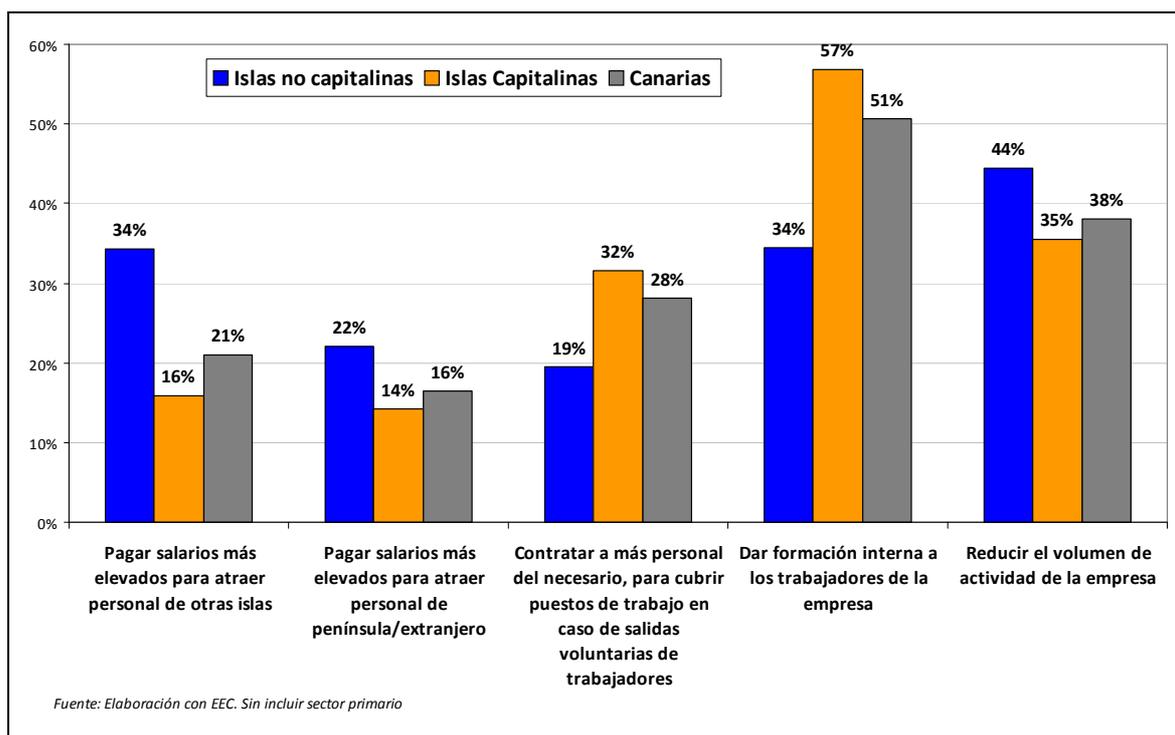
Fuente: EEC. Empresas del sector primario excluidas del análisis

La reticencia de la población a trasladarse entre islas tiene una importancia elevada para el 65,9% de las empresas con dificultades de contratación de personal con nivel formativo ESO. En el caso del personal con formación profesional y estudios universitarios, el porcentaje de empresas que dan importancia alta a estas reticencias es inferior: el 57,8% (formación profesional) y 46,9% (estudios universitarios). Ello parece apuntar a que, a mayor nivel formativo, menor es la reluctancia del trabajador a cambiar de isla de residencia; pero como se verá a continuación esta imagen global esconde una realidad diferencial según el grupo de islas considerado.

En efecto, las limitaciones en la movilidad de trabajadores no afectan por igual a todas las islas. Para cualquier nivel formativo, el porcentaje de empresas de las islas no capitalinas que da importancia elevada a la reticencia de trabajadores a cambiar de isla es superior al correspondiente a las capitalinas. Además, el mayor impacto de este aspecto sobre las islas no capitalinas se agudiza al considerar trabajadores con mayor nivel formativo. La brecha entre el porcentaje de empresas de las islas no capitalinas que da importancia elevada y el correspondiente a las capitalinas es de 11 puntos porcentuales en trabajadores con ESO, 24 puntos porcentuales en trabajadores con formación profesional y de 34 puntos porcentuales en trabajadores con estudios superiores. En otras palabras, las dificultades de las islas no capitalinas para captar personal (por falta de movilidad de trabajadores) se agudizan conforme tratan de contratar personal más formado. Por el contrario, en las islas capitalinas, a mayor nivel formativo se constata una menor dificultad de contratar personal por falta de movilidad entre islas.

En fin, la falta de personal con formación adecuada en Canarias tiene una importancia alta para el 59% de las empresas con necesidad de personal con formación profesional y un 47% para las que demandan trabajadores con estudios superiores. No se aprecia, en este caso, un impacto diferencial entre islas capitalinas y no capitalinas, lo cual resulta lógico pues se valora la disponibilidad de trabajadores en el conjunto de Canarias; otra cuestión es el acceso a los mismos por parte de las empresas de uno y otro grupo de islas, donde sí se han constatado mayores dificultades en el caso de las islas no capitalinas.

Gráfico 7. Abordaje de las dificultades de contratación de personal (%empresas con dificultades que emplea cada estrategia considerada)



Ante las dificultades de contratación señaladas, las empresas afectadas adoptan las siguientes estrategias:

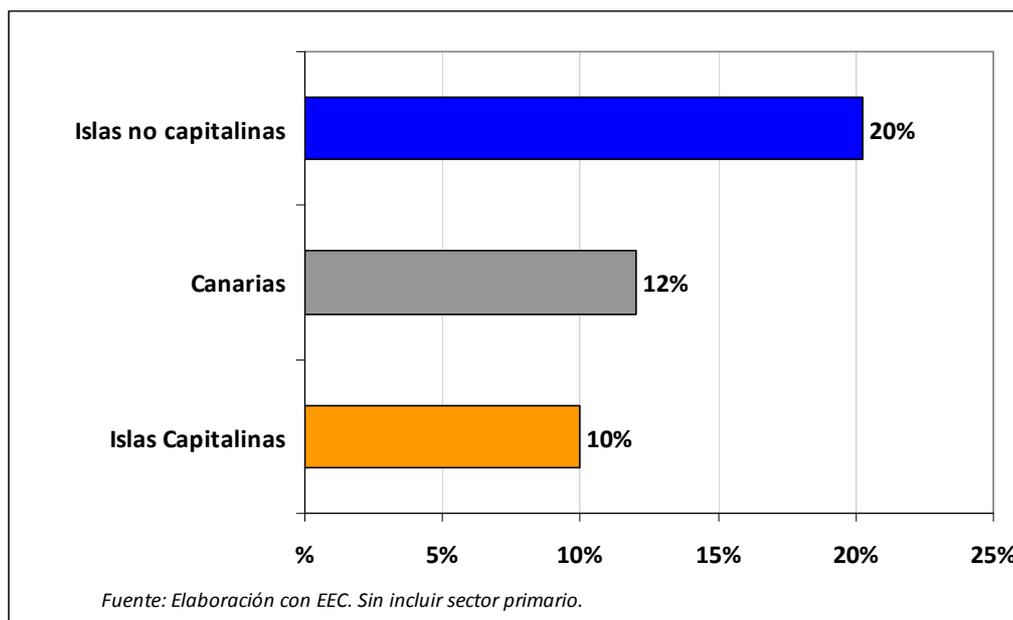
- Dar formación interna a los trabajadores (51% de las empresas con dificultades de contratar personal).
- Reducir el volumen de actividad (38%).
- Contratar más personal del estrictamente necesario, para protegerse en caso de salida de trabajadores de la empresa (28%).
- Pagar salarios más elevados, sea para atraer a personal de otras islas (21%) o de península/extranjero (16%).

En las islas no capitalinas, la estrategia más señalada es la reducción del volumen de actividad (44% de las empresas con dificultades), seguida de la formación interna y el pago de salarios elevados para atraer personal de otras islas (un 34%, en caso). En las islas capitalinas, la estrategia más habitual consiste en dar formación interna a los trabajadores (57% de las empresas con dificultades), seguida a notable distancia de la reducción del volumen de actividad (35% de las empresas) y la contratación de personal extra (31%).

7.2. ACCESO A SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Pese al avance tecnológico, la capacidad de las empresas de tener acceso próximo a proveedores de servicios empresariales sigue siendo un elemento de competitividad reconocido. En el caso de Canarias, al igual que sucede con el mercado de trabajo, la fragmentación y lejanía con la península conducen a unos mercados de servicios empresariales de dimensión reducida. Se analiza a continuación en qué medida las empresas ven limitado el acceso a proveedores locales que respondan competitivamente a sus necesidades.

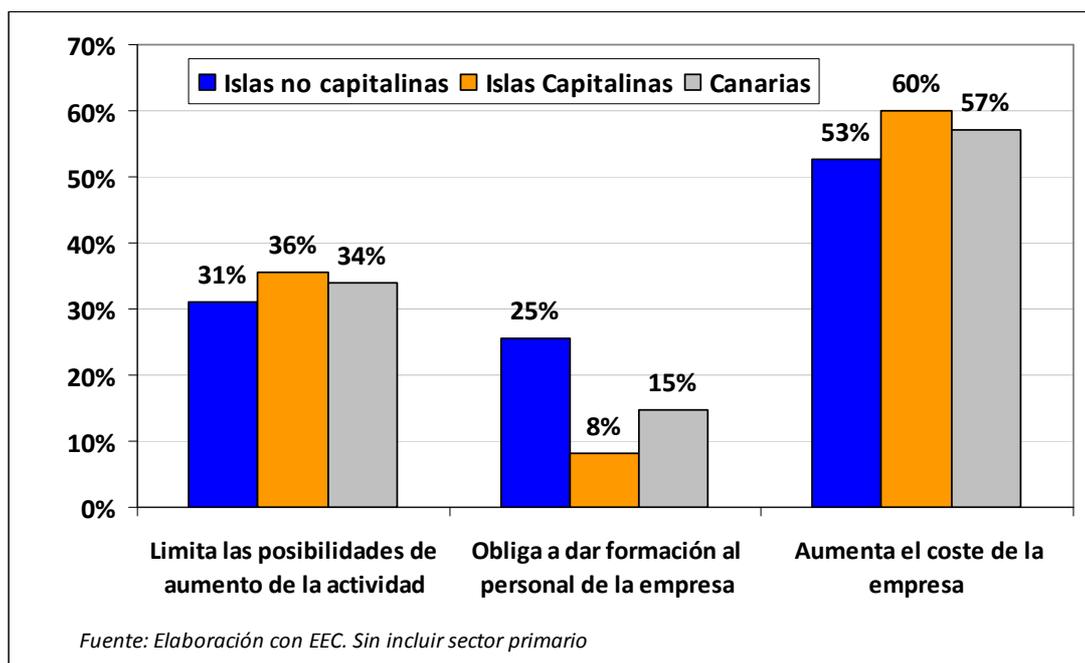
Gráfico 8. Empresas que no disponen en su isla de servicios competitivos de gestión empresarial (% sobre el total de empresas)



Respecto a los **servicios de gestión empresarial** (servicios de búsqueda de personal, fiscal, laboral, contable, jurídico-empresarial, PRL, informáticos), el 12% de las empresas (7.735) indica que estos servicios no se prestan de forma competitiva en la isla/s en la que operan (Gráfico 8). Este porcentaje es del 10% en las islas capitalinas y se duplica en las no capitalinas. Un 20% de tales empresas consideran que no tienen acceso en su isla a empresas competitivas que presten servicios de gestión empresarial. Nuevamente se hace patente la doble insularidad: los parámetros de la ultraperiferia (en este caso el reducido tamaño del mercado de servicios) se intensifican en las islas no capitalinas, que resultan más afectadas por las desventajas de la ultraperiferia.

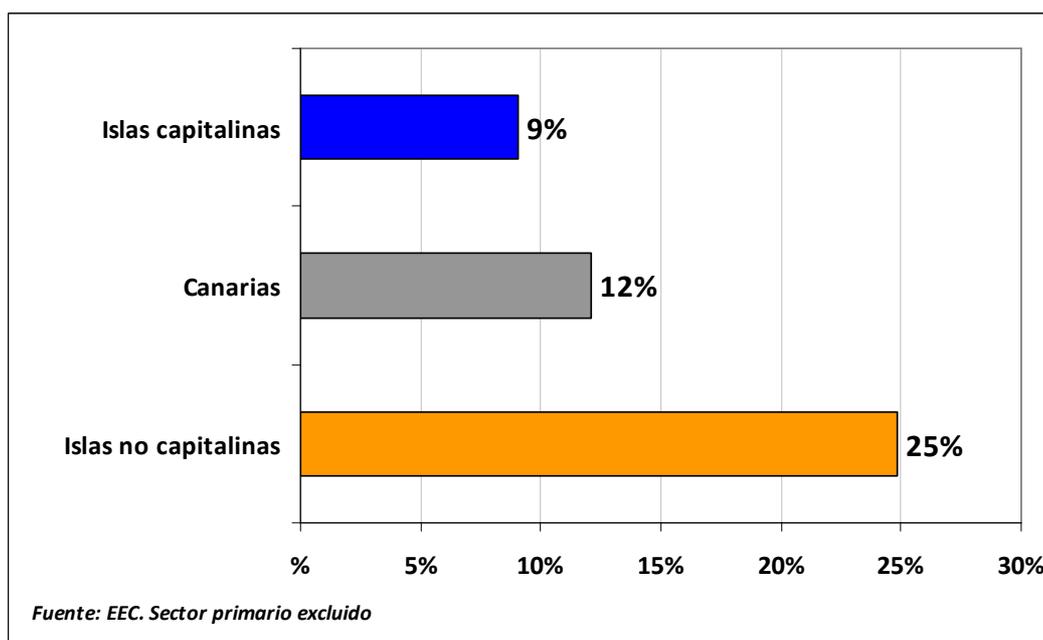
Centrando la atención en las empresas sin acceso insular a servicios de gestión empresarial (competitivos), hay que señalar que el **impacto principal** que de ello se deriva es el aumento del coste de estos servicios (por desplazamientos de proveedores, mayor tiempo dedicado a la gestión...), señalado por el 57% de las empresas que no dispone de empresas competitivas en su ámbito insular. A considerable distancia se encuentra la limitación de las posibilidades de aumento de actividad (34% de las empresas afectadas) y la necesidad de dar formación al personal de la empresa (15%). Respecto a este último aspecto, se constata que las empresas de las islas no capitalinas recurren en mucha mayor medida que las de las capitalinas a dar formación a sus trabajadores ante la inexistencia de servicios competitivos en sus islas (un 25% en las islas no capitalinas frente a un 8% en las capitalinas).

Gráfico 9. Impactos de la falta de acceso en el ámbito insular a servicios de gestión empresarial competitivos (% de empresas afectadas que señala cada motivo)



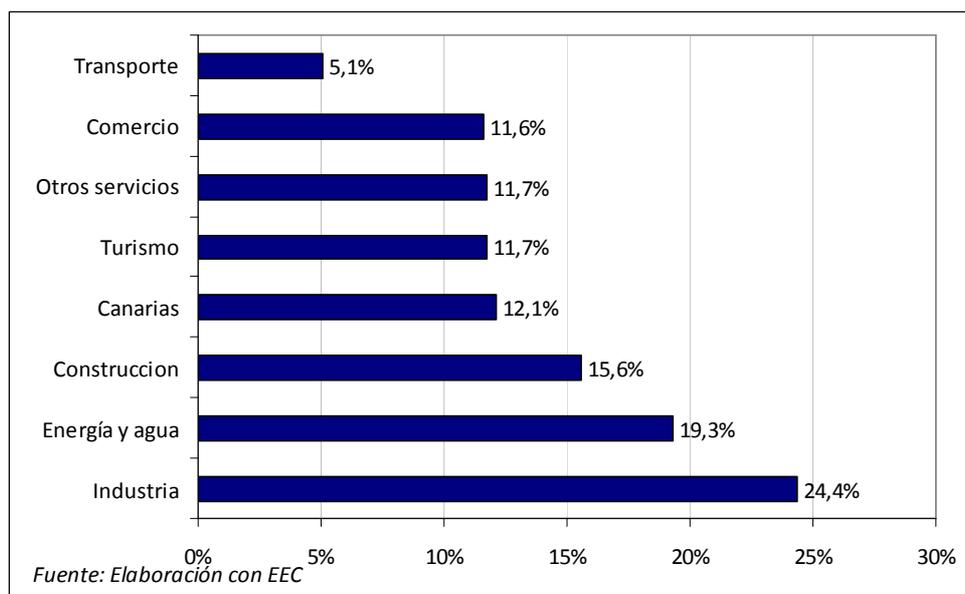
En lo tocante a los **servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria**, el 70% de las empresas canarias consideran que disponen de empresas competitivas que prestan estos servicios en el ámbito insular, mientras que el 12% sostiene que no dispone de tales servicios (el 18,5% de las empresas no necesitan servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria). La doble insularidad se vuelve a constatar: el 25% de las empresas de las islas no capitalinas no disponen de empresas competitivas que presten estos servicios en su isla, porcentaje superior al correspondiente a las islas capitalinas en 16 puntos porcentuales.

Gráfico 10. Empresas sin acceso a servicios competitivos de reparación y mantenimiento de maquinaria en el ámbito insular (% respecto al total insular)



Con diferencia, las empresas del **sector industrial** son las que menor acceso tienen a estos servicios: un 24% del total de empresas industriales considera que no dispone de empresas competitivas que prestan estos servicios en el ámbito insular. Este particular impacto sobre el sector industrial, que avanzaba el análisis cualitativo, podría explicarse por el elevado grado de especialización que requiere el mantenimiento y reparación de la maquinaria industrial. Con una industria relativamente reducida, no parece factible que las empresas industriales tengan acceso en el ámbito local a la totalidad de las empresas de servicios que requieren, recurriendo a servicios prestados en otras islas o en península.

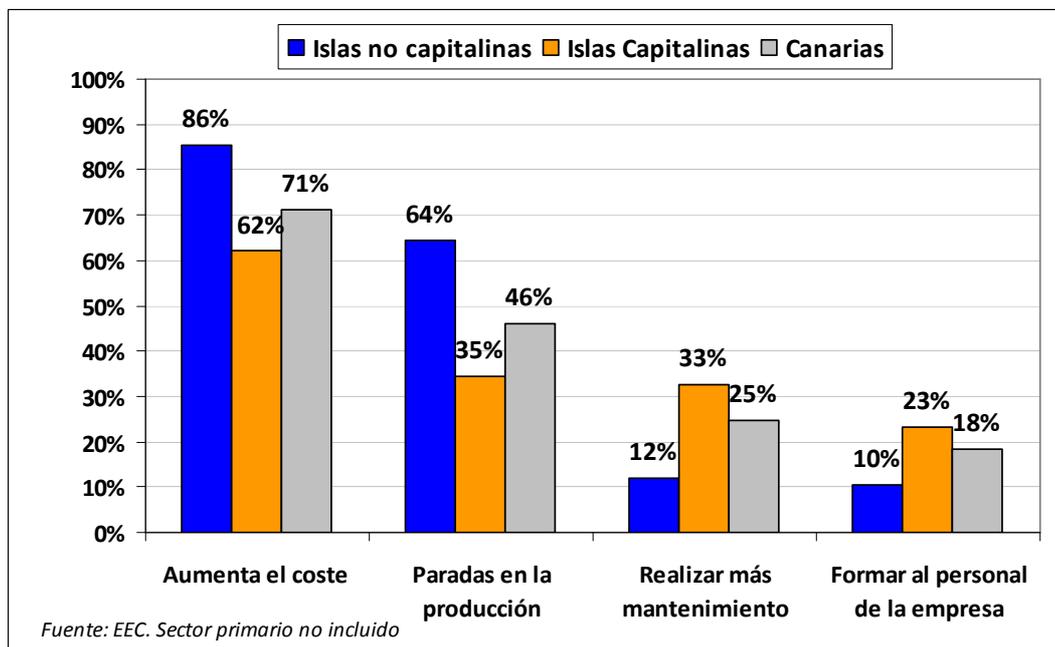
Gráfico 11. Empresas sin acceso a servicios competitivos de reparación y mantenimiento de maquinaria en el ámbito insular (%respecto al total sectorial).



Las empresas sin acceso a servicios competitivos de reparación y mantenimiento de maquinaria en el ámbito insular señalan que, como **consecuencia** (Gráfico 12):

- Aumenta el coste de las reparaciones (por gastos de desplazamientos de las empresas de servicios)- 71% de las empresas afectadas en el conjunto canario (86% de las empresas afectadas en las islas no capitalinas)
- Produce paradas en la producción (46% en conjunto), sobre todo en las islas no capitalinas (64% de las afectadas indican esta incidencia, frente al 35% de las no capitalinas).
- Obliga a realizar más mantenimiento (para evitar averías y paradas de producción) – 25%.
- Obliga a dar formación al personal de la empresa- 18%.

Gráfico 12. Impactos de la falta de acceso a servicios competitivos de reparación y mantenimiento de maquinaria en el ámbito insular (% de empresas afectadas que señala cada impacto).



En cuanto a la **gestión de residuos**, un 34% de las empresas canarias (21.945 empresas), es productora de residuos, de acuerdo con la información extraída de la EEC. El 23,8% de éstas (5.215 empresas) producen residuos peligrosos. Mayoritariamente tienen acceso en las islas en las que operan a empresas que les prestan los servicios de gestión de residuos peligrosos. Sin embargo, un 8,5% de estas empresas no tienen acceso a estos servicios en su ámbito insular, por lo que recurren a empresas de otras islas y, en menor medida, de la península. La no disponibilidad en el ámbito insular afecta esencialmente a las islas no capitalinas: el 29% de las empresas productoras de residuos peligrosos no tienen acceso a gestores autorizados o lugares donde llevar los residuos, frente al 2,8% registrado en las islas capitalinas (8,5% en el conjunto canario).

La necesidad de recurrir a gestores de residuos ubicados fuera de la isla genera costes a las empresas, tanto por tener que asumir el coste de transporte de los residuos fuera de la isla (37% de las empresas) como por la necesidad de realizar el almacenaje de los residuos a la espera de su envío (70%).

Los residuos no peligrosos son producidos por un número superior de empresas (18.840), si bien en este caso la práctica totalidad de las empresas tiene acceso en las islas en las que opera a gestores autorizados de residuos no peligrosos, o lugares para llevar los residuos. En particular, el 98% de las empresas productoras de residuos no peligrosos tiene acceso a los mismos en la isla en la que operan (tanto en islas capitalinas como no capitalinas).

7.3. LA I+D+i

Canarias destaca por el considerable número de centros públicos de investigación y centros tecnológicos, tanto multidisciplinarios como sectoriales, que desarrollan sus actividades en áreas temáticas de especial interés para Canarias. No obstante, y pese los avances de los últimos años, se siguen detectando ciertos desequilibrios en el sistema canario de innovación, entre otros, el bajo gasto empresarial en I+D (muy alejado de la media nacional), la baja intensidad innovadora y la elevada vinculación del personal de I+D+i al sector público.

Desde la perspectiva que nos ocupa, la ultraperiferia, hay que hacer referencia al impacto de las desventajas de la ultraperiferia sobre la I+D+i. En las Orientaciones de la Comisión (2008), se incluyen dentro de los efectos de difícil cuantificación la debilidad de los sistemas regionales de innovación de las RUP. Esta debilidad se atribuye, entre otros factores, a la escasa diversificación económica y la terciarización, que conducen a un escaso desarrollo en los vínculos entre el sector privado y las actividades de investigación e innovación.

A los factores mencionados habría que añadir el impacto adverso sobre la innovación derivado del tamaño reducido de la economía canaria, muy agravado por la fragmentación insular. La concentración geográfica de empresas e instituciones, interconectadas, inciden positivamente en los procesos de innovación empresarial. Entre otros motivos, por la facilidad para innovar con rapidez y flexibilidad, pues las empresas pueden encontrar fácilmente los proveedores de los inputs o servicios que necesitan para innovar, así como los recursos humanos necesarios. Canarias tiene unas opciones limitadas de beneficiarse de las ventajas de la concentración geográfica de empresas e instituciones, por las dificultades que entraña la lejanía, insularidad y fragmentación.

El empresariado canario ha considerado, de acuerdo con los resultados de la EEC, que factores como la reducida dimensión del mercado, la falta de personal y las dificultades de acceso a información obstaculizan su actividad innovadora (en torno al 35% de las empresas). En términos generales, las empresas de las islas no capitalinas señalan en mayor medida los obstáculos considerados que las empresas de las islas capitalinas. Los obstáculos relativamente más sentidos por las empresas de las islas no capitalinas son la escasez de servicios avanzados en el ámbito insular (señalado por el 39,7% de las empresas de estas islas, 29,2% en las capitalinas) y la falta de personal especializado (41% de empresas de islas no capitalinas frente al 32% de las capitalinas).

Tabla 92. Obstáculos a la I+D+i (% de empresas que señala cada obstáculo)

	<i>Canarias</i>	<i>Islas no capitalinas</i>	<i>Islas Capitalinas</i>
Falta de demanda (el mercado insular es pequeño y la lejanía e insularidad complican la expansión)	33,2%	32,7%	33,4%
Falta de personal especializado	34,2%	41,3%	32,5%
Escasez de empresas de servicios avanzados en el ámbito insular	31,1%	39,7%	29,2%
La dificultad de acceder a los principales centros de conocimiento	33,6%	38,8%	32,4%
La dificultad para acceder a información sobre tecnología, mercados, etc.	37,4%	42,1%	36,3%

Fuente: Elaboración con EEC. Sector primario no incluido

7.4. RESUMEN DE RESULTADOS

El análisis realizado ilustra con elocuencia los costes difícilmente cuantificables que sufren las empresas canarias a causa de la ultraperiferia. En particular, los costes asociados al reducido tamaño del mercado de trabajo y del mercado de servicios empresariales, así como a la debilidad del sistema regional de innovación.

Respecto al mercado de trabajo, el 21% de las empresas canarias tuvieron dificultades para contratar personal con las cualificaciones adecuadas (2016-2017), debidas a la falta de trabajadores disponibles en el ámbito insular o en el conjunto de Canarias y la reticencia de la población a trasladarse entre las islas. Estas dificultades se intensifican en las islas no capitalinas (un 31% de las empresas de estas islas las sufren), lo cual resulta predecible visto que el mercado de trabajo insular es particularmente reducido en las islas no capitalinas.

A causa de estas adversidades, las empresas asumieron una serie de costes, como los relacionados con la formación interna de los trabajadores (para suplir las dificultades de contratación), la contratación de más personal del necesario (en previsión de salidas de personal difícil de contratar) y el pago de salarios más elevados (para atraer trabajadores de otras islas o de península). A ello se suma otro coste para el conjunto canario, a saber, la reducción del volumen de actividad de buena parte de las empresas afectadas por las dificultades de contratar personal (38% de las mismas). Se trata de oportunidades de generación de actividad y empleo de las que no se ha podido beneficiar la economía canaria.

Por otra parte, la dimensión limitada del mercado de servicios empresariales es señalada por, aproximadamente, el 12% de las empresas canarias, que no disponen en su isla de empresas de servicios (gestión empresarial y mantenimiento y reparación de maquinaria). La doble insularidad se palpa igualmente en este ámbito, siendo muy superior el porcentaje de empresas de las islas no capitalinas que no tiene en su ámbito local acceso a servicios competitivos (en el caso de reparación y mantenimiento de maquinaria el 25% de las empresas que los necesitan, frente al 9% que corresponde a las islas capitalinas).

El principal coste que se deriva de la falta de disponibilidad de empresas de servicios es, valga la redundancia, el aumento de coste que han de asumir las empresas para acceder a los servicios fuera del ámbito insular, entre otros motivos por gastos de desplazamiento. Asimismo, en el caso de los servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria, sobresale el coste asociado a las paradas en la producción (por no disponibilidad de servicios en la isla), que han sufrido el 86% de las empresas de las islas no capitalinas que requieren estos servicios, pero no se encuentran disponibles (62% en las islas capitalinas).

También dentro del ámbito de los servicios empresariales se han detectado costes por la no disponibilidad en el ámbito insular de gestores autorizados o lugares donde llevar los residuos peligrosos. Esta situación afecta esencialmente a las empresas ubicadas en las islas no capitalinas (un 29% de las empresas productoras de residuos peligrosos en estas islas no tiene acceso a los servicios necesarios en la isla). Los costes que las empresas soportan, por la no disponibilidad del servicio en su propia isla, incluyen los gastos asociados al transporte de los residuos (a otras islas o a península) y al almacenaje de los mismos.

En fin, el análisis realizado muestra que una parte significativa de las empresas canarias considera que la I+D+i se encuentra obstaculizada por factores como la reducida dimensión del mercado, la falta de personal y las dificultades de acceso a información. En la economía actual, el coste de una innovación obstaculizada por las desventajas de la ultraperiferia es claro (pues innovación y conocimiento son claves para los procesos de crecimiento), amén de difícil de cuantificar.

8. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

El estudio realizado ofrece evidencia sobre la magnitud y el impacto de los costes de la ultraperiferia en el sector privado de la economía canaria. Los **sobrecostes evaluables** (cuantificables) ascendían, en el año 2016, a 5.228 millones de euros, cifra equivalente al 8% de la facturación empresarial. El transporte de mercancías es un componente fundamental de este sobrecoste (54,7% del total), seguido en importancia (cuantitativa) de los sobrecostes por capacidad productiva ociosa (12,1% del total) e instalaciones múltiples (11%). Energía, viajes de negocios y stocks diferenciales tienen una participación similar en el sobrecoste cuantificado, en torno al 6%.

Los sobrecostes afectan de forma más intensa a ciertos sectores económicos, en particular, a la industria (888,8 millones de euros, el 29,7% de su facturación), el sector primario (147,8 millones de euros, equivalente al 18% de la facturación de este sector) y el comercio (2.773,6 millones de euros, el 10,5% de su facturación). La alta dependencia de insumos importados explica, en buena medida, la intensidad con la que estos sectores sufren costes de ultraperiferia. Además, en la industria se aprecia el impacto del reducido tamaño del mercado local, en términos de demanda, lo cual acarrea un fuerte sobrecoste por infrautilización de la capacidad productiva.

Ciertos sobrecostes inciden de forma particular en algunos sectores económicos, debido a la naturaleza de la actividad de cada sector. Así, en el sector turístico sobresale el coste de la energía (65% de los sobrecostes totales del sector) y el agua (supone el 11% del total). En el sector comercio, los sobrecostes de transporte tienen un peso muy elevado, como cabía esperar (representan el 69% de sus sobrecostes totales). A su vez, en la industria, además del transporte, hay que reiterar como rasgo diferencial la importancia de los costes de CPO. Estos suponen un 30% de los sobrecostes totales del sector (12% en el conjunto canario), cifra que pone en evidencia el fuerte impacto del reducido tamaño del mercado local (en conflicto con la maquinaria existente, estándar, no adaptada a las necesidades del mercado canario).

En lo tocante a la doble insularidad, el análisis efectuado corrobora el mayor impacto de los sobrecostes de ultraperiferia en las islas no capitalinas, respecto a las capitalinas, debido a la intensificación en las primeras (especialmente en las islas occidentales) de las desventajas de la ultraperiferia (tamaño económico reducido y déficit de accesibilidad, primordialmente). Los sobrecostes insularizables (todos, salvo infraestructuras múltiples) suponen el 7,4% de la facturación de las islas orientales y el 10% en las occidentales, frente al 6,9% en las islas capitalinas. En suma, déficits de tamaño económico y accesibilidad más acusados en las islas orientales y, en mayor medida, en las occidentales, vienen acompañados de sobrecostes más elevados en estas islas.

Los sobrecostes de transporte son especialmente intensos en las islas occidentales (suponen un 6,8% de la facturación de estas islas, frente a la media canaria del 4,4%), como sucede con los stocks diferenciales. Por otra parte, el sobrecoste por infrautilización de la capacidad productiva tiene un impacto mayor en islas occidentales (1,1% de su facturación) y en las capitalinas (1%) que en las islas orientales (0,8%). Éstas, a su vez, son las que mayores costes (relativos) tienen por viajes de negocios, energía y agua.

Por otra parte, los resultados del estudio apuntan a que las empresas de menor dimensión sufren más intensamente sobrecostes de ultraperiferia. En efecto, el porcentaje que suponen los sobrecostes respecto a la facturación (de cada grupo de empresas) es del 11,3% en las microempresas (1-9 asalariados), del 8% en las medianas empresas (10 a 249 asalariados) y del 4,8% en las grandes empresas (250 o más asalariados). Esta caída de los sobrecostes en términos relativos sugiere que la capacidad de absorber los sobrecostes está directamente relacionada con el tamaño/volumen de actividad empresarial.

Respecto a los componentes del sobrecoste con más relevancia en cada grupo de empresas, se constatan ciertas particularidades, especialmente patentes al comparar las microempresas y las grandes empresas. En las primeras, el sobrecoste de transporte es el principal responsable de los sobrecostes totales (supone el 60,7% de los sobrecostes de estas empresas). En las grandes empresas, este coste tiene un peso relativo muy inferior, representa el 29,8% del total, mientras que el coste de instalaciones múltiples es el 34,7% (1,2% en microempresas). Este peso acusado del coste de las instalaciones múltiples en las empresas de mayor tamaño resultaba predecible, pues a mayor tamaño empresarial mayor es la propensión (y capacidad) de las empresas a extenderse geográficamente

Por lo que se refiere a la evolución de los sobrecostes, el estudio muestra que los sobrecostes ya detectados y cuantificados en estudios previos del Gobierno de Canarias siguen afectando a la economía canaria. En particular, los sobrecostes suponían un 7,6% de la facturación en 2008, porcentaje que se sitúa en el 8% en 2016, y en ambos años el principal componente es el sobrecoste de transporte de mercancías (representa aproximadamente el 50% del total). Habida cuenta de que la ultraperiferia y sus desventajas tienen un carácter eminentemente estructural, susceptible de poca o ninguna modificación a lo largo del tiempo, resulta comprensible que los costes asociados se mantengan (con modificaciones fruto de cambios tecnológicos o en la estructura productiva).

Entre 2008 y 2016 se aprecia una intensificación de los sobrecostes de la industria y energía y agua, pues suponían un 15% de la facturación del sector en 2008 frente al 19% registrado en 2016. En construcción, transporte y el resto de los servicios también se constata un aumento del impacto de los sobrecostes. En el comercio cabe hablar de una cierta estabilidad (10,9% de la facturación en 2008, 10,5% en 2016) y en turismo de una caída del impacto, siempre en relación con la facturación.

La existencia de costes de doble insularidad constatada en el presente estudio había sido ya detectada en 2008. Tanto en 2008 como en 2016 el importe de los sobrecostes (insularizables) respecto a la facturación insular es superior en las islas no capitalinas que en las islas capitalinas. En 2008, los sobrecostes representaban el 7% de la facturación de las islas capitalinas y el 8,9% en las no capitalinas. En 2016, estos porcentajes ascienden al 6,9% y al 8%, respectivamente.

Por otra parte, hay una alta estabilidad entre los resultados obtenidos en 2008 y en 2016 para las empresas de distinto tamaño. En ambos años se detecta que los sobrecostes (en porcentaje de la facturación) son mayores en las empresas de 1 a 249 asalariados (8% y 8,9% de la facturación en 2008 y 2016, respectivamente) que en las grandes empresas (5% y 4,8% de la facturación en 2008 y 2016, respectivamente).

Adicionalmente a los sobrecostes cuantificados, el estudio realizado ofrece evidencia sobre otros costes de ultraperiferia que están afectando al empresariado canario. Son **costes difícilmente cuantificables** asociados, principalmente, al reducido tamaño del mercado de trabajo y del mercado local de servicios empresariales. Respecto al mercado de trabajo, el 21% de las empresas canarias tuvieron dificultades para contratar personal con las cualificaciones adecuadas (31% en las islas no capitalinas). A causa de estas dificultades, las empresas asumieron una serie de costes, como los relacionados con la formación interna de los trabajadores o el pago de salarios más elevados, y un porcentaje elevado se vio abocado a reducir el volumen de actividad.

Por otra parte, la dimensión limitada del mercado de servicios empresariales, que afecta en mayor medida a las islas no capitalinas, genera un aumento de costes empresariales (para acceder a los servicios ofrecidos fuera del ámbito insular). En el caso de los servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria, sobresale el coste asociado a las paradas en la producción (por no disponibilidad de servicios en la isla), que han sufrido en mayor medida las empresas ubicadas en las islas no capitalinas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento (AEAS) y Asociación Española de Empresas Gestoras de Servicios de Agua Urbana (AGA), estudios anuales.

COM(2008), Orientaciones de la Comisión, incluidas en el Documento de Trabajo “Metodología de evaluación de los efectos de las desventajas de las regiones ultraperiféricas”.

CNMC, “Resolución por la que se aprueba la liquidación de las aportaciones presupuestarias correspondientes al mes de producción diciembre y anteriores de 2016 en concepto de compensación por los extracostes de generación en los sistemas eléctricos de los territorios no peninsulares”, 20 de abril 2017.

FACUA (2016), “Estudio sobre las tarifas del suministro domiciliario del agua en 28 ciudades españolas”.

Gobierno de Canarias (1992), estudio sobre “El Coste de la Insularidad en Canarias”.

Gobierno de Canarias (2001), estudio sobre “Los Costes de Ultraperiferia de la Economía Canaria”.

Gobierno de Canarias (2010), estudio de “Cuantificación de la diferencia en los costes derivados de la situación de ultraperiferia que soportan las empresas canarias respecto a sus homólogos continentales”

Gobierno de Canarias (2013), “Europe 2020 Action Plan in the Canary Islands”.

Gobierno de Canarias (2017), “Anuario Energético de Canarias 2016”.

Lengrand&Associés y Universidad Libre de Bruselas (2006), “Estudio relativo a la definición y estimación de los efectos cuantificables de las desventajas consustanciales a las regiones ultraperiféricas y a las posibles medidas de compensación”, elaborado por encargo de la Comisión Europea.

Marshall, A. (1890), “Principios de Economía Política”.

ANEXO. CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA

Este cuestionario se enmarca en el estudio de la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos del Gobierno de Canarias sobre el **coste que soportan las empresas en Canarias como consecuencia de la ultraperiferia y la doble insularidad**. El trabajo, una vez finalizado proporcionará información precisa respecto a los costes adicionales que soporta el empresariado canario respecto a los homónimos peninsulares, por el impacto de la insularidad, la doble insularidad, la lejanía o las limitaciones del mercado interno.

La Comisión Europea exige realizar periódicamente una cuantificación de los sobrecostes y evaluación de las medidas que se vienen aplicando para compensar los sobrecostes de la ultraperiferia (POSEICAN, REA, subvenciones especiales de los Fondos Europeos, etc). Es por ello, que la información que aporte su empresa tiene gran trascendencia, pues contribuirá a la realización del estudio cuyos resultados serán una base para apoyar las revisiones y negociaciones que van a tener lugar en los próximos meses y años.

Deseamos subrayar que, tras la realización de la encuesta, la explotación de los resultados respetará escrupulosamente la confidencialidad de los datos aportados por las empresas. Únicamente se presentará información de carácter agregado (por ejemplo, para la industria, la construcción, etc.) y en ninguna circunstancia se mostrarán datos que puedan poner en entredicho el secreto estadístico.

Datos de la empresa

Está a punto de iniciar el cuestionario para el estudio sobre el coste que soporta la economía canaria derivado de la ultraperiferia y doble insularidad. Para ello, debemos tener su consentimiento expreso, aceptando las condiciones que aparecen a continuación:

He podido leer y entiendo que mis datos serán tratados por la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea del Gobierno de Canarias o por la empresa que para ello designe, sólo y exclusivamente con la finalidad de realizar la encuesta para el estudio sobre el coste que soporta la economía canaria derivado de la ultraperiferia y doble insularidad. El responsable del tratamiento de los datos es la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea del Gobierno de Canarias y contempla el envío por parte del Gobierno de Canarias, o la empresa que para ello designe, de información relacionada con la encuesta arriba descrita. Así mismo, soy consciente de que mis datos personales serán incluidos en una base de datos, propiedad de la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea del Gobierno de Canarias y que no serán cedidos a terceros, con la salvedad de que dicha cesión de datos esté amparada en una obligación legal.

1. ¿Acepta usted las condiciones arriba expuestas? *

Sí	1
No	2

2. Podría indicarnos su CIF/NIF (*Por favor, escriba su CIF/NIF sin espacios ni guiones y con mayúsculas – ej. B38588741*)*

3. Nombre comercial de la empresa

NOTA PREVIA

Por favor, le rogamos que tome el **año 2016** como referencia para responder las preguntas que se plantean a continuación, consignando los datos de su empresa correspondientes a dicho ejercicio. Sólo en algún caso excepcional, y convenientemente indicado, se le solicitará información correspondiente a otros ejercicios.

Se desea obtener la información relativa a la actividad de su **empresa en Canarias**. En caso de que su empresa tenga establecimientos y/o sede en península u otros territorios, será necesario que consigne la información (sobre facturación, empleo, etc.), descontando de los datos la parte no-insular (no-canaria). Sólo en la última parte del cuestionario se solicitará información sobre la actividad de su empresa en península, si es el caso.

Actividad, empleo y ubicación

4. Podría indicar en qué sector se desarrolla **principalmente** la actividad principal de su empresa en Canarias (sólo una respuesta). **La actividad principal, en caso de las empresas que operen en varios sectores, es aquella que ocupa a la mayor parte de los asalariados de la empresa.**

Sector primario (CNAE Grupo A).	1	Pasa a P9
Construcción (CNAE Grupo F).	2	Pasa a P10
Energía y agua (CNAE Grupo D y E).	3	Pasa a P10
Industria (CNAE Grupo C y B).	4	Pasa a P5 y P9
Comercio (CNAE Grupo G):	5	Pasa a P6 y P9
Transporte (CNAE Grupo H).	6	Pasa a P10
Turismo (Grupo I; subgrupos 771; 79)	7	Pasa a P7
Otros servicios	8	Pasa a P8

5. Dentro del sector señalado, ¿en qué rama de actividad se enmarca principalmente su actividad en Canarias? (Maque sólo una respuesta)

Industrias extractivas; minas y canteras (Grupo B).	1
Industrias de la alimentación (Subg. C10)	2
Fabricación de bebidas (Subg. C11)	3
Fabricación de tabaco (Subg. C12)	4
Confección de prendas de vestir (Subg. C14)	5
Industria del cuero y del calzado (Subg. C15)	6
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería (Subg. C16)	7
Industria del papel (Subg. C17)	8
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados (Subg. C18)	9
Coquería y refino de petróleo (Subg. C19)	10
Industria Química (Subg. C20)	11
Fabricación de otros productos minerales no metálicos (Subg. C23)	12
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo (Subg. C25)	13
Otros sectores industriales	14

6. Dentro del sector señalado, ¿en qué rama de actividad se enmarca principalmente su actividad en Canarias? (Marque sólo una respuesta)

Venta y reparación vehículos (Grupo G 45)	1
Comercio al por mayor (Grupo G 46)	2
Comercio al por menor (Grupo G 47)	3

Pasa a P9

7. Dentro del sector señalado, ¿en qué rama de actividad se enmarca principalmente su actividad en Canarias? (Marque sólo una respuesta)

Grupo I. Hostelería	1
771. Alquiler de vehículos de motor	2
79. Actividades de agencias de viajes	3

Pasa a P10

8. Dentro del sector señalado, ¿en qué rama de actividad se enmarca principalmente su actividad en Canarias? (Marque sólo una respuesta)

Actividades educativas (CNAE 85)	1
Actividades sanitarias (CNAE 86)	2
Otras actividades de servicios	3

Pasa a P10

9. ¿Recibió ayudas REA en 2016?

Sí	1
No	2

Pasa a P10

10. Por favor, indique el número de asalariados de su empresa en Canarias (promedio 2016):

11. ¿Podría señalar la distribución del personal de su empresa, según su nivel de formación máximo (en %)?

Inferior a Educación Secundaria Obligatoria	
Educación Secundaria Obligatoria	
FP Grado medio o Superior	
Estudios Universitarios	
Total asalariados 2016	100%

12. Por favor, señale en qué **isla** tiene su empresa el **eje de negocio** (donde se ubique la mayor parte del personal de su empresa) en Canarias (Marque sólo una respuesta).

Gran Canaria	1
Tenerife	2
Fuerteventura	3
Lanzarote	4
El Hierro	5
La Gomera	6
La Palma	7

13. ¿Su empresa tiene presencia (delegaciones, oficinas, departamentos, empleados...) en alguna **otra isla**?

Si	1 (sigue)
----	-----------

No	2 (Pasa a P18)
----	----------------

14. Por favor, indique en qué otra/s isla/s tiene presencia su empresa:

	Si	No
Gran Canaria	1	2
Tenerife	1	2
Fuerteventura	1	2
Lanzarote	1	2
El Hierro	1	2
La Gomera	1	2
La Palma	1	2

15. ¿Podría indicar cómo se distribuyen los **asalariados** de su empresa en las islas en las que opera (en %)?

Gran Canaria	
Tenerife	
Fuerteventura	
Lanzarote	
El Hierro	
La Gomera	
La Palma	
Total asalariados en Canarias	100%

16. ¿Podría indicar cómo se distribuyen las **ventas** de su empresa en las islas en las que opera (en %)?

	Ventas
Gran Canaria	
Tenerife	
Fuerteventura	
Lanzarote	
El Hierro	
La Gomera	
La Palma	
Total en Canarias	100%

17. ¿Podría indicar cómo se distribuyen los **gastos de explotación** de su empresa en las islas en las que opera (en %)?

	Gastos de explotación
Gran Canaria	
Tenerife	
Fuerteventura	
Lanzarote	
El Hierro	
La Gomera	
La Palma	
Total en Canarias	100%

Datos económicos de la empresa

18. Por favor, siempre en referencia únicamente a la actividad de su empresa en **Canarias**, indique el **importe** (en euros) en el **año 2016** de:

* *Empresas del sector primario: Incluir las subvenciones*

Concepto	€
Importe neto de la cifra de negocios* (en euros)	
Gastos de explotación (en euros)	
Saldo medio de existencias (en euros)	
Importe facturas de agua (en euros)	
Importe facturas de electricidad (en euros)	

19. Por favor, indique la **distribución porcentual** de los distintos **componentes** que componen su cuenta de **Gastos de Explotación**:

Compras y aprovisionamientos de productos (en %)	
Servicios exteriores (en %)	
Gastos de personal (en %)	
Otros (en %)	
Total en Canarias	100%

Sólo empresas del Sector Primario

20. Por favor, indique qué **porcentaje** de su cifra de negocios (incluyendo subvenciones) se obtienen de **actividades agrícolas y/o ganaderas**:

Actividad:	%
Agricultura	
Ganadería	
Total	100%

Observaciones:

- El importe neto de la cifra de negocios, o facturación, corresponde con las Ventas Netas de la cuenta de resultados (Ventas Brutas, deducidos los descuentos, bonificaciones o rebajas que hayan podido practicar las empresas).
- Gastos de explotación. Son los gastos necesarios para la actividad principal, incluyen:
 - Compras: compras y aprovisionamientos de productos que sean objeto de venta posterior o transformación previa a su venta
 - Servicios exteriores: gastos de investigación y desarrollo, arrendamientos, reparaciones, transportes, coste de los seguros, publicidad, suministros (agua, luz, gas), teléfono y gastos bancarios como comisiones de gestión y mantenimiento de cuentas.

- Gastos de personal: los relacionados con salarios, indemnizaciones, cuotas empresariales de la seguridad social, aportaciones a planes de pensiones a cargo de la empresa y otros gastos de carácter social.

- Las existencias. Son los activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, así como los materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Están formadas por: mercaderías, materias primas, otros aprovisionamientos, productos en curso, productos semiterminados, productos terminados y subproductos, residuos y materiales recuperados.

Todas las empresas

21. Respecto a las **compras y aprovisionamientos de productos**, por favor, especifique su **distribución porcentual** según las siguientes tipologías:

% valor de las compras:	
Destinadas directamente a la venta	
Destinadas a la transformación y posterior venta	
Total	100%

22. Por favor, especifique el **origen** de las **compras y aprovisionamientos** de productos de su empresa en 2016:

Nota: con independencia de que su empresa haya o no realizado las operaciones de transporte de las compras y aprovisionamientos procedentes del exterior de la isla

(Indicar la distribución porcentual: el porcentaje según el origen de las compras y aprovisionamientos de productos)

La propia isla	
Otras islas	
Península/UE	
Resto del mundo	
Total	100%

23. Respecto a las **ventas** de su empresa en Canarias (importe neto de la cifra de negocio), por favor, especifique su **distribución según** las siguientes **tipologías** de venta (en %):

Venta de productos	
Venta de servicios	
Total ventas	100%

24. Respecto a las **ventas** de productos, por favor, especifique su **destino** (en %):

Nota: con independencia de que su empresa haya o no realizado/pagado las expediciones de productos a clientes situados fuera de su isla

(Indicar la distribución porcentual: el porcentaje en cada destino)

La propia isla	
Otras islas	
Península/UE	

Resto del mundo	
Total	100%

Operaciones de transporte, Marítimo y Aéreo

25. ¿Realizó su empresa operaciones de transporte de mercancías, por vía marítima o aérea, en el año 2016?

Sí, mi empresa se ocupa en su totalidad o en parte de realizar las operaciones de transporte vía marítima y/o aérea	1 (Pasa a P.26)
No, pues normalmente negociamos con los proveedores, quienes corren con los costes de transporte y nos lo repercuten	1 (Pasa a P.45)
No, nuestros proveedores y clientes están en la propia isla.	1 (Pasa a P.45)

26. Por favor, indique si ha realizado operaciones por vía marítima y/o vía aérea:

	Si	No
Por vía marítima	1	2
Por vía aérea	1	2

27. Por favor, indique el **importe total** (en euros) que, dentro de los “Servicios Generales” de su cuenta de explotación, corresponde a **servicios de transporte de mercancías**:

Nota: Incluye el importe bruto, sin descontar cualquier subvención o ayuda al transporte que haya podido recibir.

_____ €.

28. Por favor, aproxime el **porcentaje** de los servicios de transporte pagados según destino:

Operaciones entre islas	
Operaciones con península/UE	
Operaciones con el resto del mundo	
Total servicios de transporte mercancías	100%

29. ¿Ha solicitado alguna **ayuda** para transporte de mercancías en 2016?

Sí, y ha sido concedida	
Si, se ha solicitado, pero no se sabe si serán concedidas	
No	Pasa a P.31

30. Por favor, indique el **importe** de la **subvención** concedida o solicitada en 2016.

_____ (€)

31. ¿Ha realizado operaciones de tráfico marítimos de **graneles sólidos o líquidos** en 2016 o 2017?

Sí	1
No	2 (Pasa a P.40)

32. ¿Ha realizado operaciones de tráficos marítimos de **graneles líquidos** en 2016 o 2017?

Sí	1
No	2 (Pasa a P.36)

33. Por favor indique si estas operaciones de graneles líquidos han tenido lugar **entre islas, entre Canarias y Península u otras zonas UE.**

	Si	No
1. Operaciones entre islas	1	2 (pasa a P.33.2)
2. Operaciones entre Canarias y península u otras zonas UE (expediciones o adquisiciones)	1	2 (Pasa a P.36)

34. De las operaciones de **graneles líquidos** realizados en 2016 o 2017 **entre islas**, cuáles han sido **toneladas (TN)** movidas y el **coste** de las operaciones (flete, los costes de manipulación en puertos y las tasas portuarias) durante ambos años

Total 2016 y 2017

	TN	Coste (€)
Operaciones entre islas		

35. De las operaciones de **graneles líquidos** realizados en 2016 o 2017 **entre Canarias y península u otras zonas UE**, cuáles han sido **toneladas (TN)** movidas y el **coste** de las operaciones (flete, los costes de manipulación en puertos y las tasas portuarias) durante ambos años

Total 2016 y 2017

	TN	Coste (€)
Operaciones entre Canarias y península u otras zonas UE (expediciones o adquisiciones)		

36. ¿Ha realizado operaciones de tráficos marítimos de **graneles sólidos** en 2016 o 2017?

Sí	1
No	2 (Pasa a P.40)

37. Por favor indique si estas operaciones de graneles sólidos han tenido lugar **entre islas, entre Canarias y Península (u otras zonas).**

	Si	No
1. Operaciones entre islas	1	2 (pasa a P.37.2)
2. Operaciones entre Canarias y península u otras zonas UE (expediciones o adquisiciones)	1	2 (Pasa a P.40)

38. De las operaciones de **graneles sólidos** realizados en 2016 o 2017 **entre islas**, cuáles han sido **toneladas (TN)** movidas y el **coste** de las operaciones (flete, los costes de manipulación en puertos y las tasas portuarias) durante ambos años

Total 2016 y 2017

	TN	Coste (€)
Operaciones entre islas		

39. De las operaciones de **graneles sólidos** realizados en 2016 o 2017 **entre Canarias y península u otras zonas UE**, cuáles han sido **toneladas (TN)** movidas y el **coste** de las operaciones (flete, los costes de manipulación en puertos y las tasas portuarias) durante ambos años

Total 2016 y 2017

	TN	Coste (€)
Operaciones entre Canarias y península u		

otras zonas UE (expediciones o adquisiciones)		
---	--	--

40. En promedio, ¿cuántos **días** transcurre desde que efectúa sus pedidos hasta que la mercancía llega a destino para el transporte por vía **aéreo/marítimo**?:

En caso de no realizar transporte por vía aéreo/marítimo dejar en blanco la casilla correspondiente

_____ días (por transporte vía aéreo)

_____ días (por transporte vía marítima)

41. ¿Debe pagar a su proveedor antes de que se inicie el envío?

Sí	1
No	2

42. ¿Se producen **retrasos** en la fecha prevista de recepción de la mercancía?(Marque una sola respuesta)

Con frecuencia	1
En alguna ocasión	2
Rara vez	3
Nunca	4 (Pasa a P.45)

43. ¿En promedio, de cuántos **días** son los **retrasos** en la fecha prevista de recepción de la mercancía?

Vía transporte marítimo _____

Vía Transporte aéreo _____

44. ¿Podría indicarnos las causas de los retrasos?(Puede marcar varias respuestas)

	Sí	No
Procedimientos administrativos	1	2
Retrasos en la llegada de barcos	1	2
Otros, por favor, especificar _____	1	2

Existencias

45. Considera que su empresa podría disponer de **un saldo medio de existencia inferior**, si su política de aprovisionamiento no estuviera condicionada por factores como la dependencia externa (proveedores) y la necesidad de recurrir al transporte marítimo o aéreo para obtener sus aprovisionamientos:

Sí	1 (Pasa a P.47)
No	2 (Pasa a P.46)

46. ¿Por qué razón? (Puede marcar varias respuestas)

	Sí	No
La empresa no necesita apenas existencias	1	2
No nos afecta que los proveedores no nos sirvan de forma inmediata los pedidos.	1	2
Los proveedores están en Canarias y garantizan la entrega en plazo adecuado para mi empresa.	1	2
Los proveedores están en península/extranjero y garantizan la entrega en plazo adecuado para mi empresa.	1	2

Pasa a P.51

47. ¿Por qué razón? (Puede marcar varias respuestas)

	Sí	No
Los proveedores están en Canarias pero no pueden garantizar la entrega en plazo	1	2

adecuado para mi empresa.		
Los proveedores están en península/extranjero pero no pueden garantizar la entrega en plazo adecuado para mi empresa.	1	2
Debido al riesgo de parada de producción por desabastecimiento (en caso de huelgas o malas condiciones climáticas que retrasen la entrega de las mercancías, repuestos).	1	2
Necesito acumular existencias para conseguir costes de transporte más bajos.	1	2

48. ¿En los últimos años ha sufrido su empresa **paradas en la producción** debido al tiempo necesario para recibir insumos, repuestos, etc., o por retrasos en los plazos de entrega? (Marque una sola respuesta)

No	1
Una o dos veces al año	2
3 ó 4 veces al año	3
Más de 4 veces al año	4

49. Por favor, indique la **superficie** (m²) dedicado al almacenamiento de existencias:

_____m²

50. Por favor, haga una aproximación de la **reducción** porcentual del saldo medio de sus **existencias** de 2016, y del espacio que éstas ocuparon, si las existencias de su empresa no estuvieran condicionadas por factores como la lejanía de la península (proveedores) y la fragmentación insular:

Porcentaje de reducción del saldo medio de existencias	
Porcentaje de reducción de la superficie (m ²) dedicado a almacenamiento de existencias	

Instalaciones

51. ¿Su empresa tiene **instalaciones** (de cualquier tipo, y con independencia de que sean alquiladas o en propiedad) en **más de una isla**?

Sí	1
No (Pasa a P.54)	2

52. En un escenario hipotético, en el que el territorio canario fuera geográficamente continuo con la península (sin insularidad ni fragmentación insular), de manera que fuera factible el uso de medios de transporte exclusivamente terrestres, ¿serían necesarias para su empresa tales instalaciones o bien las eliminaría (al menos, parte de las mismas)? (Marque una sola respuesta)

Sí, las mantendría en su totalidad (Pasa a P.54)	1
No, las eliminaría o se reducirían en parte	2

53. Por favor, efectúe una estimación del **porcentaje** en que se **reducirían** los **gastos de explotación** anuales de su empresa si pudiera eliminar o reducir el número de tales instalaciones.

_____ % de reducción de los gastos de explotación

Viajes de negocios

54. Por favor, indique si en 2016 el personal de su empresa ha realizado **viajes**:

	Sí	No
a) A otras islas	1	2
b) A península o UE	1	2
c) Al resto del mundo	1	2
d) No se han realizado viajes extrainsulares (Pasa a P.66)	1	2

55. ¿En los casos en los que haya tenido que pernoctar durante los viajes de la empresa, cuál es el **precio medio (€/noche)** que paga su empresa para el **alojamiento** del personal en sus viajes de negocios?

Por favor, especificar el precio por persona y noche (Euro/noche)

Incluir únicamente el precio en los destinos a los que corresponda. Si no pernocta, dejar en blanco.

En Canarias	
En península	
En el resto de la UE	

Sólo empresas que han realizado viajes a otras islas (responden "Sí" en P.54 a). En caso de no haber realizado estos viajes, pasa a P.63

56. Por favor, indique el **número total de viajes** realizados **a otras islas** en 2016 (entendiendo que un viaje es equivalente al desplazamiento fuera de la isla de una persona y al retorno de la misma).

_____ viajes realizados a otras islas en 2016

57. ¿De los viajes realizado en 2016, cuál fue su **distribución** porcentual de los mismo **según la isla de destino?**

Fuerteventura o Lanzarote	
Gran Canaria, Tenerife	
La Gomera, La Palma o El Hierro	
Total	100%

58. ¿De los viajes realizados a **Fuerteventura y/o Lanzarote**, qué porcentaje de los mismos se realizó en **avión y/o barco?**

(Indicar la distribución porcentual: el porcentaje en cada modo de desplazamiento)

Deja en blanco en caso de no haber viajado a estas islas en 2016.

Medio transporte	Avión	Barco	Total
Fuerteventura o Lanzarote			100%

59. ¿De los viajes realizados a **Gran Canaria y/o Tenerife**, qué porcentaje de los mismos se realizó en **avión y/o barco**?

(Indicar la distribución porcentual: el porcentaje en cada modo de desplazamiento)

Deja en blanco en caso de no haber viajado a estas islas en 2016.

Medio transporte	Avión	Barco	Total
Gran Canaria, Tenerife			100%

60. ¿De los viajes realizados a **La Gomera, La Palma o El Hierro**, qué porcentaje de los mismos se realizó en **avión y/o barco**?

(Indicar la distribución porcentual: el porcentaje en cada modo de desplazamiento)

Dejar en blanco en caso de no haber viajado a estas islas en 2016.

Medio transporte	Avión	Barco	Total
La Gomera, La Palma o El Hierro			100%

61. ¿Cuál es la **duración media**, en días, de los viajes interinsulares que se realizaron en su empresa?

Dejar en blanco en caso de no haber viajado a estas islas en 2016.

Duración	Un día (sin pernoctación)	Dos días (1 pernoctación)	Tres o más días
Destino:			
Fuerteventura o Lanzarote	1	2	3
Gran Canaria, Tenerife	1	2	3
La Gomera, La Palma o El Hierro	1	2	3

62. Si el territorio canario fuera una sola isla, sin fragmentación, siendo posible efectuar viajes exclusivamente por vía terrestre, ¿en cuánto se reduciría la duración media de los viajes?

Reducción de la duración de viajes sin fragmentación insular:	Unas horas	Un día	Más de un día	No se reduciría la duración
Destino:				
Fuerteventura o Lanzarote	1	2	3	4
Gran Canaria, Tenerife	1	2	3	4
La Gomera, La Palma o El Hierro	1	2	3	4

Sólo empresas que han realizado viajes a península/UE (responden "Sí" en P.54 b). En caso de no haber realizado estos viajes, pasa P.66

63. Por favor, indique el **número** total de **viajes** realizados en 2016 a **península/UE** (entendiendo que un viaje es equivalente al desplazamiento fuera de la isla de una persona y al retorno de la misma)

_____ Viajes a península/UE

64. ¿Cuál fue la **duración media** de estos **viajes** a la **península y/o a la UE** en 2016?

(Marque una sola respuesta)

Duración	
Un día (sin pernoctación)	1
Dos días (1 pernoctación)	2
Tres días (2 pernoctaciones)	3
Cuatro o más días	4

65. Si su empresa estuviera ubicada en la península, ¿la **duración de estos viajes sería menor**?

(Marque una sola respuesta)

No	1
Sí, el viaje duraría un día menos	2
Sí, el viaje duraría dos días menos	3
Sí, el viaje duraría tres días menos	4

Maquinaria y equipo

66. ¿Diría VD. que su empresa tiene **capacidad productiva ociosa**? Es decir, ¿podría aumentar su producción con la maquinaria de la que dispone su empresa?

Sí	1
No (Pasa a P.71)	2

67. Por favor, indique el **porcentaje de utilización de la capacidad** promedio en 2016 (%).

_____ % de utilización de la capacidad instalada promedio

68. Señale porqué **motivos** dispone de capacidad productiva ociosa.

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
Los fabricantes ofrecen maquinaria "estándar", no a medida de las necesidades de mi empresa	1	2
La demanda local es insuficiente para aprovechar la capacidad de la maquinaria	1	2
Otros motivos. Por favor, Especificar: _____	1	2

69. ¿En qué **porcentaje** estima que podría haberse **elevado su facturación anual**, en 2016, respecto a su valor efectivo, si no hubiera tenido capacidad productiva ociosa?

_____ % de incremento de la facturación anual

70. ¿Y en qué **porcentaje** estima que se hubieran elevado sus **gastos de explotación** para hacer frente al aumento de la actividad de la empresa con plena utilización de la capacidad productiva?

_____ % de incremento de los gastos de explotación

Energía

71. ¿Su empresa dispone de algún generador o grupo electrógeno?

Si	1
No (Pasa a P.73)	2

72. ¿Por qué **razón** dispone de algún generador o grupo electrógeno?

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
Debido a la insuficiencia de la energía eléctrica	1	2
Para hacer frente a los cortes de suministros	1	2
Para lograr un menor coste energético	1	2

73. ¿En 2016-2017 sufrió su empresa cortes en el suministro?

(Marque una sola respuesta)

No, o muy poco relevantes (Pasa a P.75)	1
Sí, aproximadamente cada 6 meses	2
Sí, aproximadamente cada dos meses	3
Sí, aproximadamente cada mes	4
Sí, aproximadamente cada 15 días o menos	5

74. ¿Los cortes y la volatilidad en el flujo energético han causado:

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
Paradas en la producción	1	2
Averías en maquinarias y sistemas	1	2
Otros costes	1	2

Suelo empresarial

75. ¿Diría Vd. que en las islas en las que su empresa opera, el suelo empresarial disponible es:

(Marque una sola respuesta)

Suficiente	1 (Pasa a P.78)
Escaso	2
Muy escaso	3

76. ¿Por qué **motivo** hay escasez de suelo?:

(Puede marcar varias respuestas)

	Sí	No
Buena parte del terreno es espacio protegido	1	2
No se han desarrollado suficientes zonas de uso empresarial/industrial adecuadas a las necesidades de mi empresa (ubicación,	1	2

accesibilidad...)		
Las zonas industriales disponibles no son adecuadas, por falta de accesibilidad a puertos y aeropuertos	1	2

77. ¿Qué **consecuencia** tiene para su empresa la escasez de suelo?

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
Se deben escoger ubicaciones inadecuadas a las necesidades, lo que eleva los gastos de explotación.	1	2
Se deben pagar precios muy elevados	1	2
Ha impedido la expansión de mi empresa	1	2

78. Por favor, indique el **tamaño de las instalaciones** de su empresa en Canarias (m2), distinguiendo entre:

Tipo de instalación	m ²
Oficinas	
Naves/depósitos/fábricas	
Total	

79. ¿Desde el año 2015 su empresa ha adquirido o alquilado nuevas instalaciones?

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
a. Sí, en propiedad	1	2 (Pasa a b)
b. Sí, en alquiler	1	2 (Pasa a c)
c. No (Pasa a P.82)	1	2 (Pasa a P.82)

80. Por favor, indique la **superficie** (en m² útiles), así como el **precio** pagado por las nuevas instalaciones **en propiedad** desde 2015

M2 (útiles) _____

Precios (€) _____

81. Por favor, indique la **superficie** (en m2 útiles), así como el **precio** pagado por las nuevas instalaciones **alquiladas** desde 2015

M2 (útiles) _____

Precios (€) _____

Recursos Humanos

82. ¿Diría Vd. que su empresa tuvo **dificultades para contratar el personal** necesario, con las cualificaciones adecuadas, en 2016-2017?

Sí.	1
No (o no muy significativas)	2 (Pasa a P.88).

83. Por favor, valore el nivel de formación necesario del personal que su empresa necesita contratar, así como la dificultad para contratar este personal:

Nivel formativo máximo	Necesidad para la empresa			Dificultad para contratar personal con el nivel de formación		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
ESO	1	2	3	1	2	3
FP Grado medio/ superior	1	2	3	1	2	3
Estudios Universitarios	1	2	3	1	2	3

84. En el caso de requerir trabajadores con el nivel máximo **ESO**, valore la importancia de los **motivos** de la **dificultad para contratar** personal adecuado

Importancia	Alta	Media	Baja
Falta de trabajadores disponibles en la isla	1	2	3
Reticencia de la población de otras islas a trasladarse	1	2	3

85. En el caso de requerir trabajadores con el nivel máximo **FP Grado medio o superior**, valore la importancia de los **motivos** de la **dificultad para contratar** personal adecuado

Importancia	Alta	Media	Baja
Falta de trabajadores disponibles en la isla	1	2	3
Reticencia de la población de otras islas a trasladarse	1	2	3
Escasez de trabajadores con las especialidades necesarias para la empresa en Canarias	1	2	3

86. En el caso de requerir trabajadores con el nivel máximo **Estudios Universitarios**, valore la importancia de los **motivos** de la **dificultad para contratar** personal adecuado

Importancia	Alta	Media	Baja
Falta de trabajadores disponibles en la isla	1	2	3
Reticencia de la población de otras islas a trasladarse	1	2	3
Escasez de trabajadores con las especialidades necesarias para la empresa en Canarias	1	2	3

87. Valore si, debido la dificultad de contratar el personal necesario, su empresa debe:

(Puede marcar varias respuestas)

	Si	No
Pagar salarios más elevados para atraer personal de otras islas	1	2
Pagar salarios más elevados para atraer personal de península/extranjero	1	2
Contratar a más personal del necesario, para cubrir puestos de trabajo en caso de salidas voluntarias de trabajadores	1	2

Dar formación interna a los trabajadores de la empresa	1	2
Reducir el volumen de actividad de la empresa	1	2

Servicios empresariales e I+D+i

1. Servicios de gestión empresarial

88. Respecto a los servicios de gestión empresarial necesarios para su empresa (servicios de búsqueda de personal, fiscal, laboral, contable, jurídico-empresarial, PRL, informáticos), ¿dispone su empresa de **empresas competitivas que presten estos servicios** en la isla/s donde desarrolla su actividad?

Si	1 (Pasa a P.92)
No	2

89. ¿En dónde se ubican, principalmente, las empresas que le prestan estos servicios?

En otras islas	1
En la península/ extranjero	2

90. Diría Vd. que, para su empresa, tener que recurrir a empresas de servicios fuera de su isla afecta a la calidad y/o el coste de los servicios recibidos:

Si	1
No	2

91. ¿Cómo incide sobre su empresa (tener que recurrir a empresas de servicios fuera de su isla)

(Puede marcar varias respuestas)

Limita las posibilidades de aumento de la actividad	Si	No
Obliga a dar formación al personal de la empresa	Si	No
Aumenta el coste de la empresa (costes por desplazamientos de proveedores, mayor tiempo dedicado)	Si	No

2. Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria

92. Respecto a los servicios relacionados con la reparación y mantenimiento de la maquinaria y equipo de su empresa, ¿dispone su empresa de empresas competitivas que presten estos servicios en la isla/s donde desarrolla su actividad?

(Marque una sola respuesta)

Si	1 (Pasa a P.96)
No	2 (Pasa a P.93)
No son necesarios para mi empresa	3 (Pasa a P.96)

93. ¿En dónde se ubican, principalmente, las empresas que le prestan estos servicios?

En otras islas	1
En la península	2

94. Diría Vd. que para su empresa, tener que recurrir a empresas de servicios fuera de su isla afecta a la calidad y/o el coste de los servicios recibidos:

Si	1
No	2

95. ¿Cómo incide sobre su empresa (tener que recurrir a empresas de servicios fuera de su isla)

Aumenta el coste de las reparaciones (gastos de desplazamientos de los proveedores)	Si	No
Obliga a realizar más mantenimiento (para evitar averías y paradas de producción)	Si	No
Obliga a dar formación al personal de la empresa, para lograr cierta autonomía.	Si	No
Produce paradas en la producción, por el tiempo que transcurre desde que produce una incidencia hasta que se solventa	Si	No

3. Gestión de residuos (Normativa)

96. ¿Su empresa es productora de residuos (según la Ley 22/2011)

(Marque una sola respuesta)

Si	1
No	2 (Pasa a P.109)

97. ¿Produce residuos **peligrosos**?

Si	1
No	2 (Pasa a P.103)

98. ¿En la isla/s donde desarrolla su actividad hay **gestores autorizados** de recogida de residuos **peligrosos**, o **lugares** para llevar los residuos?

(Marque una sola respuesta)

Si	1(Pasa a P.103)
No	2

99. ¿En dónde se ubican, **principalmente**, las empresas que le prestan estos servicios de gestión de residuos **peligrosos**?

(Marque una sola respuesta)

En otras islas	Península/extranjero
1	2

100. Diría Vd. que para su empresa, tener que recurrir a empresas de gestión de residuos **peligrosos** fuera de su isla:

(Marque una sola respuesta)

No afecta al coste de la gestión de residuos de forma significativa	1 (Pasa a P.103)
Sí afecta	2

101. ¿Cómo afecta al coste de su empresa (tener que recurrir a empresas de gestión fuera de su isla)

	Sí	No
Se debe asumir el coste de transporte de los residuos	1	2
Debe realizar almacenaje de residuos hasta el envío	1	2

102. Por favor, indique el coste que su empresa soporta anualmente debido a la gestión de residuos **peligrosos** (almacenamiento, transporte, empresas que prestan servicios de gestión)

_____ €/año

103. ¿Produce residuos **no peligrosos**?

Si	1
No	2 (Pasa a P.109)

104. ¿En la isla/s donde desarrolla su actividad hay **gestores autorizados** de recogida de residuos **no peligrosos**, o **lugares** para llevar los residuos?

(Marque una sola respuesta)

Si	1(Pasa a P.109)
No	2

105. ¿En dónde se ubican, **principalmente**, las empresas que le prestan estos servicios de gestión de residuos **no peligrosos**?

(Marque una sola respuesta)

En otras islas	Península/extranjero
1	2

106. Diría Vd. que para su empresa, tener que recurrir a empresas de gestión de residuos **no peligrosos** fuera de su isla:

(Marque una sola respuesta)

No afecta al coste de la gestión de residuos de forma significativa	1 (Pasa a P.109)
Sí afecta	2

107.¿Cómo afecta al coste de su empresa (tener que recurrir a empresas de gestión fuera de su isla)

(Puede marcar varias respuestas)

	Sí	No
Se debe asumir el coste de transporte de los residuos	1	2
Debe realizar almacenaje de residuos hasta el envío	1	2

108.Por favor, indique el coste que su empresa soporta anualmente debido a la gestión de residuos **no peligrosos** (almacenamiento, transporte, empresas que prestan servicios de gestión)

_____ €/año

4. I+D+i

En este apartado se abordan las actividades de I+D+i que realizan las empresas con el objetivo de conseguir productos (bienes o servicios) o procesos, nuevos o sensiblemente mejorados, basados en la ciencia, la tecnología y otras áreas de conocimiento. Ya sea internamente en la empresa (con personal y medios especializados), o mediante adquisiciones de maquinarias, equipos, software, mediante formación para la innovación, etc.

109.Valore si los elementos que se citan a continuación constituyen obstáculos para la I+D+i de su empresa.

En caso considere que no es un obstáculo para la I+D+i, por favor, marque "No Aplicable". En caso considere que es un obstáculo para la I+D+i, por favor, indique su grado de importancia según la siguiente escala de importancia: Una (1) estrella para "Baja"; Dos (2) estrellas para "Media"; Tres (3) estrellas para "Alta".

	¿Es un obstáculo?		Importancia		
	Sí	No	Alta	Media	Baja
Falta de demanda (el mercado insular es pequeño y la lejanía e insularidad complican la expansión)	1	2 (Pasa a siguiente)	1	2	3
Falta de personal especializado	1	2 (Pasa a siguiente)	1	2	3
Escasez de empresas de servicios avanzados en el ámbito insular	1	2 (Pasa a siguiente)	1	2	3
La dificultad de acceder a los principales centros de conocimiento	1	2 (Pasa a siguiente)	1	2	3
La dificultad para acceder a información sobre tecnología, mercados, etc.	1	2 (Pasa a P.110)	1	2	3

Empresas con establecimientos en península

En este apartado se pide información **exclusivamente de la actividad de la empresa en sus establecimientos peninsulares.**

110.¿Dispone su empresa de establecimientos en la península?

Si	1
No	2 (Fin encuesta)

111.Cuáles son los datos económicos 2016 en relación a la actividad económica de su empresa en península, exclusivamente:

Concepto	€
Importe neto cifra de negocios	
Saldo medio de las existencias	

112.Por favor, indique el número total de viajes realizados en 2016 (entendiendo que un viaje es equivalente al desplazamiento fuera del municipio de una persona y al retorno de la misma).

_____ Total viajes (número)

113.¿Cuál fue la distribución de tales viajes según destino (ámbito provincial, resto de península y UE, resto del mundo)?

% Dentro de la provincia	
% Resto de la península o UE	
% Resto del mundo	
Total viajes	100%

114.¿Cuál es la duración media de estos viajes?

Destino viajes	Dentro de la provincia	Resto península o UE
Unas horas	1	1
Un día	2	2
Dos días	3	3
Tres días	4	4
Cuatro o más días	5	5

115.Respecto a sus operaciones de aprovisionamiento y compras en la península, ¿cuántos días transcurre desde que efectúa sus pedidos hasta que la mercancía llega a destino (en promedio)?:

Vía transporte terrestre _____

Vía transporte marítimo _____

Vía Transporte aéreo _____

116.¿Debe pagar a su proveedor antes de que se inicie el envío?

Sí	1
No	2

117.¿Se producen retrasos en la fecha prevista de recepción de la mercancía?

Con frecuencia	1
En alguna ocasión	2
Rara vez	3
Nunca	4 (Fin de encuesta)

118.¿De cuántos días, en promedio?

Vía transporte terrestre _____

Vía transporte marítimo _____

Vía Transporte aéreo _____