


La economía, la sociedad y el empleo
en Canarias durante el año 2010

2011

Informe Anual



Informe Anual 2011 del
Consejo sobre la situación
económica, social y laboral de
Canarias en el año 2010

Secretaría General
Las Palmas de Gran Canaria
Julio, 2011



**Informe Anual 2011 del CES
sobre la situación económica, social y laboral
de Canarias en el año 2010**

Canarias, julio de 2011

**Colección de Informes Anuales
Número 19**

Edición y distribución: Consejo Económico y Social de Canarias
Secretaría General
Plaza de la Feria, I - Edificio Marina, entreplanta
35003 Las Palmas de Gran Canaria
Tfnos.: 928 384 963 - 928 384 932
Fax: 928 384 897
E-mail: cescanarias@gobiernodecanarias.org
Web: <http://www.cescanarias.org>

Diseño y maquetación: Consejo Económico y Social de Canarias

Depósito legal: GC-498-2011

ISBN: 978-84-694-8144-8

La reproducción del contenido de este informe está permitida citando su procedencia.



Índice

PRIMERA PARTE. EL MARCO DE REFERENCIA, LA COYUNTURA Y EL ANÁLISIS SECTORIAL.

CAPÍTULO 1. EL MARCO DE REFERENCIA.....	21
1.1. ENTORNO INTERNACIONAL.....	23
1.1.1. Economía mundial.....	23
1.1.2. Países africanos del entorno de Canarias.....	31
1.2. UNIÓN EUROPEA Y ZONA EURO.....	37
1.2.1. Situación actual y perspectivas en la zona del euro.....	39
1.2.2. Dinámica económica reciente en el resto de países de la UE.....	47
1.3. ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	50
CAPÍTULO 2. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO. CANARIAS EN EUROPA. EL PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA CANARIA	65
2.1. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO.....	67
2.1.1. ¿Qué son las instituciones?.....	67
2.1.2. Instituciones y progreso económico.....	68
2.1.3. La relevancia del marco institucional en el desarrollo de Canarias.....	69
2.2. CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA (2007-2013).....	75
2.2.1. Canarias y los Fondos Europeos: programación y balance.....	75
2.2.1.1. El marco financiero europeo en el periodo 2007-2013: implicaciones para Canarias.....	76
2.2.1.2. Balance de resultados de los fondos europeos en Canarias: 2000-2006.....	78
2.2.2. La futura política regional europea: perspectivas	80
2.2.3. Estatuto especial de Región Ultraperiférica.....	86
2.2.4. Régimen Económico y Fiscal de Canarias.....	89
2.2.4.1. Reserva para Inversiones en Canarias.....	91
2.2.4.2. Zona Especial Canaria.....	93
2.2.4.3. Fiscalidad indirecta especial en Canarias.....	95
2.2.4.4. Otros elementos del REF.....	97
2.2.4.5. Algunas reflexiones finales acerca del REF.....	98
2.3. PANORAMA DE LA ECONOMÍA CANARIA.....	101
2.3.1. Cuadro macroeconómico de Canarias.....	101
2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias.....	101
2.3.1.2. Distribución sectorial del crecimiento económico.....	111
2.3.1.3. Evolución comparada de los precios en Canarias.....	116
2.3.2. Demanda.....	126
2.3.2.1. Consumo.....	128
2.3.2.2. Inversión y tejido empresarial.....	133
2.3.2.2.1. Inversión.....	133
2.3.2.2.2. Tejido empresarial.....	134
2.3.2.2.2.1. Características generales del tejido empresarial canario.....	138
2.3.2.2.2.2. Cambios normativos con incidencia en las empresas canarias.....	142
2.3.2.2.2.3. La confianza empresarial en Canarias.....	149
2.3.2.2.2.4. La emprendeduría en Canarias	154
2.3.2.2.2.4.1. Evolución en la creación de empresas.....	154
2.3.2.2.2.4.2. Constitución de Autónomos.....	157

2.3.2.2.2.4.3. Global Entrepreneurship Monitor: emprendeduría.....	160
2.3.2.3. Sector exterior	162
2.3.2.3.1. Intercambio de bienes y servicios.....	162
2.3.2.3.2. Intercambio de capitales.....	169
2.3.3. Dinámica sectorial reciente en Canarias.....	174
2.3.3.1. Sector Primario.....	174
2.3.3.1.1. Agricultura.....	175
2.3.3.1.2. Ganadería.....	188
2.3.3.1.3. Pesca.....	190
2.3.3.1.4. Industria agroalimentaria	195
2.3.3.2. Sector secundario.....	197
2.3.3.2.1. Industria y energía.....	202
2.3.3.2.2. Construcción.....	214
2.3.3.2.3. Energía y agua.....	220
2.3.3.3. Sector servicios.....	229
2.3.3.3.1. Turismo.....	234
2.3.3.3.2. Comercio.....	254
2.3.3.3.3. Transporte.....	273
2.3.3.3.4. Sector financiero.....	278
2.3.4. Aspectos estratégicos de la economía canaria.....	286
2.3.4.1. Capital humano	288
2.3.4.2. Tecnología e investigación.....	298
2.3.4.2.1. Sociedad de la Información.....	299
2.3.4.2.1.1. Penetración de la sociedad de la información en los hogares canarios.....	299
2.3.4.2.1.2. La sociedad de la información en los centros educativos en Canarias.....	306
2.3.4.2.1.3. Penetración de la Sociedad de la Información en las empresas canarias.....	308
2.3.4.2.1.4. La microempresa canaria en la Sociedad de la Información.....	311
2.3.4.2.2. Investigación, desarrollo e innovación.....	312
2.3.4.2.2.1. El gasto en I+D en Canarias.....	313
2.3.4.2.2.2. El personal de I+D en Canarias.....	316
2.3.4.2.2.3. La innovación en Canarias.....	319
2.3.4.2.2.4. Las Instalaciones Científicas y Técnicas Singulares (ICTS) en Canarias.....	323
CAPÍTULO 3. EL PANORAMA SOCIAL DE CANARIAS: CONDICIONES DE VIDA Y POLÍTICAS PÚBLICAS.....	329
3.1 DEMOGRAFÍA Y CONDICIONES DE VIDA.....	331
3.1.1. Evolución de la población.....	331
3.1.2. Distribución de la población.....	334
3.1.3. Estructura y movilidad de la población.....	336
3.1.4. Condiciones de vida en Canarias.....	342
3.1.4.1. Unidad familiar e Ingresos.....	345
3.1.4.2. Pobreza relativa.....	347
3.1.4.3. Pobreza carencial	349
3.1.4.4. Índice de Desarrollo Humano.....	352
3.1.4.5. Índice de Pobreza Humana.....	360
3.1.4.6. El ISTAC y el análisis de las condiciones de vida de los hogares canarios.....	364
3.2 BIENES Y SERVICIOS PREFERENTES.....	367
3.2.1. Educación.....	367
3.2.1.1. Sistema educativo no universitario.....	368
3.2.1.2. Sistema educativo universitario.....	374
3.2.1.2.1 El Campus Atlántico Tricontinental.....	379
3.2.1.3. Gasto educativo.....	380
3.2.1.4. Población extranjera.....	384
3.2.2. Sanidad.....	388
3.2.2.1. Servicios Sanitarios. Situación económica y financiación.....	388
3.2.2.2. La calidad en la asistencia sanitaria.....	391
3.2.3. Justicia.....	399
3.2.3.1. Asuntos ingresados, resueltos y pendientes en 2010.....	399
3.2.3.2. Plantillas de funcionarios, personal laboral y Planta Judicial en Canarias.....	402
3.2.3.3. Presupuesto para Justicia.....	402
3.2.3.4. Evolución de los aspectos singulares en Canarias.....	403
3.2.4. Vivienda.....	408
3.2.4.1. El mercado de la vivienda en 2010: evolución de la oferta y de la demanda.....	408
3.2.4.2. Características del parque de viviendas en Canarias.....	411
3.2.4.3. El problema de la vivienda en Canarias y políticas aplicadas.....	414
3.2.5. Cultura y deportes.....	423
3.2.5.1. Plan Canario de Cultura.....	423
3.2.5.2. Cultura.....	425
3.2.5.3. Deportes.....	430
3.3 POLÍTICAS SOCIALES. POLÍTICAS DE EXCLUSIÓN SOCIAL.....	433
3.3.1. El sistema de protección social en España.....	433
3.3.2. Pensiones contributivas del sistema de seguridad social.....	435
3.3.3. Pensiones no contributivas de la seguridad social.....	441
3.3.4. Otras prestaciones.....	442
3.3.5. Protección por desempleo.....	445
3.3.6. Protección ante la situación de dependencia.....	447

3.4. MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.....	451
3.4.1. Gestión de Residuos.....	451
3.4.2. Protección ambiental en la empresa.....	456
3.4.3. El Empleo Verde en España.....	462
3.5 LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS.....	468
3.5.1. Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Canarias.....	468
3.5.2. Presupuestos de las Administraciones Locales canarias.....	480
CAPÍTULO 4: EL PANORAMA GENERAL DE EMPLEO EN CANARIAS.....	493
4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO Y EL PARO.....	495
4.1.1. Introducción.....	495
4.1.2. La oferta de trabajo en Canarias.....	495
4.1.3. Situación laboral de la población residente en Canarias.....	500
4.1.3.1. Población ocupada y tasa de ocupación.....	500
4.1.3.2. Población desempleada y tasa de paro.....	503
4.1.4. Flujos de entrada y salida del mercado trabajo.....	513
4.1.4.1. Entradas en el mercado de trabajo.....	514
4.1.4.2. Salidas del mercado de trabajo.....	516
4.1.5. Inmigración y empleo.....	517
4.2. COSTES LABORALES Y PRODUCTIVIDAD.....	521
4.2.1. Evolución del coste laboral.....	521
4.2.2. Evolución de los costes laborales unitarios.....	529
4.3. PREVENCIÓN Y SEGURIDAD LABORAL. SINIESTRALIDAD LABORAL.....	533
4.3.1. Siniestralidad Laboral en el centro de trabajo por actividades económicas.....	533
4.3.2. Enfermedades Profesionales.....	540
4.3.3. Actividades de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.....	543
4.4. ACTUACIONES A FAVOR DEL EMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA, ESPAÑA Y CANARIAS.....	546
4.4.1. Unión Europea.....	546
4.4.2. España.....	549
4.4.2.1. Diálogo Social.....	549
4.4.2.2. Seguimiento del Programa Nacional de Reformas.....	550
4.4.2.3. Marco regulador del empleo en España.....	551
4.4.2.4. Distribución territorial de subvenciones.....	554
4.4.3. Canarias.....	556
4.4.3.1. Estrategia Integral para la Comunidad Autónoma de Canarias.....	556
4.4.3.2. III Plan Integral de Empleo de Canarias (PIEC).....	556
4.4.4. Aproximación al fenómeno de la economía sumergida.....	558
4.4.4.1. Delimitación y causas de la economía sumergida.....	558
4.4.4.2. Aproximación al tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias.....	559
4.4.4.3. Consecuencias de la economía sumergida en el desarrollo económico y social.....	562
4.4.4.4. Políticas públicas para la reducción del tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias..	563
4.5 RELACIONES LABORALES.....	565
4.5.1. Negociación colectiva.....	565
4.5.2. Conflictividad laboral.....	568
4.5.3. Elecciones sindicales.....	576
SEGUNDA PARTE. ANÁLISIS MONOGRÁFICO.	
CAPÍTULO 5: CANARIAS FRENTE AL RETO DE LA COMPETITIVIDAD.....	583
5.1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA COMPETITIVIDAD (MARCO DE ANÁLISIS Y MÉTODO).....	585
5.1.1. Introducción.....	585
5.1.2. La competitividad: un concepto escurridizo.....	586
5.1.3. Ser competitivos: factores determinantes.....	588
5.1.3.1. Teoría del crecimiento económico y productividad.....	589
5.1.3.1.1. Modelos de crecimiento económico tradicionales.....	590
5.1.3.1.2. El papel de las instituciones económicas.....	591
5.1.3.1.3. Instituciones económicas y crecimiento económico.....	593
5.1.3.2. El diamante de la competitividad regional de Porter.....	594
5.1.3.3. Factores determinantes de la competitividad. Una síntesis.....	600
5.1.4. Indicadores de competitividad.....	602
5.1.5. Conclusiones.....	610
5.2. EL CONTEXTO ECONÓMICO RELEVANTE PARA CANARIAS.....	612
5.2.1. Introducción.....	612
5.2.2. Las tendencias globales.....	612
5.2.2.1. Hacia un sistema internacional multipolar.....	612
5.2.2.2. Tendencias demográficas.....	613
5.2.2.3. Medioambiente y recursos naturales.....	614
5.2.2.4. Tendencias económicas generales: economía de la innovación.....	617
5.2.2.5. Tendencias económicas generales: economías de aglomeración.....	620
5.2.2.6. Tendencias sectoriales: el sector industrial.....	620
5.2.2.7. Tendencias sectoriales: el sector servicios.....	622
5.2.3. El contexto europeo.....	624
5.2.3.1. La economía europea en el contexto mundial.....	625
5.2.3.2. Iniciativas europeas ante los nuevos retos.....	628
5.2.3.3. Implicaciones para Canarias.....	633
5.2.4. El contexto español.....	636

5.2.4.1. Sesenta años de crecimiento en la sociedad española.....	636
5.2.4.2. Problemas estructurales de la economía española.....	639
5.2.5. Conclusiones.....	642
5.3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN COMPETITIVA DE CANARIAS.....	645
5.3.1. Introducción.....	645
5.3.2. El modelo productivo canario. Especialización y productividad.....	645
5.3.3. Desempeño competitivo.....	662
5.3.4. Factores determinantes de la competitividad.....	675
5.3.4.1. La innovación como motor del crecimiento en Canarias.....	677
5.3.4.2. Factores determinantes del modelo de innovación.....	683
5.3.4.3. El REF y la innovación en Canarias.....	691
5.3.5. La internacionalización de la economía canaria.....	694
5.3.5.1. La internacionalización de Canarias: Intercambio de bienes y servicios.....	694
5.3.5.2. La internacionalización de Canarias: Intercambio de inversiones.....	702
5.3.6. Conclusiones.....	705
5.4. ESTRATEGIAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN: EL RETO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	708
5.4.1. Introducción.....	708
5.4.2. Estrategia para la competitividad.....	708
5.4.2.1. El papel de las instituciones públicas y el marco regulador.....	709
5.4.2.2. El papel del buen gobierno.....	712
5.4.3. Políticas para la competitividad y la internacionalización.....	715
5.4.3.1. En busca de la mejora de la eficiencia.....	716
5.4.3.2. Innovación y excelencia empresarial.....	718
5.4.3.3. Competitividad e internacionalización.....	722
5.4.4. El papel del REF en la promoción de una estrategia basada en la innovación.....	725
5.4.5. Conclusiones.....	727

TERCERA PARTE. RESUMEN EJECUTIVO.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN.....	735
6.1. PRINCIPALES INDICADORES GENERALES DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD PARA CANARIAS, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN 2009-2010.....	737
6.2. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN.....	743
Primera parte: El marco de referencia, la coyuntura y el análisis sectorial.....	743
6.2.1. Las referencias exteriores.....	743
6.2.1.1. Economía internacional.....	743
6.2.1.2. Unión Europea y Zona Euro.....	744
6.2.1.3. Economía española.....	745
6.2.2. Canarias. El marco institucional.....	747
6.2.2.1. La importancia del marco institucional.....	747
6.2.2.2. Canarias en la Unión Europea.....	748
6.2.3. Canarias. La economía.....	749
6.2.3.1. Evolución del PIB agregado y por sectores.....	750
6.2.3.2. Evolución del PIB por el lado de la demanda.....	756
6.2.3.3. Inflación.....	757
6.2.3.4 Aspectos estratégicos en la evolución de la productividad.....	758
6.2.4. Canarias. La sociedad.....	759
6.2.4.1. Población y mercado de trabajo.....	759
6.2.4.2. Condiciones de vida.....	763
6.2.4.3. Educación.....	766
6.2.4.4. Vivienda.....	767
6.2.4.5. Otros servicios preferentes.....	768
6.2.4.6. Las Administraciones Públicas en Canarias.....	769
6.2.4.7. Medio ambiente.....	770
Segunda parte: Análisis monográfico.....	772
6.2.5. Canarias frente al reto de la competitividad.....	772
6.2.5.1. Aproximación conceptual al reto de la competitividad.....	772
6.2.5.2. El contexto relevante para Canarias.....	773
6.2.5.3. Diagnóstico de la situación competitiva de Canarias.....	775
6.2.5.4. Estrategias y líneas de acción.....	777
ÍNDICE DE TABLAS.....	I
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	VI
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIX
ÍNDICE DE ESQUEMAS.....	XX
ÍNDICE DE CUADROS BARÓMETRO.....	XXI
BIBLIOGRAFÍA.....	XXV



PRELIMINARES

Presentación

*Viene la crisis
ojo
quizá te esté subiendo
por la manga
quizá la tengas
ahora
enroscada sin más en el pescuezo
o esté votando con tu credencial
o comprando tu fe con tu dinero.*

*Oh cuánto cuánto
costará el escrúpulo
y la vergüenza buena
la importada
la que no encoge a la primera lluvia
la vergüenza de nylon
Ciemporciento.*

Mario Benedetti. Poemas de La Oficina.

El Pleno del Consejo Económico y Social de Canarias aprobó por unanimidad el pasado 26 de julio su *Informe Anual 2011 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2010*. Se mantiene su habitual estructura de una primera parte dividida en cuatro capítulos: Entorno internacional y español, un segundo capítulo dedicado a la economía canaria, en tercer lugar un análisis de las condiciones sociales y políticas públicas y por último una referencia al empleo en las islas.

En la segunda parte se aborda en un estudio monográfico un análisis sobre “*Canarias frente al reto de la competitividad*”

El informe se complementa con un “*Resumen Ejecutivo*” y un conjunto de conclusiones y recomendaciones. Finalmente y como en años anteriores, se incluye un estudio comparado de indicadores básicos entre Canarias, España y la Unión Europea con objeto de contextualizar la situación relativa de las islas

El objetivo primordial del Informe es ofrecer una herramienta útil sobre la sociedad canaria, y su valor radica en que es un trabajo de reflexión conjunta y consensuada de los agentes económicos y sociales más representativos.

La economía en la zona euro, y en general, en los países más desarrollados, ha sufrido un impacto negativo muy superior a los países emergentes. Pero en el caso español el intenso proceso de ajuste en el periodo 2008/2010 ha sido especialmente duro.

La contracción del PIB real en más del 4,3% y del desempleo, que alcanzaba el 20,1% a finales del 2010, son solo los síntomas más visibles de la necesidad de un ajuste profundo del sistema económico.

Desequilibrios macroeconómicos, reestructuración del sistema financiero, saneamiento presupuestario, y las iniciadas reformas de las pensiones públicas y del mercado laboral son algunas de las tareas pendientes.

Sin embargo es nuestro objetivo abordar preferentemente la situación de nuestro archipiélago, donde la crisis es aún más aguda. Baste recordar que en sólo treinta y seis meses se han destruido los avances de los últimos quince años. De una tasa de paro del 9,78% en 2007 se ha pasado al 28,96%, siendo los jóvenes y los trabajadores menos cualificados los que sufren en mayor medida. No obstante si observamos el comportamiento del conjunto de las regiones españolas, podemos comprobar la enorme brecha entre las mismas. No es casual que reiteradamente comunidades como el País Vasco, Navarra o La Rioja mantengan tasas de desempleo similares a la media comunitaria. Posiblemente existen razones históricas y un tejido empresarial menos vulnerable a la construcción y servicios básicos, pero es evidente que la apuesta por la innovación, a las actividades más competitivas y la exportación y especialmente un entorno público privado favorable a las mismas, tiene mucho que ver.

No solo retrocedemos en convergencia con las economías de nuestro entorno, sino que se asiste a un deterioro creciente de la cohesión económica y social tal como se pone de relieve en el capítulo 3 bajo el título “*Condiciones de vida en Canarias*”, ha llevado a que nuestro nivel de renta por habitante represente el 86,5% de la media nacional cuando en el 2007 se aproximaba al 89%.

Como recuerda Joseph Stiglitz, “los niveles actuales de desempleo inaceptablemente altos, es un vasto desperdicio de recursos y un exceso de oferta de sufrimiento que no puede prolongarse durante años”

Estas breves reflexiones nos hacen considerar que la crisis es más profunda en las islas y no solo debido a la crisis financiera internacional.

Es por ello que se ha realizado un especial esfuerzo al análisis de la posición competitiva de las islas. Es necesario un incremento de productividad de todos los ámbitos de nuestra economía, desde las administraciones públicas, hasta la formación y el conocimiento. Es una tarea de todos. Ello supone una especial atención no tanto a lo que hacemos, sino cómo lo hacemos. Se trata de producir más y mejor con mayor eficacia, menor utilización y agotamiento del territorio, energía, agua y recursos no renovables.

Para llevar a cabo esta tarea Canarias tiene mecanismos y potencialidades suficientes. A ello dedicamos en el Informe Anual una especial atención, desde el reconocimiento comunitario de la condición de Región Ultraperiférica, hasta el instrumento más tradicional y con mejores potencialidades que tenemos englobado en nuestro Régimen Económico y Fiscal, pudiendo ser un elemento que genere nuevos instrumentos financieros o fuentes de financiación para la actividad productiva

Por último, dedicamos un conjunto de recomendaciones encaminadas a mejorar nuestra “calidad institucional” y fomentando la eficiencia y productividad del sector público canario, mejorar nuestra posición competitiva en los mercados internacionales de nuestro entorno y conseguir una economía menos dependiente y vulnerable.

Todo ello, sin renunciar a los niveles actuales de servicios preferentes: Sanidad, educación y servicios sociales.

En conclusión, el informe es una llamada a nuevas ideas y compromiso con una sociedad integradora que elimine las desigualdades y exclusiones. Algunas esperanzadoras iniciativas caminan en este sentido. Si queremos alentarlas, debemos incorporar el diálogo y la concertación de forma habitual en nuestra tarea.

No es malo recordar que ese es nuestro método de trabajo.

EL PRESIDENTE DEL CONSEJO

Fernando Redondo Rodríguez

Equipo de trabajo

En el contexto de los convenios marco de colaboración, suscritos por el Consejo Económico y Social de Canarias con las universidades canarias, para el desarrollo de programas de actuación conjunta de carácter científico y de investigación económica y social, se realizó el proyecto de estudio de Informe Anual 2011 del Consejo sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2010. La elaboración del Informe Anual 2010-2011 contó con las aportaciones de las instituciones, organizaciones y expertos acreditados en el Consejo, complementando decisivamente la documentación técnica-analítica valorada por la Comisión Permanente de Trabajo del Informe Anual y por el Pleno del CES.

COMPOSICIÓN DE LA COMISIÓN PERMANENTE DE TRABAJO DEL INFORME ANUAL

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN:	Fernando Redondo Rodríguez Presidente del Consejo Económico y Social de Canarias Experto Designado por el Gobierno
VICEPRESIDENTE DE LA COMISIÓN:	José Cristóbal García García En representación de las Organizaciones Empresariales
MIEMBROS TITULARES	
SECRETARIO DE LA COMISIÓN:	Carlos J. de Valcárcel Rodríguez Secretario General del Consejo Económico y Social de Canarias
EN REPRESENTACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES SINDICALES:	Manuel González Izquierdo Pedro Martínez Fernández Miguel Ángel Suárez García
EN REPRESENTACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES:	Martín Tabares de Nava Durban Miguel Ángel Sánchez Martín
EN REPRESENTACIÓN DE LAS CÁMARAS OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN:	Isael Antonio Castro Hernández
EN REPRESENTACIÓN DE LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES Y USUARIOS:	José Manuel Quesada Frigolet

A estas aportaciones, se sumaron los estudios y análisis concertados con el Equipo de Investigación de Colaboradores Externos, encargado de concluir la fase de diagnóstico y evaluación de los principales temas de análisis, que ayudaron a completar y concretar el estado de la situación económica, social y laboral de la Comunidad Autónoma de Canarias durante el año 2010.

COMPOSICIÓN DEL EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

PRIMERA PARTE: EL MARCO DE REFERENCIA, LA COYUNTURA Y EL ANÁLISIS SECTORIAL	Director: David Padrón Marrero Investigadores: Dirk Godenau Pedro Gutiérrez Hernández Raúl Hernández Martín Antonio José Olivera Herrera Jorge Padrón Marrero Javier Suárez Ruiz M ^a Nieves Santana Díaz José Antonio Blázquez Múrez
SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS MONOGRÁFICO	Director: David Padrón Marrero Investigadores: Antonio José Olivera Herrera

El Gabinete Técnico de Estudios y Documentación de la Secretaría General del Consejo colaboró con la Comisión Permanente de Trabajo del Informe Anual y el Pleno del CES, junto con el Equipo de Investigación, en tareas de apoyo y asistencia técnica-documental, tratamiento informático y producción editorial.

COMPOSICIÓN DEL GABINETE TÉCNICO DE ESTUDIOS Y DOCUMENTACIÓN

Ramón Aymerich de Vega (estudios y documentación)
Francisco Luis Cruz Delgado (maquetación)
Jaime de Querol Orozco (apoyo informático)
M^a Carmen Reyes Marrero (apoyo publicaciones)
Juan Peña García (apoyo documentación)



CERTIFICACIÓN

De conformidad con lo previsto en la Ley y el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo Económico y Social de Canarias, la Comisión Permanente de Trabajo del Informe Anual efectuó, para la formulación del proyecto de Informe Anual 2011 del Consejo sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2010, sesiones de trabajo los días 11 de abril, 12, 23 y 26 de mayo, 2, 7, 14 y 20 de junio y 1, 7 y 19 de julio de 2011, complementadas con otras reuniones de ponencias técnicas que ultimaron el proyecto definitivo.

El Pleno del Consejo conoció el proyecto de Informe Anual del CES 2010-2011 en sus sesiones de trabajo de los días 13 y 26 de julio de 2011. En la última de las sesiones de trabajo citadas, el Pleno del CES aprobó por unanimidad, y acordó emitir el Informe Anual 2011 del Consejo sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2010. Los contenidos de la presente publicación se corresponden con lo aprobado en dicha sesión plenaria.

En Las Palmas de Gran Canaria, a 26 de julio de dos mil once.

EL SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO

Carlos J. de Valcárcel Rodríguez



PRIMERA PARTE

**EL MARCO
DE REFERENCIA,
LA COYUNTURA
Y EL ANÁLISIS
SECTORIAL**

Capítulo 1

El marco de referencia





Capítulo 1

El marco de referencia

1.1. ENTORNO INTERNACIONAL

1.1.1. ECONOMÍA MUNDIAL

1.1.2. PAÍSES AFRICANOS DEL ENTORNO DE CANARIAS

1.2. UNIÓN EUROPEA Y ZONA EURO

1.2.1. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS EN LA ZONA DEL EURO

1.2.2. DINÁMICA ECONÓMICA RECIENTE EN EL RESTO DE PAÍSES DE LA UE

1.3. ECONOMÍA ESPAÑOLA

1.1. ENTORNO INTERNACIONAL

1.1.1. Economía mundial

El año 2010 ha marcado el inicio de la recuperación de la economía mundial. Tras la recesión sufrida en 2009, cuando el Producto Interior Bruto (PIB) mundial se contrajo en un 0,5%, el crecimiento en el último año ha sido del 5,0% según el Fondo Monetario Internacional (FMI). Y las estimaciones que maneja el organismo internacional es que el crecimiento de la producción mundial para los próximos dos años se mueva en torno al 4,5%.

Parece, por tanto, que el temor a una recaída en la recesión se ha desvanecido. A comienzos del año 2010, con un crecimiento incipiente, la preocupación estaba en que aquella se estuviese levantando exclusivamente por el ciclo de las existencias. Adicionalmente, la adopción de medidas de consolidación fiscal de manera simultánea en múltiples países amenazaba con ahogar la recuperación si el sector privado no tomaba el relevo.

TABLA 1.1. DINÁMICA DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL. DETALLE POR PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS. 2009-2012 (variación anual de la producción, en %)

	2009	2010	Proyecciones	
			2011	2012
Producción mundial	-0,5	5,0	4,4	4,5
Economías avanzadas	-3,4	3,0	2,4	2,6
Estados Unidos	-2,6	2,8	2,8	2,9
Zona euro	-4,1	1,7	1,6	1,8
Alemania	-4,7	3,5	2,5	2,1
Francia	-2,5	1,5	1,6	1,8
Italia	-5,2	1,3	1,1	1,3
España	-3,7	-0,1	0,8	1,6
Japón	-6,3	3,9	1,4	2,1
Reino Unido	-4,9	1,3	1,7	2,3
Canadá	-2,5	3,1	2,8	2,6
Otras economías avanzadas	-1,2	5,7	3,9	3,8
Nuevos Países Industriales de Asia	-0,8	8,4	4,9	4,5
Economías emergentes y en desarrollo	2,7	7,3	6,5	6,5
África subsahariana	2,8	5,0	5,5	5,9
América Latina y el Caribe	-1,7	6,1	4,7	4,2
Brasil	-0,6	7,5	4,5	4,1
México	-6,1	5,5	4,6	4,0
Comunidad de Estados Independientes	-6,4	4,6	5,0	4,7
Rusia	-7,8	4,0	4,8	4,5
Excluyendo a Rusia	-3,1	6,0	5,5	5,1
Países en desarrollo de Asia	7,2	9,5	8,4	8,4
China	9,2	10,3	9,6	9,5
India	6,8	10,4	8,2	7,8
ASEAN-5	1,7	6,9	5,4	5,7
Europa central y oriental	-3,6	4,2	3,7	4,0
Oriente Medio y Norte de África	1,8	3,8	4,1	4,2

Fuente: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial 2011 (abril).

Tras el cierre del año 2010 con un crecimiento mundial del 5,0%, y previsiones bastante favorables para 2011 y 2012, el miedo a la recaída parece haberse dejado atrás. Las preocupaciones ahora son otras. Entre ellas destaca el alza en los precios de las materias primas. Su ritmo de ascenso ha superado las

expectativas, debido al crecimiento de la demanda, pero también a *shocks* que han operado por el lado de la oferta. Derivado de esta escalada en los precios internacionales de las materias primas, algunas veces han comenzado a señalar el creciente riesgo de entrar en un episodio de estanflación.

Durante gran parte del año 2010 los precios del petróleo se habían movido entre los 70 y 80 dólares por barril. Sin embargo, en el tramo final del año los precios comenzaron a aumentar, incluso antes de que se produjesen los *shocks* de oferta que provocaron los sucesos en la región de Oriente Medio y Norte de África.

TABLA 1.2. DEMANDA Y PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PETRÓLEO POR REGIÓN. 2007-2011 (millones de barriles diarios)

	2009	2010	2011	Variación anual, %				
				2007	2008	2009	2010	2011
Demanda	85,0	87,9	89,4	1,6	-0,6	-1,3	3,4	3,5
Economías avanzadas	44,9	45,7	45,6	-0,4	-3,5	-4,0	1,8	-0,2
Estados Unidos	19,1	19,5	19,6	-0,1	-5,9	-3,7	2,4	0,3
Zona del euro	10,5	10,5	10,3	-1,5	-0,6	-6,0	-0,3	-1,1
Japón	4,4	4,4	4,3	-3,1	-4,9	-8,8	1,3	-2,8
Economías recientemente industrializadas de Asia	4,6	4,9	4,9	4,5	-1,5	3,5	5,5	1,4
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	40,1	42,2	43,8	4,3	3,1	1,9	5,2	3,6
América	5,6	5,9	6,1	5,7	5,4	0,1	5,0	3,3
Comunidad de Estados Independientes	4,0	4,3	4,4	2,5	2,7	-5,4	7,1	2,5
Economías en desarrollo de Asia	23,6	24,9	25,9	5,2	1,7	5,6	5,5	4,2
China	8,4	9,4	10,0	4,6	2,3	8,0	12,0	6,5
India	3,3	3,3	3,4	6,5	4,0	5,7	2,3	3,2
Oriente Medio y Norte de África	8,7	9,0	9,3	3,6	5,4	3,2	3,2	3,0
Producción	85,2	87,4	89,4	0,1	1,0	-1,4	3,2	1,6
OPEP (composición actual)	33,5	34,5	35,7	-1,0	2,9	-6,0	4,7	3,5
Arabia Saudita	9,5	9,8	...	-4,7	4,2	-9,1	3,1	...
Nigeria	2,1	2,4	...	-4,7	-8,2	-0,4	16,1	...
Venezuela	2,4	2,4	...	-7,8	-2,0	-7,8	3,1	...
Iraq	2,5	2,4	...	9,9	14,3	2,5	-2,2	...
Países no miembros de la OPEP	51,7	52,8	53,6	0,8	-0,2	1,8	2,2	1,5
América del Norte	13,6	14,1	14,2	-0,5	-3,8	2,2	3,7	0,3
Mar del Norte	4,2	3,8	3,7	-5,0	-5,0	-4,3	-8,8	-2,0
Rusia	10,2	10,5	10,5	2,4	-0,7	2,0	2,4	0,6
Otros países de la ex Unión Soviética	3,1	3,1	3,2	11,5	3,2	9,2	1,1	2,7
Otros países no miembros de la OPEP	20,6	21,4	22,0	1,1	3,2	1,8	3,6	3,2
Demanda neta	-0,2	0,6	0,0	1,3	-0,3	-0,2	0,7	...

Nota: Los datos de 2011 son previsiones del FMI. La demanda neta es la diferencia entre demanda y producción. En las columnas de variación anual, los datos relativos a la demanda neta se refieren al porcentaje de la demanda mundial.

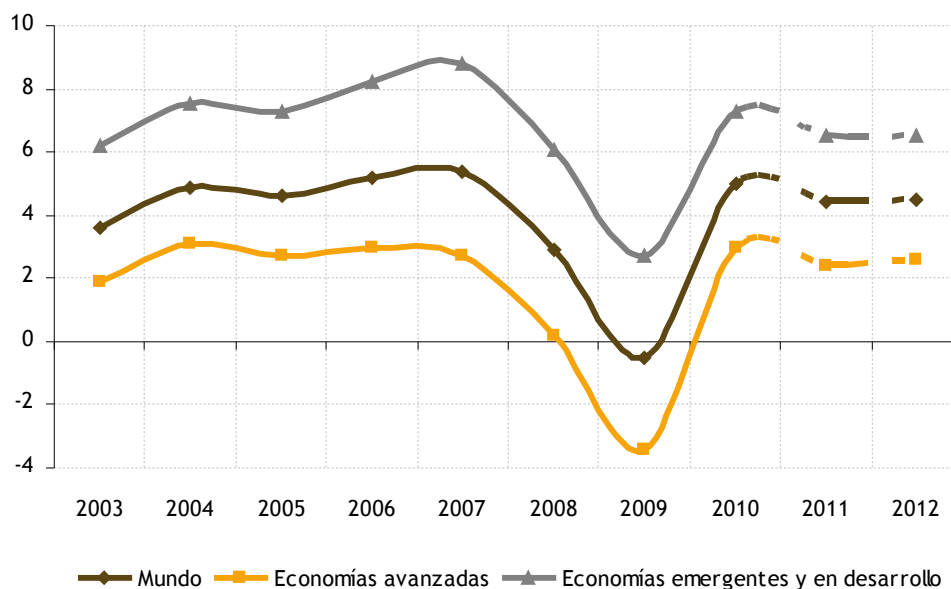
Fuente: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial 2011 (abril).

Según el FMI, la demanda de petróleo aumentó un 3,4% en 2010, lo que supone la tasa de avance más alta desde el año 2004. Más importante aún, este crecimiento en la demanda prácticamente duplicó el crecimiento esperado. Este diferencial abierto entre el crecimiento previsto y efectivo de la demanda se debe, al menos en parte, a que la recuperación mundial en 2010 ha sido más vigorosa de la inicialmente prevista. Este hecho queda claramente reflejado en los datos publicados por el FMI. Si se revisan las distintas actualizaciones de sus *Perspectivas de la Economía Mundial* se puede comprobar cómo el crecimiento previsto para este año ha quedado muy por debajo del que realmente se ha dado. Otros factores que han contribuido a que el avance efectivo de la demanda de petróleo superase con creces al esperado tiene que ver con cambios en la política energética del gigante chino, que redujo la oferta de electricidad para algunos sectores, estimulando la demanda de diésel, y con la política japonesa de mantenimiento de sus sistemas nucleares, que forzaron su reemplazo por petróleo durante buena parte del año 2010.

La oferta de petróleo respondió a este avance de la demanda. Frente a una caída del 0,2% en el volumen producción en 2009, en el año 2010 ésta se ha incrementado en un 3,2%. No obstante, este crecimiento ha sido inferior al de la demanda. Según el FMI en 2010 la demanda ha excedido en unos 600 mil barriles diarios a la oferta, ocasionando el tensionamiento en sus precios, así como una reducción brusca en las existencias durante el segundo semestre de 2010 a fin de restablecer el equilibrio entre oferta y demanda.

Las perspectivas a corto plazo en el mercado de petróleo vienen condicionadas por los acontecimientos en algunos países exportadores de Oriente Medio y Norte de África, la interacción entre la recuperación mundial, la dinámica de la demanda y la capacidad de respuesta de la oferta. Según las previsiones del FMI, para los próximos dos años se espera que el crecimiento mundial se modere respecto al de 2010, con lo que la presión de la demanda se podría suavizar. Por el lado de la oferta, no es previsible que los productores no pertenecientes a la OPEP puedan aumentar de forma significativa su oferta. Todo queda en manos, por tanto, de las decisiones que se adopten en el seno de la OPEP. “Las decisiones de producción de la organización tendrán un papel clave en la determinación de la situación del mercado de petróleo” (FMI, 2011a; p. 39).¹

GRÁFICO 1.1. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL. 2003-2012
(tasa de variación real, en %)



Nota: Los datos referidos a 2011 y 2012 son las estimaciones realizadas por el FMI.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Perspectivas de la Economía Mundial 2010 (FMI, abril).

Pese a que la recuperación de la economía mundial en 2010 ha sido incuestionable, debe destacarse que ésta ha sido desequilibrada. Tal y como se muestra en el gráfico 1.1, la recuperación está produciéndose a dos velocidades. Las economías avanzadas han registrado un crecimiento en 2010 sensiblemente inferior al potencial, y aún presentan tasas de desempleo relativamente elevadas. Su crecimiento sigue siendo modesto (apenas alcanzó el 3% en 2010), y las previsiones apuntan a que en los próximos dos años el crecimiento seguirá siendo moderado (ligera por encima del 2%), por lo que reducir la tasa de paro de forma significativa en el conjunto de las economías avanzadas puede demorarse en el tiempo. El principal reto a corto plazo para el conjunto de las economías avanzadas consiste en afianzar el proceso de recuperación y, al mismo tiempo, avanzar en los procesos de consolidación fiscal, el desapalancamiento de los hogares y sanear el sector financiero. En la medida en que el margen de actuación de la política fiscal se verá constreñido por el necesario saneamiento de las cuentas públicas, muy previsiblemente la política monetaria seguirá manteniendo un tono laxo, máxime teniendo en cuenta la debilidad en el crecimiento, el elevado desempleo, y una inflación subyacente aún reducida.

¹ FMI (2011): “Perspectivas de la economía mundial: Las tensiones de una recuperación a dos velocidades”, Fondo Monetario Internacional, Washington, Abril.

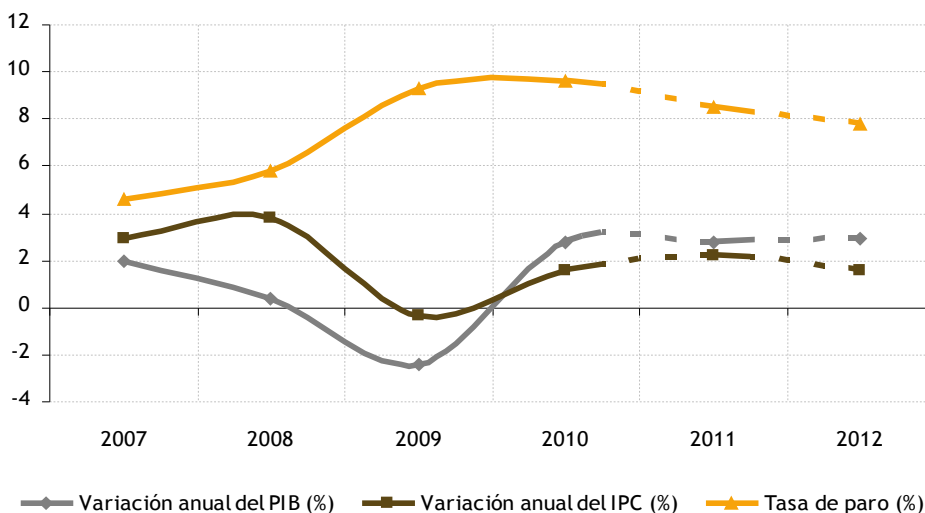
Por su parte, las secuelas de la crisis en el conjunto de las economías emergentes y en desarrollo han sido, en general, menos profundas, como atestigua un crecimiento superior al 7% en el año 2010. Aquí los riesgos latentes son otros, precisamente relacionados con el vigor del crecimiento. En algunas de estas economías comienza a observarse cierta restricción en la capacidad productiva, adelantando problemas evidentes de sobrecalentamiento. Adicionalmente, el alza en los precios en los alimentos, con un mayor peso en la cesta de la compra, plantea importantes retos sociales en muchos de estos países. Por tanto, en el conjunto de las economías emergentes el reto de política económica más inmediato pasa por atenuar los riesgos de sobrecalentamiento derivados de unas condiciones financieras externas favorables, los estímulos macroeconómicos, y, en algunos casos, la mejora de los términos de intercambio (FMI, 2011b).

La economía estadounidense ha logrado una tasa de crecimiento económico del 2,8% en 2010, que contrasta con la caída del -2,6% del año anterior. La recuperación comenzó a fraguarse en los últimos meses de 2009 y primeros de 2010. Entonces los factores que propiciaron la reactivación del PIB tenían que ver, fundamentalmente, con la recomposición de existencias tras el grave colapso de 2009. Una vez restablecidos los niveles de stocks, el crecimiento se ha ido asentando poco a poco sobre la demanda privada. Buena muestra de ello es que el cuarto trimestre de 2010 el gasto en consumo de los hogares ha crecido a su mayor ritmo en los últimos cuatro años.

Las previsiones del FMI para la economía estadounidense apuntan a que el crecimiento durante los próximos dos años se estabilizarán en torno al mismo nivel alcanzado en 2010, en torno al 2,8%-2,9%. El crecimiento se espera que se vaya asentando crecientemente sobre la demanda privada, que tomará el relevo a la disminución del estímulo generado en años anteriores por la política fiscal federal. Sobre este particular, está por ver cómo afectará a la senda de recuperación estadounidense las recientes propuestas de recorte del gasto federal. Con todo, parece bastante probable esperar que la recuperación siga contando con el apoyo de una política monetaria de tono expansivo.

Otro de los elementos que ha posibilitado la recuperación en 2010 y que se espera siga favoreciéndola en los próximos años es la mejora en las condiciones financieras. A pesar de que el crecimiento del crédito sigue siendo débil, las condiciones de acceso al mismo poco a poco se van suavizando. Adicionalmente, las tasas de endeudamiento de las empresas siguen siendo bajas, y continúa el proceso de desapalancamiento de los hogares.

GRÁFICO 1.2. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN ESTADOS UNIDOS. 2007-2012



Nota: Los datos referidos a 2011 y 2012 son las estimaciones realizadas por el FMI.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Perspectivas de la Economía Mundial 2009 (FMI, abril).

Sin embargo, también persisten algunos puntos oscuros que pueden amenazar el proceso de recuperación. A los programas de recorte del gasto señalados líneas más arriba hay que sumar el alza de los precios del petróleo y las materias primas, y el posible resurgimiento de tensiones financieras en la zona euro. En el ámbito interno, urge establecer medidas que estabilicen la deuda pública a medio

plazo. De igual forma, algunos analistas apuntan que los precios de la vivienda aún no se han estabilizados y que existe la posibilidad de que se desplomen más de lo esperado.

Con todo, el crecimiento se espera se estabilice en niveles cercanos al 3% en los próximos 2 años. Un crecimiento que se antoja insuficiente para poder absorber el elevado número de desempleados del país. Éste constituye, sin duda, uno de los aspectos más sombríos de la recuperación en Estados Unidos.

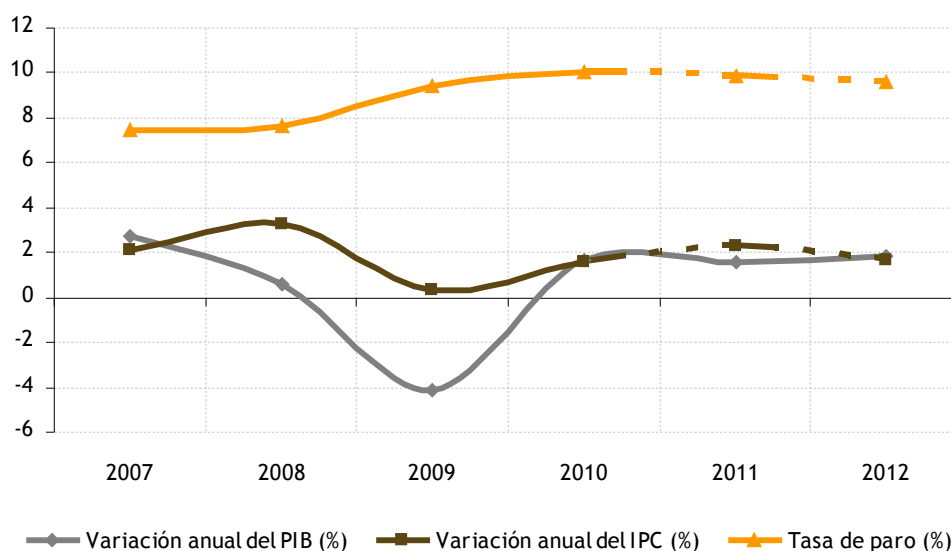
Entre 2008 y 2009 el número de empleos se redujo en Estados Unidos en torno a 8,5 millones. Durante la recuperación apenas se han logrado recuperar 1,5 millones, por lo que la tasa de paro en 2010 se ha mantenido en niveles próximos al 10%. Adicionalmente, el desempleo a largo plazo y el subempleo se mantienen en niveles históricamente elevados. A estos problemas hay que sumar el impacto que la crisis puede haber ocasionado sobre el desempleo estructural.

Por lo que se refiere a las tensiones inflacionistas, y dejando a un lado el impacto que podría tener sobre el IPC estadounidense futuras elevaciones en los precios de las materias primas, no se esperan grandes tensiones en precios en el futuro inmediato. El elevado grado de capacidad productiva ociosa así lo sugiere. El IPC general cerró el año 2010 con una tasa de variación anual del 1,6%. Y las proyecciones manejadas por el FMI apuntan a que la tasa de inflación en 2011 será del 2,2%, y del 1,6% en 2012.

Para el conjunto de Unión Europea (UE) el crecimiento del PIB en 2010 ha sido muy débil, y se espera que continúe siendo así los próximos dos años. Es decir, que el futuro inmediato vendrá marcado por una recuperación débil. No obstante, existen notables diferencias entre las distintas economías de la región. El crecimiento en las economías centrales ha sido, en general, superior que en la periferia. Por su parte, las economías emergentes más grandes de la región ya muestran un importante vigor en su crecimiento.

Para los próximos años se espera que persistan estas disparidades. Las proyecciones del FMI apuntan a un crecimiento en torno al 2% para el conjunto de las economías de la UE y de la zona euro, mientras que el bloque conformado por las economías emergentes europeas lo harán prácticamente el doble.

GRÁFICO 1.3. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN LA ZONA EURO. 2007-2012



Nota: Los datos referidos a 2011 y 2012 son las estimaciones realizadas por el FMI.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Perspectivas de la Economía Mundial 2009 (FMI, abril).

Por países, Alemania ha sido de las economías centrales de la zona euro con un mayor dinamismo. Su PIB se expandió un 3,5% en 2010. Y aunque para los próximos dos años se espera cierta moderación, éste seguirá situándose por encima del 2%. Detrás de esta moderación prevista se encuentran el final de los estímulos fiscales y la desaceleración del crecimiento de la demanda externa.

Para Francia e Italia el crecimiento ha sido reducido en 2010, y se proyecta que siga siendo así en 2011

y 2012. En ambos casos la consolidación fiscal y la desaceleración del comercio internacional suponen un cierto freno a la recuperación. En el caso de la economía italiana, además, se suma la pérdida de competitividad acumulada en años precedentes.

En las economías periféricas de la zona euro la contracción ha sido más intensa en 2010, y se espera una clara atonía en su dinámica económica en los próximos años. Los problemas fiscales y las presiones financieras interactúan con un crecimiento muy débil en una suerte de círculo perverso cuya salida se antoja muy complicada. “Restablecer la sostenibilidad fiscal y financiera frente a un nivel de crecimiento bajo o negativo y tasas de interés elevadas representa un desafío sustancial” (FMI, 2011a; p. xv).

En las economías avanzadas no pertenecientes a la zona euro la recuperación también presenta diferencias. Por ejemplo, para el Reino Unido, que en 2010 creció un 1,3%, se espera que en 2011 el avance del PIB sea del orden del 1,7%, con tendencia a acelerarse en 2012. En Suecia, por el contrario, el crecimiento en 2010 ha sido superior al 5%, y aunque en los próximos dos años se espera cierta moderación, aún crecerá por encima del 3,5%.

Después de haber crecido un 4,2% en 2010, se espera que las economías emergentes europeas crezcan por encima del 4% en 2011 y 2012. La recuperación se ha ido asentando sobre la demanda interna, y se espera que a medida que las economías avanzadas de Europa afiancen su recuperación, las emergentes refuercen su senda de crecimiento. Todas las economías emergentes registran tasas de crecimiento positivo por primera vez desde que arrancase la crisis, aunque aún persisten notables diferencias en las posiciones cíclicas de cada una de ellas, así como en la intensidad de las entradas de capital, en sus saldos por cuenta corriente y en las presiones inflacionistas que enfrentan.

Considerando a la UE en su conjunto, puede afirmarse que el escenario futuro más inmediato viene dominado por la existencia de riesgos que amenazan la recuperación o que, cuando menos, presionarán a la baja sobre las posibilidades de crecimiento inmediatas. Las enormes tensiones en los mercados de deuda pública están presionando al alza sobre las primas de riesgo. De igual forma la existencia de entidades bancarias con graves problemas, unido a la falta de transparencia acerca del grado de exposición de muchos sistemas bancarios nacionales suponen una clara amenaza para las posibilidades de recuperación de la zona. “La permanencia de tensiones para entes soberanos y bancos más vulnerables representan una amenaza significativa a la estabilidad financiera y el crecimiento. [...] Las instituciones financieras y los entes soberanos están estrechamente vinculados, produciéndose efectos de contagio en ambas direcciones. Las importantes vinculaciones transfronterizas, así como la propagación de efectos de contagio financieros a través de una mayor aversión al riesgo y la caída de los precios de las acciones, podrían generar una desaceleración del crecimiento y de la demanda que entorpecería la recuperación regional y mundial. Otro riesgo a la baja para el crecimiento surge de precios de las materias primas más altos que los esperados. A mediano plazo, el principal riesgo sigue siendo la posibilidad de que los arraigados desequilibrios fiscales y de competitividad en las economías periféricas y la falta de exhaustividad de las medidas lanzadas para abordar las vulnerabilidades del sector bancario en muchas economías de la zona del euro desemboquen en un periodo prolongado de lento crecimiento” (FMI, 2011a; p. 76).

En la región asiática la recuperación se ha consolidado al calor del dinamismo de la demanda externa, así como gracias a la fortaleza de la demanda interna. De esta forma, el crecimiento real de la zona en 2010 se ha situado por encima del 8%.

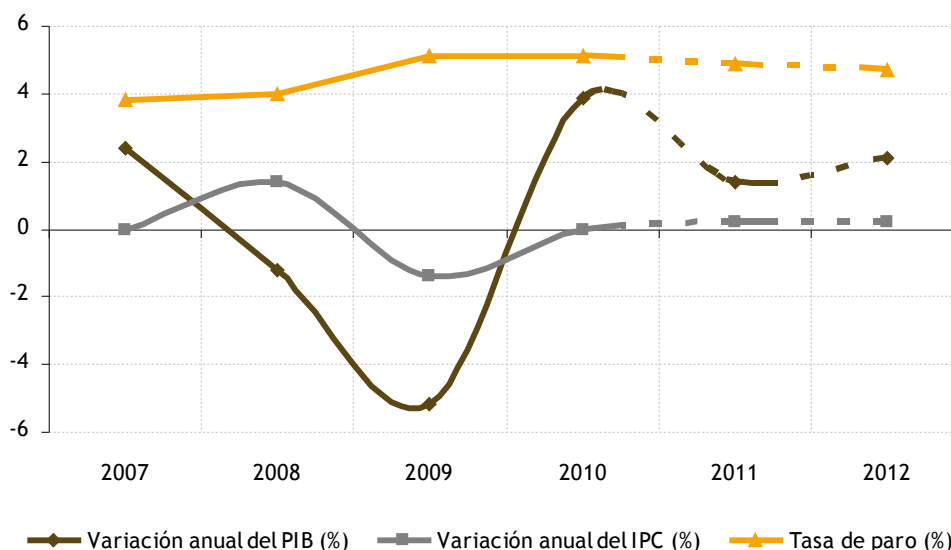
La demanda externa para la región asiática se ha beneficiado del ciclo de inversión internacional, así como del tirón de la demanda procedente de las economías emergentes, tanto asiáticas como de otras regiones. La demanda interna también ha mostrado un importante dinamismo, en gran medida por el impacto de las políticas fiscales expansivas, pero también producto del comportamiento mostrado por la demanda privada, tanto por el gasto en consumo como por la inversión. La expansión del consumo se ha fundamentado en el avance del empleo, los salarios y la productividad, mientras que la inversión se ha expandido con fuerza en gran medida como respuesta a la necesidad de superar una capacidad productiva insuficiente, así como por los esfuerzos realizados en muchos países de la región para mejorar su base de infraestructuras (FMI 2011c).

El crecimiento proyectado para la región asiática los próximos dos años es del orden del 7%, y vendrá liderado por China e India, que se espera crezcan a tasas del 9,5% y 8%, respectivamente. Sin duda, el crecimiento de estos dos gigantes económicos será una de las fuerzas catalizadoras del crecimiento en la región.

Sobre este escenario para el futuro inmediato se ciernen, no obstante, algunos riesgos. Los recientes

acontecimientos en algunas economías de Oriente Medio y Norte de África pueden suponer un obstáculo a la recuperación mundial y tensionar los precios, frenando la recuperación de algunos de los principales demandantes de productos asiáticos. De igual forma, aún está por ver las externalidades que tendrá en las economías de la región el terremoto y posterior tsunami que tan dramáticas consecuencias ha tenido para la economía japonesa. Por último, las debilidades fiscales y financieras que enfrentan muchas economías avanzadas pueden suponer un freno adicional a su recuperación, y, por tanto, obstaculizar el avance de las exportaciones asiáticas.

GRÁFICO 1.4. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN JAPÓN. 2007-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Perspectivas de la Economía Mundial 2009 (FMI, abril).

Con una tasa de crecimiento del 3,9%, Japón fue en 2010 una de las economías avanzadas que registraron un ritmo de avance más elevado. La recuperación de los flujos de comercio internacionales y los estímulos fiscales fueron los principales catalizadores del crecimiento nipón durante el último año. Para 2011 el FMI proyecta una considerable desaceleración (1,4%), que en 2012 se moderaría (2,1%). Previsiblemente, los gastos en que deberá incurrir la economía para reconstruir el país tras el terremoto y posterior tsunami permitan compensar el lapsus en su senda de crecimiento provocado precisamente por tales desastres naturales.

Por lo que respecta a la dinámica de precios, parece que la problemática deflacionista se ha suavizado ligeramente en Japón, en gran medida debido al encarecimiento de las materias primas. Sin embargo, las presiones inflacionistas internas y subyacente siguen siendo muy bajas.

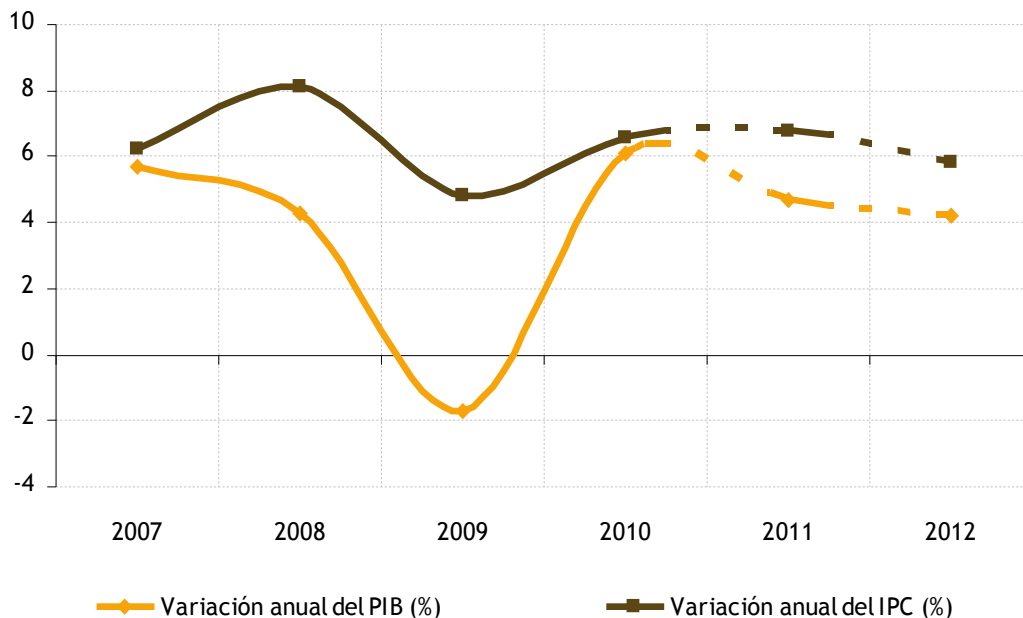
Las condiciones económicas mundiales siguen teniendo diferentes implicaciones para las economías de América Latina y el Caribe (ALC). Los elevados precios de las materias primas están favoreciendo el crecimiento de las economías exportadoras de este tipo de productos, y muy especialmente en las economías con mayores lazos comerciales con la región asiática. Adicionalmente, la mejora en las condiciones financieras internacionales está contribuyendo positivamente a la expansión económica en aquellas economías mejor integradas en los mercados financieros mundiales. Por el contrario, la escalada de los precios internacionales de los alimentos y de la energía plantea nuevos retos de política económica, por su doble impacto en términos de sobrecalentamiento y deterioro de las condiciones de vida de los segmentos de población más vulnerables.

Las economías de ALC con vínculos más estrechos con Estados Unidos y otras economías avanzadas verán mejorar sus condiciones gradualmente. Esto será especialmente cierto en el caso de aquellos países más dependientes del turismo y las remesas, ya que la evolución de estos flujos dependen en gran medida de la dinámica laboral y de los mercados de vivienda en las economías avanzadas, las cuales permanecen aún débiles.

Con todo, el crecimiento real del PIB de ALC durante 2010 (6,1%) ha sido superior al del conjunto de la

economía mundial (5,0%), y se ha situado por encima del crecimiento potencial estimado de la región (aproximadamente del 4%). Entre los factores que lo han sustentado destacan la evolución favorable de la relación real de intercambio y una lenta retirada de los estímulos macroeconómicos en muchas de las economías de la región. Estos aspectos han convertido a la demanda interna en el principal motor del crecimiento en 2010.

GRÁFICO 1.5. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN Y LA INFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y CARIBE. 2007-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Perspectivas de la Economía Mundial 2009 (FMI, abril).

Las previsiones del FMI apuntan a una moderación del crecimiento de ALC, aunque éste seguirá situándose ligeramente por encima del crecimiento potencial. La demanda interna continuará siendo el principal factor impulsor del crecimiento. Adicionalmente, se prevé que durante los próximos dos años el crecimiento se distribuya más uniformemente entre las economías de la región. Aunque se espera que sean los países exportadores de materias primas los que continúen liderando el crecimiento de la zona, se espera que la recuperación de aquellas economías más dependientes de los países avanzados, donde la recuperación ha estado rezagada, termine por afianzarse.

Los riesgos que enfrenta la región a corto plazo difieren sustancialmente de los comentados para el conjunto de la economía mundial y, más concretamente, las economías avanzadas. Frente a los riesgos a la baja que enfrentan aquellas, los retos que deben afrontar los países de ALC están más relacionados con un crecimiento económico por encima del potencial.

Los riesgos de sobrecalentamiento son evidentes, como demuestra una tasa de inflación ascendente durante 2010 y presumiblemente a lo largo de 2011. Al impulso de la demanda hay que sumar también el alza en los precios de los alimentos y la energía, que amenazan con trasladarse a la inflación subyacente si los poderes públicos no reaccionan a tiempo.

Adicionalmente, el saldo de la balanza por cuenta corriente se está deteriorando en un importante número de países de la región. El fuerte ritmo de avance de la demanda interna está traducándose en un déficit crecientemente abultado, incluso en aquellas economías exportadoras de materias primas. Aunque aún no son excesivos, deben adoptarse medidas que eviten incurrir en déficits excesivos.

1.1.2. Países africanos del entorno de Canarias

La región de Oriente Medio y Norte de África enfrenta un período de cambios sin precedente. Aunque en la actualidad parece bastante claro que las recientes revueltas populares acontecidas en muchos de estos países responden al anhelo de mayores grados de libertad política, económica y social, su estallido cogió por sorpresa a la comunidad internacional. Y aunque las raíces de estos movimientos son fundamentalmente políticas, los factores económicos también parecen haber desempeñado un papel destacado (FMI, 2011e).

Hasta finales del año 2010 la economía de la región estaba en la senda de la recuperación. El crecimiento se había acelerado, y, de hecho, el año 2010 se cerró con una tasa de crecimiento del PIB en dólares según la Paridad de Poder de Compra del 4,68%, más de 2 puntos porcentuales superior a la registrada en 2009. En buena medida esta recuperación fue propiciada por el dinamismo de las economías exportadoras de petróleo de la zona, beneficiadas por el alza de los precios del crudo.

Los recientes levantamientos populares en la región ponen de manifiesto que el crecimiento económico no es suficiente, y que no puede sustentarse si no es inclusivo, generador de puestos de trabajo y si no viene acompañado de políticas sociales que cubran a los estratos más vulnerables de la población.

La inestabilidad existente en la zona ha elevado de forma notable el grado de incertidumbre para los próximos años, lo que se ha traducido también en una revisión a la baja en las previsiones de crecimiento futuras. Con todo, el escenario varía de un país a otro. A grandes rasgos, es previsible que la recuperación sea más fácil de afianzar en la mayor parte de los países exportadores de petróleo de la región. La elevación de los precios del crudo y el previsible aumento en el volumen de producción espoleará el crecimiento de estas economías, cuyos balances comerciales y fiscales también se verán beneficiados.

El panorama es más heterogéneo para los países importadores de petróleo de la región. En Egipto y Túnez se espera que el crecimiento en 2011 se desacelere considerablemente respecto a los registros de 2010. El parón de la actividad económica durante las protestas y el colapso del turismo y la inversión pasarán factura. La incertidumbre política que se vive en Líbano también condicionará su dinámica económica, mientras que en Pakistán aún pesan los efectos de las inundaciones. En las restantes economías, por el contrario, es de esperar un repunte en las tasas de crecimiento, con países como Jordania, Mauritania y Marruecos beneficiándose de los altos precios del mineral de hierro y fosfatos.

El crecimiento económico de Marruecos ha sido notable en los últimos años. Entre 2002 y 2007 la tasa de crecimiento media anual acumulada de su PIB, en dólares en Paridad de Poder de Compra, ha sido del 7,75%, mientras que el ritmo de avance anual de su PIB por habitante, también expresado en Paridad de Poder de Compra, ha sido del 6,57%. En 2009, pese a que la economía mundial atravesó por la fase más baja de la crisis, el crecimiento marroquí siguió siendo elevado, aunque menor que en años anteriores. Su PIB aumentó cerca de un 6%, mientras que la variación del PIB per cápita fue del 4,78%. En 2010 ha continuado esta tendencia de moderación en el ritmo de avance de la economía. Según el FMI, el crecimiento del PIB marroquí ha sido ligeramente superior al 4%, y el del PIB por habitante del 3%. Y las previsiones del organismo internacional para 2011 mantienen el crecimiento en niveles ligeramente superiores a los registrados en 2010.

Sin duda, la inestabilidad en la zona y las mayores dosis de incertidumbre asociadas han repercutido en la economía marroquí. Por ejemplo, la percepción de un mayor riesgo se ha traducido en una subida de las primas asociadas a los bonos soberanos y de empresas, encareciendo la captación de financiación extranjera. Así, por ejemplo, entre el 10 de enero (fecha del levantamiento en Túnez) y mediados del mes de marzo, el diferencial asociado al interés de la deuda soberana de Marruecos se incrementó en torno a 50 puntos básicos (FMI, 2011e).

De igual forma, la información disponible para los primeros meses de 2011 sugiere cierta ralentización en el sector turístico marroquí. Como se sabe, el sector turístico ha venido desempeñando en los últimos años un factor clave en el crecimiento económico de Marruecos. Éste ya se había visto afectado por la grave crisis internacional, así como los flujos de inversión extranjera directa y de remesas de los emigrantes. Las turbulencias en la zona podrían agravar la situación del sector turístico, así como las entradas de inversión extranjera.

Los importantes lazos comerciales de Marruecos con la Unión Europea (UE) también puede suponer una lenta recuperación. Entre el 70% y el 80% de sus exportaciones se dirigen a la UE, en donde la recuperación se antoja débil.

TABLA 1.3. PIB, INFLACIÓN Y SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DE ALGUNAS ECONOMÍAS SELECCIONADAS DEL NORTE DE ÁFRICA. 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Oriente Medio y Norte de África							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	2664,9	2910,1	3175,4	3405,0	3494,3	3657,7	3804,4
Cuota mundial, %	4,696	4,725	4,758	4,861	4,994	4,965	5,009
Variación anual, %	9,37	9,20	9,12	7,23	2,62	4,68	4,01
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	7257,5	7737,1	8245,2	8662,2	8685,5	8909,2	9097,1
Variación anual, %	7,08	6,61	6,57	5,06	0,27	2,58	2,11
3. Inflación							
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	6,40	7,52	10,00	13,42	6,53	6,91	9,97
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	16,08	17,88	14,39	14,91	2,36	6,49	12,93
Marruecos							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	108,2	120,4	127,3	137,3	145,4	151,4	159,0
Cuota mundial, %	0,191	0,195	0,191	0,196	0,207	0,206	0,206
Variación anual, %	6,15	11,27	5,73	7,89	5,91	4,13	4,99
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	3585,1	3945,5	4126,2	4404,0	4614,4	4754,4	4939,7
Variación anual, %	4,98	10,05	4,58	6,73	4,78	3,03	3,90
3. Inflación							
Deflactor implícito del PIB (variación anual, %)	1,47	1,53	3,93	5,86	1,84	0,99	2,90
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	0,98	3,29	2,04	3,89	0,97	0,99	2,90
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	1,79	2,15	-0,09	-5,22	-4,86	-4,15	-5,72
Mauritania							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	5,0	5,7	6,0	6,3	6,3	6,7	7,1
Cuota mundial, %	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009
Variación anual, %	8,62	15,07	4,00	5,78	-0,32	5,67	6,31
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	1767,4	1986,2	2017,1	2083,7	2028,4	2093,0	2173,1
Variación anual, %	6,08	12,38	1,56	3,30	-2,65	3,19	3,82
3. Inflación							
Deflactor implícito del PIB (variación anual, %)	17,97	31,87	0,21	12,41	-5,86	26,03	15,23
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	12,13	6,23	7,26	7,30	2,20	6,10	7,26
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-47,21	-1,32	-18,26	-15,76	-12,27	-4,93	-6,90

Fuente: Perspectivas de la economía mundial, abril 2011, FMI.

Sin embargo, también existen fuerzas que apuntan a una revitalización del crecimiento en Marruecos. Entre ellos debe destacarse la evolución de los precios de los fosfatos, de gran importancia en la economía nacional. Desde finales del año 2009 y hasta comienzos del año 2011 su precio se ha incrementado en un 80%.

El sector primario parece estar creciendo con fuerza, y puede ser otro factor que impulse el crecimiento del país. Adicionalmente, los estímulos fiscales implementados también pueden compensar en buena medida las adversas condiciones que enfrenta el país. Los subsidios y otras políticas de

refuerzo de la demanda nacional llevadas a cabo por el gobierno marroquí previsiblemente contribuyan a que en 2011 el crecimiento se sitúe ligeramente por encima del observado en 2010.

A pesar de su estrecha base productiva, caracterizada por un reducido nivel de industrialización y limitados recursos agrarios, la economía mauritana ha mostrado un dinamismo económico nada despreciable en el transcurso de los últimos años. Entre 2002 y 2007 la tasa de crecimiento media anual acumulativa del PIB, en dólares en Paridad de Poder de Compra, ha sido del 8,64%, y la de su PIB por habitante del 6,10%. Sin embargo, en 2009 la economía frenó en seco su ritmo de avance. Su PIB retrocedió en un 0,32%, mientras que el PIB por habitante lo hizo en un 2,65%. Sin duda, la crisis económica se dejó sentir con fuerza en la economía, especialmente en el sector minero-extractivo-exportador, base de la economía mauritana. A ella se sumaron las consecuencias de un escenario político tremendamente complicado en los meses finales de 2008, tras el golpe de Estado del mes de agosto.

Con todo, en 2010 la economía mauritana ha logrado reactivar nuevamente su crecimiento. Su PIB, expresado en dólares en la Paridad de Poder de Compra, ha crecido por encima del 5,6%, y las previsiones para 2011 son de un crecimiento superior al 6%. Una vez más, su sector minero-extractivo-exportador será la principal fuerza tractora. Dentro de este segmento, serán los ingresos por exportaciones de mineral de hierro los que experimenten un mayor salto, beneficiados, en gran medida, por el alza en los precios internacionales.

La recuperación económica en África Sub-sahariana es un hecho. Gran parte de sus economías han logrado crecer en 2010 a ritmos similares a los alcanzados en el tramo central de la década del 2000. Según el FMI, el crecimiento del PIB de la región, en dólares en Paridad de Poder de Compra, fue del 3,62% en 2009, elevándose hasta el 5,91% en 2010. Y las proyecciones del organismo internacional para la región es que en 2011 el crecimiento se sitúe por encima del 6,5%.

No obstante, detrás del comportamiento agregado de la región se esconden importantes diferencias entre países. Según el FMI (2011d) en la mayor parte de los países de nivel de renta bajo y en los exportadores de petróleo, la recuperación de las tasas de crecimiento previas a la crisis casi se ha completado. Sin embargo, la situación es algo menos favorable para los países de ingresos medios de la región, en donde el crecimiento está siendo algo más moderado.

Este escenario relativamente favorable no debe hacer perder de vista algunas perturbaciones que aún persisten tras la crisis. Así, por ejemplo, el proceso de reducción de la pobreza en línea con los Objetivos del Desarrollo del Milenio se ha visto frenado. Sin duda, el abrupto aumento del desempleo se configura como uno de los elementos con mayor impacto. Se estima que la crisis ha ocasionado la pérdida de un millón de empleos en la región. Adicionalmente, la escalada en los precios internacionales de las materias primas y, sobre todo, de los alimentos supone un enorme reto para estas economías.

A pesar de que las políticas implementadas ante la crisis por las autoridades caboverdianas fueron robustas y efectivas (Banco Mundial, 2011a) la actividad económica se vio afectada por la moderación en la entrada de turistas y el colapso de los flujos de entrada de inversión extranjera directa. De esta forma el crecimiento del PIB, expresado en dólares en Paridad de Poder de Compra, ralentizó su ritmo de avance desde tasas superiores al 11% al 4,55% en 2009. Por su parte, el PIB por habitante, igualmente expresado en Paridad de Poder de Compra, pasó de tasas de avance superiores al 10% a crecer al 1,62% en 2009.

El descenso en las entradas e ingresos turísticos afectaron con fuerza a una economía en la que aproximadamente la quinta parte de su PIB está centrada en este sector. Adicionalmente, los flujos de entrada de inversión extranjera directa entre mediados de 2008 y mediados de 2009 se desplomaron en un 40%. La desaceleración económica se tradujo en una elevación de la tasa de paro, que pasó del 18% en 2008 a casi el 21% en 2009.

Sin duda, el duro impacto que ha tenido la crisis en Europa y su lenta recuperación ha lastrado el ritmo de avance de Cabo Verde. En este sentido, no debe olvidarse que España y Portugal, dos de las economías europeas más duramente castigadas por la crisis y cuya salida se antoja como un proceso dilatado en el tiempo, concentran en torno a la mitad de las importaciones caboverdianas, y las tres cuartas partes de sus exportaciones. Adicionalmente, el grueso de los flujos de entrada de remesas a Cabo Verde procede de estas dos economías europeas, así como una buena parte de las ayudas asistenciales recibidas. Y el grueso de los turistas que visitan Cabo Verde es de nacionalidad europea.

TABLA 1.4. PIB, INFLACIÓN Y SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DE ALGUNAS ECONOMÍAS SELECCIONADAS DE ÁFRICA SUBSAHARIANA. 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
África Subsahariana							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	1261,2	1383,4	1523,2	1641,3	1700,7	1801,2	1920,9
Cuota mundial, %	2,22	2,245	2,281	2,342	2,421	2,421	2,456
Variación anual, %	8,23	9,70	10,10	7,76	3,62	5,91	6,64
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	1792,4	1918,0	2059,7	2163,6	2185,9	2258,0	2348,6
Variación anual, %	3,73	7,01	7,39	5,04	1,03	3,30	4,01
3. Inflación							
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	8,89	6,90	6,88	11,75	10,53	7,47	7,80
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-0,55	4,30	1,33	--	-2,42	-2,36	0,39
Cabo Verde							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	1,2	1,4	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0
Cuota mundial, %	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,003	0,003
Variación anual, %	12,18	13,68	11,89	8,48	4,55	6,41	6,66
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	2605,0	2913,8	3212,6	3437,3	3493,0	3646,9	3782,5
Variación anual, %	10,50	11,85	10,26	7,00	1,62	4,41	3,72
3. Inflación							
Deflactor implícito del PIB (variación anual, %)	-1,43	2,59	1,36	2,48	4,20	3,34	3,86
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	0,43	4,84	4,39	6,79	0,99	2,08	4,37
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-3,50	-5,40	-14,72	-15,75	-15,30	-11,84	-18,04
Guinea Ecuatorial							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	15,1	15,8	19,7	22,3	23,8	23,8	25,8
Cuota mundial, %	0,027	0,026	0,03	0,032	0,034	0,033	0,032
Variación anual, %	12,46	4,56	25,01	13,11	6,70	0,13	8,33
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	13251,8	13465,4	16358,1	17980,7	18645,2	18143,2	19101,6
Variación anual, %	9,29	1,61	21,48	9,92	3,70	-2,69	5,28
3. Inflación							
Deflactor implícito del PIB (variación anual, %)	42,64	14,41	-1,16	23,67	-33,79	25,23	20,78
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	5,65	4,45	2,80	4,28	7,21	7,50	7,34
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-6,22	7,07	4,34	9,08	-17,11	-23,83	-10,21
Senegal							
1. Producto Interior Bruto (en PPA)							
Billones de \$	18,3	19,3	20,9	22,0	22,7	23,9	25,2
Cuota mundial, %	0,032	0,031	0,031	0,031	0,032	0,032	0,032
Variación anual, %	9,06	5,78	8,05	5,50	3,13	5,23	5,70
2. Producto Interior Bruto por habitante (en PPA)							
\$ por habitante	1565,5	1617,1	1706,2	1757,8	1770,3	1819,2	1877,9
Variación anual, %	6,51	3,30	5,51	3,02	0,71	2,76	3,22
3. Inflación							
Deflactor implícito del PIB (variación anual, %)	2,49	4,00	5,30	6,56	-0,95	1,29	2,47
Índice de Precios al Consumo (variación anual, %)	1,71	2,11	5,86	5,76	-1,71	1,23	3,94
4. Balanza de pagos							
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-8,98	-9,47	-11,81	-14,29	-7,69	-8,28	-11,49

Fuente: Perspectivas de la economía mundial, abril 2011, FMI.

Ante este escenario de dificultades, el gobierno caboverdiano respondió con una política fiscal fuertemente expansiva, combinando recortes impositivos con avances notables en gastos en inversión pública. Este plan de acción evitó que la actividad se deprimiese aún más en 2009 y, además, que hacia finales de ese mismo año la economía nacional comenzara su proceso de recuperación. Desde el Banco Mundial (2011a) se señala que estas medias han sido posibles gracias a la prudencia que ha caracterizado la política fiscal del país en el pasado, que le ha dotado de un gran margen de maniobra a la hora de enfrentar la crisis. Adicionalmente, el organismo internacional aplaude la rapidez con que las autoridades públicas emprendieron el paquete de medidas anticrisis, así como que éste no se centrara exclusivamente en las urgencias del corto plazo, sino que sirviesen para apuntalar un mayor potencial de crecimiento a medio y largo plazo.

Las medidas arbitradas por el gobierno de Cabo Verde fueron desde el recorte de impuestos personales y a empresas, incremento de algunas partidas del gasto social y el recorte de algunas del gasto público corriente, hasta el desarrollo de ambiciosos planes de inversión pública que además de estimular la demanda han posibilitado disminuir posibles cuellos de botella futuros y carencias en infraestructuras básicas.

De esta forma, la economía caboverdiana logra recuperar la senda de la recuperación en el tramo final de 2009, y ha cerrado el año 2010 con un avance en su PIB, en dólares en Paridad de Poder de Compra, del 6,41%. Las previsiones del FMI para el año 2011 son de un crecimiento del 6,6%.

Con todo, las autoridades de Cabo Verde deben tratar de restablecer en el corto plazo el margen de maniobra de su política fiscal. Las medidas implementadas durante la crisis han elevado su déficit público desde niveles inferiores al 2% del PIB en 2008 a situarse en el entorno del 10% en 2009. Por tanto, parece inevitable que el país implemente medidas de consolidación fiscal que le permitan recuperar un mayor equilibrio en las cuentas públicas.

De los cinco países africanos del entorno de Canarias considerados en esta sección, es Guinea Ecuatorial el que ostenta un mayor PIB por habitante. Según los datos del FMI, en 2010 éste fue de 18.143 dólares en Paridad de Poder de Compra por habitante, que lo sitúan muy por encima de la renta media de África Sub-sahariana (2.258 dólares en Paridad de Poder de Compra). No obstante, debe subrayarse que a pesar de ser el país africano del entorno de Canarias con mayor renta por habitante, su Índice de Desarrollo Humano (IDH) es el más bajo. Este hecho pone de manifiesto que a pesar del intenso crecimiento experimentado por la economía guineana en los últimos años, ésta no ha sabido traducir este potencial en avances significativos en los niveles de bienestar de su población.

Es de sobra conocido que el espectacular crecimiento económico de Guinea Ecuatorial se ha fundamentado en el descubrimiento de reservas de petróleo y gas en la década de 1990. El hallazgo de tales reservas constituyó un importante factor de atracción de inversión extranjera directa (más de 5.500 millones de dólares entre los años 2000 y 2005), y de estímulo de la actividad exportadora. La contrapartida ha sido una elevada dependencia del sector petrolero, que supone más de un 90% del PIB, de los ingresos públicos y de las exportaciones.

Guinea Ecuatorial, único país del mundo con idioma y cultura hispánicas fuera de Latinoamérica, gracias a la producción de gas y petróleo se ha convertido en un caso de estudio a nivel mundial por sus elevadas tasas de crecimiento (superiores al 30% en la década que va de 1995 a 2005), así como por ser un ejemplo de la llamada *enfermedad holandesa*. Con todo, el objetivo declarado de las autoridades es convertir a Guinea Ecuatorial en el primer país emergente de África Sub-sahariana. Para ello se ha puesto en marcha un ambicioso proyecto de inversión en infraestructuras, financiado precisamente con cargo a las rentas petroleras², y con el que se pretende facilitar la diversificación de la economía hacia otras actividades como el turismo, el transporte, la agricultura y la pesca, o la industria local.

Adicionalmente, el Estado ha creado un fondo de ahorro de renta permanente para asegurar sus ingresos cuando los ingresos petrolíferos desciendan. En la actualidad, con los niveles de producción de barriles de petróleo vigentes, el actual fondo de ahorro de renta permanente acumula una reserva para alrededor de 15 años. (Pérez Saiz y otros, 2010).

El PIB de Guinea Ecuatorial, expresado en dólares en Paridad de Poder de Compra, apenas ha crecido en 2010. Según los datos publicados por el FMI, el ritmo de avance del PIB se viene ralentizando desde el año 2008. Frente a un crecimiento del 25% en 2007, en 2008 éste descendió hasta el 13,1%, en 2009

² En este sentido, es conveniente señalar que entre el 90% y el 95% de los ingresos del Estado en los últimos años han provenido de las rentas del petróleo, fiel reflejo de la dependencia petrolera del país.

fue del 6,7%. Ya en 2010 el crecimiento se ha quedado en un 0,13%.³ No obstante, las proyecciones que maneja el organismo internacional para 2011 son de un crecimiento superior al 8%, en gran parte debido a la recuperación de la economía mundial, pero, sobre todo, gracias a la evolución de los precios del petróleo.

Según el FMI, Guinea Ecuatorial está siendo una de las grandes beneficiadas del encarecimiento del petróleo, y se espera que en 2011 su déficit comercial se reduzca en más de 10 puntos del PIB en gran medida gracias a este factor. Con todo, y tal y como sucede en muchas otras economías africanas, la lucha contra la inflación y suavizar el impacto de las fluctuaciones en los mercados internacionales de productos alimenticios y materias primas debería ocupar un lugar destacado en la agenda de política económica de la nación.

La economía senegalesa ha sido una de las más afectadas por la crisis, tal y como refleja la mayor ralentización en el ritmo de avance de su PIB y del PIB por habitante. Con todo, el crecimiento en 2010 ha vuelto a reactivarse. Según el FMI, el PIB, en dólares según la Paridad de Poder de Compra, creció en un 5,23%, y en un 2,76% en términos per cápita. Las previsiones del organismo para el año 2011 son de un crecimiento ligeramente superior, a tasas del 5,70% y el 3,22%, respectivamente.

³ Debe subrayarse que estos datos se refieren a la variación anual del PIB expresado en dólares según la Paridad de Poder de Compra. La imagen que se desprende de la serie del PIB en dólares estadounidenses y a precios corrientes es bien distinta. Por ejemplo, la variación anual, en términos nominales, en 2010 fue superior al 18%. Evidentemente, la dinámica inflacionista es la que encuentra detrás de esta dispar evolución entre ambas series. Según los datos del FMI, el deflactor del PIB de Guinea Ecuatorial se ha incrementado en 2010 en un 25,2%, mientras que el IPC lo hizo en un 7,5%.

1.2. UNIÓN EUROPEA Y ZONA EURO

En el apartado anterior ya se adelantó que la recuperación mundial es un hecho, aunque ésta no está exenta de riesgos a la baja. Según la última edición de las *Perspectivas de la economía mundial* del FMI (abril, 2011), el crecimiento mundial se espera que se mueva en el entorno del 4,5% para los próximos dos años, en torno a medio punto porcentual inferior al registrado en 2010. Este dato esconde una recuperación a dos velocidades. Por un lado, las economías avanzadas, con un crecimiento menos vigoroso. Por otro, las economías emergentes y en desarrollo, con tasas de variación sustancialmente más elevadas. Las proyecciones del FMI sugieren que en 2011 y 2012 este último grupo de países crecerá en torno al 6,5%, mientras que el conjunto de economías avanzadas previsiblemente lo hagan a un ritmo 4 puntos porcentuales inferior.

El crecimiento para el conjunto de Europa será, siempre según las estimaciones realizadas por el FMI en sus *Perspectivas* del mes de abril de 2011, similar al del conjunto de economías avanzadas: 2,4% en 2011 y 2,6% en 2012. Estas previsiones se basan en un escenario en el que se considera que la subida de los precios internacionales de la energía y los alimentos son temporales, que sus efectos de segunda ronda no serán sustanciales en la zona y que, por tanto, la política monetaria seguirá estando caracterizada por un tono relativamente expansivo.

Según los datos del organismo internacional, las economías avanzadas de Europa crecieron en un 1,7% en 2010, y se proyecta que lo hagan al mismo ritmo en 2011, y al 1,9% en 2012. Evidentemente, detrás de estas cifras se esconden situaciones muy dispares. El FMI espera que en los países centrales de la zona euro y en los países nórdicos el crecimiento se vaya afianzando cada vez más sobre la demanda privada, contrarrestando en gran medida el impacto de la consolidación fiscal sobre el crecimiento. Sin embargo, el organismo apunta a que el crecimiento se mantendrá débil en España, Grecia, Irlanda y Portugal. Más aún, las previsiones apuntan a que tanto Grecia como Portugal seguirán en recesión durante el año 2011.

La recuperación en las economías centrales de la zona euro y en los países nórdicos se produjo de manera gradual. Sin embargo, los mecanismos de ajuste en el tiempo de trabajo (*short-time working schemes*), tan empleados en países como Alemania e Italia, así como los mecanismos de protección social (como es el caso de Francia) pusieron las bases para un menor descenso del consumo y una recuperación más rápida que en otras economías de su entorno. Adicionalmente, el avance de la demanda internacional, a medida que la recuperación mundial se consolidaba, supuso un estímulo añadido a aquellas economías más competitivas, que permitió reactivar la rentabilidad empresarial y poner en marcha planes inversión postergados durante la crisis (FMI, 2011f; p. 1).

Por el contrario, en las economías más vulnerables de la zona euro, el restablecimiento de los equilibrios perdidos durante la anterior etapa de expansión está lastrando enormemente sus posibilidades de recuperación, padeciendo un ajuste más profundo y prolongado. Las consecuencias de una pobre posición competitiva y una inadecuada especialización, que han supuesto la acumulación de déficit exteriores sustanciales y, por tanto, una elevada necesidad de financiación frente al resto del mundo, están pesando enormemente sobre estas economías, y muy especialmente en Grecia y Portugal. En Irlanda y España, el estallido de sus burbujas inmobiliarias y la paralización de los flujos de financiación han puesto en jaque al sector de la construcción y sectores auxiliares, así como a sus sistemas financieros. El desempleo se ha disparado, hundiendo el consumo. Y los elevados déficits presupuestarios y creciente deuda pública tras la crisis están forzando ahora severos planes de ajuste. Sin duda, la consolidación fiscal no podrá contar, al menos no a corto plazo, con el reemplazo de la demanda privada nacional, por lo que las expectativas de recuperación pasan por la demanda externa. Situación especialmente delicada en economías en las que las coordenadas competitivas no son las más apropiadas.

TABLA 1.5. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO E INFLACIÓN EN EUROPA. PREVISIONES DEL FMI, 2009-2012 (datos expresados en %)

	Crecimiento real del PIB				Inflación (variación anual del IPC)			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Europa	-4,5	2,4	2,4	2,6	2,7	3,0	3,8	3,0
Economías avanzadas de Europa	-4,0	1,7	1,7	1,9	0,7	1,9	2,5	1,8
Economías emergentes de Europa	-5,9	4,2	4,3	4,3	8,5	6,3	7,3	6,2
Unión Europea	-4,1	1,8	1,8	2,1	0,9	2,0	2,7	1,9
Zona del euro	-4,1	1,7	1,6	1,8	0,3	1,6	2,3	1,7
Alemania	-4,7	3,5	2,5	2,1	0,2	1,2	2,2	1,5
Austria	-3,9	2,0	2,4	2,3	0,4	1,7	2,5	2,0
Bélgica	-2,7	2,0	1,7	1,9	0,0	2,3	2,9	2,3
Chipre	-1,7	1,0	1,7	2,2	0,2	2,6	3,9	2,8
Eslovenia	-8,1	1,2	2,0	2,4	0,9	1,8	2,2	3,1
España	-3,7	-0,1	0,8	1,6	-0,2	2,0	2,6	1,5
Estonia	-13,9	3,1	3,3	3,7	-0,1	2,9	4,7	2,1
Finlandia	-8,2	3,1	3,1	2,5	1,6	1,7	3,0	2,1
Francia	-2,5	1,5	1,6	1,8	0,1	1,7	2,1	1,7
Grecia	-2,0	-4,5	-3,0	1,1	1,4	4,7	2,5	0,5
Irlanda	-7,6	-1,0	0,5	1,9	-1,7	-1,6	0,5	0,5
Italia	-5,2	1,3	1,1	1,3	0,8	1,6	2,0	2,1
Luxemburgo	-3,7	3,4	3,0	3,1	0,4	2,3	3,5	1,7
Malta	-3,4	3,6	2,5	2,2	1,8	2,0	3,0	2,6
Países Bajos	-3,9	1,7	1,5	1,5	1,0	0,9	2,3	2,2
Portugal	-2,5	1,4	-1,5	-0,5	-0,9	1,4	2,4	1,4
República Eslovaca	-4,8	4,0	3,8	4,2	0,9	0,7	3,4	2,7
Otras economías avanzadas de la UE								
Dinamarca	-5,2	2,1	2,0	2,0	1,3	2,3	2,0	2,0
Reino Unido	-4,9	1,3	1,7	2,3	2,1	3,3	4,2	2,0
República Checa	-4,1	2,3	1,7	2,9	1,0	1,5	2,0	2,0
Suecia	-5,3	5,5	3,8	3,5	2,0	1,9	2,0	2,0
Economías emergentes de la UE								
Bulgaria	-5,5	0,2	3,0	3,5	2,5	3,0	4,8	3,7
Hungría	-6,7	1,2	2,8	2,8	4,2	4,9	4,1	3,5
Letonia	-18,0	-0,3	3,3	4,0	3,3	-1,2	3,0	1,7
Lituania	-14,7	1,3	4,6	3,8	4,4	1,2	3,1	2,9
Polonia	1,7	3,8	3,8	3,6	3,5	2,6	4,1	2,9
Rumanía	-7,1	-1,3	1,5	4,4	5,6	6,1	6,1	3,4

Fuente: *Regional Economic Outlook. Europe FMI (2011f)*.

Para las economías emergentes europeas⁴ se espera un mayor dinamismo económico. Según los datos del Fondo, estas economías consideradas en su conjunto lograron crecer en 2010 en un 4,2%. Las estimaciones para 2011 y 2012 elevan ligeramente esta cifra hasta el 4,3%.

Probablemente el crecimiento de las economías avanzadas y emergentes de Europa se refuerce mutuamente. La proximidad geográfica, la creciente integración regional, y los cada vez más estrechos lazos comerciales y financieros generan una relación simbiótica en el que las trayectorias de ambos conjuntos de países se refuerzan. Las economías avanzadas son el principal destino de las exportaciones de las economías emergentes, por lo que su recuperación supone un estímulo al crecimiento de aquellas. Por otra parte, las economías emergentes se configuran cada vez más como importantes mercados para las empresas de las economías avanzadas de Europa.

Las perspectivas de Europa se encuentran sujetas a las mismas incertidumbres que la economía mundial: escalada de los precios de las materias primas y recalentamiento de las economías

⁴ En las *Perspectivas económicas regionales* del FMI se consideran como economías de mercados emergentes de Europa a: i) Europa central y sudoriental, con la excepción de la República Checa y los países que han adoptado el euro, ii) los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), y iii) Turquía.

emergentes. Sin embargo, el principal factor de riesgo viene de las economías de la periferia de la zona euro. Los problemas de deuda soberana y las dificultades por las que atraviesan sus sectores financieros plantean un escenario futuro sombrío, de difícil situación, especialmente en un contexto de lento crecimiento. El riesgo de contagio a las economías avanzadas, primero, y a las emergentes europeas, luego, es ciertamente elevado. Más aún, la difícil situación en la que se encuentran los periféricos de la zona del euro es vista como un potencial elemento desestabilizador de la recuperación económica mundial.

1.2.1. Situación actual y perspectivas en la zona del euro

Según los datos publicados por Eurostat, tras el desplome en un 4,1% del PIB a precios constantes del año 2000 en 2009, la anualidad 2010 ha cerrado con un crecimiento real del 1,8%. Ya desde el primer trimestre del año se logra alcanzar un avance interanual del 0,8%, que contrasta la contracción del 2,1% con que se cerró el último trimestre de 2009. Los restantes trimestres del año cerraron con un crecimiento real interanual del 2%, y las primeras estimaciones para el primer trimestre de 2011 sugieren un crecimiento aún mayor (2,5%).

TABLA 1.6. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010

	Millones de euros	UE27 base 100		UEM17 base 100		Tasa de crecimiento media anual acumulativa, %				
		2010	2007	2010	2007	2010	2001-2007	2008	2009	2010
Zona Euro	7.599.103,7	72,4	72,4	100	100	1,9	0,4	-4,1	1,8	1,6
Bélgica	289.271,2	2,7	2,8	3,7	3,8	2,1	1,0	-2,8	2,2	2,4
Alemania	2.248.125,0	21,1	21,4	29,1	29,6	1,3	1,0	-4,7	3,6	2,6
Estonia	8.988,9	0,1	0,1	0,1	0,1	8,3	-5,1	-13,9	3,1	4,9
Irlanda	134.385,6	1,4	1,3	2,0	1,8	5,4	-3,5	-7,6	-1,0	0,6
Grecia	174.299,3	1,7	1,7	2,4	2,3	4,2	1,0	-2,0	-4,5	-3,5
España	773.172,4	7,4	7,4	10,3	10,2	3,4	0,9	-3,7	-0,1	0,8
Francia	1.623.842,3	15,3	15,5	21,1	21,4	1,8	0,2	-2,6	1,6	1,8
Italia	1.221.158,5	12,0	11,6	16,6	16,1	1,0	-1,3	-5,2	1,3	1,0
Chipre	13.318,7	0,1	0,1	0,2	0,2	3,6	3,6	-1,7	1,0	1,5
Luxemburgo	29.726,1	0,3	0,3	0,4	0,4	4,5	1,4	-3,6	3,5	3,4
Malta	5.056,3	0,0	0,0	0,1	0,1	2,4	5,3	-3,4	3,7	2,0
Holanda	477.709,0	4,5	4,6	6,2	6,3	2,0	1,9	-3,9	1,8	1,9
Austria	241.650,8	2,3	2,3	3,1	3,2	2,5	2,2	-3,9	2,0	2,4
Portugal	135.668,9	1,3	1,3	1,8	1,8	1,0	0,0	-2,5	1,3	-2,2
Eslovenia	28.023,6	0,3	0,3	0,4	0,4	4,7	3,7	-8,1	1,2	1,9
Eslovaquia	35.207,9	0,3	0,3	0,4	0,5	6,7	5,8	-4,8	4,0	3,5
Finlandia	157.999,0	1,5	1,5	2,1	2,1	3,4	0,9	-8,2	3,1	3,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Por países, Eslovaquia (4,0%) y Malta (3,7%) han liderado el crecimiento económico real de la zona en 2010. Les siguen muy de cerca Alemania (3,6%), Luxemburgo (3,5%), Finlandia (3,1%) y Estonia (3,1%). En el extremo opuesto figuran Grecia (-4,5%), Irlanda (-1,0%) y España (-0,1%), en donde el año 2010 se ha cerrado con un retraimiento en el volumen de actividad, siendo especialmente severo en Grecia.

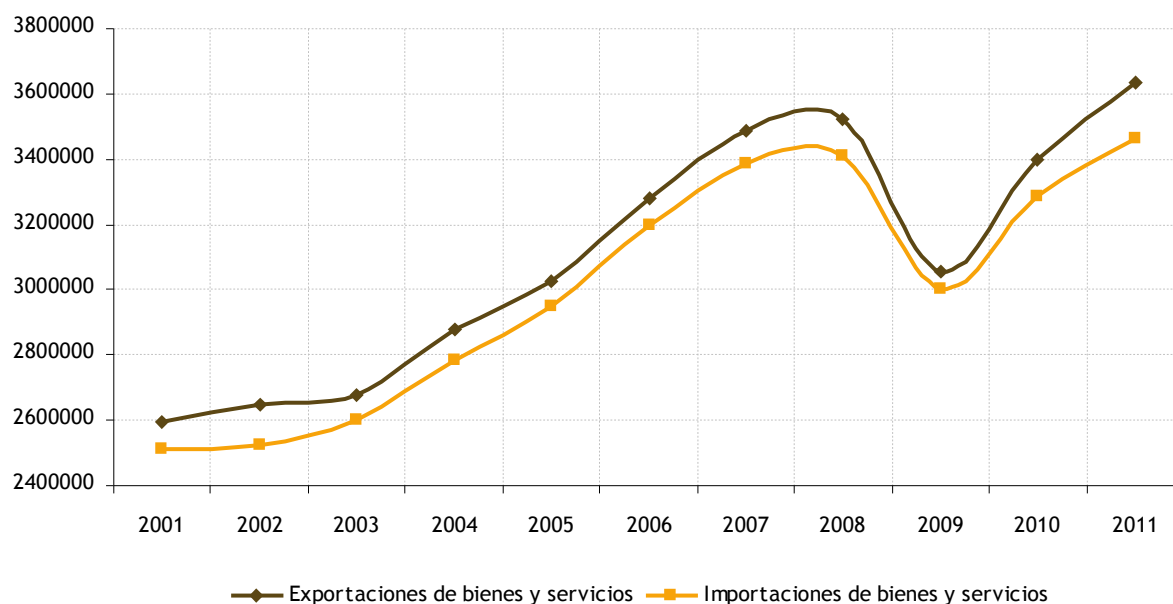
La recuperación experimentada por el volumen de producción en el conjunto de la zona euro durante 2010 se ha levantado, fundamentalmente, sobre la demanda externa y las existencias.

A medida que otras economías avanzadas y, sobre todo, emergentes iban dejando atrás la crisis, el sector exportador del conjunto de la zona euro experimentó un avance sustancial. También las importaciones crecieron de forma notable (9,28%), pero la variación anual de las exportaciones fue superior (11,15%), por lo que las exportaciones netas tuvieron una contribución positiva al avance del PIB de la eurozona en 2010.

Por países, el avance más intenso en las exportaciones de bienes y servicios se ha dado en Estonia (21,67%), seguida de Malta (17,19%), Eslovaquia (16,40%) y Alemania (14,10%). Por su notable peso

como exportador, ha sido Alemania la que más ha contribuido al avance de las exportaciones de bienes y servicios realizadas por el conjunto de países de la zona euro. En concreto, y siempre según datos de Eurostat, del avance total de las exportaciones en 2010, el 41% viene explicado enteramente por las exportaciones alemanas.

GRÁFICO 1.6. DINÁMICA RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE LA ZONA EURO. 2001-2011 (datos expresados en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Igualmente intenso ha sido el ritmo de avance de las importaciones de bienes y servicios en Alemania durante 2010 (12,57%). Sin duda la recuperación alemana ha actuado como fuerza de arrastre hacia otras economías de la región. Con todo, el crecimiento de las exportaciones ha superado al de las importaciones en Alemania, de tal forma que sus exportaciones netas se han visto incrementadas en 26.951,4 millones de euros a precios constantes de 2000. De esta forma, el saldo conjunto de las balanzas comercial y de servicios alemana, que en 2009 había descendido hasta el 4,32% de su PIB, cierra el año 2010 en el 5,37%.

Las economías que registraron en 2010 un saldo conjunto de las sub-balanzas comercial y de servicios más superavitario fueron Alemania (120.663 millones de euros a precios constantes del año 2000), Países Bajos (41.379 millones de euros) e Irlanda (36.101,4 millones). En el extremo opuesto, Francia (-45.909,7 millones) y España (-33.029 millones) son las economías de la zona euro que en 2010 registraron los déficits más abultados. Igualmente elevados fueron en Italia (-26.174,7), Grecia (-17.598,8) y Portugal (-12.847,8).

En términos relativos, esto es, expresado como porcentaje del PIB, destacan los saldos de Irlanda (26,86%) y Luxemburgo (25,36%). A estas dos economías les siguen, aunque a gran distancia, Holanda (8,66%) y Finlandia (8,43%). En el extremo opuesto figuran Grecia (-10,10%), Portugal (-9,47%) y Chipre (-8,32%), seguidas de España (-4,27%).

El crecimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías durante 2010 fue relativamente generalizado, aunque fueron las de bienes intermedios las que registraron un mayor dinamismo.

Según el Banco Central Europeo (BCE, 2011), la dinámica seguida por las exportaciones de mercancías de la zona euro siguió las tendencias mundiales del comercio, alcanzado su nivel máximo en el primer semestre de 2010. El principal factor determinante de esta expansión fue la sólida demanda externa, que según la autoridad monetaria, tuvo su origen en factores de naturaleza transitoria como las políticas fiscales de estímulo y el ciclo de existencias. No obstante, la progresiva desaceleración global de la actividad económica mundial y la desaparición de los factores transitorios en la segunda mitad del año se tradujeron en una moderación en el ritmo de avance de las exportaciones de la eurozona.

TABLA 1.7. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES NETAS DE BIENES Y SERVICIOS A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010 (datos expresados en millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011
Zona Euro	105.065,3	111.636,7	53.390,7	115.534,0	173.163,9
Bélgica	13.268,5	10.340,4	7.900,8	13.379,7	15.310,7
Alemania	168.853,7	166.159,7	93.711,6	120.663,0	131.219,5
Estonia	-2.611,1	-1.821,1	-80,6	-54,5	-135,0
Irlanda	21.274,8	23.896,7	29.984,9	36.101,4	41.604,3
Grecia	-24.967,9	-25.953,3	-21.784,1	-17.598,8	-8.985,1
España	-82.988,0	-68.436,4	-41.156,9	-33.029,0	-21.031,5
Francia	-42.811,3	-48.151,4	-51.159,3	-45.909,7	-49.152,5
Italia	-4.847,0	-4.147,4	-20.166,5	-26.174,7	-23.039,5
Chipre	-1.153,0	-1.820,6	-927,7	-1.107,5	-1.016,2
Luxemburgo	7.217,3	6.796,0	7.270,8	7.537,8	7.476,8
Malta	-339,3	-242,8	-89,6	92,7	85,0
Holanda	38.032,2	36.870,2	36.118,8	41.379,0	46.230,9
Austria	14.876,4	17.561,5	12.494,9	15.685,0	18.124,3
Portugal	-13.261,5	-14.788,2	-13.712,8	-12.847,8	-6.629,4
Eslovenia	-915,4	-1.059,2	-398,2	-213,0	71,6
Eslovaquia	1.016,1	1.060,9	1.764,6	2.460,0	3.463,2
Finlandia	15.514,0	16.390,0	11.286,0	13.320,0	15228,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Las importaciones de mercancías tuvieron una dinámica muy similar a la de las exportaciones a lo largo de 2010, reflejo, en gran medida, de la dependencia de las exportaciones de la zona euro de los bienes intermedios de importación (BCE, 2011). El crecimiento interanual en términos reales también registra los valores más elevados en la primera parte del año, para desacelerarse en el segundo semestre. Esta moderación en el tramo final del año responde a un menor avance de la demanda interna en la zona del euro.

En términos nominales, la evolución de las importaciones de mercancías viene claramente marcada por el comportamiento de los precios del petróleo. El encarecimiento del crudo se tradujo en una expansión del déficit de comercio de petróleo en 37,5 millones de euros entre noviembre de 2009 y noviembre de 2010.

Por lo que se refiere a la demanda interna, ésta mostró una recuperación moderada. Según los datos publicados por Eurostat, el crecimiento real en 2010 fue del 0,98%, aproximadamente la mitad del ritmo de avance del PIB agregado de la eurozona. Con todo, se trata de una variación anual superior a la registrada en 2008 (0,36%), y que pone fin al desplome registrado en 2009 (-3,51%).

Por países, la expansión de la demanda interna fue prácticamente generalizada en el conjunto de la zona del euro. Únicamente en cuatro estados miembros se registraron aún caídas: Grecia (-6,10%), Irlanda (-5,57%), España (-1,13%) y Malta (-0,08%). En los restantes 13 Estados miembros de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la demanda interna presentó tasas de variación positivas. Los avances más intensos se produjeron en Luxemburgo (3,06%), Eslovaquia (2,65%), Alemania (2,62%), Finlandia (2,39%) y Chipre (2,15%).

TABLA 1.8. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL GASTO EN CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010

	Euros por habitante	Tasa de crecimiento media anual acumulativa, %			
	2010	2001-2007	2008	2009	2010
Zona Euro	3.270.676,0	1,54	0,40	-1,12	---
Bélgica	147.308,6	1,16	1,45	-0,34	1,55
Alemania	1.224.474,3	0,15	0,70	-0,25	0,40
Estonia	4.796,4	10,09	-5,55	-18,78	-1,89
Irlanda ¹	62.793,9	5,05	-1,91	-7,69	---
Grecia	125.702,4	4,04	3,09	-2,23	-4,53
España	455.953,4	3,60	-0,64	-4,33	1,25
Francia ¹	938.513,2	2,42	0,52	0,63	---
Italia	741.178,8	0,89	-0,78	-1,85	0,97
Chipre	9.264,1	4,71	7,12	-2,91	0,84
Luxemburgo	10.511,3	1,68	4,66	-0,38	1,81
Malta	3.173,0	2,16	4,12	-1,29	-0,74
Holanda	217.470,0	0,67	1,12	-2,44	0,36
Austria	126.094,8	1,48	0,46	1,47	1,00
Portugal	89.499,2	1,57	1,28	-1,14	2,21
Eslovenia	15.611,8	3,49	2,97	-0,58	0,50
Eslovaquia	18.524,9	5,13	6,11	0,24	-0,32
Finlandia	81.113,0	3,59	1,80	-2,57	2,74

¹ Los datos de Francia e Irlanda se refieren al año 2009.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Las proyecciones manejadas por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat) es que en 2011 las economías de la periferia de la eurozona (Grecia, Portugal, España e Irlanda) sigan experimentando descensos en sus niveles de demanda nacional. En el resto de países miembros, por el contrario, se esperan tasas positivas.

TABLA 1.9. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL GASTO EN CONSUMO FINAL DEL GOBIERNO A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010

	Millones de euros	Tasa de crecimiento media anual acumulativa, %			
	2010	2001-2007	2008	2009	2010
Zona Euro	1.622.221,6	1,95	2,31	2,51	0,68
Bélgica	62.845,3	1,71	2,34	0,57	1,09
Alemania	442.192,1	0,68	2,33	2,86	2,35
Estonia	1.440,2	2,15	3,76	-0,03	-2,07
Irlanda	20.212,5	4,83	2,79	-4,15	-2,05
Grecia	33.918,8	4,59	1,50	10,33	-6,50
España	165.532,8	5,19	5,83	3,23	-0,68
Francia	390.870,0	1,69	1,67	2,71	1,38
Italia	254.123,6	1,64	0,55	0,99	-0,58
Chipre	2.407,5	2,98	6,18	5,76	0,48
Luxemburgo	4.791,5	3,48	2,74	4,60	2,92
Malta	992,9	2,12	12,09	-1,25	0,59
Holanda	125.389,0	3,22	2,50	3,74	1,48
Austria	44.180,6	1,53	3,95	0,43	-2,38
Portugal	28.245,4	1,26	0,35	3,65	1,81
Eslovenia	5.447,4	2,83	6,24	2,98	0,80
Eslovaquia	6.246,5	2,93	6,10	5,62	0,10
Finlandia	31.364,0	1,60	2,41	0,97	0,40

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

El gasto en consumo final de los hogares dejó de contraerse en 2010 gracias a un aumento de la confianza con respecto a los niveles anteriores, muy reducidos, y a una mejora en los niveles de renta real disponible. Con todo, el crecimiento aún es muy moderado, siendo el principal factor limitante la aún débil situación del mercado de trabajo. Por tipo de productos, fue la demanda de automóviles el componente que más claramente lastró el avance del gasto en consumo de los hogares en el conjunto de la zona euro. No obstante, esta disminución ocultó importantes divergencias entre los países, que obedecen, a su vez, a diferencias en la retirada de los paquetes de estímulo fiscal (BCE, 2011).

Por países, fue en Grecia en donde el gasto en consumo final de los hogares registró el peor comportamiento en 2010, con una contracción real del 4,53%. De hecho, Grecia destaca también por ser de las pocas economías de la UEM en donde la demanda de los hogares empeora respecto a la situación registrada en 2009.

El consumo público siguió creciendo en 2010. No obstante, el avance ha sido más moderado que en 2009, consecuencia lógica de los esfuerzos de consolidación fiscal emprendidos para tratar de restablecer los equilibrios presupuestarios perdidos durante la crisis.

Los planes de estímulo fiscal implementados en respuesta a la crisis económica y financiera se tradujeron en aumentos acusados en los ratios de déficit y de deuda de las Administraciones Públicas en relación con el PIB. A lo largo del año 2010 esta circunstancia se convirtió en motivo de preocupación de los participantes en los mercados financieros, que cuestionaron la sostenibilidad de las finanzas públicas de algunos países de la zona del euro. Ante el poder desestabilizador de estos movimientos, los países miembros más afectados emprendieron medidas de saneamiento y reformas estructurales adicionales con el objetivo declarado de restablecer la credibilidad.

TABLA 1.10. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SUPERÁVIT (+) / DÉFICIT (-) PÚBLICO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010

	Millones de euros				Porcentaje del PIB			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Zona Euro	-61482,0	-189482,4	-566854,9	-549705,8	-0,7	-2,0	-6,3	-6,0
Bélgica	-1183,2	-4513,3	-20259,3	-14802,8	-0,4	-1,3	-6,0	-4,2
Alemania	6340,0	2840,0	-72670,0	-82010,0	0,3	0,1	-3,0	-3,3
Estonia	402,3	-459,3	-243,5	19,7	2,5	-2,9	-1,8	0,1
Irlanda	124,0	-13191,9	-22790,0	-49911,8	0,1	-7,3	-14,3	-32,4
Grecia	-15200,0	-23175,0	-36648,0	-23954,0	-6,7	-9,8	-15,6	-10,4
España	20057,0	-45162,0	-117268,0	-98276,0	1,9	-4,2	-11,1	-9,2
Francia	-51898,8	-64625,0	-143089,0	-136911,0	-2,7	-3,3	-7,5	-7,0
Italia	-22973,0	-42110,0	-80575,0	-69438,0	-1,5	-2,7	-5,3	-4,5
Chipre	539,8	157,6	-1011,1	-926,1	3,4	0,9	-6,0	-5,3
Luxemburgo	1373,5	1172,1	-347,9	-709,9	3,7	3,0	-0,9	-1,7
Malta	-128,5	-267,6	-217,0	-226,3	-2,4	-4,5	-3,7	-3,6
Holanda	929,0	3219,0	-31246,0	-31383,0	0,2	0,5	-5,5	-5,3
Austria	-2724,1	-2838,0	-11356,7	-13131,4	-1,0	-1,0	-4,1	-4,6
Portugal	-5439,1	-6203,7	-17070,8	-15828,6	-3,2	-3,6	-10,1	-9,2
Eslovenia	-21,6	-673,0	-2108,6	-2026,6	-0,1	-1,8	-6,0	-5,6
Eslovaquia	-994,4	-1346,5	-5022,0	-5207,1	-1,8	-2,1	-8,0	-7,9
Finlandia	9315,0	7694,0	-4932,0	-4983,0	5,2	4,2	-2,9	-2,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Según los datos publicados por Eurostat, el déficit público agregado de la zona del euro cerró el año 2010 en el 6%, lo que supone un ligero descenso respecto al 6,3% registrado en 2009. De esta forma se pone fin a dos años de deterioro de la situación presupuestaria del conjunto de la UEM. No obstante, detrás del dato agregado se esconden diferencias notables entre países. Son las economías de la periferia de la zona euro las que enfrentan un deterioro más acusado de sus cuentas públicas. En Irlanda el déficit en 2010, valorado a precios constantes del año 2000, se situó en el 32,4% del PIB. De esta forma la economía de “el tigre celta” encadena tres años consecutivos de alza en los niveles de déficit público. A Irlanda le sigue Grecia, que en 2010 registró un déficit presupuestario del 10,4%, 5,2 puntos porcentuales inferior al registrado en 2009. España y Portugal, con un 9,2%, figuran también entre las economías del entorno del euro con una peor situación presupuestaria de sus gobiernos.

De los 17 Estados miembros de la UEM, únicamente Estonia (0,1% del PIB) presentó en 2010 superávit presupuestario. Junto al país Báltico, Luxemburgo (-1,7%) y Finlandia (-2,8%), presentan niveles de déficit público inferiores al 3%. Con todo, la tendencia general, con la excepción destacada de Irlanda, ha sido hacia una progresiva reducción de los niveles de endeudamiento. Sin duda alguna, la retirada de los estímulos fiscales aplicados desde finales del año 2008, y el ligero repunte en los ingresos públicos tras el marcado descenso registrado en 2009, han posibilitado la estabilización de los presupuestos públicos a lo largo del último año.

La formación bruta de capital, al igual que ha sucedido con el gasto en consumo de los hogares, ha dejado de contraerse en 2010 gracias a la estabilización de las condiciones macroeconómicas, la reactivación de la actividad mundial y el aumento en los niveles de confianza con respecto a los niveles anteriores. Frente una contracción, en términos reales, del 15,26% en 2009, el año 2010 ha cerrado con una variación anual positiva del 1,84%.

Por países, una vez más destacan los de la periferia de la eurozona por ser los que peores registros exhiben. Según los datos de Eurostat, la variación anual de la formación bruta de capital a precios constantes del año 2000 fue en 2010 del -24,62% en Irlanda, del -12,26% en Grecia, del -7,02% en España y del -5,48% en Portugal. De esta forma, los cuatro países encadenan tres años consecutivos con descensos en la inversión. Y las previsiones de la Oficina de Estadística de la UE sugieren que en 2011 ésta vuelve a contraerse en los cuatro países sin excepción.

TABLA 1.11. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010

	Millones de euros	Tasa de crecimiento media anual acumulativa, %			
		2001-2007	2008	2009	2010
Zona Euro	1.466.390,2	2,64	-1,54	-15,26	1,84
Bélgica	62.168,4	3,87	3,11	-9,25	-2,37
Alemania	423.801,3	0,64	1,44	-11,86	10,20
Estonia	2.310,3	16,31	-23,71	-43,65	12,31
Irlanda	13.806,2	5,91	-16,81	-37,14	-24,62
Grecia	28.763,6	4,65	-4,95	-21,45	-12,26
España	178.208,3	5,45	-4,29	-15,81	-7,02
Francia	297.475,6	3,12	-0,82	-15,41	-0,29
Italia	244.588,5	1,94	-4,68	-14,55	6,37
Chipre	2.529,6	8,96	10,93	-27,95	9,37
Luxemburgo	5.932,4	5,23	0,75	-23,22	5,10
Malta	727,0	6,40	-7,50	-27,11	1,76
Holanda	89.195,0	1,50	4,46	-16,78	0,85
Austria	52.028,5	2,24	1,04	-12,67	3,79
Portugal	27.180,3	-1,55	-0,11	-13,67	-5,48
Eslovenia	6.789,9	9,11	4,86	-32,00	0,01
Eslovaquia	7.866,7	6,35	4,69	-30,98	12,88
Finlandia	28.250,0	4,39	-3,38	-21,93	4,40

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

En el extremo opuesto destacan Eslovaquia, Estonia y Alemania, en donde la formación bruta de capital creció, en términos reales, por encima del 10% en 2010.

La recuperación observada en 2010 en la formación bruta de capital en la eurozona obedece fundamentalmente a la variación de existencias, pues la inversión total en capital fijo siguió decreciendo. No obstante, lo ha hecho a una tasa inferior a la de 2009. Entonces, la formación bruta de capital fijo a precios constantes del año 2000 se contrajo en un 11,37% en la UEM. Ya en 2010 la caída se ha moderado hasta el 0,82%.

Por países, la formación bruta de capital fijo únicamente ha registrado una variación positiva en 6 Estados miembros en 2010, destacando el caso de Alemania, con la segunda tasa más elevada (6,01%). En el extremo opuesto vuelven a aparecer Irlanda (-27,69%) y Grecia (-16,52%). La contracción también ha sido notable en Estonia (-9,20%), Chipre (-7,87%) y España (-7,56%).

Pese a todo, no puede obviarse que en 2010 ha habido cierta mejoría en la inversión. Como consecuencia de las mejores perspectivas de negocio, la mejora en la cartera de pedidos y cierta mejoría en las condiciones financieras generales, las empresas han retomado lentamente sus planes de expansión.

TABLA 1.12. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR SECTORES EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2008-2010 (variación anual, %)

	Industria			Construcción			Servicios			Comercio ¹			Financieros ²		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Zona Euro	-2,1	-13,3	6,1	-1,3	-6,0	-4,3	1,6	-1,8	1,3	1,2	-5,2	1,9	1,7	-1,6	1,0
Bélgica	-0,6	-7,6	3,9	-0,1	-3,4	0,5	1,9	-1,7	1,8	0,7	-5,2	2,6	3,0	-1,2	1,4
Alemania	-3,4	-16,7	10,1	-1,0	-1,8	1,7	3,0	-1,6	2,3	4,4	-6,0	3,2	2,7	-1,2	1,9
Estonia	-5,2	-21,5	18,3	-7,8	-29,7	-10,1	-4,7	-12,6	1,0	-10,7	-17,8	0,7	-0,1	-11,4	2,6
Irlanda	-1,0	0,5	13,2	-9,8	-31,3	-31,8	-1,7	-4,2	-4,4	-2,6	-8,9	-1,3	-1,7	-2,5	-7,9
Grecia	0,8	0,4	-11,6	-13,8	-13,2	-3,2	2,4	-1,7	-5,1	0,9	-4,7	-6,4	1,9	1,4	-2,4
España	-1,4	-12,4	1,3	-1,6	-6,2	-6,3	2,3	-1,0	0,5	0,9	-2,3	1,2	1,7	-2,8	-1,2
Francia	-2,0	-10,3	---	0,1	-4,5	---	0,9	-1,2	---	0,4	-3,3	---	1,0	-1,6	---
Italia	-3,4	-15,6	4,8	-2,8	-7,7	-3,4	-0,5	-2,8	1,1	-1,3	-6,9	2,7	-0,1	-1,7	0,6
Chipre	2,1	-4,6	-0,5	2,6	-6,9	-5,5	4,2	-1,1	1,9	2,7	-6,5	1,1	5,5	1,6	2,8
Luxemburgo	-12,6	-9,1	12,8	-4,5	-4,8	3,0	4,0	-2,8	3,3	11,5	-0,4	8,7	1,2	-5,3	0,5
Holanda	0,4	-7,5	7,8	4,8	-4,2	-10,7	2,3	-2,7	1,9	1,0	-6,5	4,5	3,4	-3,1	-0,6
Austria	3,7	-12,0	5,7	0,5	-5,4	-6,4	2,1	-1,6	2,2	0,8	-3,6	1,3	2,9	-0,7	3,5
Portugal	-0,8	-7,1	2,9	-4,9	-10,1	-4,3	1,1	-0,6	1,5	0,3	-3,1	1,9	2,8	0,7	1,6
Eslovenia	0,6	-15,5	6,7	5,5	-15,5	-14,4	4,3	-4,3	1,8	4,7	-9,9	2,7	5,6	-3,7	0,8
Eslovaquia	5,7	-18,2	1,8	18,8	-5,6	-0,5	5,0	1,6	7,6	9,7	-5,9	5,7	4,6	7,3	9,6
Finlandia	-0,3	-17,8	6,3	-0,2	-7,5	5,0	1,1	-6,2	2,0	0,1	-14,6	5,4	2,7	-1,9	0,4

¹ Comercio al por mayor, comercio al por menor, hoteles, restaurantes y transportes.

² Intermediación financiera e inmobiliarias.

Se excluye Malta por no disponerse de información a nivel sectorial para esta economía.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Desde una perspectiva sectorial, la recuperación de la eurozona durante 2010 ha venido liderada por el sector industrial (excluida la construcción). El crecimiento real de la producción del sector en 2010 fue del 6,1%, muy por encima del registrado en el conjunto del sector servicios (1,3%). Por su parte, el sector construcción sigue con su contracción. En 2010 su volumen de producción se contrajo un 4,3%, encadenando de esta forma el tercer año consecutivo de caída.

La reactivación de la actividad industrial ha venido impulsada fundamentalmente por las rúbricas de bienes intermedios y bienes de equipo. En el primer caso, la menor velocidad observada en la desacumulación de existencias a lo largo de la cadena de producción explica su acusada recuperación. En el caso de los bienes de equipo la elevación de su crecimiento en la eurozona responde al avance de la demanda externa y, en menor medida, a la mejora de las perspectivas económicas internas (BCE, 2011).

Por lo que se refiere a la dinámica en el mercado laboral, el año 2010 ha sido testigo de una moderación en el ritmo de reducción de puestos de trabajo. Según los datos de Eurostat, el número promedio de ocupados en 2010 en el conjunto de la zona del euro se redujo en algo más de 1 millón de personas respecto al número de ocupados de 2009. Esto ha supuesto un descenso del 0,8% de la población ocupada, que contrasta con el descenso del 1,8% de 2009. Entonces el número de ocupados se redujo en más de 2,6 millones.

Por su parte, el número de personas desempleadas se ha incrementado en el transcurso del último año en aproximadamente 900 mil personas en la UEM, lo que supone una variación del 5,9% respecto a 2009. Aunque negativo, este dato supone una clara moderación respecto a los registros del año anterior, cuando el volumen de desempleados se incrementó en más de 3 millones de personas, que supuso una tasa de avance superior al 25%.

Las tendencias anteriores se han traducido en una nueva elevación de la tasa de paro, que pasa del 9,6% de 2009 al 10,1% ya en 2010. Con todo, en cuatro Estados miembros se ha producido un descenso en la tasa de paro durante 2010: Alemania (0,7 puntos porcentuales), Luxemburgo (0,6 puntos), Austria (0,4 puntos) y Malta (0,2 puntos). Alemania ha sido, por tanto, la economía de la eurozona en donde la tasa de paro ha descendido con mayor intensidad en el último año, cerrando el año 2010 en el 7,1%.

En el extremo opuesto figura la economía española, con una tasa de paro en 2010 superior al 20%. Otras economías que enfrentan problemas severos de desempleo son Estonia (16,9%), Eslovaquia (14,4%), Irlanda (13,7%), y Grecia (12,6%).

Es precisamente en el ámbito laboral en donde se encuentra uno de los puntos débiles, más problemáticos, de la recuperación en ciernes. Siendo cierto que la actividad económica parece que en 2011 afianzará su reactivación, será a un ritmo insuficiente como para traducirse en mejoras sustanciales en los niveles de desempleo. El paro, que en el conjunto de la zona del euro se aproxima a los 16 millones de personas, permanecerá alto en los próximos años.

TABLA 1.13. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y LA TASA DE PARO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010

	Variación en número ocupados, %			Miles de personas en paro		Variación en número parados, %			Tasa de paro, %		Tasa de paro juvenil, %		Paro de larga duración, %	
	2008	2009	2010	2007	2010	2008	2009	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
Zona Euro	1,1	-1,8	-0,8	11.721,4	15.881,8	1,6	25,9	5,9	7,6	10,1	15,3	20,7	44,3	42,5
Bélgica	1,5	-0,6	1,5	353,0	405,9	-5,6	13,9	6,9	7,5	8,3	18,8	22,4	50,4	48,8
Alemania	1,8	-0,2	-0,1	3.601,0	2.946,0	-12,9	2,9	-8,7	8,7	7,1	11,9	9,9	56,6	47,4
Estonia	0,2	-9,2	-4,2	32,0	115,9	20,0	147,7	21,9	4,7	16,9	10,0	32,9	49,5	45,4
Irlanda	-0,7	-8,8	-3,8	101,4	291,6	39,3	83,1	12,7	4,6	13,7	8,9	27,8	29,5	49,0
Grecia	1,1	-1,1	-2,7	406,9	628,7	-7,1	24,7	33,5	8,3	12,6	22,9	32,9	50,0	45,0
España	-0,5	-6,8	-2,3	1.833,9	4.632,4	41,3	60,2	11,6	8,3	20,1	18,2	41,6	20,4	36,6
Francia	1,3	-0,9	0,2	2.380,1	2.837,3	-6,2	23,4	3,0	8,4	9,7	19,6	23,3	40,3	40,1
Italia	0,8	-1,6	-0,7	1.506,0	2.102,4	12,3	15,0	8,1	6,1	8,4	20,3	27,8	47,4	48,5
Chipre	1,3	-0,4	1,0	15,5	26,7	-7,7	49,0	25,4	4,0	6,5	10,1	17,8	18,6	20,4
Luxemburgo	-0,2	7,3	1,7	8,8	10,5	19,3	11,4	-10,3	4,2	4,5	15,6	16,1	28,7	29,3
Malta	2,4	1,1	1,7	10,7	12,0	-5,6	19,8	-0,8	6,4	6,8	13,8	12,9	41,9	46,2
Holanda	1,5	0,0	-2,6	305,7	389,9	-12,5	22,1	19,4	3,6	4,5	7,0	8,7	39,4	27,6
Austria	1,5	-0,3	0,5	185,6	188,2	-12,6	25,9	-7,9	4,4	4,4	8,7	8,8	26,8	25,2
Portugal	0,5	-2,8	-1,5	448,6	602,6	-4,8	23,8	14,0	8,1	11,0	16,6	22,4	47,1	52,3
Eslovenia	1,1	-1,5	-1,5	49,9	75,4	-8,8	34,1	23,6	4,9	7,3	10,1	14,7	45,7	43,3
Eslovaquia	3,2	-2,8	-2,1	295,7	389,2	-13,5	26,5	20,3	11,1	14,4	20,3	33,6	74,2	64,0
Finlandia	1,6	-2,9	-0,4	183,4	224,3	-6,2	28,4	1,5	6,9	8,4	16,5	21,4	22,9	24,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Otro aspecto visto con preocupación es la inflación. En 2010, la tasa de variación anual del Índice de Precios al Consumo Armonizado (IPCA) se elevó, en promedio, hasta el 1,6%, tras la contracción del 0,3% experimentada 2009. Aunque una primera lectura de estos datos podría interpretarse como una normalización en la evolución de los precios tras la crisis, el análisis de la serie mensual del IPCA revela otras razones de fondo. En los meses de septiembre, octubre y noviembre la tasa de variación interanual del IPCA General se situó en torno al 2%. En diciembre la inflación interanual de la eurozona era ya del 2,2%. Y la tendencia en los primeros meses del año ha sido ascendente, alcanzado la tasa del 2,7%.

TABLA 1.14. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO ARMONIZADO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010

	IPCA General				IPCA General sin energía ni alimentos sin elaboración				IPCA Bienes industriales no energéticos				IPCA Servicios			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Zona Euro	2,1	3,3	0,3	1,6	1,0	0,8	0,6	0,5	2,5	2,6	2,0	1,4	2,0	2,4	1,3	1,0
Bélgica	1,8	4,5	0,0	2,3	0,9	1,3	1,4	0,8	1,9	2,3	2,6	1,4	1,9	2,7	2,0	1,1
Alemania	2,3	2,8	0,2	1,2	1,3	0,6	1,2	0,5	2,2	1,7	1,5	0,7	2,1	1,8	1,2	0,6
Estonia	6,7	10,6	0,2	2,7	2,6	2,4	0,5	0,7	9,6	10,1	1,3	0,2	6,5	8,8	1,2	1,2
Irlanda	2,9	3,1	-1,7	-1,6	-1,5	-1,7	-6,0	-5,9	4,4	3,4	1,2	-0,7	2,6	2,5	-0,8	-2,5
Grecia	3,0	4,2	1,3	4,7	2,2	2,0	0,8	1,9	3,7	3,8	3,2	3,1	3,2	3,4	2,2	3,0
España	2,8	4,1	-0,2	2,0	0,7	0,4	-0,9	0,3	3,9	3,9	2,2	1,1	2,7	3,2	0,9	0,9
Francia	1,6	3,2	0,1	1,7	0,5	0,9	0,5	0,2	2,5	2,4	2,2	1,5	1,5	2,3	1,3	0,9
Italia	2,0	3,5	0,8	1,6	1,5	1,7	1,3	1,2	2,0	2,7	1,8	1,9	1,9	2,8	1,6	1,5
Chipre	2,2	4,4	0,2	2,6	-1,1	0,1	-0,2	0,0	3,5	4,4	3,4	0,7	1,7	2,7	2,1	0,4
Luxemburgo	2,7	4,1	0,0	2,8	1,5	1,1	1,5	1,2	2,8	3,0	2,5	1,8	2,6	3,0	2,4	1,8
Malta	0,7	4,7	1,8	2,0	0,4	2,0	-0,3	-0,2	0,5	4,4	1,9	1,4	0,8	3,9	1,5	1,1
Holanda	1,6	2,2	1,0	0,9	0,7	-0,4	-0,2	-0,2	1,7	2,3	2,5	2,0	1,3	1,8	1,6	1,0
Austria	2,2	3,2	0,4	1,7	1,3	1,5	1,5	1,2	1,9	2,0	1,8	1,4	1,9	2,4	1,5	1,2
Portugal	2,4	2,7	-0,9	1,4	1,4	-0,2	-0,8	-0,7	2,8	3,1	1,3	1,0	2,2	2,5	0,3	0,3
Eslovenia	3,8	5,5	0,9	2,1	0,3	2,2	0,0	-2,2	4,9	5,3	3,2	1,2	3,4	5,0	1,9	0,2
Eslovaquia	1,9	3,9	0,9	0,7	-1,1	0,4	-1,3	-1,4	2,9	4,8	4,4	1,9	1,9	3,9	1,6	0,7
Finlandia	1,6	3,9	1,6	1,7	-0,6	-0,9	0,0	0,9	3,0	3,7	3,6	2,2	1,4	2,9	2,6	1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

Más allá del impacto que la incipiente recuperación pueda estar ejerciendo sobre la dinámica inflacionista de la UEM, no cabe duda que el encarecimiento de las materias primas, especialmente del petróleo, explica gran parte del repunte observado en el IPCA. Esto queda plasmado en la evolución del IPCA descontando la energía y los alimentos sin elaborar. Su variación anual, que sirve para medir la inflación subyacente, ha sido del 0,6% en 2010, inferior incluso a la de 2009 (0,5%).

Evidentemente, detrás de la inflación promedio de la zona euro existe un elevado grado de heterogeneidad. La economía más inflacionista en 2010 ha sido Grecia, cuyo IPCA promedio anual se ha incrementado en un 4,7%. Le siguen como economías más inflacionistas durante el último año Luxemburgo (2,8%), Estonia (2,7%) y Chipre (2,6%). En el extremo opuesto encontramos a Irlanda, en donde el IPCA ha retrocedido por segundo año consecutivo. Eslovaquia, Holanda, Alemania y Portugal presentan tasas positivas pero inferiores a la del conjunto de la UEM.

1.2.2. Dinámica económica reciente en el resto de países de la UE

En la mayoría de los Estados miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro, el PIB a precios constantes del año 2000 registró una recuperación en 2010 tras la notable contracción experimentada en 2009. Únicamente Letonia (-0,3%) y Rumanía (-1,3%) continuaron registrando descensos en sus respectivos volúmenes de producción, aunque de una intensidad claramente inferior a la de 2009. Las mayores tasas de crecimiento se registraron en Suecia (5,5%) y Polonia (3,8%). Destacable también fue el ritmo de avance en la República Checa (2,3%) y Dinamarca (2,1%).

Al igual que para las economías de la eurozona, la recuperación del PIB durante 2010 se apoyó fundamentalmente en la reactivación de la demanda externa. De las diez economías de la UE que aún no han adoptado el euro, únicamente en dos (Reino Unido y Dinamarca) la tasa de variación anual de las exportaciones se situó por debajo del 10% en 2010. En las restantes la tasa de variación anual alcanzó valores de dos dígitos.

La demanda interna mostró signos de recuperación en la mayor parte de Estados miembros, aunque, en general, siguió siendo débil. La tasa de crecimiento real en 2010 se situó por encima de la de 2009 en

todos ellos, aunque siguió siendo negativa en Bulgaria (-4,51%), Hungría (-1,22%), Rumanía (-0,96%) y Letonia (-0,86%). Fue en Suecia en donde la demanda interna creció con mayor fuerza (6,05%), seguida de Polonia (4,07%).

El consumo público desaceleró su ritmo de avance en la mayoría de países. Nuevamente, Suecia y Polonia aparecen como casos excepcionales, pues en ellos el ritmo de avance del gasto público aumentó en 2010 respecto al año precedente. En Suecia, y siempre valorado a precios constantes del año 2000, el crecimiento fue del 2,61%, mientras que en Polonia el incremento fue del 3,46%.

TABLA 1.15. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. 2001-2010

	Millones de euros	Tasa de crecimiento media anual acumulativa, %				
		2010	2001-2007	2008	2009	2010
UE-27	10.494.243,0		2,2	0,5	-4,2	1,8
UE-15	9.860.094,9		2,0	0,2	-4,3	1,8
Zona Euro	7.599.103,7		1,9	0,4	-4,1	1,8
Países de la UE-27 no pertenecientes a la zona euro						
Dinamarca	185.689,2		1,8	-1,1	-5,2	2,1
Bulgaria	20.885,1		6,0	6,2	-5,5	0,2
R. Checa	84.164,6		4,9	2,5	-4,1	2,3
Letonia	12.169,2		9,2	-4,2	-18,0	-0,3
Lituania	18.971,2		8,3	2,9	-14,7	1,3
Hungría	61.924,0		3,4	0,8	-6,7	1,2
Polonia	272.038,3		4,5	5,1	1,7	3,8
Rumanía	60.632,3		6,2	7,3	-7,1	-1,3
Suecia	327.763,2		3,3	-0,6	-5,3	5,5
Reino Unido	1.841.429,9		2,6	-0,1	-4,9	1,3

¹ El dato del PIB por habitante francés se refiere al año 2009.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

El gasto en consumo final de los hogares siguió contrayéndose en la mitad de las economías de la UE no pertenecientes a la zona del euro. Los descensos fueron más acusados en Lituania, Hungría, Rumanía y Bulgaria. En cualquier caso, se observa una moderación en los ritmos de descenso frente a los registrados un año antes. En el extremo opuesto vuelven a aparecer Suecia y Polonia, en donde se dan las tasas de avance más elevadas, superiores al 3%.

TABLA 1.16. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. COMPONENTES POR EL LADO DE LA DEMANDA. 2008-2010 (variación anual, %)

	Gasto en consumo final						Formación bruta de capital			Exportaciones			Importaciones		
	Hogares			Gobierno			2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
	2008	2009	2010	2008	2009	2010									
Dinamarca	-0,7	-4,6	2,3	1,6	3,1	1,0	-5,7	-23,0	1,2	2,8	-9,7	3,6	2,7	-12,5	2,9
Bulgaria	3,4	-7,5	-1,3	-1,0	-6,5	-1,0	16,3	-24,9	-14,0	3,0	-11,2	16,2	4,2	-21,0	4,5
R. Checa	3,6	-0,3	--	1,1	2,6	0,3	-2,8	-15,8	4,7	6,0	-10,8	18,0	4,7	-10,6	18,0
Letonia	-5,2	-24,1	-0,1	1,5	-9,2	-11,0	-23,6	-44,8	4,5	2,0	-14,1	10,3	-11,2	-33,5	8,6
Lituania	3,7	-17,7	-4,5	7,3	-1,9	-3,4	-0,4	-57,7	53,4	11,6	-12,7	17,4	10,3	-28,4	17,9
Hungría	0,5	-8,1	-2,1	1,0	-0,1	-1,7	1,6	-27,1	2,1	5,7	-9,6	14,1	5,8	-14,6	12,0
Polonia	5,7	2,1	3,2	7,4	2,0	3,5	4,0	-11,4	7,0	7,1	-6,8	10,2	8,0	-12,4	10,7
Rumanía	9,0	-10,5	-1,6	7,2	1,6	-3,6	3,7	-26,2	2,7	8,3	-5,3	13,1	7,9	-20,9	11,6
Suecia	0,0	-0,6	3,6	1,0	1,7	2,6	-1,2	-23,8	19,7	1,7	-13,4	10,7	3,5	-13,7	12,7
Reino Unido	0,6	-3,3	0,8	1,6	1,0	0,8	-7,2	-22,2	13,3	1,0	-10,1	5,3	-1,2	-11,9	8,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

La debilidad del consumo de las familias refleja el deterioro en la situación laboral. En las diez economías la tasa de paro aumentó entre 2009 y 2010. Las mayores tasas de desempleo se dan en Letonia (18,7%) y Lituania (17,8%). A ellas les siguen Hungría (11,2%) y Bulgaria (10,2%). En las restantes economías, aunque la tasa de paro empeora en el transcurso del último año, ésta se sitúa por debajo del 10%.

El aumento de la tasa de desempleo responde en la mayoría de los casos a un cierta atonía, cuando no retroceso, en el volumen de empleo. Únicamente en Suecia (1%) y Polonia (0,6%) el empleo mostró un suave incremento respecto al nivel alcanzado en 2009. El débil crecimiento del empleo se combinó con el aumento en el número de desempleados, que llegó a superar el 40% en Bulgaria.

TABLA 1.17. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. 2007-2010

	Tasa de paro, %				Variación anual del IPCA, %			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
UE-27	7,2	7,1	9,0	9,6	2,4	3,7	1,0	2,1
UE-15	7,2	7,1	9,1	9,7	2,3	3,5	0,9	2,0
Zona Euro	7,6	7,6	9,6	10,1	2,1	3,3	0,3	1,6
Países de la UE-27 no pertenecientes a la zona euro								
Dinamarca	3,8	3,3	6,0	7,4	1,7	3,6	1,1	2,2
Bulgaria	6,9	5,6	6,8	10,2	7,6	12,0	2,5	3,0
R. Checa	5,3	4,4	6,7	7,3	3,0	6,3	0,6	1,2
Letonia	6,0	7,5	17,1	18,7	10,1	15,3	3,3	-1,2
Lituania	4,3	5,8	13,7	17,8	5,8	11,1	4,2	1,2
Hungría	7,4	7,8	10,0	11,2	7,9	6,0	4,0	4,7
Polonia	9,6	7,1	8,2	9,6	2,6	4,2	4,0	2,7
Rumanía	6,4	5,8	6,9	7,3	4,9	7,9	5,6	6,1
Suecia	6,1	6,2	8,3	8,4	1,7	3,3	1,9	1,9
Reino Unido	5,3	5,6	7,6	7,8	2,3	3,6	2,2	3,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (datos extraídos del sitio web oficial a fecha 13 de mayo de 2011).

A pesar de la debilidad de la demanda interna, la inflación interanual aumentó en la mayoría de los Estados miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro. Como ya se comentó en el epígrafe anterior, el principal impulso inflacionista tuvo su origen en el encarecimiento de las materias primas, tanto energéticas como no energéticas, incluidos los alimentos. La escalada de los precios internacionales de las materias primas incidió de manera más pronunciada en la inflación de los países de Europa central y oriental, debido al mayor peso de los componentes de energía y alimentos en las respectivas cestas de cálculo del IAPC (BCE, 2011).

A modo de síntesis, y considerando de forma conjunta la información disponible para la UE-27, la recuperación presumiblemente se consolide durante 2011, aunque casi con total seguridad se produzca con menor rapidez que en episodios de crisis anteriores. La propia Comisión Europea (2011), en la revisión de sus previsiones de primavera de 2011, señala que las razones que llevan a esperar un escenario de lenta recuperación tienen que ver con los factores últimos de la crisis y los desequilibrios acumulados en los años de expansión previos. El sector privado (familias y empresas) de muchas economías europeas y, en general, del mundo desarrollado, deben continuar sus procesos de desapalancamiento. Sus sistemas financieros (sector bancario) deben sanear sus balances. En algunos casos, entre ellos España, el sector real debe emprender procesos de reasignación y cambios de especialización, que deben venir acompañados de profundas reformas estructurales.

1.3. ECONOMÍA ESPAÑOLA

Según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR), a medida que el año 2010 ha ido avanzando la economía española ha ido dejando atrás la fase recesiva.

TABLA 1.18. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y SUS COMPONENTES POR EL LADO DE LA DEMANDA. 2008-2010 (tasas de variación interanuales, en %)

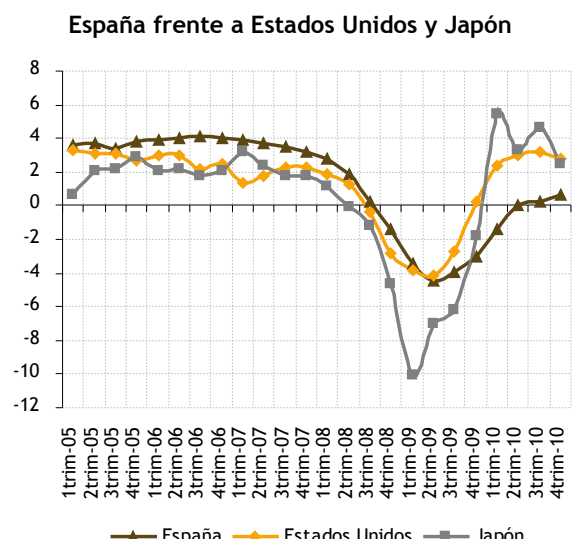
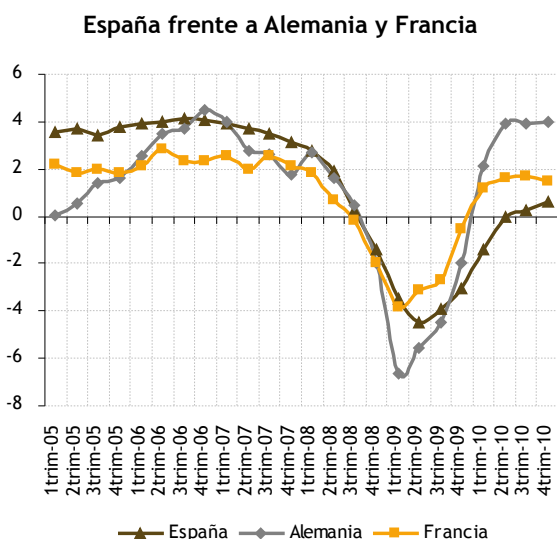
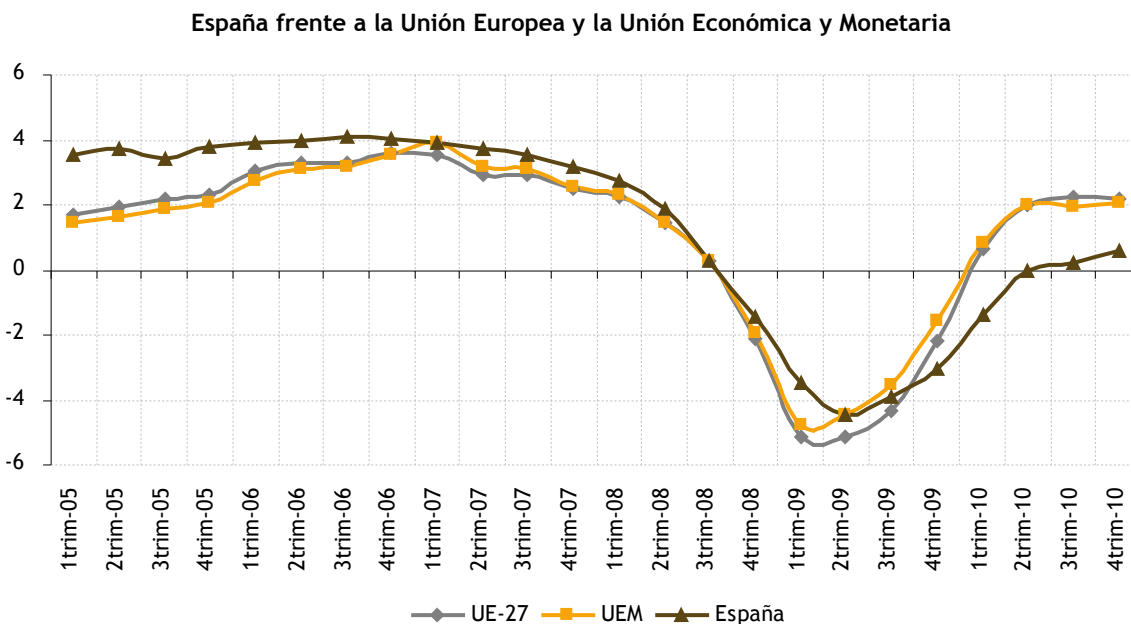
	2009	2010	2008				2009				2010			
			1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Gasto consumo final	-2,3	0,7	2,9	2	0,3	-1,4	-2,2	-3,0	-2,3	-1,8	-0,5	1,5	0,9	0,9
- Hogares	-4,3	1,3	2,2	0,8	-1,5	-4,0	-5,0	-5,5	-4,2	-2,6	-0,3	2,2	1,5	1,7
- ISFLSH	1,0	0,5	2,2	0,9	0,1	0,4	0,9	1,0	1,2	0,8	0,6	1,1	0,4	-0,4
- AAPP	3,2	-0,7	5,2	5,7	6,0	6,4	5,9	4,3	2,7	0,2	-1,1	-0,1	-0,7	-0,9
Formación bruta capital	-16,0	-7,6	1,7	-1,1	-5,9	-11,5	15,0	-17,8	-16,3	14,0	-10,2	-6,0	-6,0	-5,6
- Bienes de equipo	-24,8	1,8	1,4	-1,6	-6,5	-12,1	-15,3	-18,0	-16,4	-14,0	-10,5	-6,7	-6,7	-6,1
- Construcción	-11,9	-11,1	-0,6	-4,3	-7,5	-11,1	-12,2	-12,0	-11,7	-11,9	-11,3	-11,3	-11,2	-10,6
- Otros productos	-16,2	-8,2	2,7	-1,1	-6,0	-11,7	-12,1	-16,9	-18,7	-17,2	-15,8	-11,0	-3,0	-1,5
Exportaciones	-11,6	10,3	4,2	2,6	-3,4	-7,8	16,5	-15,8	-11,0	-2,1	9,4	11,9	9,4	10,5
- Bienes	-12,5	13,6	3,9	2,2	-2,8	-10,6	-20,0	-18,4	-11,5	2,1	14,7	16,3	11,3	12,3
- Servicios	-9,8	4,2	4,9	3,6	-4,4	-1,8	-9,2	-10,2	-9,8	-10,0	0,0	3,9	5,8	7,2
Importaciones	-17,8	5,4	3,4	-0,2	-8,2	-15,6	21,5	-22,2	-17,2	-9,2	2,0	9,6	5,0	5,3
- Bienes	-19,2	6,2	3,7	0,2	-9,3	-18,0	-23,7	-24,4	-18,4	-8,3	3,0	10,4	5,8	5,6
- Servicios	-12,6	3,0	2,2	-1,7	-3,8	-6,0	-12,5	-13,0	-12,7	-12,2	-1,3	6,8	2,2	4,8
PIB precios mercado	-3,7	-0,1	2,7	1,9	0,3	-1,4	-3,5	-4,4	-3,9	-3,0	-1,4	0,0	0,2	0,6

Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

La llegada de la crisis comenzó a hacerse visible ya en el tramo final del año 2007. Para el conjunto del año 2008 el Producto Interior Bruto (PIB) a precios de mercado se incrementó, en términos reales, en un 1,2%, lo que supuso una notable desaceleración respecto al crecimiento real registrado en 2007 (3,7%). Esta desaceleración se fue intensificando a lo largo del año, de tal suerte que en el cuarto trimestre se registra ya una tasa de variación interanual negativa del 1,4%. A partir de ese momento y hasta el primer trimestre del año 2010 inclusive, la tasa de variación interanual en términos reales del PIB español no ha dejado de moverse en el terreno negativo. La fase más baja del ciclo se alcanza en el segundo trimestre de 2009, cuando la tasa de crecimiento se situó en el -4,4%. Desde entonces el PIB a precios constantes nacional ha ido moderando su retroceso hasta abandonar, ya en el segundo trimestre de 2010, la zona negativa. Según los datos del INE, en ese cuatrimestre la tasa de variación interanual fue del 0%.

GRÁFICO 1.7. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN ESPAÑA. COMPARATIVA CON OTRAS ECONOMÍAS. 2005-2010 (tasas de variación interanuales, %)



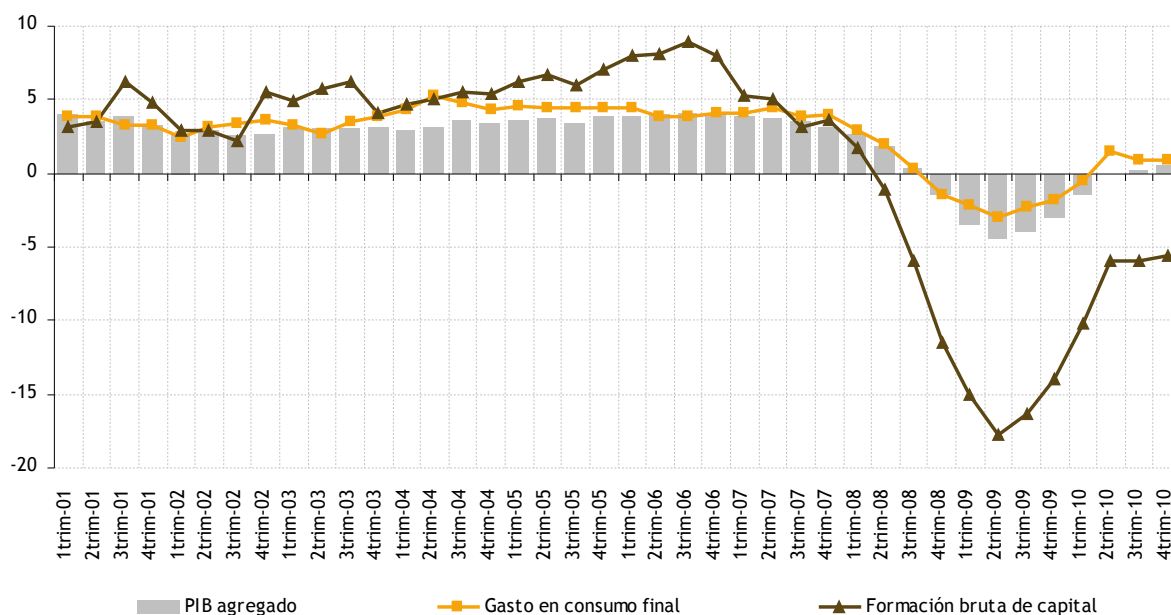
Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

El resto del año 2010 ha marcado una ligera tendencia ascendente, caracterizada, en todo caso, por una clara atonía en el crecimiento. Concretamente, el crecimiento interanual en el tercer trimestre del PIB nacional a precios constantes fue del 0,2%. Y el último trimestre del año se cerró con un crecimiento del 0,6%.

La contracción experimentada por el PIB nacional durante el año 2009 también se aprecia, incluso con mayor severidad, en otras economías. Sin embargo, en la gran mayoría de casos, el año 2010 ha supuesto el abandono de las tasas de crecimiento negativas, y lo que parece ser la consolidación de la etapa de recuperación. En nuestro país, sin embargo, las tasas de crecimiento negativas se han prolongado durante un plazo temporal más dilatado, y en la actualidad el crecimiento español sigue siendo muy tenue (véase el gráfico 1.7).

La demanda nacional ha pasado de ser el motor del crecimiento económico en el tramo final de la anterior etapa de expansión, a convertirse en el principal lastre de la economía española durante la crisis.

GRÁFICO 1.8. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO, EL GASTO EN CONSUMO FINAL Y LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL EN ESPAÑA. 2001-2010
(tasas de variación interanuales, en %)



Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

La moderación en el ritmo de avance de la demanda nacional es perceptible ya a finales del año 2007. En la segunda mitad del año 2008 la desaceleración se convierte en retroceso. Así, por ejemplo, en el cuarto trimestre de 2008 el gasto en consumo final retrocedió en términos interanuales un 1,4%, mientras que la formación bruta de capital lo hizo en un 11,5%. En los cuatro trimestres del año 2009 ambas partidas de la demanda nacional siguieron registrado tasas de variación interanuales negativas. El mayor desplome se registra en el segundo trimestre del año. Entonces la contracción interanual del gasto en consumo final fue del 3%, y la de la formación bruta de capital del 17,8%. A partir de ese momento se aprecia una moderación en la caída. En el caso del gasto en consumo final desde el segundo trimestre de 2010 las tasas de variación interanuales vuelven al entorno de los valores positivos, aunque siempre caracterizado por la atonía. Por el contrario, la formación bruta de capital ha seguido moviéndose en el terreno de las tasas negativas.

La dinámica seguida por el gasto en consumo final viene determinada fundamentalmente por el comportamiento seguido por el gasto de los hogares. En el contexto recesivo en el que se desarrolló la economía española durante el año 2009, marcado por un elevado endurecimiento de las condiciones financieras generales, un fuerte ascenso del desempleo, la reducción de la renta disponible de las familias y el aumento del ahorro por motivo precaución, no es de extrañar que el gasto en consumo final de las familias liderase la contracción de este componente de la demanda nacional. Por el contrario, y como era de esperar, el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas mostró un importante durante los dos primeros años de crisis, aunque con una moderación más que evidente en el tramo final del año 2009.

La situación descrita en el párrafo anterior para el año 2009, se invierte en el transcurso del último año. El gasto en consumo final de los hogares ha retornado a la senda del crecimiento positivo, aunque aún se mueve en tasas interanuales inferiores al 1%. Por el contrario, el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas ha registrado tasas de crecimiento interanuales negativas en los cuatro trimestres de 2010.

Para el año 2011 muy previsiblemente el gasto en consumo final de las familias siga mostrando un crecimiento modesto, motivado por la evolución negativa del mercado laboral (elevado volumen de desempleados), la reducción del valor de la riqueza de las familias (debido, principalmente, por la tendencia descendente de los precios de los bienes inmuebles), el mantenimiento de unas condiciones

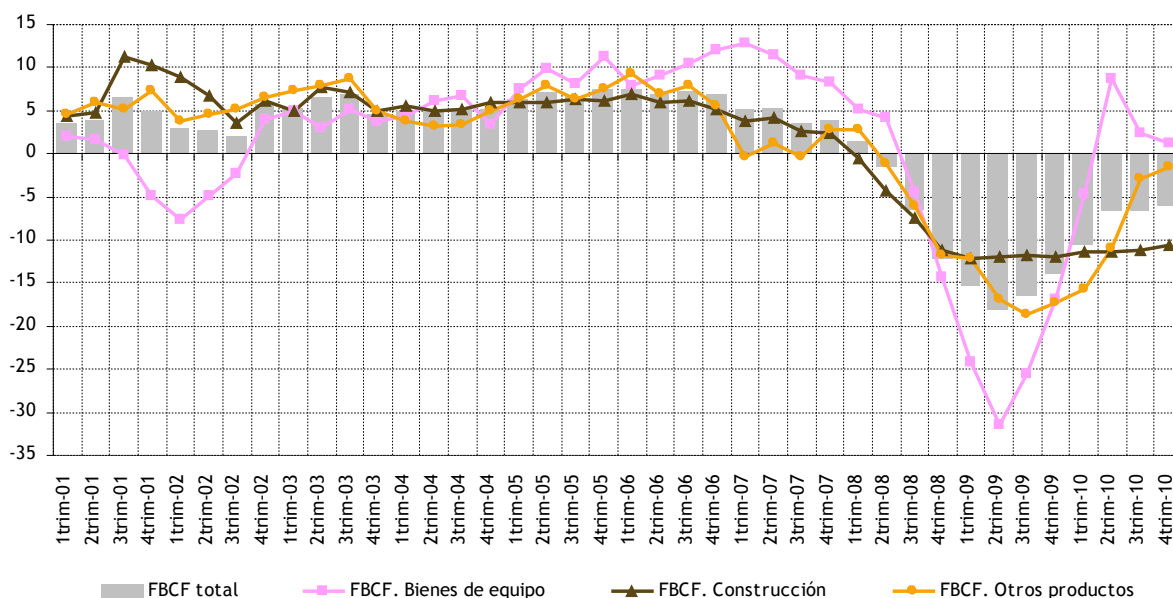
financieras muy restrictivas (que se prevé continúe durante 2011), el aumento de la inflación (que supone una clara merma del poder adquisitivo de los hogares) y la reducción de la renta familiar disponible. Por lo que se refiere al gasto en consumo final de las AA.PP., la necesidad de mantener el proceso de consolidación fiscal supondrá que este componente de la demanda agregada siga contribuyendo de forma negativa al crecimiento en los próximos años.

Por su parte, la formación bruta de capital ha seguido registrando tasas de crecimiento negativas durante todos los trimestres de 2010. De esta forma, la formación bruta de capital en España encadena once trimestres consecutivos con tasas de crecimiento interanuales negativas en términos reales. Evidentemente, las restricciones crediticias y el desplome del volumen de pedidos han ocasionado que este componente de la demanda nacional se haya visto tan afectado desde el estallido de la crisis.

Atendiendo a la descomposición según el tipo de producto, la formación bruta de capital fijo de bienes de equipo ha sido la rúbrica que registró una caída más intensa en el momento más agudo de la crisis. Concretamente, este componente de la formación bruta de capital se contrajo en un 31,5% en términos reales e interanuales en el segundo trimestre de 2009. No obstante, también debe advertirse que ha sido la rúbrica que más tardó en registrar tasas de crecimiento negativas, y que, a su vez, ha sido la única que ha cerrado el año 2010 con tasas de crecimiento positivas. Detrás de esta recuperación, que previsiblemente se mantenga durante 2011, se encuentra, por un lado, la recuperación de algunas economías de nuestro entorno económico, que se ha trasladado al sector industrial exportador. Y, por otro, la necesidad de reponer equipo productivo tras el intenso ajuste realizado durante los dos años anteriores.

La rúbrica correspondiente a la construcción ha sido el componente de la formación de capital fijo que antes experimentó descensos en su volumen. Desde el primer trimestre de 2008 su tasa de crecimiento interanual en términos reales se viene moviendo en el terreno negativo, cerrando el año 2010 con una contracción superior al 10%. Dada la naturaleza de la crisis actual, no debe extrañar esta dinámica tan desfavorable.

GRÁFICO 1.9. EVOLUCIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO POR TIPO DE PRODUCTOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (tasas de variación interanuales, en %)



Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

El papel que ha desempeñado la demanda externa en la dinámica económica nacional de los últimos años ha sido la opuesta a la de la demanda nacional. Mientras que ésta última actuó como el principal impulsor del crecimiento en la anterior etapa expansiva, la demanda externa no hizo más que detraer impulso al crecimiento del PIB agregado. Sin embargo, ya en 2007 se empezó a comprobar que, a medida que la economía española aminoraba su ritmo de avance, la contribución al crecimiento de la

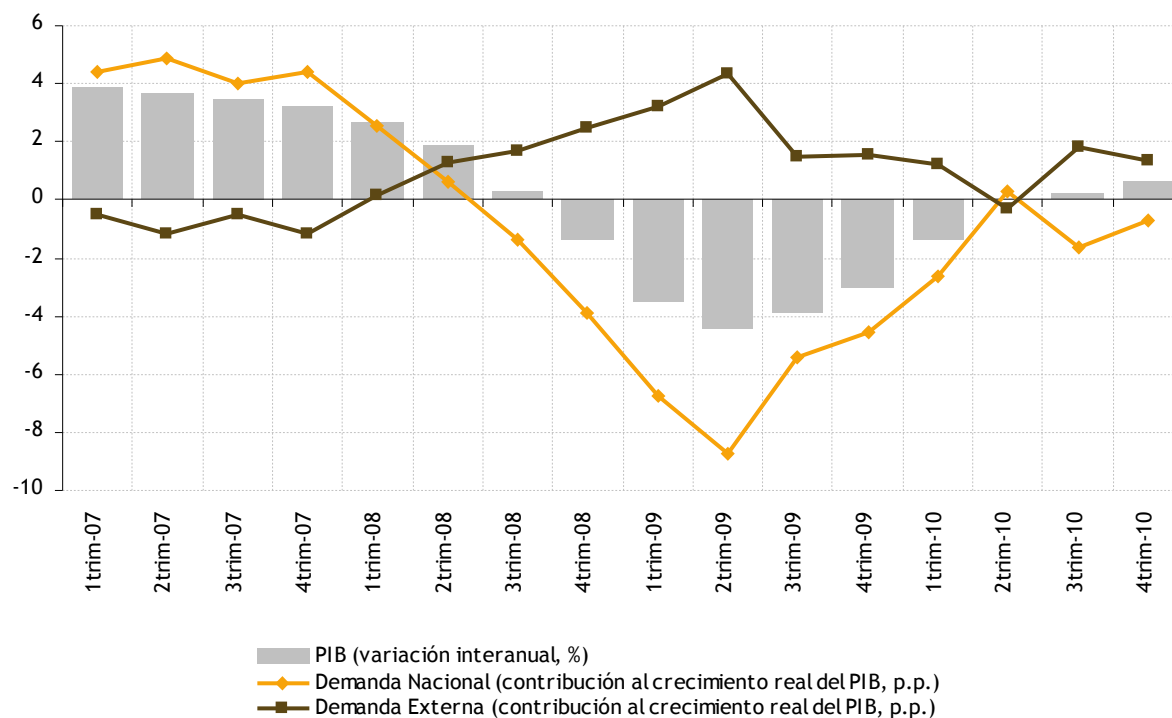
demanda nacional era cada vez menos positiva, mientras que la contribución negativa de la demanda externa se iba moderando.

Durante el año 2008 y la primera mitad del año 2009, con el agravamiento de la crisis, estas tendencias se fueron intensificando, de tal forma que el perfil mostrado por las series de aportación al PIB tanto de la demanda nacional como del sector exterior se han acentuado. De hecho, desde la segunda mitad del año 2008 la demanda nacional pasa a ser el componente causante de la contracción en el volumen del PIB, mientras que la demanda externa contribuye positivamente al crecimiento agregado.

Hasta mediados del año 2009 las tendencias anteriores no hacen más que acentuarse: el desplome de la demanda nacional sigue lastrando el crecimiento real de la economía, mientras que la demanda externa actúa como factor de amortiguación.

Esta situación persiste hasta finales del año 2010, aunque desde mediados de 2009 las diferencias detectadas entre ambos componentes de la demanda agregada se han ido cerrando. Aunque sigue siendo el componente externo de la demanda el único que ha contribuido positivamente al crecimiento del PIB real nacional durante 2010, su aportación es cada vez menor, mientras que el componente nacional detrae cada vez menos al crecimiento.

GRÁFICO 1.10. CONTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA NACIONAL Y LA DEMANDA EXTERNA AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN ESPAÑA. 2008-2010



Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

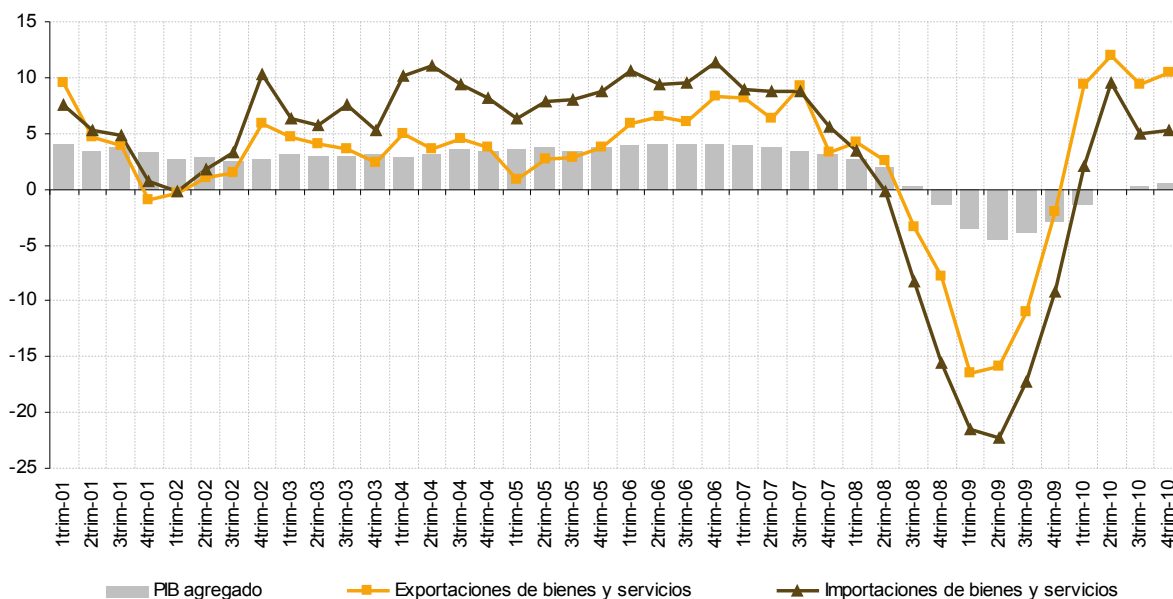
Para el año 2011 muy previsiblemente la demanda externa siga siendo el motor de la recuperación de la economía española. La dinámica mostrada recientemente por los flujos de comercio a nivel internacional sugiere un creciente dinamismo para este año, lo que previsiblemente se constituya en la principal fuerza tractora del crecimiento español. Por su parte, no es de esperar un elevado dinamismo de las importaciones nacionales, dada la atonía de la demanda nacional. Por tanto, para 2011 es de esperar que el saldo conjunto de las sub-balanzas comercial y de servicios siga mejorando, constituyéndose la demanda externa en la principal aportación positiva al crecimiento real español.

La contribución positiva de la demanda externa al crecimiento real de la economía española durante los años de crisis no debe con repunte de las exportaciones de bienes y servicios nacionales. Tal y como puede apreciarse en el gráfico 1.11, éste no ha sido el caso, al menos no durante los dos primeros años, caracterizados por la parálisis absoluta de los flujos de comercio. Y si a ello sumamos los graves problemas de competitividad que acumula la economía nacional es evidente que el cambio de signo en

la aportación de la demanda externa al crecimiento agregada viene explicado por un recorte más intenso del ritmo de avance de las importaciones de bienes y de servicios frente al de las exportaciones, lo que señala, una vez más, el intenso desplome de la demanda nacional.

Desde el segundo trimestre de 2008 y hasta el cuarto trimestre de 2009, ambos inclusive, la tasa de variación interanual real de las importaciones de bienes y servicios presenta un signo negativo. El volumen de exportaciones comienza a contraerse un trimestre más tarde que las importaciones, observándose este descenso hasta el cuarto trimestre de 2009. Con todo, el retroceso ha sido de mayor intensidad en las importaciones que en las exportaciones, lo que se ha traducido en una progresiva reducción del déficit conjunto de las balanzas comercial y de servicios.

GRÁFICO 1.11. EVOLUCIÓN COMPARADA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (tasas de variación interanuales, en %)



Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

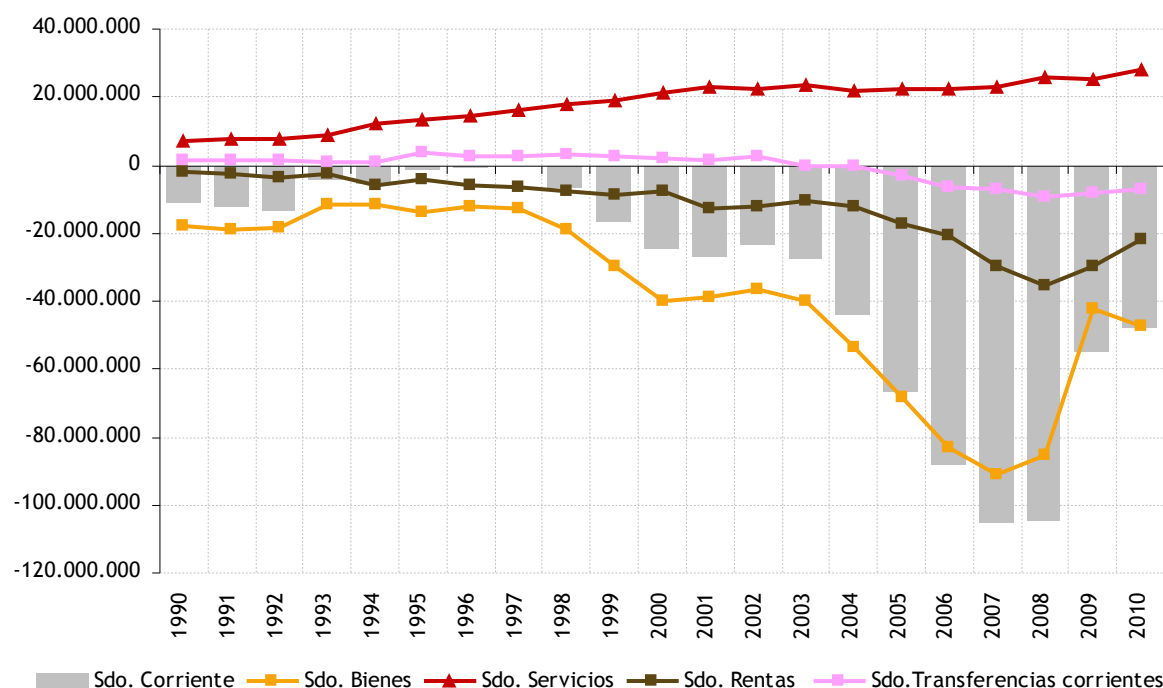
En el transcurso del último año el saldo agregado de las sub-balanzas de bienes y servicios ha seguido mejorando. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en los años 2008 y 2009, ahora tanto las exportaciones como las importaciones registran tasas de crecimiento positivas, con las exportaciones creciendo a un mayor ritmo que las importaciones.

Pese a que el saldo de la sub-balanza de servicios nacional se ha hecho algo más positivo durante 2010, y que el déficit de la sub-balanza de mercancías se ha alejado ostensiblemente de los máximos históricos registrados en 2007, el saldo conjunto de ambas partidas sigue arrojando un déficit muy abultado. En este sentido, debe recordarse que durante el tramo final de la anterior etapa expansiva la economía española se convirtió en una de las más endeudadas del mundo. Detrás de esta tendencia se encuentran tanto factores de demanda como factores de oferta. No cabe duda que el vigor y empuje de la demanda nacional en el pasado explica gran parte de este deterioro. Sin embargo, la economía española ha acumulado un importante deterioro competitivo, y que ahora está pagando en forma de un ajuste más intenso y prolongado ante la crisis.

Con todo, el crecimiento de la demanda exterior neta seguirá siendo el principal motor de la recuperación de la economía española. Su intensidad y capacidad de arrastre está condicionado en gran medida por los procesos de diversificación territorial y productiva que la economía nacional sea capaz de promover en los próximos años, así como por las ganancias en competitividad que sea capaz de promover.

Desde la perspectiva de la oferta, los sectores primario y construcción han registrado sendos descensos en sus respectivos niveles de producción en el transcurso del último año, mientras que el resto de sectores productivos han registrado tasas de crecimiento real positivas.

GRÁFICO 1.12. EVOLUCIÓN DEL SALDO DE LA BALANZA CORRIENTE Y DE SUS DISTINTAS CUENTAS. ESPAÑA. 1990-2010 (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la balanza de pagos (Banco de España).

Para el conjunto del año 2010, el volumen de producción del sector de la construcción se redujo un 6,3%. El volumen de producción nacional de este sector no ha dejado de reducirse desde el máximo registrado en el cuarto trimestre de 2007. Desde esa fecha y hasta el cuarto trimestre de 2010 el sector acumula un descenso en su volumen de actividad superior al 15%, que lo ha llevado a niveles del año 2003.

Varios han sido los factores que se han conjugado en el frenazo del sector construcción. Entre ellos destacan el endurecimiento de las condiciones monetarias, el sobreendeudamiento acumulado por las familias en la anterior etapa expansiva, y el aumento del desempleo y caída de la renta familiar disponible.

Respecto al primer aspecto señalado, debe recordarse que desde la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la economía española se había beneficiado de una elevada liquidez y bajos tipos de interés. Este impulso monetario constituyó, sin duda, uno de los elementos que impulsaron el crecimiento nacional en los últimos años. Sin embargo, esta situación comienza a alterarse ya a finales de 2005, cuando el Banco Central Europeo (BCE) decide subir el tipo de intervención. Entre 2006 y 2007 la escalada del euríbor a 12 meses, que es el tipo básico de los créditos hipotecarios, fue prácticamente continuada, pasando del 2,83% en enero de 2006, al 4,79% en diciembre de 2007.

Con la llegada de la crisis se produce un endurecimiento adicional en las condiciones crediticias. El pánico desatado desde el otro lado del Atlántico (crisis de las hipotecas *subprime*), y el incremento en los ratios de morosidad, llevaron a las entidades de crédito a extremar precauciones ya desde finales de 2007, elevando la rigurosidad en las evaluaciones de las condiciones económicas de los demandantes de crédito. Y tras la caída de Lehman Brothers en 2008, las restricciones crediticias se han intensificado notablemente. El sector más afectado por el endurecimiento en las condiciones financieras ha sido, precisamente, el de la construcción, así como el de las empresas inmobiliarias.

TABLA 1.19. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y SUS COMPONENTES POR EL LADO DE LA OFERTA. 2008-2010 (tasas de variación interanuales, en %)

	2009	2010	2008				2009				2010			
			1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
S. Primario	1,0	-1,3	-0,1	-1,1	-2,8	-4,5	0,4	0,7	1,6	1,5	-1,2	-2,1	-2,2	0,3
S. Energético	-6,4	3,0	8,2	7,3	6,4	1,3	-5,5	-6,5	-7,3	-6,3	0,1	0,6	4,6	6,6
S. Industria	-13,6	0,9	-0,6	-1,0	-2,6	-6,6	-12,7	-15,9	-14,8	-11	-2,0	2,5	1,7	1,4
S. Construcción	-6,2	-6,3	1,3	-0,6	-1,6	-5,4	-6,1	-6,3	-7,1	-5,4	-6,4	-6,5	-6,6	-5,8
S. Servicios	-1,0	0,5	4,0	3,3	1,5	0,6	-0,8	-1,6	-0,9	-0,9	-0,6	0,4	0,8	1,1
- De mercado	-1,9	0,4	3,6	2,6	0,7	-0,2	-1,8	-2,6	-1,7	-1,6	-1,0	0,3	0,9	1,3
- De no mercado	2,1	0,8	5,4	5,6	4,3	3,6	2,5	2,2	2,0	1,6	0,8	0,9	0,7	0,7
PIB (precios mercado)	-3,7	-0,1	2,7	1,9	0,3	-1,4	-3,5	-4,4	-3,9	-3,0	-1,4	0,0	0,2	0,6

Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

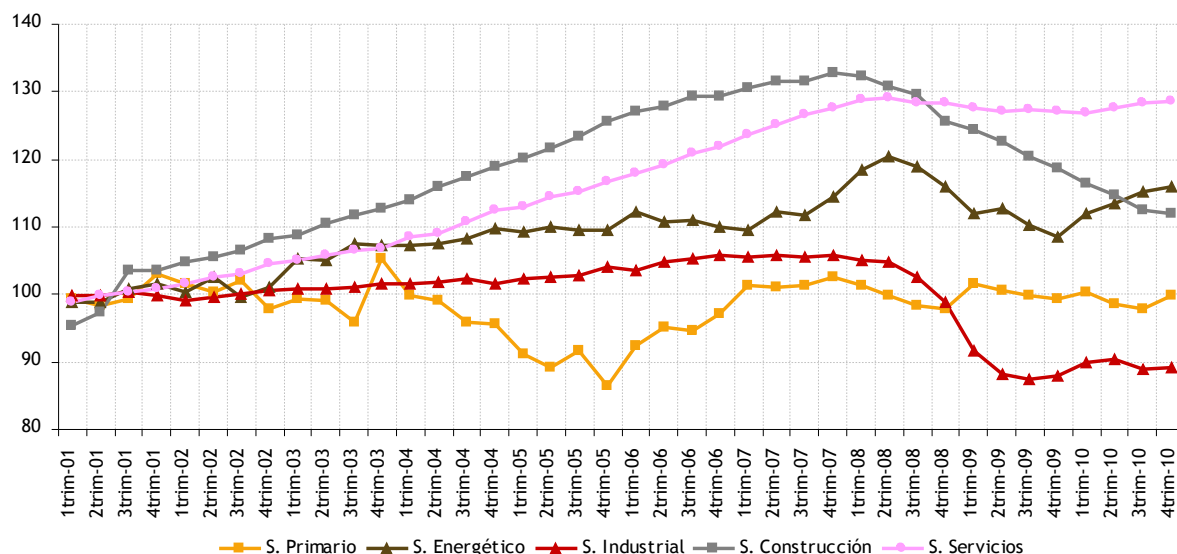
El cierre del “grifo” crediticio se espera continúe en España durante el año 2011, por lo que las perspectivas para el sector de la construcción siguen siendo desfavorables. Adicionalmente, y tal y como se adelantaba antes, las familias se encuentran inmersas en un proceso de desapalancamiento financiero. El elevado endeudamiento acumulado en años anteriores obliga ahora a tratar de reconducir su situación financiera. Adicionalmente, el ahorro por motivo precaución ha aumentado con la crisis. Todos estos factores se conjugan en una suerte de desplome de la demanda para el sector de la construcción.

Por último, la profundización de la crisis y su impacto sobre el mercado laboral español ha significado una intensa contracción de la renta disponible de las familias. Alto endeudamiento, crecientes tasas de desempleo y reducción de la renta disponible han complicado tremendamente el escenario al que debe enfrentar el sector de la construcción. El círculo virtuoso que sustentó la anterior etapa de expansión se ha deslizado hacia un círculo vicioso, en una suerte de relación sinérgica que se auto-refuerza y dificulta la salida de la situación de crisis.

El sector industrial también se ha visto severamente castigado por la crisis, aunque en el último año ha logrado volver a la senda del crecimiento. En efecto, si entre el cuarto trimestre de 2007 y el tercero de 2009 el sector registró continuamente tasas interanuales de variación negativas, ya en el segundo trimestre de 2010 ha logrado tasas de crecimiento interanuales positivas.

Sin duda alguna, el desplome del sector construcción se trasladó con fuerza al conjunto de las llamadas industrias auxiliares. Ésta fue, sin duda, la primera vía por la que la crisis impactó sobre el conjunto del sector industrial. Pero la profundización de la crisis, el deterioro de las condiciones financieras, el mayor desempleo y la reducción de la renta disponible ha significado el derrumbe de la demanda nacional, extendiéndose los efectos de la crisis al conjunto de actividades industriales. Y en la medida en que la crisis fue de alcance mundial, con el consiguiente colapso de los mercados internacionales, la demanda externa del sector también se desplomó. Sin embargo, durante 2010 la recuperación iniciada en algunas de las economías más importantes en el contexto internacional, han posibilitado el tímido repunte de la actividad industrial nacional apuntado en el párrafo anterior.

GRÁFICO 1.13. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL VALOR AÑADIDO BRUTO REAL POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (año 2001 base 100)



Nota: Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2000 (INE).

El sector servicios ha mostrado una mayor capacidad de resistencia durante la crisis. Durante el primer año fue, junto con el sector energético, el único que logró mantener tasas de crecimiento positivas, tanto por los servicios de mercado como por los servicios de no mercado. Durante el segundo año de crisis, el volumen de producción del ramo se redujo, debido a la caída de los servicios de mercado. No obstante, el papel contracíclico desempeñado por los servicios de no mercado posibilitó que en el acumulado del año la contracción del sector fuese únicamente del 1%. Ya en 2010, los servicios de no mercado han atenuado de manera apreciable su avance, pero los servicios de mercado han logrado volver al terreno de las tasas de crecimiento positivas, por lo que en el agregado del año el sector ha registrado un avance del 0,5%.

La dinámica de la producción nacional ha tenido su reflejo en el comportamiento del mercado laboral. Según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), en el cuarto trimestre de 2010 el número de parados en España ascendió a 4.696.600 personas, un 8,6% más que en el mismo trimestre del año anterior. Comparado con los 2.174.200 parados que, siempre según la EPA, había en España a comienzos del año 2008, el número de desempleados al cierre de 2010 supone un incremento acumulado del 116%. De esta forma, la tasa de paro ha pasado del 10,2% en el primer trimestre del año 2008 al 20,3% en el último trimestre del año 2010. Por su parte, la tasa de empleo (porcentaje de ocupados respecto de la población de cada grupo de edad) ha descendido en ese mismo período desde el 51,1% hasta el 47,8%.

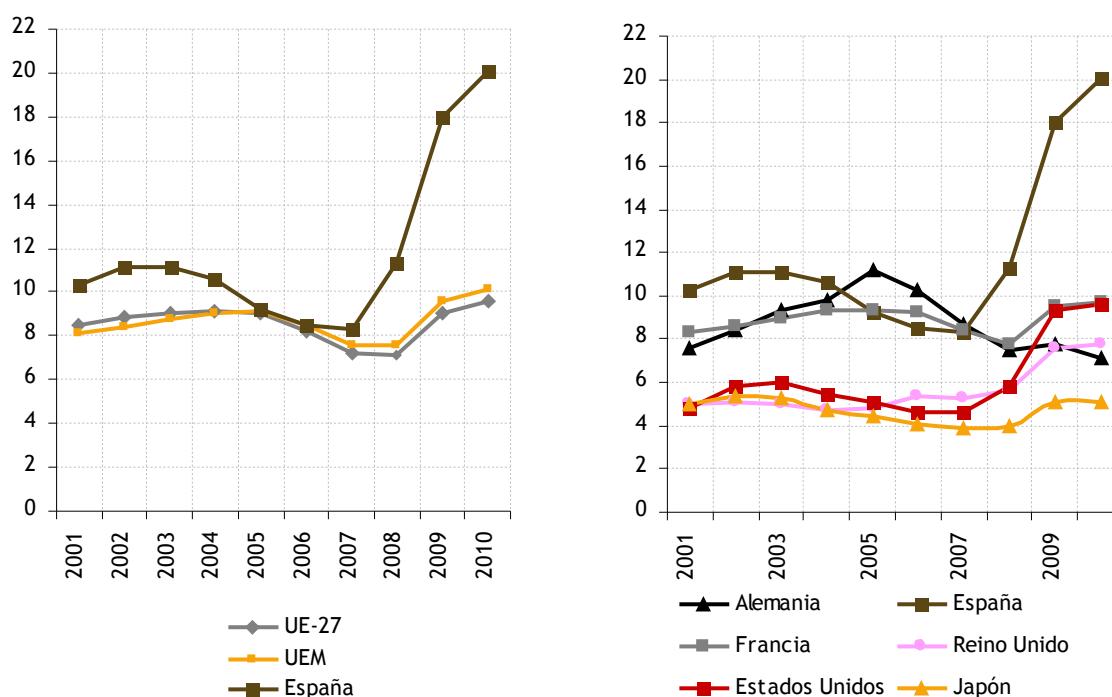
TABLA 1.20. CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA. 2007-2008 (tasas de variación interanuales, en %)

	2008				2009				2010			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Puestos de trabajo (CNTR)												
S. Primario	-6,2	-4,1	-3,6	-4,4	-3,3	-4,1	-5,7	-3,3	-0,9	-1,2	1,9	4,0
S. Energético	-4,8	-3,0	-1,5	0,9	2,2	-0,2	-6,4	-1,1	-3,1	0,0	1,1	3,7
S. Industria	1,4	1,5	-0,5	-6,3	-13,0	-15,7	-16,5	-13,4	-9,3	-5,8	-4,0	-2,5
S. Construcción	-1,4	-7,6	-12,8	-19,8	-23,7	-24,0	-23,0	-18,3	-16,4	-11,9	-9,7	-11,1
S. Servicios	2,8	1,9	1,7	1,0	-1,6	-2,6	-3,0	-3,2	-1,1	-0,5	-0,5	-0,3
- De mercado	3,8	2,2	2,4	0,9	-2,6	-3,8	-4,7	-4,8	-2,3	-1,5	-1,1	-0,6
- De no mercado	0,5	1,3	0,0	1,2	0,9	0,2	1,2	0,7	1,6	1,9	1,0	0,2
Total puestos	1,6	0,4	-0,7	-2,9	-6,0	-7,0	-7,2	-6,1	-3,7	-2,3	-1,7	-1,4
Ocupados (EPA)												
S. Primario					-3,0	-4,2	-6,4	-2,6	-0,3	-1,1	2,3	2,8
S. Industria					-12,5	-13,7	-14,9	-11,9	-10,4	-6,4	-4,4	-2,2
S. Construcción					-25,9	-24,6	-23,3	-17,3	-15,9	-11,6	-9,8	-12,8
S. Servicios					-1,3	-2,7	-2,8	-3,3	-0,6	-0,4	-0,3	0,2
Total ocupados					-6,4	-7,2	-7,3	-6,1	-3,6	-2,5	-1,7	-1,3

Nota: Los datos referidos a los puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo están corregidos de efectos estacionales y de calendario. Los datos de ocupados no están corregidos de efectos estacionales, y siguen la CNAE-93.

Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España y Encuesta de Población Activa (INE).

Lo más preocupante de la dinámica laboral reciente en España es, sin duda, el comportamiento diferencial de la tasa de paro frente a otras economías. En el gráfico 1.14 puede apreciarse con claridad la mayor sensibilidad del mercado laboral ante el cambio de fase en el ciclo económico. Mientras que en el conjunto de la Unión Europea o de la zona euro la tasa de paro a penas ha llegado al 20%, en España, como ya indicamos antes, se ha situado por encima del 20%. Y en economías como la alemana, la tasa de paro a penas se ha visto incrementada, situándose en 2010 en torno al 7%.

GRÁFICO 1.14. DINÁMICA DE LA TASA DE DESEMPLEO EN ESPAÑA. COMPARATIVA CON OTRAS ECONOMÍAS. 2001-2010 (datos expresados como porcentaje de la población activa)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

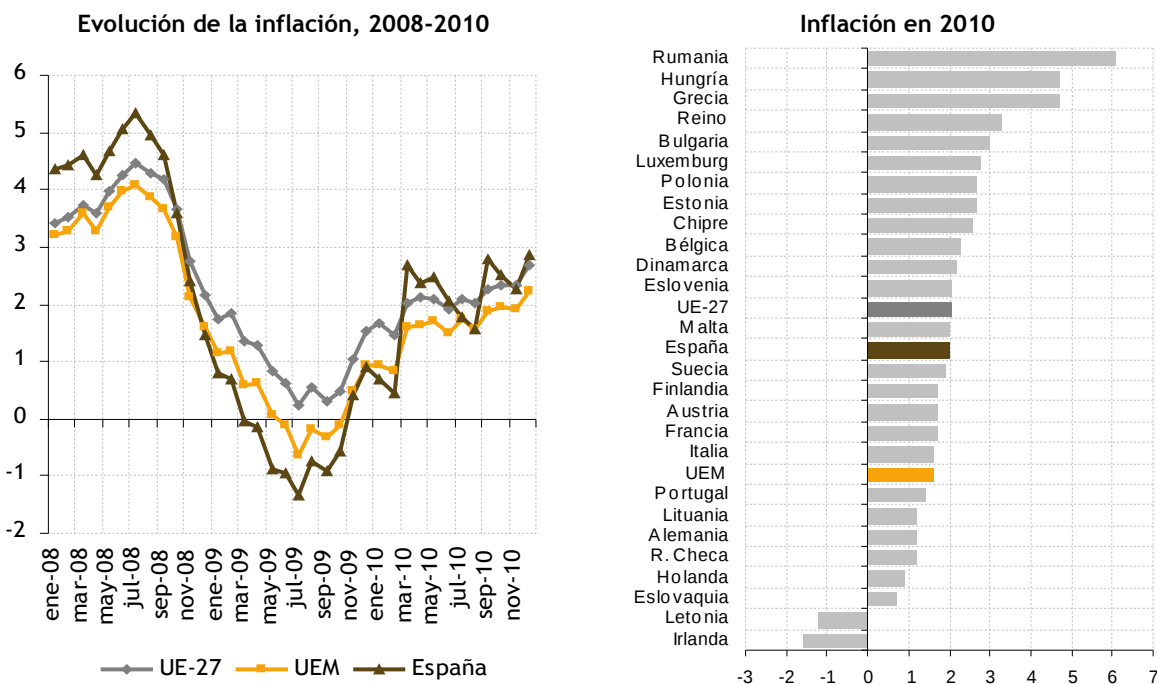
Respecto al número de ocupados, y siempre según la EPA, éste se redujo en el conjunto del año 2010 en 431.000 efectivos, lo que supone una caída del 2,3% en relación con el año anterior. De esta forma, el descenso en la población ocupada se modera, pues debe recordarse que en 2009 la caída fue del 6,8%.

Un año más, el sector que ha registrado el descenso más acusado en la ocupación ha sido el de la construcción. En los cuatro trimestres del año 2010 ha registrado tasas de variación interanuales negativas. De esta forma, el sector encadena 12 trimestres consecutivos con reducción en el volumen de ocupados. Entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto de 2010 el sector ha perdido más de 1 millón de ocupados, lo que se ha traducido en un recorte acumulado superior al 40%.

En el sector industrial también se ha registrado un descenso en el número de ocupados durante el año 2010. En el cuarto trimestre del año la variación interanual fue del -2,2%, y en el acumulado del período que va desde el primer trimestre de 2008 hasta el cierre de 2010 la caída es aproximadamente del 20%. Con todo, la intensidad de la reducción es claramente inferior a la registrada en 2009.

Por su parte, el sector servicios, que registró en los tres primeros trimestres del año tasas de variación interanuales negativas, ha cerrado el año con un ligero avance del 0,2%.

GRÁFICO 1.15. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO ARMONIZADO (IPCA) EN ESPAÑA, LA UNIÓN EUROPEA (UE), Y LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM). 2008-2010 (tasas de variación interanuales, %)



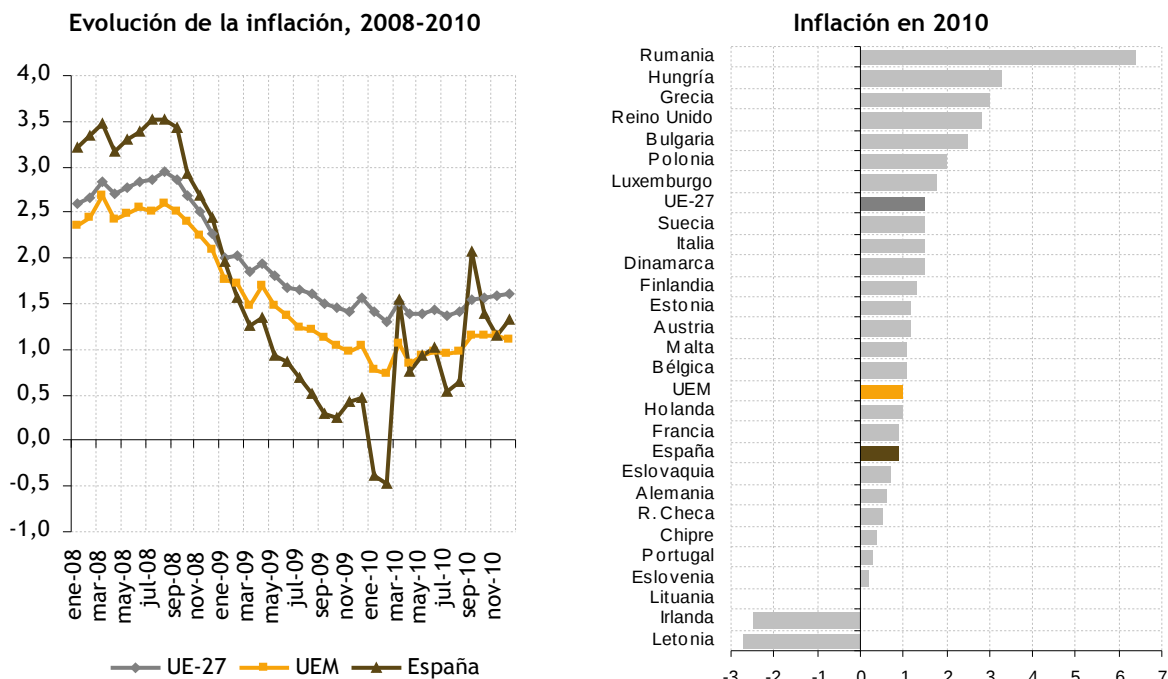
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

La información de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR) sobre el empleo (puestos de trabajo) coincide, a grandes rasgos, con la reflejada por la EPA, al cerrar el año con un descenso del 2,4 % en promedio. Sin embargo, más interesante resulta destacar que el ajuste del empleo ha superado al observado por la producción, lo que se ha traducido en una nueva ganancia de la productividad aparente del factor trabajo. Esta característica es propia de la economía española, en donde se suele observar que en las etapas de expansión la productividad se estanca e incluso retrocede, mientras que en las etapas de crisis sucede justamente lo contrario.

Finalmente, y por lo que se refiere a la dinámica inflacionista de la economía nacional en el transcurso del último año, los datos publicados por Eurostat sobre el Índice de Precios al Consumo Armonizado (IPCA) indican que la tasa inflación nacional en 2010 se ha situado 0,4 puntos porcentuales por encima de la registrada por el conjunto de la zona euro. Concretamente, para el conjunto del año 2010 la tasa de inflación (armonizada) española ha sido del 2%, frente al 1,6% en el conjunto de la UEM.

El dato de inflación de 2010 contrasta con el de 2009. Entonces la tasa de inflación fue negativa (-0,2%), y el debate pivotaba en torno a la posibilidad de que la economía entrase en deflación. Actualmente, con una tasa de inflación en senda ascendente y pendientes de consolidar la recuperación, son muchos los que apuntan la posibilidad de entrar en estanflación.

GRÁFICO 1.16. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO ARMONIZADO (IPCA) SIN ENERGÍA NI ALIMENTOS SIN ELABORAR EN ESPAÑA, LA UNIÓN EUROPEA (UE), Y LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM). 2008-2010 (tasas de variación interanuales, %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Con todo, debe advertirse que el repunte acelerado de la tasa de inflación en los últimos meses responde fundamentalmente al comportamiento seguido por los precios internacionales de las materias primas, tanto energéticas como no energéticas, incluidos los alimentos. Una forma sencilla de confirmar este aspecto es analizando la evolución de la inflación subyacente, que resulta de descontar del IPCA los productos energéticos y los alimentos sin elaborar. Tal y como se puede apreciar en el gráfico 1.16, en 2010 la tasa de inflación subyacente nacional fue del 0,9%, muy por debajo del 2% de la inflación general, e igualmente inferior a la inflación subyacente del conjunto de la UE-27 y de la UEM. Si aceptamos, tal y como se acostumbra en la literatura especializada, que la inflación subyacente aproxima las tensiones inflacionistas futuras, es evidente que éstas no parecen ser muy elevadas. El tensionamiento en precios es consecuencia del ascenso de los precios internacionales del petróleo y otras materias primas.

A modo de síntesis, la información disponible indica que la economía española ha iniciado la senda de la recuperación económica en 2010. Dados los factores fundamentales de la demanda nacional, todo apunta a que la reactivación necesariamente se apoyará en la demanda externa. En este sentido, la consolidación del crecimiento económico mundial constituye una buena noticia para la economía española. Y aunque la recuperación de las economías avanzadas está siendo algo más moderada, los últimos datos relativos a la recuperación alemana suponen otro elemento positivo en el escenario futuro.

Son muchos los riesgos y retos que enfrenta la economía española. Su sector privado debe continuar con el proceso de desapalancamiento. Adicionalmente, su sistema bancario debe reequilibrar su situación de balance. Habrá que ver cómo responde la economía española ante el reto que supone enfrentar la recuperación sin la afluencia de la financiación bancaria, y con serias limitaciones en el acceso a la financiación internacional. Por otro lado, las tensiones inflacionistas, originadas por el encarecimiento de las materias primas, amenazan con potenciales subidas de tipos en el futuro, lo que

supondría un enorme obstáculo para la recuperación española. El desempleo seguirá siendo elevado en España por mucho tiempo. Sin duda, uno de los retos más difíciles de abordar tiene que ver la amenaza de la “generación perdida” que supone una tasa de desempleo juvenil por encima del 40%. Adicionalmente, un porcentaje muy elevado de la población desempleada enfrenta una muy baja probabilidad de recolocación en el mercado laboral. El componente estructural del desempleo en España también es motivo de preocupación. A los factores anteriores, que señalan una lenta recuperación del componente privado de la demanda interna, debe sumarse la necesaria consolidación fiscal, que se prolongará por varios años. Superar todos estos desequilibrios se hace más difícil para economías que, como la española, han perdido dosis importantes de competitividad en el pasado reciente, y que, por tanto, enfrentan un menor potencial de crecimiento. Crecimiento que, por otro lado, no se distribuirá por igual por toda la geografía española. Aquellas regiones en donde los niveles de apalancamiento financiero sean más elevados, en donde el gobierno local enfrente mayores problemas de endeudamiento, menos internacionalizadas y con menores niveles de renta por habitante serán las que enfrenten mayores dificultades para consolidar el retorno a la senda de crecimiento.

Capítulo 2

El marco institucional canario. Canarias en Europa. El panorama general de la economía canaria





Capítulo 2

El marco institucional canario. Canarias en Europa. El panorama general de la economía canaria.

- 2.1. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO
 - 2.1.1. ¿QUÉ SON LAS INSTITUCIONES?
 - 2.1.2. INSTITUCIONES Y PROGRESO ECONÓMICO
 - 2.1.3. LA RELEVANCIA DEL MARCO INSTITUCIONAL EN EL DESARROLLO DE CANARIAS
- 2.2. CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA (2007-2013)
 - 2.2.1. CANARIAS Y LOS FONDOS EUROPEOS: PROGRAMACIÓN Y BALANCE
 - 2.2.1.1. El marco financiero europeo en el periodo 2007-2013: implicaciones para Canarias
 - 2.2.1.2. Balance de resultados de los fondos europeos en Canarias: 2000-2006
 - 2.2.2. LA FUTURA POLÍTICA REGIONAL EUROPEA: PERSPECTIVAS
 - 2.2.3. ESTATUTO ESPECIAL DE REGIÓN ULTRAPERIFÉRICA
 - 2.2.4. RÉGIMEN ECONÓMICO Y FISCAL DE CANARIAS
 - 2.2.4.1. Reserva para Inversiones en Canarias
 - 2.2.4.2. Zona Especial Canaria
 - 2.2.4.3. Fiscalidad indirecta especial en Canarias
 - 2.2.4.4. Otros elementos del REF
 - 2.2.4.5. Algunas reflexiones finales acerca del REF
- 2.3. PANORAMA DE LA ECONOMÍA CANARIA
 - 2.3.1. CUADRO MACROECONÓMICO DE CANARIAS
 - 2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias
 - 2.3.1.2. Distribución sectorial del crecimiento económico
 - 2.3.1.3. Evolución comparada de los precios en Canarias
 - 2.3.2. DEMANDA
 - 2.3.2.1. Consumo
 - 2.3.2.2. Inversión y tejido empresarial
 - 2.3.2.2.1. Inversión
 - 2.3.2.2.2. Tejido empresarial
 - 2.3.2.2.2.1. Características generales del tejido empresarial canario
 - 2.3.2.2.2.2. Cambios normativos con incidencia en las empresas canarias
 - 2.3.2.2.2.3. La confianza empresarial en Canarias
 - 2.3.2.2.2.4. La emprendeduría en Canarias
 - 2.3.2.2.2.4.1. Evolución en la creación de empresas
 - 2.3.2.2.2.4.2. Constitución de Autónomos
 - 2.3.2.2.2.4.3. Global Entrepreneurship Monitor: emprendeduría
 - 2.3.2.3. Sector exterior
 - 2.3.2.3.1. Intercambio de bienes y servicios
 - 2.3.2.3.2. Intercambio de capitales
 - 2.3.3. DINÁMICA SECTORIAL RECIENTE EN CANARIAS
 - 2.3.3.1. Sector Primario
 - 2.3.3.1.1. Agricultura
 - 2.3.3.1.2. Ganadería
 - 2.3.3.1.3. Pesca
 - 2.3.3.1.4. Industria agroalimentaria
 - 2.3.3.2. Sector secundario
 - 2.3.3.2.1. Industria y energía
 - 2.3.3.2.2. Construcción

- 2.3.3.2.3. Energía y agua
- 2.3.3.3. Sector servicios
 - 2.3.3.3.1. Turismo
 - 2.3.3.3.2. Comercio
 - 2.3.3.3.3. Transporte
 - 2.3.3.3.4. Sector financiero
- 2.3.4. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA ECONOMÍA CANARIA
 - 2.3.4.1. Capital humano
 - 2.3.4.2. Tecnología e investigación
 - 2.3.4.2.1. Sociedad de la Información
 - 2.3.4.2.1.1. Penetración de la sociedad de la información en los hogares canarios
 - 2.3.4.2.1.2. La sociedad de la información en los centros educativos en Canarias
 - 2.3.4.2.1.3. Penetración de la Sociedad de la Información en las empresas canarias
 - 2.3.4.2.1.4. La microempresa canaria en la Sociedad de la Información
 - 2.3.4.2.2. Investigación, desarrollo e innovación
 - 2.3.4.2.2.1. El gasto en I+D en Canarias
 - 2.3.4.2.2.2. El personal de I+D en Canarias
 - 2.3.4.2.2.3. La innovación en Canarias
 - 2.3.4.2.4. Las Instalaciones Científicas y Técnicas Singulares (ICTS) en Canarias

2.1. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO

El progreso económico de una sociedad es una de las cuestiones a las que se ha dedicado una mayor parte de la investigación reciente. Es fácil entender la lógica de este fenómeno, a la vista de las implicaciones que puede tener para la vida de miles de persona en el mundo el conseguir incrementar el ritmo de crecimiento de su nivel de renta año tras año.

En las investigaciones clásicas se ha puesto el énfasis en la acumulación de factores productivos (diferentes stocks de capital, como el privado, las infraestructuras o el humano) y el progreso tecnológico como las variables que resultan clave en el impulso del crecimiento económico. Sin embargo, esta concepción ha resultado ser insuficiente para dar respuestas satisfactorias a los enigmas que plantea el progreso de las sociedades. Si bien es cierto que el reconocimiento de la importancia que tienen los factores anteriores en la explicación del crecimiento ha contribuido a conocer mejor los mecanismos por los que se produce el progreso económico, queda por dar respuesta a qué motivos obedece la mayor o menor acumulación de factores productivos o un mayor o menor progreso tecnológico en una sociedad.

A la vista de estas limitaciones, han surgido nuevos planteamientos teóricos que han tratado de solventarlas. La idea que subyace a estos nuevos paradigmas es que debe existir alguna causa última o fundamental que explique por qué las sociedades tienen más éxito en el impulso de la producción y en la mejora de los niveles de vida. Se han ido destacando diferentes variables para ocupar este espacio entre las que destacan la suerte, la geografía o la cultura. Sin embargo, la que más ha calado en la profesión ha sido el papel de las instituciones.

En la medida que el concepto de instituciones que se ha empleado en el análisis económico es algo diferente al que se utiliza de forma convencional, comenzaremos el análisis de este epígrafe con una definición amplia del término.

Como es lógico, posteriormente pasaremos a analizar cómo incide en el proceso de crecimiento económico de la sociedad y cuáles son los mecanismos que influyen en el mismo. Veremos la compleja red de relaciones socioeconómicas que se producen en cualquier territorio y que acaban teniendo un efecto de gran trascendencia sobre la actividad y sobre las perspectivas de progreso de una sociedad.

Muchas de las características institucionales de Canarias vienen configuradas por su pertenencia a otros espacios territoriales más complejos como la Unión Europea o el Estado español. Esta pertenencia política y legal explica el grado de interrelación económica que mantiene con las referencias geográficas anteriores, tanto en comercio, como en inversiones, movimientos turísticos,... A pesar de ello, la sociedad canaria se ha caracterizado históricamente por el mantenimiento de unas condiciones especiales y diferenciadas respecto a los territorios anteriores. Unos arreglos diseñados para dar respuesta a las particularidades derivadas de la insularidad alejada del archipiélago.

En su concepción comunitaria más moderna, a esta singularidad se le conoce como ultraperifericidad. Gracias a ello disfrutaban las islas de unas normas arancelarias, fiscales y económicas excepcionales respecto al resto del territorio español. Analizaremos las características y propiedades de las mismas como último apartado de este epígrafe.

2.1.1. ¿Qué son las instituciones?

En una acepción de uso común se entiende por instituciones a los “organismos que desempeñan una función de interés público, especialmente benéfico o docente” o en la misma línea a “cada una de las organizaciones fundamentales de un Estado, nación o sociedad” (Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española).

Esta definición no coincide con el concepto de instituciones que ha atraído la atención creciente de la literatura económica. Quizás esto obedece al hecho de que la definición de “institution” del inglés difiere en cierta medida de su homólogo inmediato en castellano. Si revisamos la definición del término inglés, nos encontramos que por instituciones entenderíamos “cualquier estructura o mecanismo de orden y cooperación social que gobierna las relaciones de un grupo de individuos dentro de cualquier comunidad humana” (Enciclopedia Stanford).

En todo caso, lo que parece claro es que hay múltiples acepciones del término institución, por lo que

nos centraremos en las próximas líneas en una definición que ha tenido especial éxito entre la profesión y que se debe a Douglas North. De acuerdo con este autor, las instituciones se definen como “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones diseñadas por el hombre para dar forma a las interacciones humanas”⁵.

2.1.2. Instituciones y progreso económico

La bibliografía ha puesto de manifiesto la existencia de importantes diferencias en la forma en que la que los distintos países organizan su vida económica y política. Muchos estudios indican no sólo la heterogeneidad de las instituciones económicas existentes en cada territorio, sino también su elevada correlación con la evolución económica⁶. Sin embargo, como ya hemos puntualizado, correlación no implica causalidad, por lo que conviene profundizar algo más en estas interacciones.

Un método válido para aislar las variaciones exógenas en las instituciones (es decir, diferencias institucionales no derivadas del propio proceso de desarrollo económico), consiste en comparar la evolución de dos sociedades que comienzan teniendo similares niveles de vida pero que difieren en su marco institucional. Existen una serie de *laboratorios* naturales que permiten realizar tal experimento, como sería el caso de la colonización europea en el resto del mundo. Otro ejemplo similar lo constituye el caso de Corea, puesto que después de la Segunda Guerra Mundial se produjo una evolución paralela entre la República Popular Democrática de Corea (Corea del Norte) y la República de Corea (Corea del Sur).

En el primer caso, los trabajos de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001 y 2002)⁷ han puesto de manifiesto que la diferente implicación de los países y habitantes europeos en los procesos de colonización ha tenido consecuencias en la imposición de distintas instituciones y estructuras de poder social en diferentes puntos del planeta, dependiendo en gran medida del asentamiento o no de los europeos en los territorios colonizados. En aquellos territorios en los que había una fuerte presencia de enfermedades a las que los europeos no eran inmunes (como la Malaria o la fiebre amarilla), o en los que existía una elevada densidad de población nativa, como pudo ser el caso de África, se produjo un menor grado de asentamiento colonizador. Este proceso condujo al establecimiento de unas instituciones orientadas a la extracción de recursos naturales y, en consecuencia, poco favorables al crecimiento y al desarrollo económico. Por el contrario, en los territorios caracterizados por las circunstancias contrarias, como pudo ser el caso de Estados Unidos, Canadá o Australia, se instalaron mayor número de colonos, llevando consigo un marco institucional mucho más favorable al desarrollo económico local⁸.

En lo que se refiere al caso de Corea, los datos actuales ponen claramente de relieve las diferencias manifiestas que han generado, en término de desarrollo, las distintas instituciones económicas, capitalistas en un caso y comunistas en otro, en la evolución económica de estos dos territorios que hace 60 años partían de niveles de desarrollo muy similares.

Estos análisis de casos reales ponen de manifiesto que hay signos más que razonables para confirmar la existencia de una relación de causalidad entre la heterogeneidad institucional de dos territorios y sus resultados económicos a largo plazo. En base a esta evidencia se puede concluir que los países menos avanzados se encuentran en dicha situación porque tienen *instituciones económicas* poco apropiadas para el desarrollo. Esta conclusión, aunque interesante, nos plantea otros dos interrogantes. ¿Qué se entiende por una institución económica apropiada para el desarrollo económico? ¿Por qué si las instituciones son tan determinantes para el crecimiento económico de un territorio, las sociedades eligen o mantienen instituciones poco adecuadas?

Aunque existen diferentes opiniones de lo que puede considerarse como instituciones económicas

⁵ North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Nueva York.

⁶ Un resumen de la abundante literatura acerca de esta cuestión puede encontrarse en MacFarlan y otros (2003): “Growth and Institutions”, *World Economic Outlook* Abril, Fondo Monetario Internacional.

⁷ Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2001): “The colonial origins of comparative development: an empirical investigation”, *American Economic Review*, Dec. 91(5), pp. 1369-1401. Y Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2002): “Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, pp. 1231-1294.

⁸ En Macías, A. y Rivero, J.L. (2010): “El concepto de crisis económica en la historia de Canarias”, *Revista Hacienda Canaria*, nº 29, pp. 85-104, se afirma que en Canarias se combinaron “el primer capitalismo y el primer estado moderno ibérico para crear en el nuevo territorio un sistema social con valores similares al europeo”. Desde esta perspectiva, se rechaza “toda tesis que sostenga que el Archipiélago fue la primera colonia del Imperio hispano”. Este hecho puede ayudar a comprender el grado de desarrollo actual del archipiélago y diferencias con otros territorios similares como podría ser el caso de Cabo Verde.

apropiadas para el desarrollo económico, la visión de consenso sostiene que se consideran como tales aquellas que proporcionan seguridad y respeto a los derechos de propiedad y un acceso relativamente igualitario a los recursos económicos para una amplia base de la sociedad (véase Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005)⁹.

Ahora bien, lo importante es definir qué elementos son relevantes de cara a comprender cómo eligen las sociedades sus instituciones y el proceso que siguen para ir cambiándolas a lo largo del tiempo. Evidentemente debe ser un fenómeno complejo y con restricciones puesto que de no ser así sería difícilmente explicable entender por qué no todas las sociedades cambian las instituciones para lograr mejores resultados económicos a largo plazo.

2.1.3. La relevancia del marco institucional en el desarrollo de Canarias

Las instituciones económicas resultan determinantes para el crecimiento económico en la medida que definen los incentivos a los que responden los agentes económicos de cualquier sociedad. Influyen sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar y trabajar, por lo que dependen de las regulaciones existentes, la seguridad que se perciba en ese marco jurídico y la credibilidad del mismo. Este tipo de normas no deben imponer innecesarias restricciones a las empresas, deben ser anónimas y generales, se deben cumplir con rigurosidad y sin discriminación y generar confianza.

Será sobre esta base teórica, como se realizará una reflexión acerca del proceso de crecimiento y desarrollo económico en Canarias. La aplicación del modelo de interrelaciones socioeconómicas al caso particular de nuestra región, nos proporcionara un conocimiento más preciso de nuestros condicionantes, y con ello la posibilidad de cubrir un objetivo, aproximarnos a la posibilidad de poder formular las políticas adecuadas para promover un desarrollo económico y social sostenible e integrador.

Planteamiento que no sólo sirve para comprender el momento actual sino que, en perspectiva histórica, permite comprender las fases y ciclos que ha atravesado la economía de las islas y, en consecuencia, permitirá extraer lecciones de cara al futuro. Las instituciones del presente determinarán nuestro modelo del futuro, por lo que debemos prestar especial atención a este tipo de consideraciones.

Canarias se ha distinguido a lo largo de su historia por ser una región con capacidad de adaptar su sistema de producción a las condiciones marcadas por el entorno internacional.

El problema se encuentra en que los modelos productivos deben ir cambiando con el tiempo y Canarias no es ajena a esta tendencia. Nuestro modelo ha ido mutando desde los tiempos posteriores a la Conquista hasta nuestra reciente incorporación en la Unión Europea. Pero el camino no termina aquí. Las tendencias actuales imponen exigencias a la capacidad de adaptación de nuestras instituciones a los nuevos retos, ¿seremos capaces de afrontar estos retos o estamos restringidos por la configuración de nuestro marco institucional? En caso de ser cierto esto último, ¿qué cambios pueden realizarse desde el entorno regional para modificar este patrón?

La primera cuestión que llama la atención a la hora de valorar la historia económica de las islas es la relevancia que adquieren las instituciones en su evolución cíclica. Aunque desafortunadamente no hay excesivas referencias sobre el tema (el trabajo de Brito (2004)¹⁰ puede considerarse una excepción), sí que contamos con aportaciones de gran solvencia sobre este particular. El reciente trabajo de Macías y Rivero (2010) realiza un repaso de los ciclos económicos del archipiélago, siendo el factor institucional el vector básico explicativo.

Este extremo queda plasmado en el siguiente resumen sobre la estrategia histórica de desarrollo económico de Canarias, “una estrategia cuya eficiencia económica y de clase dependió del comportamiento dinámico e interactivo de sus tres elementos constitutivos: una economía de producción cuya oferta exportadora se esforzaba por minimizar sus costes y por tener libre acceso a los

⁹ Acemoglu, Johnson y Robinson (2005): “Institutions as the fundamental cause of long.-run growth”, en Aghion, P. y Durlauf, s. (eds), *Handbook of Economic Growth*, North Holland. Una visión alternativa la podemos encontrar en el trabajo de Djankov, S., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002): “The regulation of entry”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, pp. 1-37, donde se pone el énfasis en las instituciones contractuales; es decir, aquellas que regulan la interacción entre individuos.

¹⁰ Brito, J. (2004): “Conocimiento, geografía e instituciones: Una aproximación a la problemática del crecimiento en el archipiélago canario”, *Documento de Trabajo 2004-03*, Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de las Universidades de La Laguna y Las Palmas de Gran Canaria.

mercados internacionales que maximizaban su intercambio con “lo mucho que nos falta”; una economía de servicios que reducía los costes de transacción del comercio exterior y rentabilizaba la situación del enclave insular en el derrotero marítimo atlántico; y, por último, un *factor político-institucional* que evitó todo obstáculo a la expansión de ambas economías” (Macías y Rivero, 2010).

No siempre pudo mantener el archipiélago esta estrategia de desarrollo y progreso. Hubo fases en las que la crisis y la recesión se adueñaron del entorno insular, y en todas ellas el factor institucional fue importante. Los dos ejemplos de crisis profundas no podrían ser más claros. El primero se extiende entre el siglo XVIII y la mitad del siglo XIX, con algún ligero periodo aislado de recuperación. El origen de este periodo de larga crisis en las islas obedece a la política proteccionista seguida por el Estado español en todo su territorio, incluso el lejano archipiélago de las Canarias. En sus primeras fases fue contra la influencia inglesa, que exigió a la Corona hispana acceso en igualdad de condiciones para sus manufacturas en las colonias de ultramar. La negativa repercutió en un veto de los ingleses a los productos canarios y al menor uso que, en consecuencia, hacían de nuestros puertos. Más adelante fue el deseo del estado burgués hispano de aplicar una política proteccionista para reservar el mercado interior para la economía nacional, induciendo la homogeneidad de todo territorio y ciudadano frente Hacienda. A ello hay que unir la protección que se realizó de la marina nacional, con el nefasto efecto que tuvo sobre los puertos insulares.

La segunda gran crisis histórica de las islas coincide con el otro gran periodo proteccionista y que se vincula con la autarquía impuesta por el régimen franquista. Una crisis que se extendió entre 1936 y 1959, y que volvió a cometer un error similar al de la época anterior, homogeneizar el territorio canario con el resto de España y aplicar una política proteccionista. Los efectos de esta etapa crítica ya han sido superados en nuestros días, aunque sigue formando parte de nuestra herencia histórica, fruto de la cual se generó un incremento del peso de las transacciones comerciales con la España peninsular¹¹.

Como han señalado Alesina y Giavazzi (2009)¹², “los europeos partieron, después de la Segunda Guerra Mundial, de una posición muy alejada de la frontera tecnológica: Bastó con imitar las mejores tecnologías de Estados Unidos para avanzar rápidamente. [...] la imitación da muy buen resultado con empresas grandes y consolidadas, un sistema financiero centrado en los bancos, relaciones a largo plazo, una lenta rotación de los directivos, estabilidad de la propiedad de las empresas y un enfoque intervencionista del Estado. La política industrial dio frutos en la década de 1960 en Europa, al igual que más tarde en Corea y Japón. Pero cuando Europa se acercó más a la frontera tecnológica y el factor crucial para el crecimiento ya no fue la imitación sino la innovación, Europa se encontró con que no estaba bien preparada. Las mismas instituciones que habían sido responsables del éxito de los años sesenta se convirtieron en un obstáculo para el crecimiento después de los setenta”.

Este esquema puede extrapolarse perfectamente a la experiencia española y canaria, aunque en nuestro caso, la referencia no fue el final de la Segunda Guerra Mundial, sino la formulación del Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959. Se incorporaba de este modo la economía española a la ola de profundas transformaciones y crecimiento acelerado que siguieron las economías europeas hasta la aparición de los shocks del petróleo en los años setenta.

Estas consideraciones resultan relevantes en la medida que parten de cierta bibliografía económica reciente que destaca el papel de las instituciones económicas sobre el progreso tecnológico. Estos estudios, de los que constituyen buenos exponentes los trabajos de Acemoglu, Aghion y Zilibotti (2006)¹³ o Aghion y Howitt (2006)¹⁴, indican que hay dos fuerzas fundamentales detrás del avance tecnológico: la imitación y la innovación. Cuanto más distante se encuentre una economía de la frontera tecnológica mundial, más importancia adquirirá la imitación como fuerza del crecimiento, mientras que a medida que se recortan estas diferencias, empezará a adquirir un papel más protagonista la innovación. Además hay que tener en cuenta que las instituciones que favorecen un proceso, entorpecen el contrario. Ello implica que a medida que una economía se acerca a la frontera tecnológica mundial debe generar un proceso de cambio de su marco institucional para adecuarlo a las

¹¹ Los datos de importaciones y exportaciones en las islas entre las décadas de los 40 y los 60, recopilados en Bergasa, O. y González Viéitez, A. (2003): *Desarrollo y Subdesarrollo en la Economía Canaria*, Ediciones IDEA, ponen de manifiesto que las cifras extranjeras han ido perdiendo peso en el total de transacciones de Canarias. Hoy en día, como veremos en el Apartado 2.3.2, el principal socio comercial del archipiélago es la España peninsular.

¹² Alesina, A. y Giavazzi, F. (2009): *El futuro de Europa. Reforma o Declive*, Antoni Bosch editor, Barcelona.

¹³ Acemoglu, D., Aghion, P. y Zilibotti, F. (2006): “Distance to frontier, selection, and economic growth”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37-74.

¹⁴ Aghion, P. y Howitt, P. (2006): “Appropriate growth policy: a unifying framework”, *Journal of European Economic Association*, vol. 4, pp. 269-314.

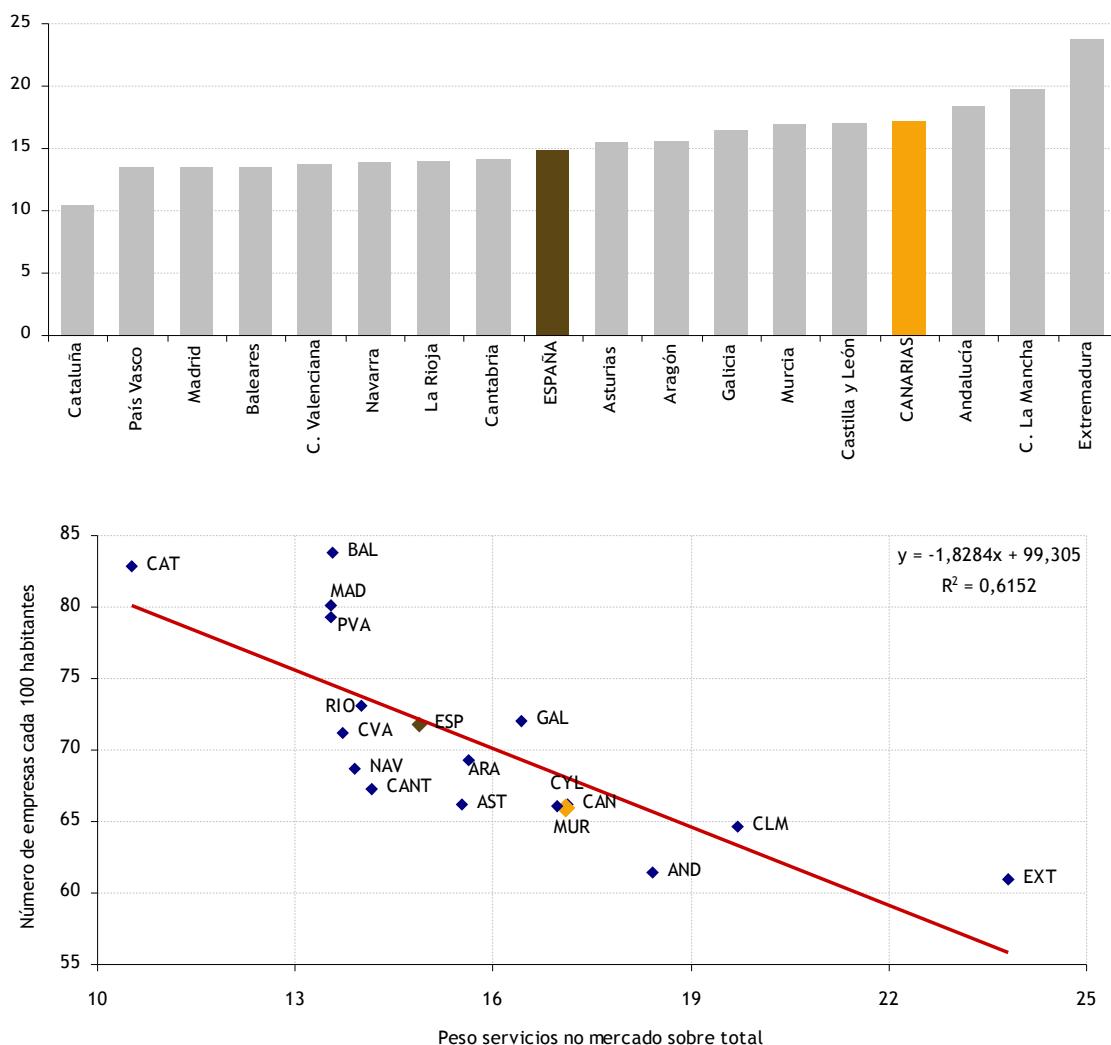
necesidades del modelo innovador.

Canarias, al igual que España y las mayores economías europeas (Alemania, Francia e Italia), se encuentra actualmente en un momento de estancamiento en este proceso. Su marco institucional debe evolucionar para hacer frente a las exigencias de la competencia global actual.

Canarias se encuentra en una difícil tesitura. Comparte gran parte de su marco institucional con una región (Europa) que requiere cambios urgentes para impulsar las fuerzas que generan la innovación. Pero, al mismo tiempo, tiene unas características específicas que matizan o pueden ser utilizadas para matizar esta realidad. Desde esta perspectiva veremos que hay rasgos del modelo económico canario que agravan la dimensión del problema, pero que, al mismo tiempo, conviven con políticas únicas y particulares que pueden ser empleadas para alejarse de la problemática que agarrota a la región europea. Comencemos con los rasgos agravantes.

Un primer aspecto que debe ser analizado en el análisis del marco institucional de Canarias y sus efectos sobre el modelo económico es el peso de la Administración Pública en la estructura económica regional. En el gráfico 2.1 se representa el porcentaje que supone el valor añadido de los servicios de no mercado sobre el Producto Interior Bruto total en cada una de las Comunidades Autónomas españolas.

GRÁFICO 2.1. PESO DE LOS SERVICIOS DE NO MERCADO EN EL PIB Y RELACIÓN CON LA EMPRENDEDURÍA. 2010



Fuente: Contabilidad Regional de España, Directorio Central de Empresas y Padrón Municipal, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Canarias aparece clasificada en cuarto lugar entre las regiones con mayor peso de los servicios prestados por el sector público en la actividad económica. Tan sólo la superan Extremadura, Castilla La Mancha y Andalucía.

En la parte inferior de dicho gráfico se analiza la relación entre el peso de los servicios de no mercado y el número de empresas por cada 1000 habitantes. En dicho gráfico se puede apreciar una cierta correlación negativa entre ambas variables, aunque como se ha indicado en otros apartados de este Informe, la correlación no implica causalidad.

Sin embargo, es posible que un excesivo peso de la Administración pública pueda estar provocando en algunas regiones, desincentivos en el tejido empresarial privado. Además de la reducción de los incentivos para emprender nuevos negocios, se vincula con otros impedimentos al crecimiento como la excesiva dependencia en algunos sectores al sistema de incentivos suministrados por el sector público. Otro de los efectos perversos que pueden derivarse de esta situación es la creación de una desviación de las motivaciones de los trabajadores para conseguir empleo al servicio de las Administraciones Públicas, creando una mentalidad poco innovadora y contraria a la asunción de riesgos.

Este excesivo peso del sector público puede expresarse, también, en un exceso de empresas públicas, como proveedoras de bienes públicos, en sectores de actividad sin justificación en términos sociales y económicos, pudiendo provocar una limitación a la capacidad de desarrollo del sector empresarial privado.

Junto al peso de las Administraciones Públicas en la estructura económica, otra característica con consecuencias relevantes sobre la determinación del marco institucional regional es el nivel de diversificación del tejido empresarial del archipiélago. Nos referimos a la escasa diversificación del tejido empresarial del archipiélago, con una economía muy concentrada en cinco sectores (construcción, comercio, hostelería, servicios inmobiliarios y transporte) que engloban una proporción mayoritaria de nuestro PIB (58 por ciento del total).

Canarias junto con Baleares son las Comunidades Autónomas españolas en las que en un menor grupo de sectores se concentra la actividad. En la tabla 2.1 se proporcionan indicadores de concentración de la actividad muy sencillos. Se calcula la participación porcentual en el total del Producto Interior Bruto de los 5 sectores con mayor peso en la economía de cada región, la participación de los 10 sectores con mayor peso y, por otra parte, en el extremo opuesto se calcula la participación en el total del Producto Interior Bruto de los 5 y 10 sectores que menos peso tienen en la economía de la región.

Los resultados son concluyentes en la media que sitúan a Baleares y a Canarias con los mayores registros para los sectores más relevantes de la economía y, al mismo tiempo, con los menores registros en lo relativo a los sectores con menos peso. Queda así de manifiesto una característica bien conocida de nuestra realidad económica: la limitada diversificación de nuestro tejido empresarial.

TABLA 2.1. PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO AGRUPADO POR SECTORES. 2008

	5 sectores con más %	10 sectores con más %	5 sectores con menos %	10 sectores con menos %
Andalucía	52,10	76,70	1,40	4,30
Aragón	44,70	67,50	2,30	8,80
Asturias	50,30	73,90	1,40	4,90
Baleares	61,60	83,20	0,40	2,40
Canarias	58,90	83,80	0,50	2,00
Cantabria	49,30	72,20	2,00	7,00
Castilla y León	45,50	70,70	2,20	6,30
C. La Mancha	46,20	71,50	2,30	6,50
Cataluña	49,20	69,90	2,80	8,80
C. Valenciana	50,40	73,00	2,60	7,70
Extremadura	51,90	78,30	0,70	2,00
Galicia	46,90	70,10	2,50	6,50
Madrid	55,20	78,60	0,80	4,10
Murcia	48,40	72,70	2,00	6,20
Navarra	42,00	65,20	2,20	8,80
País Vasco	45,20	70,20	2,20	7,40
La Rioja	45,20	70,20	2,20	7,4

Fuente: Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

La escasa diversificación ha condicionado enormemente la dinámica económica del archipiélago. Lógicamente, en un territorio limitado como las islas había que especializarse en la producción de bienes de alto valor añadido para poder adquirir en el exterior todos los recursos que no podían ser generados en su propio territorio, conllevando un esquema productivo de alta especialización productiva. La concentración o la preeminencia de una actividad económica constituye el rasgo más característico del modelo productivo canario. A la caña de azúcar le han sucedido los vinos, la cochinilla, el plátano, las papas, el tomate y los más recientes turismo y construcción. La actividad comercial siempre ha tenido relevancia, pero siempre vinculada a estas producciones y servicios.

Esta evolución de las especializaciones productivas canarias explica en gran medida la conformación de las instituciones políticas y la política económica que se ha realizado en Canarias a lo largo de los siglos¹⁵.

La evolución de las especialidades productivas canarias ha marcado las pautas de un modelo productivo que lucha por adaptarse a la evolución de los acontecimientos que se suceden en la economía internacional.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que el patrón de especialización productiva de una economía no es algo inmutable, sino que es dinámico, y evoluciona en el tiempo a partir de pequeños cambios graduales en función de las oportunidades y amenazas del entorno económico y la capacidad de adaptación de dicha economía. En opinión del CES, es necesario que la economía canaria vaya evolucionando hacia un modelo de crecimiento económico más sostenible económica y socialmente incorporando mayor conocimiento y valor añadido tanto a las actuales especializaciones donde exista una ventaja competitiva como a nuevas actividades.

En esta evolución hacia un sistema productivo más competitivo, el desarrollo de un marco institucional adaptado a las nuevas necesidades es un factor fundamental. Es necesario que nuestras instituciones políticas y económicas logren crear las condiciones necesarias para promover la mejora de la competitividad del tejido empresarial canario, de manera complementaria al sostenimiento de las actividades que hasta el momento han sido la base de nuestro desarrollo económico. En este ámbito es en el que la relevancia de lo institucional adquiere su máxima expresión pues la mejora de nuestro modelo económico, necesita de un marco institucional que promueva dicho desarrollo.

El cambio institucional requerido es claro. Deben impulsarse un proceso en el que nuestro marco institucional incentive actividades productivas con mayor valor añadido, tanto en los sectores productivos hasta ahora predominantes como en nuevos sectores. De esta manera, de forma progresiva, se podrá ir añadiendo, a los pilares que actualmente sostienen nuestra estructura económica, otros nuevos, que en un futuro puedan tomar el relevo.

Esta cuestión podemos ilustrarla claramente con uno de los sectores de actividad más desarrollados de Canarias. Nos referimos al sector turístico en el que, sin lugar a dudas, las islas se encuentran cerca de la frontera mundial del conocimiento. En tales sectores, explicamos anteriormente, las instituciones que favorecen los procesos innovadores resultan clave para su continuo avance. Canarias se encuentra entre los destinos más importantes del mundo en este sector. Tiene una de las mejores ofertas del planeta en turismo de sol y playa, pero se enfrenta a una competencia internacional cada vez desarrollada. Como el CES ha manifestado en repetidas ocasiones, el modelo turístico de Canarias seguirá siendo competitivo en la medida que apueste por la calidad como una de las claves para la mejora mediante la innovación dentro del sector. Para ello es necesario que la política turística apueste por una oferta de calidad y diversificada, que incentive nuevos modelos de negocio en el sector y la búsqueda de nuevos nichos¹⁶ para le emprendeduría, y un entorno institucional más favorable a la innovación. El caso del sector turístico es extrapolable al del resto de actividades del

¹⁵ Este análisis es, en esencia, similar al realizado en Macías y Rivero (2010) sobre la evolución histórica de las crisis en Canarias. Los factores institucionales resultan un aspecto clave en la explicación de nuestros principales ciclos históricos. Las élites confeccionaron un modelo basado en la exportación de productos de alto valor añadido, para importar los abundantes productos que requería la economía isleña. Este modelo requería de amplias ventajas comerciales. En el apartado de conclusiones los autores afirman lo siguiente: “Hablamos, en resumen, de una estrategia de crecimiento económico fundamentada en el librecambio, vinculada estrechamente al mercado internacional y mimada por el factor político-institucional. Una estrategia que fue diseñada, en fin, por las élites insulares...”.

¹⁶ Si se analizan las políticas que se están siguiendo en el impulso de la actividad turística nos encontramos con una orientación prioritaria hacia la reducción de costes para mejorar la competitividad precio del destino (reducción de las tasas aeroportuarias) y las campañas de atracción de un mayor número de turistas para el mismo sector de actividad turística que ha primado hasta la fecha: el sol y playa. Los mayores esfuerzos se realizan en el sostenimiento de este segmento del sector ya maduro. A potenciar nuevos nichos de actividad diferenciados y que no dependan tanto de la competitividad precio se dedica una cantidad mucho más limitada de recursos.

archipiélago como es el caso del sector primario, determinadas industrias, el comercio o la propia construcción.

De la lectura del planteamiento teórico que realizamos en el apartado anterior, podemos concluir que este nuevo esquema institucional debe tener las siguientes características. En primer lugar debe impulsar la competencia y facilitar la creación de nueva actividad empresarial, de modo que se puedan cubrir nuevas oportunidades de negocio que surgen. En segundo lugar, debe realizarse un esfuerzo por atraer capital humano altamente especializado que sea capaz de impulsar nuevos nichos de actividad, frente a la atracción de capital humano de moderada cualificación que es el que se ha impulsado en los últimos años. Y en tercer lugar, hay que realizar un esfuerzo especialmente relevante en la aportación de variadas y amplias formas de financiación que premien la aparición de actividades e iniciativas innovadoras, y que complementen el actual sistema de financiación

Desde este punto de vista, nos referimos a las instituciones o al marco institucional desde un sentido amplio. No estamos hablando únicamente de las administraciones públicas o del papel del sector público en el desarrollo económico y social de un territorio, sino de las reglas del juego que existen en una sociedad y que determinan el comportamiento de los agentes económicos y sociales en los ámbitos político, económico y social. En otras palabras, los aspectos que inciden sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar, trabajar o formarse en una sociedad y que dependen de las regulaciones existentes, los principios que configuran el marco jurídico, el grado de cumplimiento de sus normas o la naturaleza de las relaciones entre los ámbitos público y privado. Respecto al marco jurídico y la actividad reguladora, el Consejo, de forma reiterada, ha venido insistiendo en la necesidad de que, en el proceso de elaboración de las normas, se realice un análisis detallado de las consecuencias que dicha regulación va a tener sobre las empresas y los ciudadanos, de manera que se puedan determinar “a priori” y de manera integral, las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de una norma¹⁷.

La bondad de este marco institucional se mide, entre otras cuestiones, por la capacidad de establecer diagnósticos compartidos ante los retos a los que se enfrenta una sociedad, así como de establecer, por parte de los poderes públicos, estrategias consensuadas con las demás fuerzas políticas y los agentes económicos y sociales así como la capacidad de llevarlas a cabo.

Las características del marco institucional de una sociedad marcará así la capacidad de aunar esfuerzos y voluntades en las estrategias marcadas por sus representantes políticos, lo que implica una profundización en los principios de cooperación entre las instituciones públicas, las privadas y la sociedad civil, basadas en la responsabilidad y el compromiso y con una perspectiva a largo plazo, más allá de las relaciones más o menos cooperativas o conflictivas que suelen marcar el corto plazo.

¹⁷ En este sentido, ya en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 16 de marzo de 2005, «Legislar mejor para potenciar el crecimiento y el empleo en la Unión Europea», la Comisión recomendaba que todos los Estados miembros establecieran estrategias para legislar mejor y, en particular, sistemas nacionales de evaluación de impacto que permitiesen determinar las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de una norma, así como las estructuras de apoyo adaptadas a sus circunstancias nacionales.

2.2. CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA (2007-2013)

Dentro del marco institucional canario, la integración y pertenencia de Canarias a la Unión Europea constituye uno de sus elementos centrales. Como tendremos ocasión de comprobar en las próximas líneas, el archipiélago ha contado históricamente con un conjunto de reglas diferenciadas y específicas con relación al resto del territorio español. Este esquema ha ido variando con el tiempo, al compás de las circunstancias y de los acontecimientos geopolíticos. El último de estos cambios que han marcado el devenir de nuestro entorno institucional ha sido, precisamente, la integración del Estado español, y consecuentemente de la región canaria, en la Unión Europea.

En el proceso de integración se aceptó y se entendió la existencia de un régimen diferenciado y privilegiado en el entorno territorial canario, diseñado para mejorar el desempeño de la actividad económica y que tiene su base en una tradición histórica fundamentada, a su vez, en los inamovibles considerandos que definen a la economía y la sociedad canaria. Nuestro sistema específico se diseña como la herramienta que ayude a paliar estas diferencias, a buscar un modelo económico de *supervivencia* para una región que, como la nuestra, es de insularidad alejada. La idea ha ido calando y se ha consolidado en el derecho y la jerga comunitaria con un nombre que hoy en día nos es muy familiar: la ultraperiferia. La introducción del término ultraperiferia en la normativa europea aseguró la vigencia del régimen, a través de las ayudas de estado de finalidad regional, cuestión sobre la que se reflexionará posteriormente.

Vivimos un momento económico en el que se está planteando la necesidad de revisar nuestro régimen especial, tal y como hoy lo conocemos. La grave crisis económica que comenzó en el año 2008 ha hecho comprender que las islas vienen arrastrando desde hace años serias limitaciones estructurales que es necesario combatir para integrarlas con éxito en la cambiante económica mundial. Como territorio y región de la Unión Europea y del Estado español, el archipiélago canario pone serias esperanzas en que se activen cambios relevantes desde estas instancias, pero no pierden de vista las posibilidades que ofrece su régimen diferencial, siendo éste una particularidad única del archipiélago.

La Unión Europea ya ha empezado a trabajar en su futura política de cohesión regional, así como en las normas de aplicación de la misma en las regiones ultraperiféricas. Los cambios que se esperan son, hasta cierto punto, relevantes y conviene ir analizándolos, puesto que nos permitirán comprender mejor qué podemos esperar del futuro. Para entender el alcance de estas modificaciones es preciso analizar el pasado y el presente. Saber hasta qué punto ha fallado la política regional para poder actuar de forma adecuada y bien orientada.

Estos cambios vendrán acompañados de la nueva definición que habrá que darle al Régimen Económico y Fiscal, dependiente tal y como es de las directrices europeas sobre ayudas de estado de finalidad regional. Aunque aún quedan dos años para cerrar definitivamente este debate, ya conocemos muchas de sus principales características. Veremos, entre otras cuestiones, que la base sobre la que sustenta este proceso de cambio y reconsideración es, precisamente, el ámbito institucional.

A la vista de estos apuntes, organizaremos en resto del apartado como sigue. Se realizará un análisis del marco presupuestario europeo para Canarias, así como un balance de los resultados que se han logrado en años anteriores. En segundo lugar, valoraremos las expectativas que se ciernen sobre la futura política europea de cohesión y cómo afectará la misma ya no sólo a las perspectivas financieras del archipiélago, sino especialmente sobre su estatus especial. Finalizaremos evaluando el Régimen Económico y Fiscal, poniendo especial énfasis en su contribución al progreso económico de las islas y en su adaptación a las premisas que se barajan actualmente en el ámbito europeo.

2.2.1. Canarias y los Fondos Europeos: programación y balance.

Ya hemos comentado en Informes anteriores que la ampliación de la Unión Europea ha traído cambios relevantes en la configuración de las Perspectivas Financieras para el periodo 2007-2013, siendo el archipiélago canario una de las regiones que se ha visto afectada por este cambio. A esto hay que unir el notable proceso de crecimiento experimentado por las islas en los últimos años, que ha provocado que Canarias perdiera la consideración de región Objetivo Uno en la política regional europea. Estos hechos han supuesto para el archipiélago una importante pérdida de fondos que hubiera sido más acusada de no haber sido por la condición de ultraperifericidad que caracteriza al territorio canario. Aunque sobre este punto profundizaremos en el próximo apartado, ha de indicarse en adelanto que

Canarias, por pertenecer al grupo de regiones ultraperiféricas, se ha beneficiado de un paquete más importante de ayudas.

Este menor flujo de financiación presumiblemente está teniendo efectos sobre el devenir económico más reciente de las islas. Sin embargo, hemos de considerar hasta qué punto esto es así. Es decir, ¿en qué medida contribuyen los fondos comunitarios al crecimiento de la productividad y la producción en Canarias? ¿Están siendo eficaces como herramientas de política económica?

En las próximas líneas intentaremos profundizar en dos cuestiones concretas. En primer lugar, expondremos cómo está posicionado el archipiélago en el actual marco de ayudas europeas y cómo se está realizando la ejecución de los fondos programados en un entorno de graves dificultades financieras. En segundo lugar, valoraremos qué incidencia ha ido teniendo estas ayudas o fondos en periodos anteriores y si logran alcanzar los objetivos que se le asignan a nivel político. Este análisis crítico es importante para determinar qué relevancia debemos conceder a estos paquetes financieros en el desarrollo económico de las islas.

2.2.1.1. El marco financiero europeo en el periodo 2007-2013: implicaciones para Canarias

Las perspectivas financieras para Canarias en el periodo 2007-2013 no son nada despreciables. En la tabla 2.2 se resumen las fichas presupuestarias para Canarias dentro de la política de cohesión para el periodo 2007-2013, de acuerdo con lo establecido en el Marco Estratégico Nacional de Referencia español para dicho periodo.

TABLA 2.2. DOTACIONES PRESUPUESTARIAS DEL MARCO ESTRATÉGICO NACIONAL DE REFERENCIA. 2007-2013 (datos en euros)

			2007-2013
FEDER	P.O. Canarias	TOTAL	1.019.297.760
		Canarias	417.182.272
		Canarias (54 bis)	112.422.816
		RUP Canarias	489.692.672
	P.O. Multiregional (Regiones Phase-in)	P.O. I+D+i	337.268.472
		P.O. Economía del conocimiento	227.054.517
		P.O. Asistencia Técnica	8.284.667
FSE	P.O. Canarias	TOTAL	117.291.876
	P.O. Multiregional (Regiones Phase-in)	P.O. Adaptabilidad y Empleo	691.291.998
		P.O. Lucha contra la discriminación	80.867.748
		P.O. Asistencia Técnica	5.535.298
FEDER+FSE	P.O. Canarias	Total	1.136.589.636
	P.O. Multiregionales	Total	1.350.302.700
	TOTAL	Total	2.486.892.336
ESPAÑA	Regiones Phase-in	FEDER	5.668.011.330
		FSE	1.218.638.800
		TOTAL	6.886.650.130
	Total Regiones	Fondo de Cohesión	3.543.213.008
		FEDER	17.389.180.821
		FSE	5.247.806.135
TOTAL	26.180.199.964		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

La información disponible, que es exactamente la misma que la que presentamos el año pasado, describe tanto las dotaciones presupuestarias asignadas directamente a Canarias a través de su programa operativo (PO) regional, como aquellas otras partidas a las que potencialmente tiene acceso compartido con el resto de regiones clasificadas como regiones afectadas por el efecto crecimiento (phase-in), dentro de programas operativos más generales. De esta forma se puede establecer una referencia respecto a las cifras máximas a las que potencialmente podría tener acceso Canarias dentro del conjunto de instrumentos financieros comunitarios.

De acuerdo con la información expuesta, Canarias percibirá 1.019 millones de euros a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) dentro de su programa operativo propio, a lo que hay que sumar los 117 millones de euros que se le han asignado a través del Fondo Social Europeo (FSE). En conjunto, Canarias, a través de sus programas operativos específicos regionales, percibirá a lo largo de dicho periodo un total de 1.136 millones de euros. Tal cantidad representa un 16,5 por ciento del total de fondos asignado a las regiones afectadas por el efecto crecimiento y un 4,3 por ciento del montante total asignado al conjunto de las regiones españolas.

Además de esta cifra hay que considerar que Canarias, dentro del grupo de regiones afectadas por el efecto crecimiento, podrá beneficiarse de una serie de programas operativos multirregionales que se instrumentan tanto a través del FEDER como del FSE. En suma se crea una bolsa potencial de recursos a la que Canarias puede tener acceso, al menos en parte, la cuál asciende a un total de 1.350 millones de euros adicionales.

Aunque el FEDER y el FSE son los instrumentos más conocidos y relevantes a la hora de definir la actuación de las autoridades europeas en la economía insular, existen otras herramientas que si bien son menos populares, desempeñan una labor bastante relevante en ámbitos cualitativos específicos.

En primer lugar, hemos de destacar el Programa de Cooperación Transnacional Madeira-Azores-Canarias (MAC) 2007-2013 cuyo principal objetivo consiste en ampliar el espacio natural de influencia socioeconómica y cultural de los tres archipiélagos, reduciendo los obstáculos que limitan sus posibilidades de intercambio geográficos próximo (África occidental). El conjunto de estas medidas se traducen en un Plan de Acción a favor de la Gran Vecindad. Las dotaciones financieras para el periodo aparecen recogidas en la tabla 2.3 por ejes de actuación. Como podemos apreciar, el montante total asciende a algo más de 65 millones de euros, en los cuáles el FEDER participa con algo más de 55 millones y el resto corresponden a contrapartidas públicas y privada nacionales.

TABLA 2.3. CIFRAS ASIGNADAS A CANARIAS EN EL PROGRAMA MAC2007-2013 (datos en euros)

Eje prioritario	Financiación comunitaria	Financiación pública nacional	Financiación privada nacional	Financiación total	Participación sobre el total
Eje 1: Promoción de la investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación y la sociedad de la información	18.129.343	2.879.364	319.930	21.328.637	32,73
Eje 2: Fortalecimiento de la gestión medioambiental y la prevención de riesgos	9.941.110	1.578.881	175.432	11.695.423	17,95
Eje 3: Cooperación con terceros países y articulación de la Gran Vecindad	24.000.000	3.811.764	423.530	28.235.294	43,32
Eje 4: Asistencia técnica	3.323.646	586.525	0	3.910.171	6,00
TOTAL	55.394.099	8.856.534	918.892	65.169.525	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Cooperación Transnacional MAC 2007-2013, Comisión Europea.

Para completar la información anterior, hay que incluir las dotaciones presupuestarias realizadas dentro del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y para el Fondo Europeo de Pesca. El programa FEADER se articula a través de cinco ejes con un coste total programado que asciende a 330,7 millones de euros, tal y como se detalla en la tabla 2.4. La financiación comunitaria se cifra en 153,2 millones de euros, lo que supone un 46,3 por ciento del total. Entre los diferentes ejes el que más importancia relativa adquiere en términos de recursos es el de Mejora de la competitividad del sector agrícola y silvícola (63,3 por ciento del total de fondos).

TABLA 2.4. CIFRAS ASIGNADAS A CANARIAS EN EL PROGRAMA FEADER. 2007-2013 (datos en euros)

Eje prioritario	Financiación comunitaria	Financiación nacional	Financiación regional	Financiación total	Participación sobre el total
Eje 1: Mejora de la competitividad del sector agrícola y silvícola	72.907.245	54.639.436	81.776.446	209.323.127	63,30
Eje 2: Mejora del medio ambiente y del medio rural	46.434.340	7.739.057	7.739.057	61.912.453	18,72
Eje 3: Calidad de vida en zonas rurales y diversificación de la economía rural	16.746.588	10.234.026	10.234.026	37.214.640	11,25
Eje 4: Aplicación de la metodología LEADER	15.498.117	1.367.481	1.367.481	18.233.079	5,51
Eje 5: Asistencia técnica	1.694.879	300.000	1.993.072	3.987.951	1,21
TOTAL	153.281.169	74.280.000	103.110.081	330.671.250	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Operativo FEADER de Canarias 2007-2013, Comisión Europea.

En lo que se refiere al FEP, aunque no se dispone de información tan detallada por ejes de actuación, lo que sí se puede comentar es que también cuenta con cinco ejes prioritarios que son los siguientes: 1) Adaptación de la flota pesquera comunitaria, 2) Acuicultura, pesca interior, transformación y comercialización de productos de la pesca y la acuicultura, 3) Medidas de interés público, 4) Desarrollo sostenible de las zonas de pesca, y 5) Asistencia técnica. Además, para las regiones españolas que quedan encuadradas fuera de la categoría de convergencia, entre las que se encuentra Canarias, se tiene previsto una asignación presupuestaria por un monto total de 180.004.492 euros, de los que irán a parar al archipiélago un 13,11 por ciento; es decir, 23,6 millones de euros.

Este es el esquema que se configura hasta el año 2013. Ahora bien, si es cierto que las dotaciones financieras no dejan de ser relevantes, lo que realmente importa es el impacto que tendrán las mismas en las perspectivas de crecimiento y convergencia de las regiones beneficiarias respecto al resto del territorio comunitario. Aunque previamente habrá que chequear hasta qué punto las cantidades programadas se están ejecutando según lo previsto. Esta cuestión es especialmente relevante bajo el escenario actual de graves dificultades financieras tanto en el sector privado como en las Administraciones Públicas.

Aunque la información todavía es limitada podemos ir adelantando algunas tendencias que empiezan a ser significativas. La Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias realiza informes anuales de ejecución de los dos principales fondos: el FEDER y el FSE. En la actualidad disponemos de información relativa al periodo 2007 - 2009.

En lo que se refiere al FEDER tenemos que frente a los 539,6 millones de euros programados para el periodo 2007-2009, a finales de 2009 se habían transferido desde la Comisión Europea un total de 82,6 millones de euros; es decir, un 15,3 por ciento de lo inicialmente programado. Este bajo porcentaje obedece en pequeña medida a un desfase en la transferencia de la Comisión de la parte que le corresponde, pero sobre todo a la baja ejecución realizada durante el periodo. Un patrón similar observamos con relación al FSE, pues de los 82 millones programados para el periodo 2007-2009, se había ejecutado un total de 25 millones, o lo que es lo mismo un 30,5 por ciento de lo inicialmente programado. Sin olvidar que éstas son cifras provisionales y que los ratios de ejecución pueden ir mejorando en la medida de que dispongamos de mayor información, lo cierto es que los resultados actuales son preocupantes.

2.2.1.2. Balance de resultados de los fondos europeos en Canarias: 2000-2006

Aunque en la definición de la estrategia de actuación para el periodo 2007-2013 se establecieron una serie de modificaciones de relevancia en comparación con años anteriores¹⁸, sigue manteniendo un esquema de acción muy similar: el reparto financiero obedece a un criterio regional y su intensidad es dependiente del nivel de renta por habitante de cada territorio. Por lo tanto, sigue siendo válido preguntarnos si este tipo de actuaciones de política económica contribuye eficazmente a reducir las disparidades económicas regionales en la Unión Europea.

¹⁸ Además de los cambios que se ha producido en la distribución regional de las ayudas como consecuencia del proceso de ampliación, de cara al actual periodo de programación se han producido otras modificaciones de relevancia como la existencia de un mayor apoyo a las iniciativas empresariales (en detrimento relativo de la inversión en infraestructuras) y al fomento del capital humano y a la I+D+i.

La evidencia empírica recogida a lo largo de estos años nos aporta un conjunto de información bastante importante acerca de esta cuestión. El año pasado en este mismo Informe Anual realizamos una valoración actualizada de la incidencia de los fondos europeos en Canarias y las regiones españolas. Las principales conclusiones se resumen a modo de recordatorio a continuación.

La revista *Papeles de Economía Española* publicó un especial en el año 2010 (número 123) sobre “Fondos estructurales y convergencia regional” en el que se realiza una actualización del impacto que han tenido las aportaciones financieras europeas en el devenir económico de las regiones españolas. Los trabajos contemplados en este número especial señalan de un modo u otro, e independientemente de la metodología utilizada, que los fondos estructurales han tenido efectos positivos sobre el nivel de crecimiento de las regiones afectadas o especialmente beneficiadas por los mismos.

En el estudio de Sosvilla-Rivero, Cova y González (2010)¹⁹, en concreto, se realiza una estimación actualizada del impacto de los fondos europeos en Canarias durante la etapa 1989-2006. Sus resultados ponen de manifiesto que los 4.552 millones de euros percibidos por las islas en 18 años, han elevado el Producto Interior Bruto medio en todo este periodo en una media de 687 millones de euros. El efecto concreto durante el periodo más cercano (2000-2006) se eleva algo más hasta los 919 millones de euros. Si tenemos en cuenta su efecto sobre la creación de empleo, estos autores obtienen que tales flujos financieros elevaron la media anual de empleo en 7.587 trabajadores en todo el periodo, y de 8.889 ocupados en el periodo más recientes (2000-2006).

Este tipo de resultados pone en valor la importancia que ha tenido la política regional europea en estos años en los que ha estado en aplicación. Sin embargo, no nos basta para confirmar o validar que haya jugado el papel que de la misma se esperaba. La política regional europea se estructura como una política de cohesión; es decir, de aminoración de las diferencias de renta existentes entre las regiones europeas. En otras palabras, lo que realmente interesa desde el estricto logro del objetivo de la cohesión es chequear el papel que han tenido tales fondos en el estímulo del proceso de convergencia entre las regiones europeas.

Este es precisamente el análisis que realiza el trabajo de Villaverde y Maza (2010)²⁰, en el que no se concentra en ningún caso regional particular, sino que aborda en conjunto la situación de las regiones españolas. En concreto, valoran hasta qué punto los fondos estructurales han contribuido a la convergencia o no de las Comunidades Autónomas nacionales. Sus resultados, referidos al periodo 2000-2006, son contundentes. No sólo ponen de manifiesto que el proceso de convergencia no se ve afectado por la inclusión de los fondos estructurales, sino que además aportan evidencia empírica justificativa del nulo impacto de los fondos sobre la reducción de las disparidades territoriales.

Una de las lecciones de mayor interés de este resultado es el contraste que se detecta con los datos obtenidos de los análisis individuales. Como indicábamos líneas atrás, los análisis particularizados ponían de relieve que los fondos europeos habían contribuido positivamente al crecimiento regional. Sin embargo, cuando se valora el conjunto de la evidencia regional española, tal efecto se diluye. Esto indica que el proceso de crecimiento seguido en estos últimos años ha tenido poco que ver, realmente, con la existencia o no de fondos estructurales. El efecto positivo detectado en los estudios individuales es sólo el reflejo de circunstancias espurias. En otras palabras, han coincidido en el tiempo la recepción de las ayudas comunitarias con un crecimiento intenso de las regiones españolas. Sin embargo, las ayudas no parecen explicar comportamientos diferenciales, al menos entre las regiones españolas.

A este resultado que, en cierto modo, es bien conocido en la literatura, se la han tratado de asignar diferentes explicaciones. Así hay quién opina que la falta de evidencia favorable obedece al retraso con el que se produce el efecto de los fondos comunitarios sobre el crecimiento económico (Rodríguez-Pose y Fratesi, 2004)²¹. Frente a este enfoque más optimista, hay otra serie de consideraciones que nos menos alentadoras. En este sentido, algunos apuntan a que el problema reside en que una parte sustancial de tales ayudas se han destinado a financiar infraestructuras de transporte, que en última instancia han favorecido más a las regiones ricas que a las pobres (Beutel, 2002 y Pérez y otros, 2009)²². Por otra parte, otros analistas indican que lo que ha sucedido es que el proceso de

¹⁹ Sosvilla-Rivero, S., Cova, D. y González, J.M. (2010): “Canarias y la política regional europea”, *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 136-156.

²⁰ Villaverde, J. y Maza, A. (2010): “Los fondos estructurales europeos y la convergencia de las regiones españolas: 2000-2006”, *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 2-15.

²¹ Rodríguez-Pose, A. y Fratesi, U. (2004): “Between development and social policies: the impact of the European Structural Funds in objective 1 regions”, *Regional Studies*, vol. 38(1), pp. 97-113.

²² Beutel, J. (2002): “The economic impact of objective 1 interventions for the period 2000-2006”, *Report to the Directorate-*

aglomeración de la producción alrededor de las regiones más ricas que se ha ido produciendo en los últimos años, ha sido más fuerte que la acción compensadora de la política regional europea (Dall' erba y otros, 2009)²³. Y, finalmente, hay quien opina que el propio carácter redistributivo de los fondos ha perjudicado la asignación eficiente de los mismos, con graves consecuencias sobre las perspectivas de crecimiento de tales regiones (Santos, 2008)²⁴.

Lo que queda claramente de manifiesto, en todo caso, es que “esto, naturalmente, añade un elemento más de debate acerca de la capacidad de los fondos estructurales europeos para intentar alcanzar su principal objetivo, la cohesión económica y social desde una perspectiva territorial. Adicionalmente, esto introduce también algunos interrogantes importantes sobre el diseño de la política regional europea...” (Villaverde y Maza, 2010).

Efectivamente, los resultados obtenidos ponen de manifiesto que la política regional europea merece cuanto menos una reconsideración. Esta línea de pensamiento ha ido creciendo en el seno de los tomadores de decisiones comunitarios, de tal forma que se ha establecido y puesto en marcha todo un proceso de debate y reflexión en las principales instancias administrativas, académicas y sociales europeas. Este proceso de debate ha sido además apoyado por el impulso que ha animado la OCDE al análisis de los fundamentos del crecimiento regional y a las medidas de política económica más eficaces en su devenir. Esto nos completa un marco de información de gran interés para empezar a dilucidar cuáles serán los principios que determinarán la futura política regional europea.

2.2.2. La futura política regional europea: perspectivas

Como consecuencia de la reciente crisis económica internacional, la Comisión Europea ha realizado cambios de gran relevancia en sus posicionamientos estratégicos que se han manifestado puntualmente en la adopción de la denominada Estrategia Europa 2020, que establece las líneas estratégicas que pasan a sustituir al Tratado de Lisboa²⁵. El objetivo es impulsar una estrategia que ayude a Europa a “salir fortalecida de la crisis y la convierta en una economía inteligente, sostenible e integradora que disfrute de altos niveles de empleo, de productividad y de cohesión social. Europa 2020 constituye una visión de la economía social de mercado de Europa para el siglo XXI.

Para el logro de estos objetivos, Europa 2020 propone tres prioridades: a) el crecimiento inteligente que se enfoca hacia el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación; b) el crecimiento sostenible a través de la promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva; y c) un crecimiento integrador para que se logre un alto nivel de empleo y se alcance la cohesión social y territorial.

Estas prioridades se deben concretar en la consecución y seguimiento de unos indicadores numéricos concretos que son los siguientes: a) el 75 por ciento de la población de entre 20 y 64 años debería estar empleada; b) el 3 por ciento del PIB de la UE debería ser invertido en I+D; c) debería alcanzarse el objetivo 20/20/20²⁶ en materia de clima y energía; d) el porcentaje de abandono escolar debería ser inferior al 10 por ciento y al menos el 40 por ciento de la generación más joven debería tener estudios superiores completos; y e) el riesgo de pobreza debería amenazar a 20 millones de personas menos.

Para impulsar y mejorar las posibilidades de alcanzar tales objetivos, la Comisión ha propuesto siete iniciativas emblemáticas que desarrollará en colaboración con los Estados miembros. Sin ánimo de ser exhaustivos, tales iniciativas son Unión por la innovación, Juventud en movimiento, Una agenda digital para Europa, Una Europa que utilice eficazmente los recursos, Una política industrial para la era de la mundialización, Agenda de nuevas cualificaciones y empleos, y Plataforma europea contra la pobreza.

Como indicábamos al principio de este epígrafe, Europa 2020 es una estrategia que surge de la crisis pero que no es sólo para responder a la misma. En el fondo lo que se reconoce en la misma es que la

General for Regional Policy, European Commission. Pérez, J., Dones, M. y Llano, C. (2009): “An interregional impact analysis of the EU structural funds in Spain (1995-1999)”, *Papers in Regional Science*, vol. 88(3), pp. 509-529.

²³ Dall' erba, S., Guillaín, R. y Le Gallo, J. (2009): “Impact of structural funds on regional growth: How to reconsider a 9 year-old black-box”, de próxima publicación en *Région et Développement*.

²⁴ Santos, I. (2008): “Is structural spending on solid foundations?”, *Bruegel Policy Brief*, nº 2008/02, Bruselas.

²⁵ Véase la Comunicación de la Comisión COM(2010) 2020, Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

²⁶ Esto significa que los gases de efecto invernadero deben ser reducidos en un 20 por ciento, las energías renovables deben representar un 20 por ciento del consumo energético total y hay que lograr un ahorro de un 20 por ciento en el consumo total de energía.

crisis ha puesto de manifiesto importantes carencias estructurales que atenazaban las posibilidades de progreso de Europa. Como se indica en el propio documento, “salir de la crisis es el reto inmediato, pero el mayor reto es evitar la tentación de volver a la situación que existía antes de la crisis”.

Y es que además hay que tener en cuenta que los retos son mayores cada día. La realidad pone de manifiesto que las economías en desarrollo ejercen un creciente papel en el entorno económico mundial. El calentamiento global y las grandes tendencias demográficas plantean nuevos problemas pero también nuevas oportunidades. Esta cuestión es de gran relevancia puesto que Europa no sólo “necesita abordar sus propias debilidades estructurales, el mundo se mueve rápidamente y será muy diferente a finales de la próxima década”.

En el trasfondo de este documento subyace la idea que se está viviendo un momento de importantes transformaciones, habitamos un mundo en continuo cambio y Europa debe estar preparada para ir asumiendo nuevos retos, y no permanecer rígidamente anclada a un pasado glorioso. Para ello Europa debe tomar decisiones, debe actuar y abordar los cambios estructurales que se necesitan acometer. Como se indica en la Comunicación de la Comisión Europea sobre Europa 2020, “Europa debe proceder a una elección difícil pero estimulante: o nos enfrentamos colectivamente al reto inmediato de la recuperación y a los retos a largo plazo (mundialización, presión sobre los recursos, envejecimiento) a fin de compensar las recientes pérdidas, recuperar competitividad, potenciar la productividad y volver a encarrilar a la UE por la senda de la prosperidad [...], o continuamos con un ritmo de reformas lento y en gran parte no coordinado, con el riesgo de desembocar en una pérdida permanente de riqueza, una baja tasa de crecimiento [...], altos niveles de desempleo y desamparo social, y un declive relativo en la escena mundial”.

Para lograr iniciar este proceso de cambios, la estrategia plantea la acción a través de tres canales principales. El primero es reforzando y potenciando el Mercado Único. El segundo es haciendo uso de la política exterior de la Unión. El tercero es a través de la Política de Cohesión o, en otros términos, mediante la política regional europea.

Consecuentemente, la estrategia Europa 2020 ha supuesto cambios de relevancia sobre la configuración de la futura política regional europea. Estas modificaciones se han ido preparando a lo largo de los últimos años pero cada vez quedan más claramente localizadas. Como tuvimos ocasión de destacar el año anterior, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha investigado intensamente en esta línea de política económica, aportando documentos de gran relevancia para el diseño de la futura política regional europea. La propia Comisión Europea ya desde el año 2007 ha estado trabajando para definir las prioridades y directrices para el siguiente periodo. Estos trabajos se han visto levemente puntualizados por Europa 2020, lo que ha quedado recogido en el Quinto Informe sobre cohesión económica, social y territorial, que ha tomado como título “El futuro de la Política de Cohesión”. En las próximas líneas recordaremos brevemente los trabajos previos realizados por la OCDE y la Comisión Europea para finalizar analizando con algo más de detalle las conclusiones alcanzadas por el Quinto Informe sobre cohesión económica, social y territorial.

La OCDE impulsó en 2009 una línea de trabajo bastante completa en la que trató de revisar el funcionamiento y las experiencias de sus países miembros en materia de crecimiento y política económica regional en los últimos años. Esta investigación se concretó en una serie de trabajos que ponen de manifiesto una serie de hechos concretos.

En lo que se refiere a los procesos de crecimiento económico regionales, un estudio en profundidad recientemente realizado por la OCDE²⁷ pone de manifiesto cuáles son los factores determinantes del crecimiento económico regional. Entre los elementos más destacados se incide en el papel jugado por las instituciones y las políticas, puesto que existen rasgos regionales claramente diferenciados. Cada región de la OCDE tiene una serie de capacidades productivas, ventajas comparativas, características geográficas, instituciones, políticas y activos que las distingue del resto. Es decir, cada región tiene su propio potencial de crecimiento.

Este elemento debemos tenerlo especialmente en cuenta puesto que a pesar de que es cierto que la actividad económica tiende cada vez más a concentrarse en determinadas áreas, no lo es menos que sea ésta una condición suficiente para garantizar un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. La evidencia empírica disponible matiza que existen oportunidades de crecimiento para cada una de las regiones de los países de la OCDE, siendo bien conocidos los rasgos que son clave en este resultado: a) las infraestructuras, b) el capital humano, c) la innovación y d) los efectos de aglomeración. En todo

²⁷ OCDE (2009): “How Regions Grow: Trends and analysis”, OCDE, París.

caso, lo que resulta realmente relevante y de gran interés, es que lo que verdaderamente determina la capacidad de las regiones para crecer son sus habilidades para implantar estrategias integradas de desarrollo que, partiendo de sus recursos endógenos, sean capaces de posicionar a la misma en una buena posición competitiva internacional.

Estos resultados permiten extraer conclusiones de gran interés para la elaboración de la política económica regional. Es decir, aquella destinada a reducir las disparidades existentes entre los distintos territorios de un estado o de una organización supranacional. Aunque el estudio anterior aporta algunas reflexiones, la OCDE²⁸ lanzó un análisis más pormenorizado de este tipo de consideraciones. El principal aspecto que se puso de manifiesto fue la necesidad de realizar un cambio de enfoque, de paradigma, en la concepción de la política regional.

De acuerdo con estos documentos, la política regional tradicional ha producido unos resultados mejorables. La redistribución de subsidios asignados desde un ámbito central y compartido entre un elevado número de regiones atrasadas ha sido demasiado diluida como para sostener el despegue económico de las mismas y, en no pocas ocasiones, ha terminado conduciendo a una cultura de dependencia que ha atenuado la capacidad de emprender y ha distorsionado los mercados. Asimismo, en aquellos casos en los que se han intentado aplicar una política de asistencia más selectiva, normalmente han terminado estimulando la captura de rentas sin favorecer los resultados que realmente se esperaban de tales acciones.

Por este motivo, y en parte también por la evidencia empírica obtenida en la valoración de los impactos de la política regional en el crecimiento y la convergencia regional en estos últimos años, la política regional ha ido evolucionando y continúa haciéndolo. Desde un diseño generalizado y determinado a nivel centralizado (top-down), y un grupo de intervenciones basadas en subsidios diseñado para reducir las disparidades regionales, se ha ido pasando a un conjunto de políticas mucho más generalizada y completa diseñadas con un objetivo concreto: mejorar la competitividad regional. Este nuevo enfoque viene caracterizado por la implementación de una estrategia de desarrollo que cubre un grupo muy amplio de factores directos e indirectos que inciden en el comportamiento de las empresas locales. Una concentración del enfoque en los activos endógenos más que en las inversiones y transferencias exteriores. Un énfasis mayor en estimular las oportunidades que en combatir las desventajas. Una estrategia que centra su acción en un esquema de gobernanza negociada o colectiva, un partenariado activo que implica a los gobiernos nacionales, regionales y locales, así como al resto de actores en el proceso de desarrollo. En este esquema la planificación central juega un papel mucho más reducido. Ya no es protagonista sino un colaborador más.

Este nuevo paradigma de la política regional se basa en la consideración ya expuesta de que todas las regiones tienen sus propias posibilidades de desarrollo, independientemente de su posición geográfica o su nivel de desarrollo de partida. Su principal objetivo radica en maximizar el valor agregado nacional mediante el impulso interno del output generado por cada una de sus regiones. Las intervenciones regionales no se consideran pues un juego de suma cero, sino que más bien todo lo contrario. La clave está en estimular al máximo el crecimiento movilizándolo los recursos y activos de cada región, antes que depender de la asistencia o ayuda nacional.

Una sencilla caracterización de este cambio de esquema lo presentamos en la tabla 2.5. Como vemos, existen claras diferencias entre ambas perspectivas que afectan tanto a los actores principales en la misma, como en su configuración conceptual. A nuestro juicio, la Comisión Europea ha tomado buena nota y comparte gran parte de estas consideraciones. Ahora trataremos de explicar este razonamiento.

Desde finales de 2007 la Comisión Europea lanzó su propio debate acerca del futuro de la política regional europea. Las primeras conclusiones de este debate se expusieron en el “Quinto Informe de situación sobre la cohesión económica y social: Las regiones crecen y Europa crece” (COM(2008) 371 final). En este informe la Comisión se compromete al lanzamiento de dos procesos de reflexión. Uno alrededor de los futuros retos de la política regional en el horizonte 2020, que se plasman en el documento “Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions”, y que enfatizan la relevancia del papel del nuevo marco regional a la hora de ayudar a las regiones europeas a tratar con los problemas de la globalización, el envejecimiento de la población, el cambio climático y el desafío energético.

²⁸ OCDE (2009): “Investing for growth: Building innovative regions. Background report”, *Meeting of the Territorial Development Policy Committee at Ministerial Level*, OCDE, París. Y OCDE (2010): “Regional Development Policies in OECD countries”, OCDE, París.

TABLA 2.5. ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMAS DE LA POLÍTICA REGIONAL

	Antiguo paradigma	Nuevo paradigma
Definición del problema	Disparidades regionales en términos de renta, infraestructuras y empleo.	Baja competitividad regional y potencial local no utilizado.
Objetivos	Reducir las desigualdades territoriales mediante el desarrollo regional equilibrado.	Potenciar la competitividad y la equidad regional.
Marco para la intervención de la política regional	Compensar temporalmente las desventajas de localización de las regiones más atrasadas y la respuesta a shocks (e.j. declive industrial). Reactivo frente a los problemas.	Impulsar el potencial regional no utilizado a través de la planificación regional. Proactivo para impulsar el potencial.
Estrategias	Aproximación sectorial.	Desarrollo de proyectos integrados.
Orientación espacial	Regiones más atrasadas.	Todas las regiones.
Unidad de intervención	Unidades administrativas.	Áreas económicas funcionales.
Dimensión temporal	Corto plazo.	Largo plazo.
Aproximación	Una misma política para todos los casos.	Una acción específica para cada contexto temporal y espacial.
Enfoque	Inversiones y transferencias exógenas.	Activos locales y conocimiento endógenos.
Herramientas	Ayudas y subsidios de Estado.	Mezcla de activos tangibles e intangibles (stock de capital, mercado de trabajo, entorno para los negocios, capital social y redes).
Actores	Gobierno central.	Diferentes niveles de gobierno.

Fuente: OCDE (2010).

Por otro lado, se preparó un Libro Verde sobre la cohesión territorial, cuyos principales resultados o conclusiones se presentaron en el “Sexto Informe de situación sobre la cohesión económica y social” (COM(2009) 295 final). En el mismo se concluye que las regiones deben recurrir a los conocimientos locales para que creen sus propios sistemas de innovación y se utilicen con más efectividad el conocimiento y la tecnología. De hecho, el principal objetivo declarado de este Sexto Informe consiste en mostrar qué factores pueden impulsar la creatividad y la innovación en las regiones, independientemente de su grado de desarrollo. Nótese como gran parte de estas conclusiones coinciden con las extraídas de los documentos que previamente resumimos de la OCDE. De hecho, la propia Comisión Europea hace referencias a los mismos como fuente de información.

Junto con las conclusiones propuestas en el Sexto Informe, también hay que destacar los resultados expuestos en el trabajo del economista italiano Fabrizio Barca, que en el denominado Informe Barca²⁹, expone las principales conclusiones extraídas desde un punto de vista académico. Aunque se generaron numerosos documentos de análisis en este proceso de reflexión, hay algunas ideas que no pueden dejar de destacarse. La principal de estas reflexiones es precisamente la necesidad de un profundo cambio en la misma. Se mantiene la utilidad de una política regional con base territorial, no obstante, la orientación de la misma debe retocarse para concentrar algo más los recursos y darles mayor capacidad de influencia sobre la economía de la región, orientar el sistema de ayudas a resultados cada vez mejor definidos y concretos, que jueguen o despierten el ansia movilizadora y el aprendizaje en las medidas y políticas regionales, potenciar el papel de la Comisión en la toma de decisiones y a la hora de marcar las pautas, y reforzar la realización de comprobaciones y balances políticos, para dotar de mayor transparencia y eficacia a las actuaciones.

Posteriormente, el Comisionado Europeo encargado de la Política Regional, Pawel Samecki³⁰, preparó un documento de orientación sobre el futuro de la política de cohesión. En él se recogen varias de las ideas que se habían trabajado previamente y se prepara el terreno para incorporar las modificaciones que la estrategia Europa 2020 introdujera sobre las políticas de la Unión Europea. En todo caso reconoce una cuestión que en Europa 2020 es fundamental, la presencia de un entorno económico mundial muy cambiante y ante el cuál hay que tener capacidad de repuesta. Entre los elementos más destacados de este documento se pueden citar los siguientes.

En lo relativo a los objetivos de la política de cohesión se reconoce que la prioridad regional de la

²⁹ Barca, F. (2009): “An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations”, Comisión Europea, Bruselas.

³⁰ Samecki, P. (2009): “Orientation paper on future cohesion policy”, Comisión Europea, Bruselas.

Unión Europea y de sus regiones debe ser el aprovechamiento de todo su potencial de desarrollo endógeno. Un objetivo que va en línea con el nuevo planteamiento de la política regional destacado por los trabajos de la OCDE. Resulta importante asistir a las regiones que están atravesando un proceso de ajuste estructural independientemente de su localización, apoyando el aprovechamiento de su potencial de crecimiento endógeno y reforzando su competitividad. Sobre las regiones más atrasadas se reconoce que presentan recursos infrutilizados que podrían contribuir a mejorar las perspectivas de crecimiento ya no sólo de la propia región, sino también del conjunto de la Unión Europea. En estas regiones lo que necesita es el apoyo para crear las condiciones propicias para el crecimiento, fortaleciendo su base industrial, el funcionamiento de las PYMES, y mejorando las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones, tecnología, energía y medioambiente, capital humano o investigación.

En lo que se refiere más concretamente a las características de la política regional, se ponen en valor una serie de cuestiones que pueden fortalecer su impacto entre las regiones europeas. Entre ellas se encuentra la necesidad de concentrar el foco de atención de la política regional en un número limitado y muy concreto de prioridades, poner mayor énfasis en la obtención de resultados concretos y medibles, reforzando la condicionalidad de la misma, e imponiendo métodos de control de alto nivel y de reflexión sobre el funcionamiento e impacto de las medidas aplicadas. Curiosamente, este documento destaca la necesidad de contar con una condición suficiente para garantizar un mayor éxito de la política de cohesión que es precisamente reforzar y mejorar el entorno institucional tanto en los ámbitos nacionales, como regionales y locales para garantizar un entorno microeconómico idóneo para los negocios y para la implementación de las medidas de política económica necesarias.

Como ya indicamos en las primeras líneas de este epígrafe, la estrategia Europa 2020 preveía un papel privilegiado para la política europea de cohesión en el logro de sus prioridades. Este hecho se ha visto plasmado en el Quinto Informe sobre cohesión económica, social y territorial, tal y como se resumen en el documento específico preparado por la Comisión Europea y las conclusiones resumidas en la Comunicación de la Comisión³¹. El análisis realizado en dichos documentos permite identificar las limitaciones observadas en el funcionamiento de la política regional y las propuestas que orientarán las mejoras a realizar para el siguiente periodo.

Llama la atención el análisis crítico realizado en dicho documento pues hasta la fecha la Comisión Europea solía mantener una actitud bastante complaciente con los resultados de su política de actuación regional. De tal modo que si bien se afirma que sin la política de cohesión, las disparidades en Europa serían mayores, se reconoce que los duraderos efectos sociales de la crisis, la necesidad de innovar derivadas de los retos mundiales, cada vez mayores, y la obligación de aprovechar al máximo cada euro del gasto público, hacen necesaria una ambiciosa reforma de esta política. En esta misma línea se afirma en tales documentos que “la vinculación de la política de cohesión a las prioridades de la UE no es muy estrecha, que los recursos se dispersan en pequeñas cantidades entre los distintos ámbitos y que su impacto suele ser difícil de medir [...] la Comisión se toma muy en serio estas críticas”.

En respuesta a estas críticas se sugieren una serie de propuestas de actuación concretas que se resumen a continuación. Resulta de gran importancia consolidar la programación estratégica de la política de cohesión para adaptarla mejor a los grandes retos de las regiones del continente. La concentración de los recursos para crear una masa crítica y lograr un impacto tangible sobre el desarrollo de los territorios resulta, asimismo, vital. Como ya venían indicando informes anteriores, se reconoce que la eficacia de la política de cohesión depende en gran medida del entorno económico en el que opere. Por eso resulta de gran relevancia introducir “nuevas normas de condicionalidad, creando incentivos para las reformas”. Es más, se afirma literalmente que “la reforma institucional es fundamental para consolidar el ajuste estructural, impulsar el crecimiento y el empleo y reducir la exclusión social, en particular mediante la disminución de las cargas normativa y administrativa que pesan sobre las empresas o la mejora de los servicios públicos”. La creación de una reserva de eficacia constituiría una herramienta interesante para llevar a la práctica esta idea. Esta medida consiste en apartar un porcentaje del presupuesto de cohesión y asignarlo a los Estados miembros y regiones cuyos programas hubieran contribuido en mayor medida a los objetivos y metas de Europa 2020.

Paralelamente, la mejora de la calidad y del funcionamiento de los sistemas de control y evaluación es fundamental para avanzar hacia un planteamiento de la política de cohesión más estratégico y orientado a la obtención de resultados. Se pueden fijar ex ante unos objetivos claros y cuantificables y unos indicadores de resultados, junto con herramientas e incentivos destinados a alcanzar los objetivos

³¹ Véase COM(2010) 642/3.

y metas, que puedan ser controlados y evaluados durante la aplicación, la evaluación de impacto y la evaluación en curso.

Para terminar este paquete de medidas a adoptar, la Comisión desea impulsar el uso de nuevas formas de financiar la inversión, pasando del tradicional método basado en subvenciones a innovadoras formas de combinar subvenciones y préstamos.

No podemos dejar de comentar antes de finalizar esta revisión del proceso de reforma de la política de cohesión, un trabajo específico preparado por la Comisión titulado “Contribución de la Política Regional al crecimiento inteligente en el marco de Europa 2020³²”. Para ello se parte del hecho de que la política regional “puede desbloquear el potencial de crecimiento de la UE, impulsando la innovación en todas las regiones y velando por la complementariedad entre las ayudas europeas, nacionales y regionales a la innovación, el I+D, el espíritu empresarial y las TIC”. Desde esta perspectiva, la iniciativa lanzada por la Comisión Europea denominada “Unión por la innovación”, se basa en “un concepto amplio de innovación, que no sólo abarca productos y procesos nuevos o mejorados, sino también servicios, nuevos métodos de comercialización, de estrategia de marca y de diseño, así como nuevos tipos de organización empresarial y de acuerdos de colaboración”.

En línea con lo expuesto en el Apartado 2.1, la Comunicación indica que el mapa de la innovación es heterogéneo a lo largo del territorio europeo, “mientras que unas regiones compiten a nivel mundial en la frontera tecnológica, otras luchan por acercarse a esa frontera, adoptando y adaptando soluciones innovadoras a su situación específica”. La explicación a este patrón es la tendencia que existe a nivel mundial a la aglomeración en materia de investigación y desarrollo, con la mayoría de los fondos concentrándose en unas pocas regiones. Debido a esta heterogeneidad regional, la Comisión propone instrumentar actuaciones y estrategias a medida y específicas para cada territorio en particular. Ello es lo mismo que reconocer que aunque la innovación es importante para todas las regiones, en aquellas más avanzadas contará más realizar esfuerzos para seguir estando a la cabeza, mientras que para las que parten de posiciones más retrasadas lo importante será recortar distancias. De hecho, la política de cohesión puede haber reforzado este patrón puesto que se observa que las regiones más avanzadas suelen apostar por dedicar más recursos de la política regional a la investigación y la innovación.

Para paliar los efectos nocivos que puede tener la concentración excesiva de la innovación precisamente en las regiones más avanzadas, debe reformarse la política regional para que sea más eficaz en combatir esta tendencia. Para ello es importante tener en cuenta que la clave se encuentra en desarrollar “estrategias de especialización inteligente”. Que identifiquen en cada región las potencialidades endógenas de la misma y, a partir de ellas, impulsar los procesos de innovación implicando a empresas, centros de investigación y universidades. En otras palabras, no todas las regiones pueden ser un “Silicon Valley”, cada una debe buscar su propio segmento y patrón de innovación.

Para lograr impulsar dicho cambio sería muy positivo que la política regional impulsase los clusters de actividad empresarial, colaborase en la generación de un entorno favorable para la innovación y para la realización de actividad económica, fomentase la actitud emprendedora en los sectores relacionados con la investigación y la innovación, pusiese el foco en las industrias creativas, y se generase un actitud de la contratación pública al impulso de la innovación.

Aunque todos estos trabajos son orientativos y aún queda mucho para poder establecer las guías que finalmente constituirán las bases de la nueva política regional europea, lo que parece claro es que se está configurando un cambio de paradigma que tiene mucho que ver con el marco institucional; es decir, con los incentivos con los que se dota a las regiones para converger entre sí. Desde una orientación que incide en la compensación y en el establecimiento de ayudas y subsidios a las regiones, a otras en la que prima el incentivo al crecimiento basado en los activos propios que puedan dotar a la región de potencial para competir en la economía global. Sin lugar, a dudas este enfoque afectará a las regiones que, como Canarias, se define como ultraperiféricas.

³² Véase COM(2010) 553 final.

2.2.3. Estatuto especial de Región Ultraperiférica

Es bien conocido el hecho de que Canarias disfruta en el entramado jurídico comunitario de una posición especial, derivada de su pertenencia al conjunto de regiones denominadas *ultraperiféricas*. Los cambios y el replanteamiento que se está realizando de la política regional europea tendrán consecuencias sobre este conjunto de regiones. Aunque han desarrollado mecanismos e instrumentos para insertarse bajo condiciones especiales en todas las líneas y políticas de acción comunitarias, lo que resulta innegable es que los considerandos generales del cambio de paradigma también les afectarán en mayor o menor medida. Tras una breve explicación y reflexión de lo que implica la ultraperiferia para una región como Canarias, apuntaremos las líneas de trabajo que se están siguiendo en la actualidad para preparar la inserción de las regiones ultraperiféricas en la política regional europea.

El marco diferenciado del que disfruta Canarias tiene sus orígenes en respuestas históricas de los agentes canarios a su entorno y a su condición geoeconómica en el plano internacional. Con la integración en la UE, si bien se han respetado algunas especificidades de ese régimen, la total consolidación del Derecho Primario comunitario en las Islas hubiese supuesto la desaparición de todas las medidas transitorias adoptadas para la gradual integración de Canarias. Sin embargo, cuando las circunstancias apuntaban a la plena integración de Canarias en la UE y a la irreversibilidad de la situación, la firma en 1997 del Tratado de Ámsterdam abrió una válvula de escape que podría permitir a nuestra región mantener un marco institucional que respetara su idiosincrasia.

La incorporación del Art. 299.2 en dicho Tratado supone el reconocimiento de la ultraperificidad en el Derecho Primario de la Comunidad, algo insólito hasta el momento. A partir de este Tratado, las siete Regiones Ultraperiféricas (RUP) europeas cuentan con una base jurídica sólida y estable para el reconocimiento de sus especiales circunstancias y para la adopción de medidas destinadas a aliviarlas. El Tratado de Funcionamiento de la Unión establece en su artículo 349 (antiguo 299.2) lo siguiente para este conjunto de regiones:

“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.”

Además, el Tratado refuerza la consideración de la ultraperiferia en materia de ayudas de estado, citando expresamente en su artículo 107 (antiguo 87) la compatibilidad con el mercado interior de las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico y social de las RUP en razón de su situación estructural, económica y social.

Siguiendo las pautas marcadas por los Tratados de la Unión Europea, el documento “Estrechar la asociación con las regiones ultraperiféricas”³³ vino a desarrollar los elementos básicos de la estrategia establecida por la Comisión, a petición del Consejo Europeo, para tener en cuenta las necesidades específicas de estas regiones, especialmente, en los ámbitos de la política de transportes y de la reforma de la política regional. En concreto, la Comisión estableció tres prioridades de intervención para la futura estrategia de desarrollo relativa a las RUP: la competitividad, la accesibilidad y la compensación de las demás dificultades y la integración en la zona regional. Además, se decidió que las prioridades a favor de las regiones ultraperiféricas se establecieran por medio de una serie de instrumentos privilegiados: la política de cohesión económica y social y las demás políticas comunitarias.

El documento concretaba aún más y proponía una serie de actuaciones clave para mejorar la situación de las RUP. En concreto se establecen una serie de iniciativas dentro de la política de cohesión general, además de un programa específico de compensación de los costes adicionales y un plan de acción a favor de la gran vecindad. En otras políticas distintas a la de cohesión, se incluyen medidas específicas relativas a las ayudas estatales y a ciertos sectores concretos como la agricultura y la pesca.

³³ COM(2004) 343 final.

Una vez pasados los tres primeros años de aplicación de esta estrategia de actuación para las RUP, la Comisión Europea preparó una nueva Comunicación³⁴ dirigida al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, denominada “*Estrategia para las regiones ultraperiféricas: logros y perspectivas*”, en donde se revisa el estado actual de dicha estrategia. En concreto, el documento se marca una serie de objetivos. El primero es realizar una valoración del proceso de aplicación de la estrategia establecida en 2004, aspectos que son ampliamente desarrollados en un documento de trabajo que se adjunta a dicha comunicación³⁵. El segundo objetivo es proponer una serie de medidas de corto plazo que servirían para aplicar de forma plena la estrategia establecida en 2004. En tercer lugar, se aprovecha la ocasión para abrir un debate sobre nuevos retos de largo plazo, incluyendo la propuesta de cuatro temas específicos que se considera pueden ser claves para el futuro de las RUP.

Este debate sobre las cuestiones de largo plazo dio lugar a una Comunicación de la Comisión³⁶ fruto de una amplia consulta entre las instituciones europeas, los Estados miembros, las regiones ultraperiféricas, los grupos socioprofesionales, los centros de investigación y las universidades. En la misma se pone de manifiesto la “consideración de las regiones ultraperiféricas como *regiones oportunidad* con un gran potencial de desarrollo”. De este modo lo que viene a proponer la Comisión es un cambio de enfoque para la futura estrategia que se debe aplicar a las regiones ultraperiféricas, tratando de abrir un nuevo paradigma en el que las regiones ultraperiféricas no se contemplan como *regiones problema* sino como *regiones oportunidad*.

De este modo una de las cuestiones que se han planteado en el debate es que con la aceptación del carácter permanente de las desventajas que afectan a tales regiones, también se reconoce que los instrumentos existentes para compensar dichas desventajas han de desplegar todo su potencial para incidir también en los factores positivos y ventajas comparativas que tienen estas regiones respecto de la Unión Europea y de terceros países vecinos. Incluso se establecen grandes líneas en esta materia como el reconocimiento de una situación geoestratégica única, así como potencial específico en materia de energías renovables, observación y seguimiento de los efectos del cambio climático y biodiversidad.

El propio Consejo Económico y Social, y en relación a la Comunicación de la Comisión Europea de 12 de septiembre de 2007, ha señalado y entre otras las siguientes prioridades³⁷: En primer lugar, que el reconocimiento de un estatus especial para Canarias forma ya parte del acervo comunitario tal y como se reconoce expresamente en el artículo 299.2 del Tratado CE.

En opinión del Consejo este estatus especial para Canarias y el resto de las Regiones Ultraperiféricas ha de permitir que, en el marco de un desarrollo policéntrico europeo, Canarias extraiga nuevas oportunidades y ventajas, en particular por nuestra situación geográfica que puede representar un papel clave en el contexto de las nuevas estrategias de cooperación y desarrollo.

Consecuentemente, cualquier estrategia propuesta por parte de las instituciones europeas debe tener su anclaje en el reforzamiento de este estatus jurídico e institucional.

Canarias puede alcanzar niveles de desarrollo comparables a los de las regiones de la Europa continental a partir del aprovechamiento de sus potencialidades. Para ello es exigible la modulación de las políticas europeas que han de ser lo suficientemente flexibles para tener en cuenta nuestras características específicas.

La consecución de una modulación permanente de la normativa comunitaria y la aplicación transversal de este tratamiento diferencial para Canarias como RUP, sigue siendo en la actualidad un objetivo no plenamente conseguido, y uno de los principales retos en la actuación de las instituciones de la Unión Europea.

Otro elemento esencial, para propiciar permanentemente este mejor encaje de Canarias y el resto de las RUP en el marco europeo, es la profundización de la relación directa de asociación de estas regiones con Comisión Europea. Ello constituye en sí mismo un importante activo en la mejora de la gobernanza en el seno de la U.E. El nuevo período que habrá de definir mejoras en la estrategia europea respecto de las RUP exige la profundización en los mecanismos de cooperación.

En opinión del Consejo, tal vez sea en el eje *accesibilidad* donde, a pesar de los importantes esfuerzos

³⁴ COM(2007) 507 final. Dicha comunicación se publicó el 12 de septiembre de 2007.

³⁵ SEC(2007) 1112.

³⁶ COM(2008) 642 final, Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa.

³⁷ Dictámenes del Consejo Económico y Social de Canarias 3 y 4 de 2008.

realizados, aun sea pertinente redoblar los mismos. Así, debe prestarse especial atención al sobrecoste de la lejanía; resolver las dudas que en torno a su eficacia suscita la nueva asignación específica de compensación de los costes adicionales, aplicable exclusivamente a las RUP y financiada por el FEDER, respecto de la que habrá que garantizar su adicionalidad con las aportaciones del Estado; habrá que propiciar la integración de las infraestructuras de transporte en la Red Transeuropea de Transporte. Con especial atención a la posibilidad de sumarse a la Estrategia de Desarrollo del Arco Atlántico Europeo, a través de Autopistas del Mar de Europa Occidental.

Por último, y en relación a la inserción regional, a la que se ha venido haciendo referencia, el Consejo ha venido señalando que tiene carácter estratégico para Canarias el engarce en el ámbito comunitario de nuestra particular localización geográfica y las necesidades estratégicas de desarrollo de los países próximos a Canarias de la costa atlántica africana, de tal forma que se posibilite, en la línea de otras experiencias comunitarias, una auténtica región económica euroatlántica.

Si bien parece que la estrategia anterior ha venido dando buenos resultados, ante los cambios que se están dando en el entorno económico, político e institucional de la Unión Europea, parece conveniente complementarla para maximizar las potencialidades de las regiones RUP. De este modo una de las cuestiones que se han planteado en el debate es que si bien se reconoce el carácter permanente de las desventajas que afectan a tales regiones, también se admite que los instrumentos existentes para compensar dichas desventajas han de reforzar los factores positivos que tienen estas regiones para la Unión Europea y terceros países vecinos. Así, se establecen grandes líneas en relación a todo ello, como el reconocimiento de una situación geoestratégica única, de la que se derivan debilidades y amenazas pero también fortalezas y oportunidades, así como potencial específico en materia de energías renovables, observación y seguimiento de los efectos del cambio climático y biodiversidad.

En definitiva, el nuevo paradigma propuesto, *“centrado en el aprovechamiento de los puntos fuertes de las regiones ultraperiféricas como factor impulsor del desarrollo económico”*, supone un cambio importante, una renovación a fondo, de la estrategia, de modo que se propone poner mayor énfasis en *“sectores de gran valor añadido”*³⁸[2] y también en el importante papel de las regiones ultraperiféricas como *avanzadilla de la Unión Europea en el mundo*. Sigue, a grandes rasgos, los pilares de fondo que ha establecido el nuevo paradigma sobre la política económica regional, que tuvimos ocasión de comentar en la sección anterior.

La Comisión Europea está participando activamente en el establecimiento de una nueva percepción de sus acciones sobre el territorio. Esta revaloración afecta también a las RUP y, por este motivo, a Canarias. El alcance de esta nueva visión no es trivial, ni mucho menos. Exige un esfuerzo de actitud en el establecimiento de los incentivos necesarios a los que debe responder la sociedad insular.

Bajo el anterior esquema, las intervenciones y las ayudas diseñadas obedecían a la necesidad de paliar los costes adicionales derivados de la ultraperiféricidad. Bajo la nueva perspectiva, complementando lo anterior, se pone el énfasis en las rentas de situación derivadas de tal condición. Nuestra situación remota nos permite tener un clima privilegiado todo el año, cuestión en la que reside el germen de nuestro éxito turístico. La ubicación geográfica nos permite ser un punto neurálgico clave en los movimientos internacionales de mercancías, una conexión privilegiada con el África subsahariana tanto en lo político, como en lo económico y cultural. La insularidad alejada nos permite ser un hervidero de biodiversidad, un laboratorio natural para las energías renovables y el tratamiento del agua. En definitiva, tenemos unos recursos endógenos lo suficientemente interesantes y diferenciados como para ser competitivos a nivel internacional, tan sólo debemos saber activarlos, como en su día hicimos con la actividad turística de sol y playa.

Es decir, la ultraperiferia es una condición permanente de nuestro entorno, su caracterización geofísica, en este sentido, es inmutable, pero ello no implica que si se tienen que tomar medidas compensatorias de tales condiciones incuestionables, tales medidas deban ser únicamente *compensatorias de costes*. También pueden adoptarse medidas y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen las rentas de situación. Esta es la perspectiva que se desprende del Comunicado de la Comisión Europea *“Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa”*.

Ahora bien, ¿han sido estos principios asimilados por las propias RUP? Para dar respuesta a este importante interrogante debemos analizar los contenidos de dos documentos de reciente publicación.

³⁸ Los sectores propuestos por la Comisión Europea son la agroalimentación, la biodiversidad, las energías renovables, la astrofísica, la ciencia aeroespacial, la oceanografía, la vulcanología o, incluso, la sismología.

El primero es el Memorandum conjunto de las RUP titulado “Las Regiones Ultraperiféricas en el horizonte 2020”, que contiene las principales propuestas de las siete regiones acerca de cómo conciben el próximo periodo de perspectivas financieras y de política regional europea. En dicho documento se establece, en primer lugar, los objetivos o las bases sobre las que, en opinión de las propias regiones, se deben fundamentar la nueva línea de acción comunitaria a favor de las RUP. Aunque se reconoce la relevancia de incentivar las actividades o líneas de acción en las que dichas regiones puedan ser competitivas, también se destacan los sobrecostes de las RUP para desarrollar cada una de las políticas sectoriales y horizontales propuestas, así como la relevancia de dotar financieramente todo este conjunto de medidas. Es decir, se aprecia una clara apuesta por un esquema que combine la actual política de dotar a las RUP de un marco normativo que compense las especiales dificultades a las que se enfrentan, en términos de sobrecostes, las empresas de las regiones ultraperiféricas respecto a las del continente con otras medidas de carácter estructural encaminadas a mejorar la competitividad de las economías regionales.

Un segundo documento relevante desde esta perspectiva es el Memorandum conjunto de España, Francia, Portugal y las Regiones Ultraperiféricas, titulado “Una visión renovada de la estrategia europea hacia la ultraperiferia”, en el que los países comunitarios con regiones ultraperiféricas presentan una visión en una línea similar a la presentada por las propias RUP. En este documento, se sugiere la necesidad de establecer un equilibrio entre potencialidades y limitaciones, que viene a propugnar la necesidad de mantener los mecanismos de compensación de los efectos de las limitaciones permanentes. También adquiere especial relevancia el equilibrio entre los aspectos interno y externo de las políticas comunitarias.

Como ya se ha apuntado con anterioridad, la reconsideración que se está formulando acerca del futuro de la política regional europea y de cómo se aplicará la misma a la RUP todavía no está cerrada. La Comisión Europea está liderando un cambio de paradigma en la concepción de la política regional, que puede suponer un cambio significativo en su política hacia RUP. En este contexto, y conscientes de la trascendencia de este nuevo impulso a la política regional, tanto las RUP como los países a los que pertenecen están estableciendo sus propias posiciones y transmitiendo a las autoridades comunitarias la necesidad de tener presente en esta nueva política la realidad de las RUP, con sus limitaciones y sus oportunidades.

Como conclusión de todo ello, y así se valora desde el CES, la ultraperiferia como caracterización permanente e inmutable de Canarias exige medidas compensatorias y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen nuestro clima y ubicación geoestratégica. Esta es la perspectiva que se desprende del Comunicado de la Comisión Europea, “*Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa*”. La mejora de la estrategia va en esa línea. Por lo tanto, en nuestra opinión, se debería seguir trabajando para que las nuevas medidas que se propongan contribuyan a que nuestro régimen diferencial canario se complemente con medidas para paliar las desventajas derivadas de nuestra condición ultraperiférica, en consonancia todo ello con esta línea de actuación.

2.2.4. Régimen Económico y Fiscal de Canarias

El Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias constituye el vector institucional diferencial que guía el presente y el futuro de la economía, la sociedad y el empleo en Canarias. Las principales características de este marco institucional son el resultado de unos logros históricos que se ven sujetos a continua discusión, renovación y modificación. Por este motivo, como introducción, conviene señalar los aspectos históricos más destacados del régimen. Esta perspectiva permitirá entender con mayor profundidad el significado de los cambios acaecidos y sus potenciales efectos en los próximos años.

El actual REF canario sufre importantes cambios en el año 1991 relacionados con el proceso de integración comunitario y que conducen a modificaciones bastante relevantes en el antiguo REF de 1972³⁹. En lo que se refiere al régimen fiscal, mediante la Ley 20/1991 de 7 de junio, se introducen las siguientes medidas: a) se crea el IGIC, impuesto indirecto acorde con los objetivos armonizadores de la Comunidad Europea (CE) en materia fiscal, aunque de tipo reducido en comparación con el IVA

³⁹ La Ley 30/1972, de 22 de julio, del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, fue producto del centralismo que caracterizó la etapa de la dictadura franquista. Para un análisis crítico del mismo puede consultar la obra de Carballo, A. (1972): “Canarias: región polémica”, Colección Biblioteca Económica Canaria, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife. Ya en el preámbulo de dicha ley se reconocía que “el carácter insular y las condiciones geológicas y climatológicas de las provincias canarias dan a su economía unas especiales características que aconsejan, en algunos aspectos, que se adopten en aquellas provincias medidas distintas a las que se aplican en el resto del territorio nacional”.

comunitario; b) se deroga el Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías (antiguo AIEM) en su tarifa general. A cambio se mantiene su tarifa especial y se crea un nuevo impuesto indirecto: el APIC (Arbitrio Insular sobre la Producción y la Importación de mercancías en Canarias), ambos, en el fondo, de marcado cariz proteccionista; y c) se plantean algunas medidas fiscales de incentivo a la inversión, como las deducciones por inversiones en el Impuesto de Sociedades.

A estas primeras modificaciones, cuyo objetivo principal consistía en adaptar el REF canario al nuevo marco comunitario, les siguieron otras de naturaleza económica establecidas por las Leyes 19/94, de 6 de julio, y 13/96, de 30 de diciembre, y por los Reales Decreto-ley 3/96, de 26 de enero, y 7/98, de 19 de junio, todas ellas referentes a la modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. De este paquete de medidas destacan las que se detallan a continuación: a) la propuesta de creación de la Zona Especial Canaria (ZEC); b) el establecimiento de una bonificación por los rendimientos derivados de la venta de bienes corporales; c) la posibilidad de reducir la base imponible en el Impuesto sobre Sociedades destinando beneficios a una reserva para inversiones (RIC); d) el establecimiento de la deducción por inversiones en Canarias (DIC) en el Impuesto sobre Sociedades⁴⁰; y e) el establecimiento de incentivos a la inversión mediante la exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de aplicación sobre algunos actos societarios.

Esta configuración, aunque no se ha visto alterada en cuanto a contenidos, sí que experimentó durante 2006 cambios de interés. Los mismos fueron producto de las modificaciones realizadas en las directrices sobre las ayudas de estado de finalidad regional y de propuestas de mejora detectadas durante los años de funcionamiento de las distintas medidas de estímulo económico. Como se ha destacado expresamente en informes anteriores, las nuevas directrices fueron fundamentales para entender la permanencia del REF, ya que sin las modificaciones experimentadas, Canarias, como región que superaba el límite de referencia del 75 por ciento del Producto Interior Bruto por habitante de la UE-15, hubiese quedado al margen de dichas ayudas.

Los cambios del REF canario aparecen recogidos en el Real Decreto-ley 12/2006, de 29 de diciembre, por el que se modifican la Ley 19/1994, de 6 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, y el Real Decreto-ley 2/2000, de 23 de junio. Este Real Decreto-ley contiene una modificación detallada de los artículos 25 y 27, que regulan, respectivamente los Incentivos a la Inversión y la Reserva para Inversiones en Canarias, incluidos en el Título IV de la Ley 19/1994, relativo a las Medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias, y de varios de los artículos del Título V, en que se regula la ZEC; todo ello, como consecuencia de que este conjunto de beneficios fiscales debe ser adaptado a las decisiones de la Comisión Europea, dictadas a su vez bajo las prescripciones de las nuevas directrices sobre las ayudas de estado de finalidad regional para el periodo 2007-2013.

Una vez se había aprobado la norma legal ajustada a la nueva autorización comunitaria, lo que procedía era aprobar las normas reglamentarias necesarias para cumplir con una serie de necesidades, tales como el desarrollo de las remisiones que se encuentran en el texto legal, el esclarecimiento de determinados aspectos del mismo con el objetivo de ofrecer mayor seguridad jurídica a los particulares sobre los criterios que deben regir la aplicación de los beneficios tributarios regulados y la reducción del nivel de conflictividad jurídica puesta de manifiesto en el pasado. Este es el objetivo que se perseguía satisfacer con el Real Decreto 1758/2007, de 28 de diciembre, por el que se aprobaba el Reglamento de desarrollo de la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en las materias referentes a los incentivos fiscales a la imposición indirecta, la reserva para inversiones en Canarias y la Zona Especial Canaria.

Dado este nuevo contexto, desde los poderes públicos se está promoviendo un proceso de reflexión sobre los objetivos y medidas del actual REF, con la colaboración de los agentes económicos y sociales. Desde la visión del CES, el Régimen Económico y Fiscal de Canarias, como elemento del estatuto económico especial de Canarias, debe ser considerado como un elemento dinámico, cuyos objetivos e instrumentos de actuación han de ser valorados de manera continua para mejorar sus efectos sobre el desarrollo económico y social de Canarias.

⁴⁰ La Reserva de Inversiones de Canarias y la Bonificación por Venta de Bienes Corporales se pueden aplicar tanto sobre el Impuesto sobre Sociedades como sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Sobre la Deducción por Inversiones nos gustaría aclarar que se incluía en el Artículo 94 de la Ley 20/1991 y suponía una mejora del régimen general aplicable al conjunto del Estado español en el caso específico de Canarias. La Ley 19/1994 establece en su disposición transitoria cuarta, que esta figura seguirá existiendo en Canarias aunque el régimen general se suprima en la Ley de Sociedades, como así finalmente terminó sucediendo.

En opinión del Consejo, el papel que ha jugado el REF para paliar las desventajas con las que cuenta Canarias ha sido determinante. Sin embargo no ha sido lo suficientemente intensivo como para estimular la convergencia hacia los niveles medios nacionales. De ahí la conveniencia de realizar esta reflexión, no sólo desde el punto de vista coyuntural sino aprovechar la misma para valorar hasta qué punto el REF ha contribuido realmente a mejorar los *problemas de fondo* de la economía canaria.

Son cuatro, al menos, los puntos que creemos que debemos traer a colación.

- En primer lugar, y como punto previo al análisis sobre nuevas medidas y cómo modificar las ya existentes, sería convendría examinar el nivel de implementación del esquema normativo actual. Como ha manifestado el Consejo en repetidas ocasiones, hay previsiones normativas del REF, especialmente en su componente económico, que no se han aplicado. Este es en opinión del Ces un aspecto crucial a la hora de analizar el grado de efectividad de nuestro actual Régimen Económico y Fiscal. Una reconsideración del REF debe pasar por una lectura coherente y comprensiva del actual, de manera que se explore todo el potencial de los actuales instrumentos del vigente REF.
- En segundo lugar, tenemos que cuestionar hasta qué punto el diseño del REF obedece a un análisis profundo y comprensivo de la realidad económica y social del archipiélago. Muchos analistas comparten la idea de que el REF ha de mejorar su configuración como marco de actuación integrado y bien definido para combatir los grandes problemas de la economía canaria, de manera que su acción esté enfocada hacia las cuestiones más relevantes. En este sentido, en anteriores Informes Anuales, ya se ponía de manifiesto la opinión de que la actual configuración del sistema de incentivos previsto en el REF es susceptible de mejora con el objeto de ampliar sus efectos en la promoción de la diversificación productiva. En este sentido, en opinión del CES, la efectividad del REF puede ser mejorada con el objeto de incrementar el nivel de capitalización de las empresas canarias así como potenciar las inversiones en capital humano, capital tecnológico o infraestructuras. Si estos son los aspectos claves que deben guiar la acción de política económica en Canarias,
- En tercer lugar, debemos traer a discusión el escaso análisis crítico que se ha desarrollado en el mundo académico y profesional de las islas con relación al efecto que han tenido cada una de las medidas adoptadas sobre la economía y la sociedad del archipiélago. No sabemos hasta qué punto hemos diseñado instrumentos eficaces, que logran los objetivos que la ley establece para los mismos. La principal razón por la que esto sucede es la escasa información pública disponible acerca de los incentivos económicos y fiscales que constituyen el REF.
- Finalmente, y a pesar de que el REF existe gracias a la consideración que Canarias tiene en el derecho comunitario como RUP, no podemos olvidar que es España, como estado miembro de la Unión Europea, el que en última instancia permite y define los verdaderos límites que posee el régimen. Por lo tanto, no resultaría adecuado olvidarnos de que el Estado español es nuestro principal socio en la definición del REF, que no es otra cosa que un contrato exclusivo entre nación y región. Implicar a las autoridades nacionales en la configuración y definición del régimen sería un elemento de gran interés estratégico para que el mismo adquiera verdadera fuerza.

Toda propuesta de reforma del REF debería tener en cuenta estas premisas, tratando de establecer la adecuada combinación entre la respuesta a la situación actual, y la perspectiva a medio y largo plazo. Por tanto, se debe empezar a trabajar desde ahora para poder llegar al año 2013 con una evaluación clara del grado de eficiencia de cada una de las medidas del actual esquema normativo, para a partir de éste, poder proponer un diseño consensuado, razonado y coherente de los objetivos que se deben alcanzar y los instrumentos para llevarlos a cabo.

Además, en la nueva estrategia europea 2020, se incide en destacar que la capacidad de respuesta ante los cambios es fundamental. Hay que incentivar los mecanismos que impulsen nuevas líneas de actividad, prácticas innovadoras y realizar cambios de relevancia sobre la estructura productiva de Canarias siendo la adaptación del REF a los nuevos retos uno de los pilares de esta transformación.

2.2.4.1. Reserva para Inversiones en Canarias

Durante años se ha considerado a la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) como el elemento más potente de los que conforman el REF canario. Esta visión ha sido modulada recientemente por la realidad que ha puesto al descubierto la recesión. Aunque los datos son muy limitados, los grandes números de dotaciones al régimen de la RIC indican que ha habido un notable retroceso de las cantidades en los últimos años.

A partir de la Memoria de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado, se puede realizar una primera aproximación al volumen de dotaciones a la Reserva de Inversiones en Canarias en los últimos años. Si tenemos en cuenta que la RIC permite una reducción de la base imponible y que el tipo impositivo en el impuesto de sociedades se encuentra en torno a un 30 por ciento, puede calcularse las dotaciones RIC que se derivarían de tales ahorros o beneficios fiscales⁴¹. Un resumen de los resultados de los últimos ocho años puede encontrarse en la tabla 2.6.

TABLA 2.6. APROXIMACIÓN DE LAS DOTACIONES A LA RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS SEGÚN LAS MEMORIAS DE BENEFICIOS FISCALES DE LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO. 2002-2011 (miles de euros)

Año	Reserva para Inversiones en Canarias				Formación Bruta de Capital Fijo	Producto Interior Bruto
	IRPF	Sociedades	Total	Tasa de crecimiento	RIC/FBK %	RIC/PIB %
2002	116.890	2.209.149	2.326.039	-	29,64	7,80
2003	122.867	1.874.067	1.996.933	-14,15	23,32	6,26
2004	93.000	2.203.567	2.296.567	15,00	23,77	6,78
2005	98.500	2.270.167	2.368.667	3,14	21,95	6,53
2006	104.967	2.486.333	2.591.300	9,40	20,40	6,64
2007	112.733	2.599.067	2.711.800	4,65	19,99	6,54
2008	125.900	2.466.833	2.592.733	-4,39	19,33	5,95
2009	152.400	2.533.567	2.685.967	3,60	25,73	6,35
2010	104.600	819.700	924.300	-65,59	9,38	2,18
2011	42.567	508.467	551.033	-40,38	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales del Estado y Balance Económico Regional (FUNCAS).

Según los cálculos realizados por el Ministerio de Economía y Hacienda las dotaciones de la RIC en 2011 ascenderán a algo más de 551 millones de euros, lo que mantendrá la pauta de importantes recortes iniciada el año anterior, reduciéndose un 40,4 por ciento adicional. La relevancia de estas cantidades y sus potenciales efectos sobre la economía canaria quedan de manifiesto en el impacto que tienen sobre la inversión (formación bruta de capital fijo) y la producción (producto interior bruto). Los datos de 2010 nos permiten ilustrar el notable retroceso del impacto de la RIC sobre tales agregados macroeconómicos. Desde una media de un 20-25 por ciento que suponían las dotaciones de la RIC sobre la inversión, según los últimos datos no llega ni al 10 por ciento. En lo que se refiere al PIB, el peso de la RIC ha bajado de una media de un 6-6,5 por ciento, hasta un poco más del 2 por ciento.

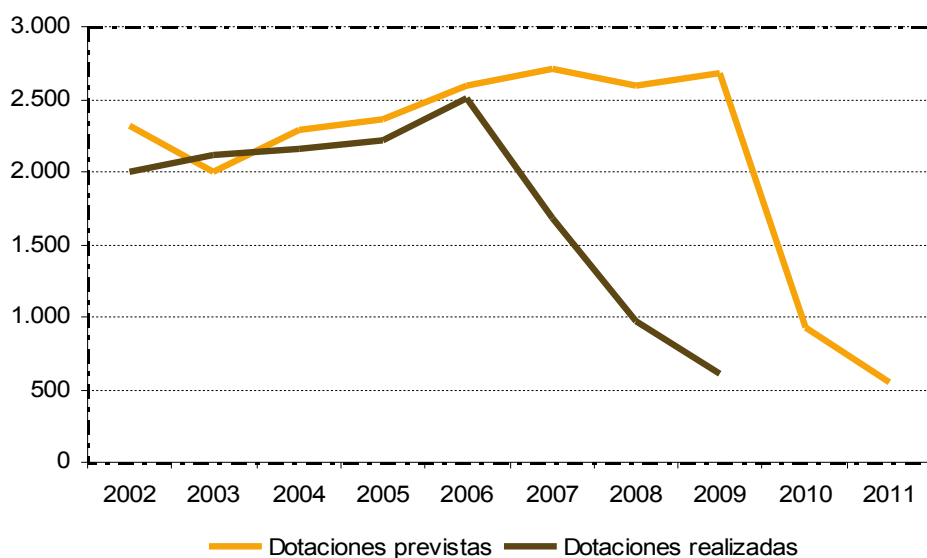
No obstante, y como se viene insistiendo en este Informe, las previsiones establecidas en la Memoria de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado en los últimos años han sido poco acertadas, debido a que la contracción en la producción ha tenido un efecto en las dotaciones a la RIC mayor del esperado. Desde 2007 se vienen produciendo importantes correcciones en las cifras de dotaciones asociadas a la RIC. Los trabajos de Miranda (2009)⁴² y los escasos datos disponibles de la Agencia Tributaria apuntaban en una misma dirección, un recorte de las dotaciones de 2007 con relación a las de 2006 de casi un 50 por ciento. Lamentablemente los datos definitivos de dotaciones efectivamente realizadas se obtienen con bastante retraso, y otras fuentes alternativas como las crónicas realizadas por Miranda han perdido capacidad informativa en años más recientes.

En el gráfico 2.2 se representa la información comparada de las dotaciones a la RIC previstas en las Memorias de Beneficios Fiscales junto con las cantidades posteriormente ejecutadas. En él queda patente que entre 2008 y 2009 se producen importantes desviaciones en las previsiones, que no se corrigen hasta el año 2010.

⁴¹ Evidentemente, el ahorro o beneficio fiscal recogido en la Memoria es aproximadamente un 30 por ciento de las dotaciones realizadas a la RIC.

⁴² Miranda, S. (2009): "Crónica de la RIC en 2008", *Revista Hacienda Canaria*, vol. 26, pp.197-230.

GRÁFICO 2.2. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS DOTACIONES A LA RIC PREVISTAS Y FINALMENTE REALIZADAS. 2002-2011 (millones de euros)



Fuente: Memorias de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado (varios años) y Agencia Estatal de la Administración Tributaria. Elaboración propia.

El análisis anterior nos confirma la existencia de un importante proceso de reducción de las dotaciones RIC. Sin lugar a dudas, los efectos de la Reserva para Inversiones en Canarias en los niveles de inversión han sido minorados por la actual coyuntura de recesión económica. La propia configuración de este incentivo y la lógica de los instrumentos fiscales utilizados la convierte en una herramienta de uso más limitado en fases como la actual, de recesión económica. Uno de los retos a los que debe hacer frente un replanteamiento de esta figura fiscal consistirá, precisamente, en hacerla menos dependiente de la coyuntura económica.

Precisamente, la dependencia de la dotación a la RIC al nivel de beneficios empresariales es la razón por la que, en tiempos de crisis, la Reserva sea un instrumento insuficiente para servir de palanca para la adaptación de las empresas canarias a las condiciones cambiantes del entorno mundial. En definitiva, la RIC ha sido útil en la anterior etapa de crecimiento económico, ya que contribuyó determinantemente a fortalecer sus posiciones financieras pero en la actual situación de crisis económica, es una herramienta limitada para apoyar a las empresas canarias a afrontar los cambios y adaptarse a las nuevas condiciones del entorno.

2.2.4.2. Zona Especial Canaria

En las reformas realizadas al REF de 1972 tras la adhesión de Canarias a la UE, la Ley 19/1994, de 6 de julio, preveía la creación de una Zona Especial en Canarias (ZEC). Se trataba de un instrumento económico cuya finalidad era promover el desarrollo económico y social del archipiélago.

Desde entonces, su historia estuvo caracterizada por continuas negociaciones para definir su estructura, lo que hizo más lenta la definitiva aprobación de la misma. El día 18 de enero de 2000, al fin después de seis años, se aprobaba la compatibilidad de la ZEC con el ordenamiento comunitario, bajo la condición de que se realizaran importantes cambios⁴³ en lo contemplado por la Ley 19/1994 en lo que se refería a los rasgos definitorios de la Zona Especial. Estos cambios fueron introducidos mediante el Real Decreto Ley 2/2000, de 23 de junio, lo que supuso la definitiva puesta en marcha de la ansiada Zona Especial Canaria. Entre estos cambios el más significativo fue hacer de este instrumento, además de un vehículo para promover el desarrollo económico y social del archipiélago,

⁴³ Tales cambios han sido más profundos de lo comúnmente apuntado. De hecho la continua revisión de la ZEC ha generado efectos perversos en su funcionamiento actual. El diseño primigenio estaba orientado a la atracción de actividades financieras para inversores únicamente extranjeros. Este esquema suponía implementar una normativa bastante restrictiva que ha permanecido en la ley, a pesar de que el enfoque actual del instrumento fiscal sea muy diferente al original.

un mecanismo de impulso para la diversificación de la estructura productiva, incentivando el desarrollo de actividades en sectores dinámicos y de gran contribución al proceso de crecimiento. Para lograr este fin se cuenta con la inestimable colaboración de capitales extranjeros.

El Real Decreto-Ley 12/2006 introduce diversas modificaciones en las condiciones que caracterizan el funcionamiento de la ZEC, estando todos ellos orientados a tratar de hacer el régimen más atractivo tanto para los empresarios regionales como para los exteriores (nacionales y extranjeros)⁴⁴ y a corregir algunas de las debilidades que instituciones como el propio Consejo Económico y Social de Canarias, venían señalando desde hace tiempo. Entre estas correcciones conviene destacar la extensión temporal que ha experimentado la duración del instrumento fiscal, la inclusión en el listado de actividades permitidas de algunos sectores estratégicos y la disminución de los requisitos de inversión y empleo en las islas no capitalinas.

Sin embargo, a día de hoy la ZEC continúa siendo un incentivo muy restringido dentro del Régimen especial canario. La normativa impuesta para el desarrollo del instrumento fiscal impone condiciones muy concretas para la generación de actividad al amparo de estos beneficios fiscales. En primer lugar, las entidades tienen que ser de nueva creación, crear un número mínimo de empleo y materializar una cantidad mínima de inversión y, lo más importante de todo, desarrollar su actividad en una serie de sectores de actividad muy bien definidos. Por consiguiente la ZEC no está ideada para alterar cuantitativamente las grandes cifras macroeconómicas del archipiélago, sino más bien para realizar un trabajo cualitativo, de impulso y aparición de nuevos tipos de negocio.

Asimismo, un análisis con cierta profundidad pondría claramente de manifiesto⁴⁵ que la ZEC adolece asimismo de ciertos problemas de diseño que limitan el potencial éxito del instrumento. En primer lugar, su excesiva dependencia del atractivo fiscal es insuficiente para llamar la atención de empresas exteriores que se encuentran con otro tipo de problemas en el archipiélago como la excesiva burocracia o carga administrativa, la dificultad para encontrar personal adecuado a sus necesidades, o restricciones a la hora de encontrar localizaciones a precios razonables. Es decir, la ZEC cuenta tan sólo con uno de los elementos que los inversores consideran relevantes a la hora de tomar su decisión de localización, ignorando el resto de elementos que, en ciertas circunstancias, son tan importantes o más que el propio beneficio fiscal.

En segundo lugar, y enfocando más el análisis en las empresas de ámbito local, la Zona Especial carece de algunos de los elementos que resultan clave para el impulso de la emprendeduría. Si bien es cierto que la exigencia de que las empresas que se pueden acoger al instrumento fiscal deben ser de nueva creación juega a favor de los emprendedores, la existencia de requisitos de inversión puede constituir una seria limitación al establecimiento de ciertos proyectos novedosos e innovadores. En concreto, este efecto puede ser particularmente gravoso en el caso de las denominadas empresas *gacelas*, que partiendo de niveles de inversión muy bajos en sus inicios, cuentan con perspectivas de crecimiento muy acentuadas en sus primeros años de funcionamiento. Este tipo de nuevas actividades, de las que son ejemplos bastante paradigmáticos muchas de las nuevas empresas de Internet (Google, Facebook, ...), valoran mucho más que la existencia de incentivos fiscales, las ayudas y el apoyo para obtener la financiación inicial para dar sus primeros pasos.

A pesar de la existencia de estos inconvenientes, y contrariamente a lo que ha estado sucediendo con la RIC, la ZEC ha presentado en estos últimos años unos resultados que han tendido o se han mantenido al alza. La tabla 2.7 incluye un análisis de las entidades autorizadas e inscritas, así como los compromisos que se han adquirido las mismas en lo que a creación de empleo e inversión se refiere. Las cifras no han hecho más que crecer en los últimos años. A partir del año 2006 se están captando en torno a los 100 nuevos proyectos por año (autorizaciones), lo que al fin y al cabo tiene un reflejo en la mejora de las empresas inscritas. Asimismo, en los últimos años ha ido mejorando la *calidad* de los proyectos y de las empresas que hacen uso de las ventajas de la ZEC, como indican los resultados de empleo y de inversión. Adicionalmente, su representatividad en el tejido empresarial canario cada vez es mayor a la vista de la menor actividad que muestran los datos regionales en esta materia (tal y como indicaremos detalladamente en el Apartado 2.3.2.2).

⁴⁴ Un análisis más detallado de estas cuestiones puede encontrarse en los Informes Anuales de años anteriores.

⁴⁵ Resulta bastante revelador observar que muy pocos han sido los análisis que se han realizado acerca de la ZEC por profesionales o académicos de las islas. Esto ayuda en poca medida a conocer mejor las posibilidades de esta herramienta y los cambios que se podrían adoptar para mejorar su funcionamiento.

TABLA 2.7. ENTIDADES ZEC. 2001-2010

Año	Número de empresas		Empleo		Inversión (Euros)	
	Autorizadas	Inscritas	Autorizadas	Inscritas	Autorizadas	Inscritas
2001*	65	23	923	283	69.715.306	9.622.799
2002	50	24	473	254	101.540.586	84.849.013
2003	62	47	511	386	41.577.929	35.549.795
2004	65	35	724	333	96.783.656	16.828.680
2005	59	36	495	353	28.409.589	15.709.492
2006	98	57	766	416	114.866.275	22.981.265
2007	92	61	623	327	304.806.194	28.077.845
2008	104	70	1.082	630	209.361.794	177.960.000
2009	105	67	1.817	881	322.286.943	52.901.803
2010	104	63	1.811	1.048	240.706.280	50.736.534
TOTAL	804	483	9.225	4.911	1.530.054.552	495.217.226

Nota: * En los datos de 2001 se incluye también la escasa información relativa a 2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Memoria Anual 2010 del Consorcio de la Zona Especial Canaria.

Un año más hay que señalar, no obstante, que aún hoy se maneja información insuficiente sobre el verdadero impacto que está teniendo la ZEC sobre la economía del archipiélago. Los datos anteriores hacen referencia a empresas autorizadas e inscritas y a “compromisos” de empleo e inversión. Esto no quiere decir que efectivamente estén sean las cifras que finalmente están ejecutando las empresas acogidas a la Zona Especial. Esta carencia es histórica en los datos suministrados por el Consorcio.

Más recientemente, se han empezado a aportar datos más concretos sobre el funcionamiento de estas empresas. Gracias a estos primeros intentos se puede concluir que las entidades ZEC aportan aproximadamente un 0,5 por ciento del PIB canario y unos 5.000 empleos.

Realizando una valoración de conjunto de este instrumento fiscal debemos indicar, en primer lugar, que en la actualidad el diseño de la ZEC se encuentra excesivamente restringido. Hay mucho margen de mejora para diseñar una figura más atractiva para una región como Canarias. Adicionalmente, un esquema ambicioso de reforma supondría avanzar algo más y complementar la herramienta fiscal con otros tipos de incentivos para dotar a la ZEC de mayor capacidad para lograr los objetivos que se le plantean. A su favor juega el hecho de que es un incentivo que encaja con las premisas y directrices que la Comisión Europea está definiendo de cara a la futura política regional comunitaria y, por lo tanto, a las ayudas de estado de finalidad regional.

Todas estas consideraciones llevan a aconsejar, tanto por posibilidades como por interés regional, la formulación de una propuesta de reforma ambiciosa de la ZEC para el periodo 2014-2020. Se trata de un instrumento con amplias posibilidades a desarrollar, que puede ser perfeccionado y potenciado. En este sentido, es necesario implicar al Estado español en la defensa y configuración del propio régimen, aprovechando la configuración jurídica de Consorcio que existe en la actualidad. España pudiera tener en la ZEC una herramienta muy poderosa para desarrollar su política económica específica para Canarias.

2.2.4.3. Fiscalidad indirecta especial en Canarias

La fiscalidad indirecta específica de Canarias consta de una serie de figuras impositivas procedentes del REF canario y una adicional derivada del tributo propio de nuestra región sobre los combustibles derivados del petróleo (ICDP). De entre las figuras específicas del REF destacan el Impuesto General Indirecto en Canarias (IGIC) y el Arbitrio a la Importación y la Entrega de Mercancías (AIEM).

El IGIC entró en vigor el 1 de enero de 1993 y está regulado por la Ley 20/1991, de 7 de junio, y por las modificaciones parciales del Real Decreto-Ley 7/1991, de 21 de mayo, y la Ley 16/1994, de 7 de junio. Se crea con la finalidad de unificar la fiscalidad indirecta en Canarias, sustituyendo las que hasta ese momento eran las figuras impositivas en vigor: el Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas (IGTE) y el Arbitrio Insular sobre el Lujo (AILU). Es un impuesto estatal de ámbito de aplicación en Canarias que homologa el régimen de imposición indirecta en las islas con el vigente en el resto del territorio nacional y en la Unión Europea. Grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuados por empresarios y profesionales, así como las importaciones de bienes.

En cuanto al AIEM, la inexorable desaparición del APIC, prevista para finales de 2001, hacía temer a las autoridades canarias que se pudieran perder medidas de compensación para las producciones más sensibles que se desarrollaban en las Islas. Sin embargo, para cubrir el vacío dejado por el APIC, la Unión Europea, considerando que las condiciones de algunos sectores en Canarias merecían un trato especial, aceptó la instauración de una nueva figura impositiva, el AIEM.

Aclarados estos aspectos normativos, en la tabla 2.8 se presentan las cifras de recaudación de las distintas figuras que conforman el sistema fiscal indirecto canario. Como se puede comprobar, la mayor cuantía de la recaudación se percibe a través del IGIC, al que le siguen en capacidad recaudatoria el Impuesto sobre el consumo de combustibles derivados del petróleo (ICDP) y el AIEM.

Antes de realizar algún comentario adicional, hemos de poner de manifiesto que la información disponible resulta limitada en ciertos aspectos. A modo de ejemplo, en los últimos tres meses del año 2009 existe un vacío informativo importante que no sabemos muy bien a qué causa obedece, pero que nos ha obligado a realizar extrapolaciones para obtener un dato de cierre para el conjunto del año. Ya en 2010 se recupera la información, pero pasamos de una frecuencia mensual a otra trimestral. Asimismo, el ICDP no sólo presenta carencias informativas en 2009, sino que las mismas se extrapolan a 2010, por lo que también hemos tenido que recurrir a la realización de extrapolaciones para completar el año. Con estos vacíos en los datos resulta muy complejo realizar valoraciones robustas, por lo que no sólo puntualizamos esta cuestión como una crítica a la base informativa de estas figuras del REF, sino también como un aviso de que los comentarios que realicemos sobre este particular deben ser tomados con cierta cautela.

Esta crítica gana aún más fuerza si tenemos en cuenta que las cifras anteriores tienen una gran relevancia para las arcas públicas de la Comunidad Autónoma canaria y las Administraciones locales del archipiélago, en la medida que suponen una fuente de financiación de gran relevancia, como se analiza con detalle en el apartado 3.5 de este Informe⁴⁶. La caída en 2008 ha sido finalmente de un 19,3 por ciento, mientras que las previsiones iniciales predecían un crecimiento de un 7,1 por ciento. En 2009 ya se preveían caídas, pero no de la importancia cuantitativa que finalmente ha ido adquiriendo.

TABLA 2.8. RECAUDACIÓN DEL FISCALIDAD INDIRECTA ESPECIAL EN CANARIAS. 2000-2010
(miles de euros)

Año	AIEM	Arbitrios Insulares	APIC	IGIC	IEM ¹	ICDP	Total	Tasa de crecimiento
2000	0	5.480	76.611	738.431	53.118	235.728	1.109.368	1,38
2001	0	1.147	65.830	841.044	41.441	259.160	1.208.622	8,95
2002	119.044	155	7.980	824.392	37.256	225.457	1.214.284	0,47
2003	119.250	121	492	918.932	42.943	252.059	1.333.797	9,84
2004	126.325	105	175	961.672	50.174	253.496	1.391.948	4,36
2005	123.229	154	57	1.018.698	60.850	257.182	1.460.170	4,90
2006	130.415	66	25	1.111.783	67.905	260.150	1.570.344	7,55
2007	130.927	20	-59	1.172.285	68.559	253.148	1.624.878	3,47
2008	111.533	2	65	928.433	40.013	230.414	1.310.461	-19,35
2009 ²	118.814	3	6	742.897	24.833	226.105	1.112.657	-15,09
2010 ³	114.477	-	-	809.014	18.872	221.420	1.163.783	4,59

Nota: ¹ Impuesto especial sobre matriculaciones; ² Se realizaron extrapolaciones hasta final de año porque la información disponible sólo llegaba hasta septiembre; ³ En el Impuesto sobre Combustibles y Derivados del Petróleo tuvimos que realizar extrapolaciones puesto la información sólo llegaba hasta noviembre.

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Canario de Estadística.

En 2010 se detecta una recuperación de la recaudación respecto al año anterior, pero aún son cifras bastante alejadas de los registros del año 2007. En este sentido, parece que se requerirá algo más de tiempo para revertir las tendencias generadas tras la crisis. De hecho, la información disponible para el primer trimestre de 2011 indica que el principal recurso de la imposición indirecta canaria, el IGIC, ha experimentado un retroceso respecto al nivel que alcanzaba en este mismo periodo durante el año 2010.

⁴⁶ Véase, en este sentido, el peso tan relevante que tiene los impuestos indirectos en el Presupuesto de Ingresos de la Comunidad Autónoma canaria (en torno al 16 por ciento de los ingresos corrientes).

2.2.4.4. Otros elementos del REF

Junto con la Reserva para Inversiones en Canarias, la Zona Especial Canaria y los aspectos especiales que afectan a la fiscalidad indirecta en Canarias, hay otras tres figuras del REF que tienen un impacto destacado sobre la economía de Canarias. Se trata de la Bonificación a la Venta de Bienes Corporales producidos en las Islas Canarias, que viene regulada por el artículo 26 de la Ley 19/1994, la Deducción por Inversiones en Canarias, regulada por el artículo 94 de la Ley 20/1991 y la disposición transitoria cuarta de la Ley 19/1994, y el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias, regulado por el artículo 76 de dicha ley.

El nuevo reglamento aprobado por el Real Decreto 1758/2007, de 28 de diciembre, determina con mayor claridad lo que se entiende por inversión inicial (Capítulo I del Título II) y los requisitos que deben reunir las inversiones para el disfrute de los incentivos fiscales (Título III), lo que afecta a la Deducción por Inversiones en Canarias, contribuyendo a clarificar algunos de los aspectos más importantes y hasta el momento confusos.

A partir de los datos contenidos en la Memoria de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado, el analista puede no sólo ver la evolución más reciente de estos incentivos fiscales sino, lo más importante, realizar comparaciones entre los mismos, lo que permite extraer conclusiones de relevancia. Sin embargo, a la vista de la problemática anteriormente descrita en el caso específico de la RIC, las conclusiones que se infieran de este análisis debe tener en cuenta que se tratan de previsiones y que además, en los últimos años vienen mostrando grandes diferencias cuando se publican los datos efectivos.

Teniendo en cuenta dichas cautelas, en la tabla 2.9 se describen los beneficios que se estima disfrutará Canarias a través de las figuras del REF en el año 2011. El monto total asciende hasta algo más de 420 millones de euros en ahorro fiscal que realizarán los autónomos y las sociedades mercantiles del archipiélago⁴⁷, aunque la mayor parte (96,7 por ciento) beneficia a estas últimas.

TABLA 2.9. PREVISIÓN DE BENEFICIOS FISCALES POR INCENTIVOS DEL REF EN CANARIAS. 2009-2011 (miles de euros)

		2009	2010	2011	Crecimiento 2010-2011	Participación % 2011
IRPF	Reserva para Inversiones	45.720	31.380	12.770	-59,31	3,04
	Venta Bienes Corporales	930	1.140	960	-15,79	0,23
	SUBTOTAL	46.650	32.520	13.730	-57,78	3,27
Sociedades	Reserva para Inversiones	760.070	245.910	152.540	-37,97	36,31
	Venta Bienes Corporales	109.070	19.140	64.820	238,66	15,43
	Empresas Navieras de Canarias	65.170	33.550	32.420	-3,37	7,72
	Deducción de inversiones	215.880	109.540	156.620	42,98	37,28
	SUBTOTAL	1.150.190	408.140	406.400	-0,43	96,73
TOTAL		1.196.840	440.660	420.130	-4,66	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la Memoria de Beneficios Fiscales, Presupuestos Generales del Estado (varios años).

Por instrumentos destaca, por primera vez en la serie histórica que hemos analizado, la Deducción de Inversiones que con un 37,3 por ciento del total supera en presencia dentro de las estrategias fiscales de las empresas canarias a la RIC, que se queda en un 36,3 por ciento. Ahora bien, si añadimos los beneficios derivados del IRPF (un 3 por ciento adicional) obtendríamos que la RIC sigue siendo la herramienta fiscal que mayor beneficio fiscal aporta a los agentes económicos canarios.

De la evolución en los últimos años de las distintas figuras del REF canario, se puede destacar la existencia de un cambio de interés de los empresarios y los asesores desde la RIC hacia otras posibilidades más rígidas pero a la vez más simples y con mayor seguridad jurídica como es la DIC.

⁴⁷ Téngase en cuenta que en este caso, a diferencia de los resultados contenidos en la tabla 2.6, se incluye información sobre ahorro fiscal y no sobre dotaciones, lo que explica las diferencias de resultados obtenidos para la RIC.

2.2.4.5. Algunas reflexiones finales acerca del REF

En las líneas anteriores se ha realizado un esfuerzo por sintetizar los aspectos básicos del REF canario y sus distintas figuras fiscales. La concentración temática en este aspecto viene sobrevenida por la información disponible que, no obstante, hemos de indicar una vez más que es ciertamente escasa, pero al menos existe algún dato que permite realizar una primera aproximación.

Una reivindicación fundamental de cara a poder formular propuestas eficaces, razonables y motivadas acerca de la reforma del REF, la constituye la necesidad de contar con información accesible y fiable sobre el funcionamiento del mismo. Esto abriría la posibilidad de realizar análisis comparativos y simulaciones, lo que se terminará convirtiendo en la materia prima de las nuevas propuestas.

Junto con la escasez de información hay que citar también la escasa extensión del debate en la sociedad, tal vez por la complejidad técnica que implica. En cualquier caso debe fomentarse el conocimiento y el debate en torno a este importante pilar de nuestro marco institucional económico. El REF pertenece al conjunto de la sociedad y sería conveniente establecer un proceso participativo en el que se pudiera contar con todas las opiniones de los grupos que desean tener una participación más activa en este proceso. Las ideas que cuentan con mayor legitimidad social son las más poderosas.

Sin embargo, hemos observado que el REF adolece de medidas o de instrumentos específicos para determinadas casuísticas en la economía del archipiélago. Los emprendedores y los innovadores no cuentan con un pilar de apoyo bien definido, y esta ausencia limita las posibilidades de la sociedad canaria para generar cambios que son importantes para nuestro futuro.

La política comunitaria de acción regional cada vez pone mayor énfasis en la concentración de las acciones en la innovación. Una parte muy relevante de la innovación procede de los riesgos que asumen los emprendedores y, sin embargo, este grupo no cuenta con herramientas específicas en el REF que le ayuden a reforzar y dar más garantías de éxito a sus actuaciones.

Por otra parte, y como apuntábamos ya el año pasado, en la discusión acerca del REF se ha hecho énfasis especialmente en los aspectos fiscales pero poco se comenta habitualmente de los aspectos económicos. En cambio tienen un peso particularmente relevante dentro de la Ley 19/94, de 6 de julio. Desde el Título Primero en el que se regulan varias relaciones con el transporte (principio de libertad de transporte, liberalización de servicios, tráfico de personas y de mercancías, y transporte público terrestre) y con las telecomunicaciones (telecomunicaciones internacionales y regulación de precios), pasando por el Título Segundo en el que se establecen medidas para compensar por la lejanía y el hecho insular (regulación de los precios de la energía y el agua, financiación de infraestructuras, y convenios de colaboración en campos en los que la Comunidad Autónoma de Canarias no tenga atribuidas competencias) y el Título Tercero sobre la cooperación y coordinación de las Administraciones Públicas, para terminar en el Capítulo Primero del Título Cuarto donde se contemplan todas aquellas medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias que tienen que ver específicamente con medidas económicas, como es el desarrollo energético medioambiental (Artículo 16), el plan de ahorro energético (Artículo 17), la promoción comercial (Artículo 18), la promoción turística (Artículo 19), los incentivos económicos regionales (Artículo 20), la creación de empleo (Artículo 21), los incentivos a la inversión (Artículo 22) y la formación profesional (Artículo 23).

Algunas de estas medidas se aplican efectivamente en la actualidad, algunas, por cierto, sin gran conocimiento público como puede ser la compensación por el precio de la energía (véase el Apartado 2.3.3.2.3). Otras con mayor reconocimiento público como las ayudas al transporte de pasajeros. Sin embargo, hay algunas de las medidas establecidas que no se aplican y que están contempladas en la Ley. Asimismo, en la Ley 20/91, de 7 de junio, el Libro Cuarto contiene un régimen de inversiones públicas en Canarias que tampoco se ha cumplido (artículos 95 y 96).

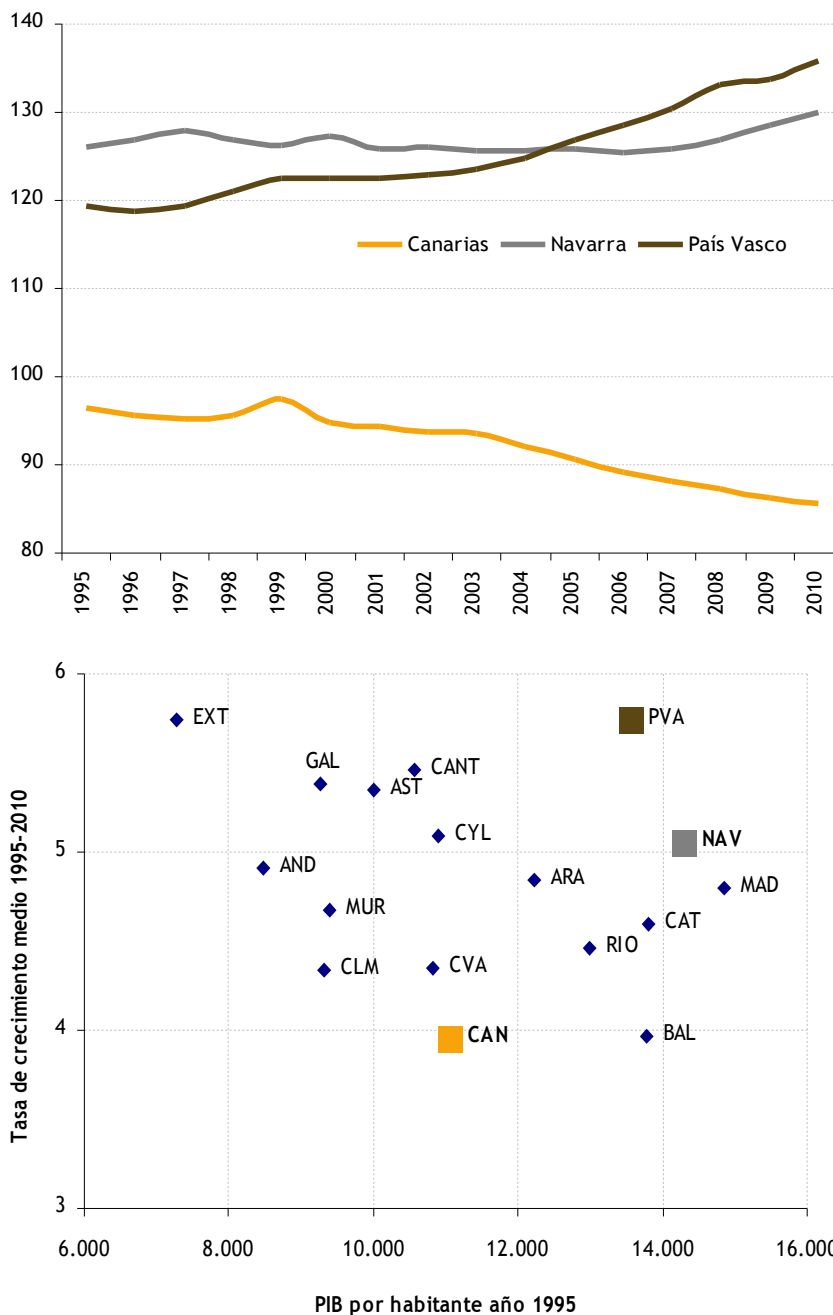
En todo caso, debe ponerse de manifiesto que en torno al REF continúa existiendo múltiples dudas y cuestiones por definir. Se habla de introducir reformas, mejoras e incluso nuevas figuras, cuando todavía no se aplican todas las existentes lo que resta capacidad y potencial al conjunto del sistema. Además, incluso acerca de las figuras en aplicación sabemos muy poco, como consecuencia de la falta de información. Por tanto, uno de los principales retos a los que se enfrenta el REF es la definición de unos objetivos claros a lograr y dotarlo de una filosofía de actuaciones concreta.

Para ello debe consensuar cuál es la problemática y las debilidades que actualmente tiene el archipiélago canario, para, posteriormente definir que conjunto de medidas deben ponerse al servicio de nuestra sociedad para avanzar y poder progresar frente a tales restricciones. Mientras no se logre el

consenso necesario para realizar esa reflexión de fondo, nuestro REF corre el riesgo de presentarse como un mero conjunto de medidas faltas de articulación derivadas, en ocasiones, de situaciones coyunturales. Un enfoque, que necesariamente habrá de ser mejorado para que de respuesta, como parte importante de nuestro sistema institucional, a los crecientes desafíos actuales.

Para terminar, se presenta un análisis comparativo de la evolución de la renta por habitante en las regiones españolas en los últimos quince años, lo que nos permite realizar unas últimas aportaciones sobre el desempeño económico de los territorios y su marco institucional. En este análisis comparativo, se toma como referencia de la evolución canaria, la de Navarra y País Vasco, por ser dos comunidades autónomas que también gozan de un régimen fiscal diferenciado dentro del ordenamiento español.

GRÁFICO 2.3. EVOLUCIÓN DE LA RENTA POR HABITANTE EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1995-2010



Fuente: Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

La imagen recogida en el gráfico 2.3 no deja lugar para la duda. Mientras que Canarias ha estado viviendo un proceso de continua divergencia con la media española desde el año 1999, País Vasco y Navarra han podido mantener sus niveles superiores de PIB por habitante en todo este periodo e, incluso, han puesto aún mayor distancia en los últimos años. En el panel de la derecha del gráfico podemos incluso observar que a pesar de ser dos de las regiones que partían de mayores niveles de vida, se han contado entre las Comunidades Autónomas que más han crecido en estos quince años. En el extremo opuesto, Canarias a pesar de mantener al principio del periodo una posición intermedia en la clasificación autonómica, no ha logrado progresar como el resto de regiones, por lo que ha ido perdiendo paulatinamente puestos en la escala.

Aunque en el desempeño económico de los territorios influyen múltiples elementos, como nos hemos encargado de exponer en líneas anteriores, el marco institucional es un elemento de gran relevancia. Las tres regiones analizadas tienen un régimen diferencial con el resto del territorio español, pero mientras que en algunos casos parece haber sido una diferencia en el caso de Canarias, esto no se ha reflejado en un incremento de su renta per cápita, medido en términos de convergencia con la media estatal.

2.3. PANORAMA DE LA ECONOMÍA CANARIA

2.3.1. Cuadro macroeconómico de Canarias

2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias

Según los últimos datos de la Contabilidad Regional de España (CRE-2000), publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Producto Interior Bruto (PIB) por habitante a precios constantes del año 2000 en Canarias fue, en el año 2010, de 14.515 euros por habitante. Este dato, que, no olvidemos, se trata de una primera estimación, sugiere que Canarias registra por tercer año consecutivo un descenso en su nivel de renta por habitante en términos reales. Concretamente, entre 2009 y 2010 esta caída ha sido del 1,13%, lo que supone una reducción de 166 euros por habitante. Únicamente en otras dos Comunidades Autónomas se registran recortes más acusados: Andalucía (-1,62%) y Murcia (-1,47%).

A diferencia de la dinámica económica registrada en 2009, año en el que el PIB por habitante a precios constantes se contrajo en las 17 Comunidades Autónomas sin excepción, en 2010 hasta un total de 6 Comunidades Autónomas han registrado tasas de crecimiento real positivas: Castilla y León (1,45%), Navarra (0,67%), País Vasco (0,59%), Asturias (0,25%), La Rioja (0,18%) y Galicia (0,02%).

En cada uno de los tres años transcurridos desde que se iniciase la crisis, Canarias ha visto cómo su PIB per cápita retrocedía en términos reales. Junto a nuestra región, en otras 9 Comunidades Autónomas españolas se han registrado caídas en sus respectivos niveles de renta por habitante en términos reales en los últimos tres años. No obstante, en el acumulado de este período es Canarias la que experimenta la caída más severa, con una tasa de variación media anual acumulada del -2,77%. De esta forma, desde que arrancase la crisis el PIB por habitante canario se ha contraído en algo más de un 8%, lo que ha supuesto una pérdida de 1.277 euros por habitante, el tercer descenso más elevado en términos absolutos a nivel nacional.

La mayor severidad con la que ha impactado la crisis en Canarias ha llevado a nuestro nivel de renta por habitante a representar el 86,5% del nivel medio nacional. Tres años antes, en 2007, éste se aproximaba al 89%. Por tanto, con la llegada de la crisis la brecha que separa el nivel de renta por habitante de nuestra región de los estándares nacionales se ha acentuado.

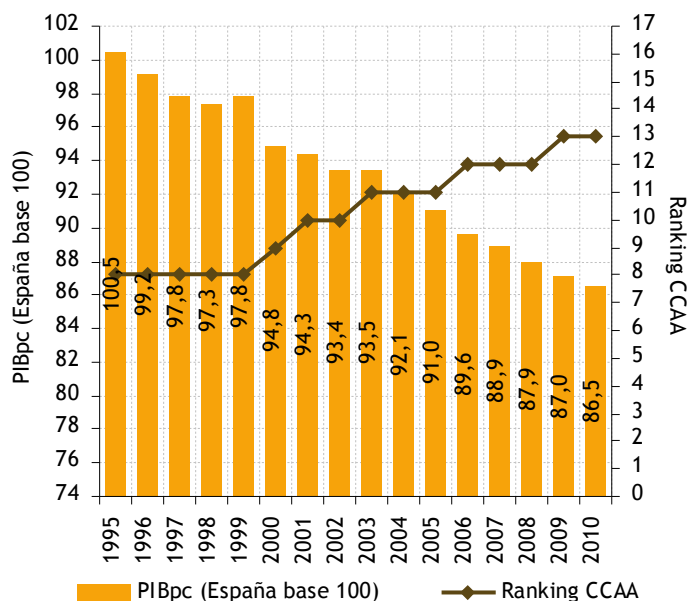
No obstante lo anterior, debe subrayarse que esta tendencia viene observándose desde al menos mediados de la década de 1990, mucho antes de que se iniciase la actual crisis económica. Así, por ejemplo, en 1995 el PIB por habitante canario, expresado a precios constantes del año 2000, estaba al mismo nivel de que nacional. Desde entonces, y tal y como se puede apreciar en el panel izquierdo del gráfico 2.4, éste no ha dejado de distanciarse del estándar nacional. De esta forma, nuestra Comunidad, que en 1995 disfrutaba del octavo nivel de renta más elevado a nivel nacional, 15 años más tarde es la decimotercera Comunidad Autónoma española en términos de renta por habitante, o, expresado de manera alternativa, la quinta región con menor PIB per cápita (panel derecho del gráfico 2.4).

De lo anterior se desprende que las razones últimas de la constante y creciente divergencia respecto de los niveles de renta por habitante nacionales no son, al menos no exclusivamente, de naturaleza coyuntural. A lo sumo, la actual fase de crisis puede haber acentuado este diferencial. Pero, sin duda, los factores que se encuentran detrás de esta dinámica negativa son más permanentes, de carácter estructural, y se relacionan con la progresiva pérdida de competitividad de nuestra economía.

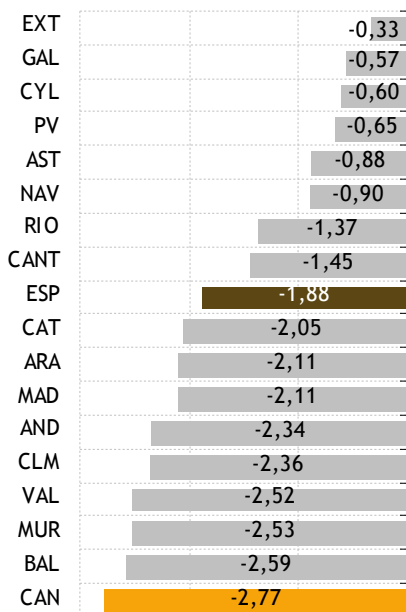
Como es de sobra conocido, el PIB por habitante resulta de dividir el PIB entre la población. Por tanto, el crecimiento económico, esto es, la tasa de variación del PIB por habitante, se puede aproximar como la diferencia entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de crecimiento de la población. En este sentido, resulta evidente que entre los primeros factores a considerar de cara a explicar el menor crecimiento del PIB por habitante en Canarias deben figurar el crecimiento del PIB regional, así como nuestra dinámica poblacional.

GRÁFICO 2.4. DINÁMICA RECIENTE DEL PIB POR HABITANTE A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010

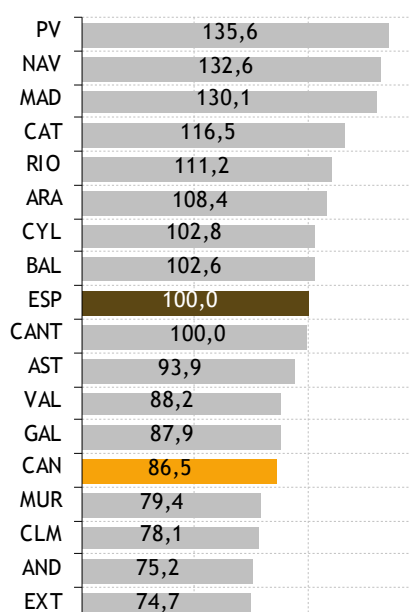
Evolución del PIB per cápita en Canarias, 1995-2010 (España base 100)



Variación media anual acumulada, 2007-2010 (%)



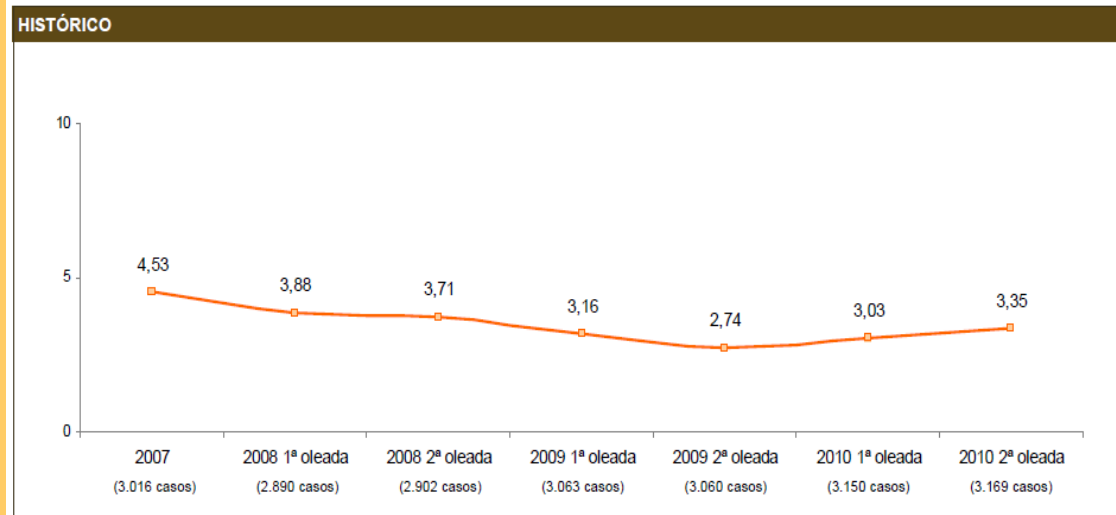
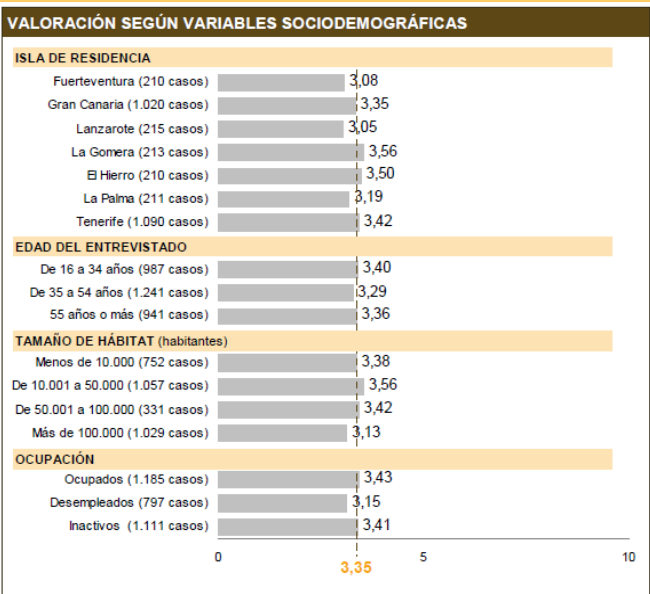
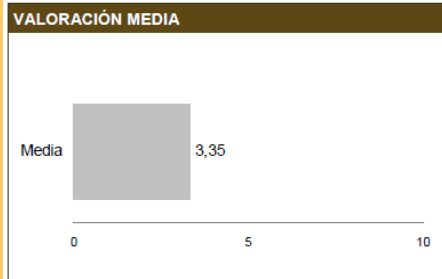
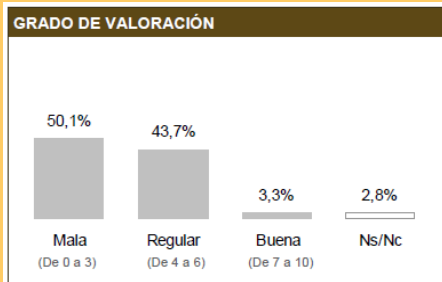
PIB per cápita CCAA, 2010 (España base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Respecto a la evolución seguida por el PIB a precios constantes del año 2000, los datos de la CRE-2000 publicados por el INE señalan que en 2010 éste fue de 30.350 millones de euros, lo que supone una contracción del 0,83% respecto al año 2009. De esta forma, Canarias encadena dos años consecutivos de caídas en el volumen de su producción. No obstante, el descenso registrado en 2010 es claramente inferior al sufrido en 2009 (-4,20%). Con todo, esta moderación en el descenso del PIB es generalizable al conjunto del territorio español. De hecho, Canarias figura como la tercera Comunidad Autónoma que experimenta un mayor descenso en su PIB en términos reales. Las caídas las lideran Castilla-La Mancha (-0,95%) y Andalucía (-0,88%).

CUADRO BARÓMETRO 2.1. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010

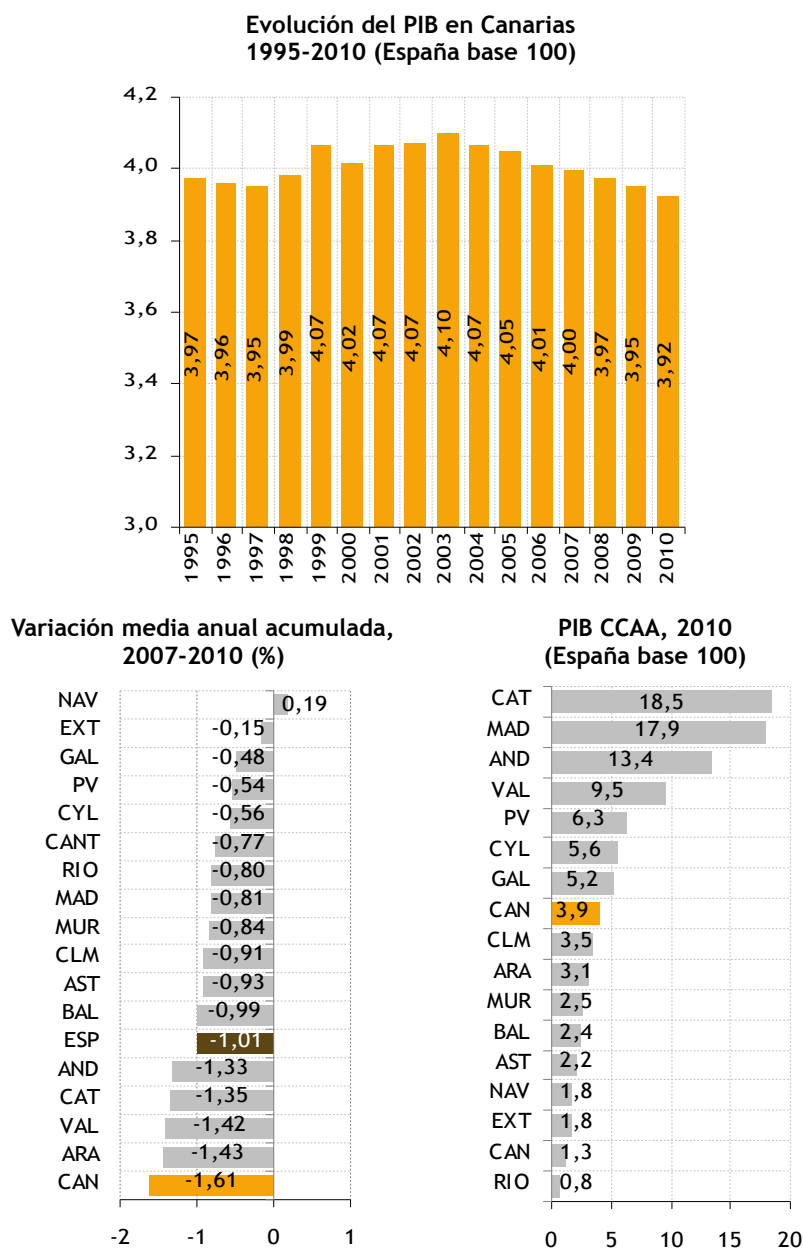


- ❑ La valoración que realizan los canarios sobre la situación económica sigue siendo mala (3,35 puntos sobre 10), aunque mejora respecto a los dos registros anteriores, correspondientes al segundo semestre de 2009 y primer semestre de 2010.
- ❑ Son los ciudadanos de Lanzarote, aquellos con edades entre los 35 y 54 años, los que residen en municipios de más de 100.000 habitantes y los que están desempleados, los que realizan las valoraciones más bajas.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

Si ampliamos un poco el período objeto de análisis para incluir el primer año de la crisis, se obtiene que Canarias ha sido la Comunidad Autónoma española en donde el PIB a precios constantes ha registrado la tasa de variación media anual acumulada más negativa (-1,61%). La contracción en estos tres años de crisis ha sido, por tanto, mucho más intensa en nuestra región que en el conjunto nacional, en donde el crecimiento medio anual acumulado ha sido del -1,01%.

GRÁFICO 2.5. DINÁMICA RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Por su parte, el crecimiento poblacional en Canarias refleja también el impacto de la crisis económica. Frente a un crecimiento medio anual acumulado entre 2000 y 2007 del 2,44%, la población en Canarias no ha dejado de moderar su ritmo de avance desde que se iniciase la crisis. De esta forma, en el año 2008 su tasa de crecimiento fue del 2,09%, en 2009 bajó hasta el 1,19%, y en 2010 se ha quedado en el 0,3%. En el acumulado del período comprendido entre los años 2007 y 2010, el crecimiento medio anual de la población en Canarias ha sido del 1,19%.⁴⁸

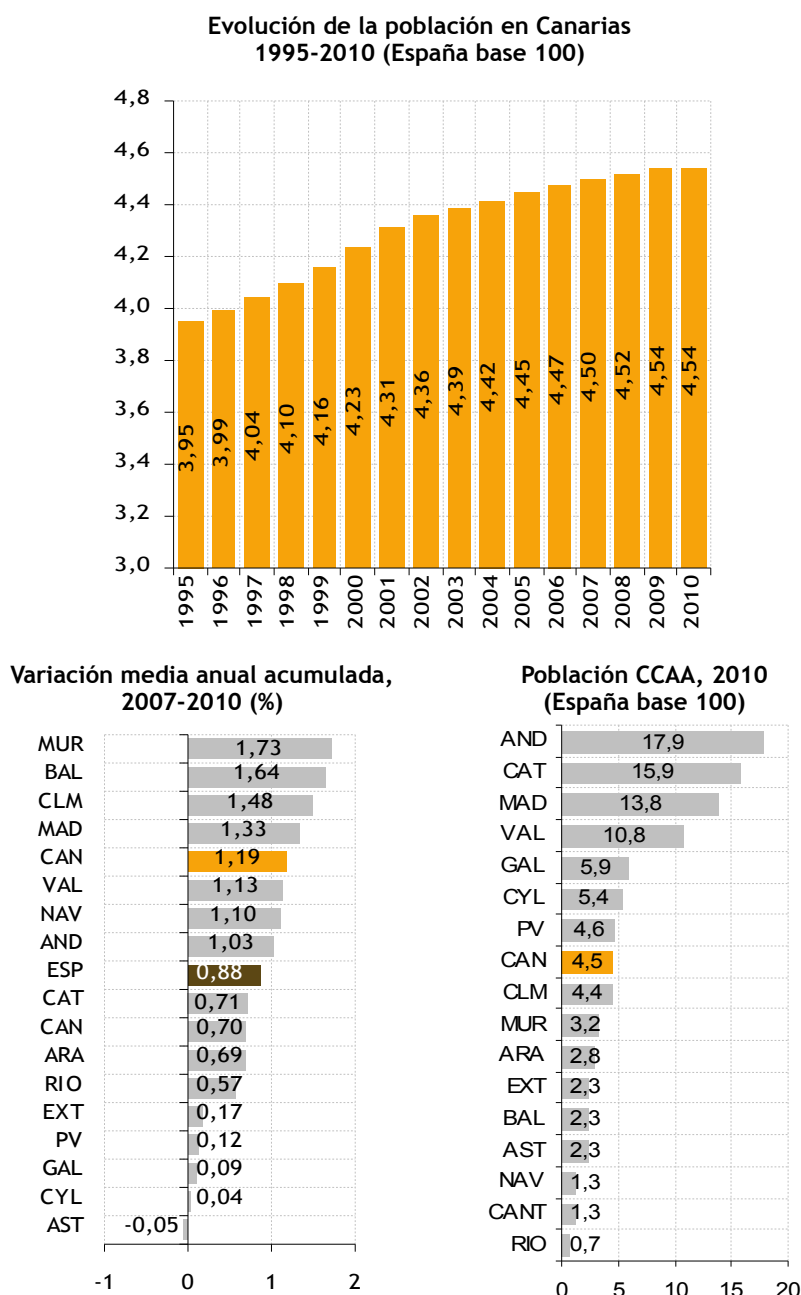
Las causas de esta moderación en el crecimiento demográfico son, por un lado, unos saldos vegetativos débiles y decrecientes, y, por otro, unos saldos migratorios cada vez más reducidos por el impacto de la crisis.

⁴⁸ Los datos de población empleados en esta sección son los utilizados por el INE en su CRE-2000, que difieren de los datos contenidos en los Padrones Municipales. Para un análisis detallado de la dinámica y características demográficas de Canarias, véase el apartado 3.1. del presente Informe Anual.

Por tanto, las caídas en el PIB a precios constantes, se ha combinado con ritmos de expansión moderados de la población, lo que se ha traducido en la ya comentada contracción del PIB por habitante canario.

No obstante, cualquier tratamiento mínimamente serio de los factores determinantes de la dinámica económica deben trascender a la mera consideración del PIB por habitante como un ratio. Si bien es cierto que esta expresión analítica resulta útil, especialmente por su sencillez y carácter intuitivo, sin embargo, en ocasiones conduce a conclusiones precipitadas, cuando no erróneas. En particular, nos referimos al hecho de que, por pura construcción matemática, cualquier crecimiento demográfico puede ser interpretado, erróneamente, como negativo para el crecimiento del PIB por habitante, y, por tanto, es frecuente encontrar estudios en los que el crecimiento poblacional es identificado como el factor último del lento avance de la producción por habitante.

GRÁFICO 2.6. DINÁMICA RECIENTE DE LA POBLACIÓN EN CANARIAS. 1995-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

El Consejo Económico y Social de Canarias, en su Informe Anual de 2007, ya advirtió sobre los errores de interpretación de esta identidad básica. Entonces, y circunscrito a los años finales de la anterior etapa de expansión económica, eran muchos los que señalaban que el menor ritmo de avance del PIB por habitante canario era el resultado de un “excesivo” crecimiento demográfico. Si trasladásemos este razonamiento al contexto actual, concluiríamos que aproximadamente el 60% de la contracción real del PIB por habitante canario en el período de crisis es debido a la caída del PIB, con lo que la dinámica demográfica habría dejado de ser el principal factor explicativo de la creciente brecha que separa el nivel de renta per cápita canario del español. Ambas interpretaciones, son, sin embargo, excesivamente simplistas, y constituyen, además, un error de interpretación grave.

El motivo por el cual se suele incurrir en este tipo de errores está, por un lado, en limitarse a considerar el PIB por habitante como un simple ratio, y, por otro lado, centrarse exclusivamente en el comportamiento del denominador de dicho ratio. Frecuentemente se pasa por alto, por ejemplo, y siguiendo con una mera interpretación matemática, que igual de importante que el denominador (la población) resulta también el numerador (el PIB). Y si damos un paso más, y no nos limitamos a la interpretación meramente matemática, sino que indagamos en los factores últimos que estimulan el crecimiento del PIB, veremos que, entre ellos se encuentra el propio crecimiento poblacional.

Por este motivo, de cara a profundizar en los factores explicativos del crecimiento económico resulta mucho más adecuado y preciso tener en cuenta que el crecimiento del PIB por habitante viene determinado por el comportamiento de (1) la productividad aparente del factor trabajo, (2) la tasa de ocupación, (3) la tasa de actividad y (4) el peso relativo de la población potencialmente activa sobre la población total, al que nos referiremos, por comodidad, como factor demográfico.⁴⁹

Los datos recogidos en la tabla 2.10 permiten responder a dos cuestiones fundamentales, a saber: primero, por qué el PIB por habitante es menor a día de hoy en Canarias que en el conjunto nacional (diferencias en estándares de vida); segundo, por qué a lo largo de la última década y media la brecha que separa el nivel de renta por habitante canario del nivel medio nacional se ha ido ensanchando (divergencia económica).

TABLA 2.10. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO REAL DEL PIB POR HABITANTE CANARIO. ANÁLISIS COMPARADO CON ESPAÑA. 2000-2010 (datos en %)

	Canarias/España (%)				Tasa de crecimiento media anual acumulada (%)		
	2000	2005	2007	2010	2000-2007	2007-2010	2009-2010
PIB per cápita ^(a)	94,8	91,0	88,9	86,5	0,89	-2,77	-1,13
PIB ^(b)	4,02	4,05	4,00	3,92	3,34	-1,61	-0,83
Puestos de trabajo ^(c)	3,95	4,10	4,12	4,00	3,94	-4,10	-2,99
Población ocupada ^(d)	4,35	4,41	4,50	4,18	4,48	-5,51	-2,89
Productividad 1 ^(e)	101,7	98,6	97,0	98,2	-0,57	2,59	2,23
Productividad 2 ^(f)	92,4	91,8	88,9	93,8	-1,08	4,12	2,13
Tasa de ocupación 1 ^(g)	91,4	90,5	89,4	85,2	-0,03	-5,93	-3,49
Tasa de ocupación 2 ^(h)	100,5	97,2	97,6	89,2	0,48	-7,32	-3,39
Tasa de actividad ⁽ⁱ⁾	104,6	103,5	103,6	103,5	1,22	0,58	-0,08
Factor demográfico ^(j)	97,6	98,5	98,9	99,9	0,27	0,17	0,29
Población ^(k)	4,23	4,45	4,50	4,54	2,44	1,19	0,30

^(a) PIB per cápita a precios constantes del año 2000 (CRE-2000, INE); ^(b) PIB a precios constantes del año 2000 (CRE-2000, INE); ^(c) Puestos de trabajo (CRE-2000, INE); ^(d) Población ocupada media anual (EPA, INE); ^(e) Productividad aparente del factor trabajo, calculada como el ratio del PIB entre los puestos de trabajo (no disponible el dato correspondiente al año 2010); ^(f) Productividad aparente del factor trabajo, calculada como el ratio del PIB entre la población ocupada (serie homogénea a partir de 2005); ^(g) Ratio de los puestos de trabajo entre la población activa (EPA, INE); ^(h) Ratio de la población ocupada entre la población activa; ⁽ⁱ⁾ Ratio de la población activa entre la población potencialmente activa (EPA, INE); ^(j) Ratio de la población potencialmente activa entre la población (CRE-2000, INE); ^(k) Población (CRE-2000; INE).

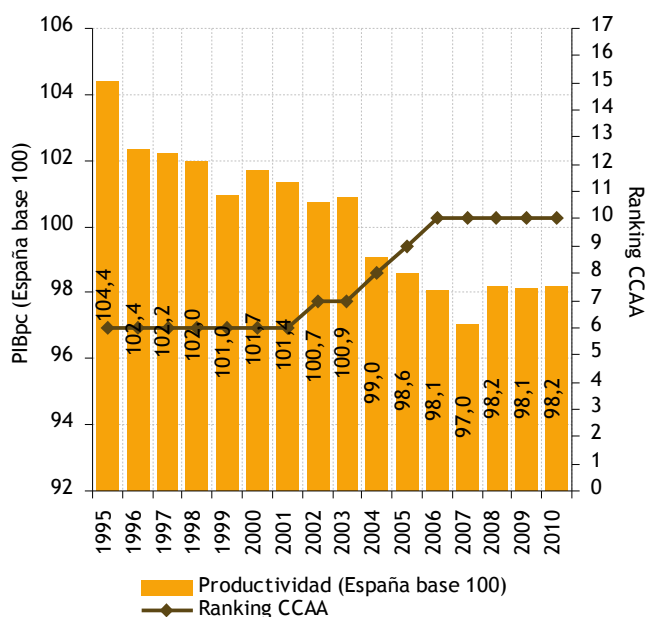
Respecto al primero de los interrogantes planteados, son la tasa de ocupación y la productividad aparente del factor trabajo los dos factores que sitúan el PIB por habitante de Canarias en el año 2010 por debajo del nivel medio nacional. El hecho de que Canarias haya cerrado el año 2010 con una tasa de paro próxima al 29%, 8 puntos porcentuales por encima de la tasa de paro nacional, implica una

⁴⁹ Para un análisis detallado de esta descomposición del PIB por habitante, véase el Recuadro 2.1. del Informe Anual 2007, página 85.

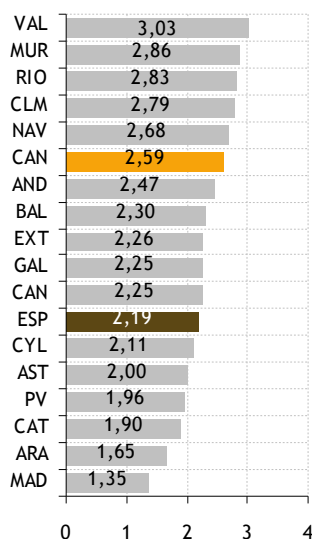
gran infrautilización de este recurso productivo, lastrando el nivel de producción regional. En ninguna otra Comunidad Autónoma española se registra una tasa de paro más elevada, por lo que este factor figura entre los más importantes para explicar la brecha que separa el nivel de renta por habitante canario del nivel medio nacional. Por otro lado, la productividad aparente del factor trabajo también se encuentra por debajo de la productividad media nacional, apareciendo Canarias como la octava región española con menor nivel. Es decir, que en Canarias la infrautilización del factor trabajo tiene dos frentes actualmente: uno relacionado con la no utilización del 29% de la población activa, y otro relacionado con el bajo rendimiento de la otra fracción de la población activa que sí participa en el proceso productivo.

GRÁFICO 2.7. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO. 1995-2010

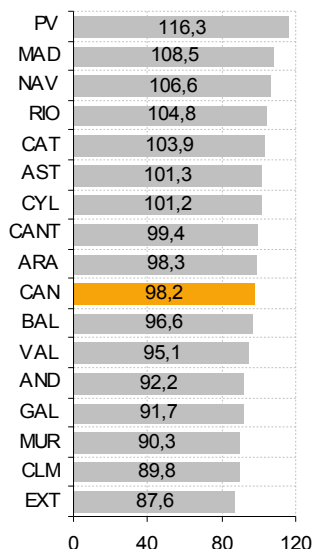
Evolución productividad en Canarias 1995-2010 (España base 100)



Variación media anual acumulada, 2007-2010 (%)



Productividad CCAA, 2010 (España base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Respecto a la segunda cuestión planteada, debemos diferenciar entre la etapa de expansión (1995-2007) y la etapa actual de crisis (2007-2010). Durante los tres lustros de crecimiento vividos desde mediados de la década de 1990, el único factor que contribuyó a que el PIB per cápita canario hubiese podido crecer a un mayor ritmo que el nacional fue el factor demográfico.

El mayor ritmo de avance registrado en Canarias en la proporción que representa la población potencialmente activa en la población total fue el único factor de convergencia con el que contó la economía canaria. Sin embargo, éste no fue suficiente para propiciar el acercamiento del PIB por habitante canario al nacional.

La tasa de actividad y de ocupación, aunque crecieron, lo hicieron a un menor ritmo que en el conjunto del territorio nacional, por lo que estas variables no contribuyeron a la convergencia hacia los estándares de renta por habitante nacionales. Fue la productividad el principal factor responsable del distanciamiento observado durante la anterior etapa de expansión del PIB per cápita canario. Frente al tímido avance registrado en España por esta fuente fundamental del crecimiento económico a largo plazo, en Canarias, da igual el indicador empleado en su medición, retrocedió. De esta manera, la dinámica de la productividad en el Archipiélago, no sólo impidió la convergencia hacia los estándares de renta nacionales, sino que, de no haber sido por los restantes factores (laborales y demográficos) el crecimiento del PIB por habitante canario hubiese sido negativo. Concretamente, el retroceso de la productividad aparente del factor trabajo en Canarias detrajó un 11,3% al crecimiento real de nuestro PIB entre 1995 y 2007, y un 15,1% entre 2000 y 2007.

Expresado en otros términos, el mal comportamiento de la productividad aparente del factor trabajo ha lastrado en un 31,2% el avance real del PIB por habitante canario entre 1995 y 2007, y en más de un 60% entre 2000 y 2007. Es decir, no ha sido el factor demográfico el responsable del lento avance de la producción y la renta por habitante en Canarias. El principal factor de nuestra creciente divergencia económica fue en ese periodo el menor crecimiento de la productividad.

No obstante, el mal comportamiento de la productividad durante la anterior etapa expansiva no es un elemento distintivo de la economía canaria. De sobra es conocido que una de las principales debilidades del patrón de crecimiento español de los últimos tiempos han sido los bajos niveles de productividad. De hecho, la severidad con que ha impactado la actual crisis sobre la economía nacional, y también sobre la canaria, obedece en gran medida a los malos resultados en el binomio productividad-competitividad.

Tal y como puede apreciarse en el gráfico 2.8, son varias las Comunidades Autónomas españolas en las que la productividad ha permanecido estancada o ha retrocedido durante la anterior etapa de expansión, obstaculizando las posibilidades de un mayor crecimiento de la renta por habitante de sus territorios. Lo distintivo de nuestra Comunidad es que siempre aparece entre las regiones españolas en las que la dinámica de la productividad detrae un mayor porcentaje del crecimiento real del PIB y del PIB per cápita.

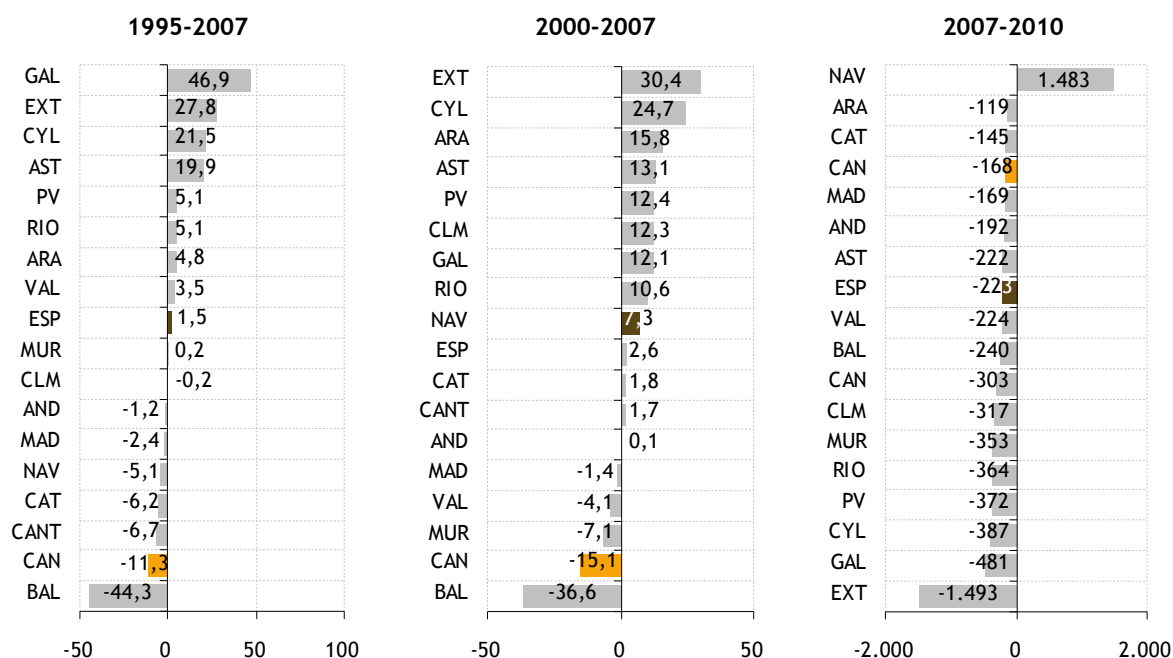
Centrándonos ahora en el período actual de crisis económica, se aprecia un cambio en el papel de la productividad aparente del factor trabajo en la dinámica económica general. En los últimos tres años ha sido la destrucción de empleo el principal factor responsable del retroceso en el PIB y en el PIB por habitante, tanto en España como en Canarias. De hecho, el ritmo de destrucción de puestos de trabajo ha sido ostensiblemente más intenso que la caída en el PIB y el PIB por habitante, reflejo de un incremento de la productividad aparente del factor trabajo. Por tanto, en estos años de crisis la dinámica seguida por la productividad ha suavizado el desplome de la actividad económica.

Esta última apreciación requiere, no obstante, de al menos dos precisiones. En primer lugar, y tal y como se advertía en el Informe Anual del año pasado, “no todos los aumentos de productividad del trabajo pueden considerarse positivos. La productividad puede mejorar tanto aumentando el numerador, el producto, como disminuyendo el denominador, el empleo. Pero los aumentos de productividad a costa del empleo no tienen sentido ni económico ni social” (Serrano Pérez, 2004; p. 303).

La segunda precisión que debe realizarse ya se adelantaba en el Informe Anual de hace dos años. En una economía como la canaria, caracterizada por unos bajos niveles de productividad y en donde ésta, lejos de mejorar en las etapas de expansión, permanece estancada e incluso retrocede, los avances experimentados por la demanda agregada, para ser atendidos por la oferta, requieren de un aumento considerable en el nivel de empleo. De ahí el intenso avance de la población ocupada y puestos de trabajo en años anteriores, que, además, alimentaba el crecimiento de la demanda, en una suerte de dinámica que se retroalimentaba. Pero cuando las condiciones cambian, y la demanda se desploma, la

reducida productividad significa que, el ajuste en producción va a suponer una intensa destrucción de puestos de trabajo. No es de extrañar, por tanto, que en aquellas economías con menores niveles y ritmos de avance en la productividad, además de un menor crecimiento potencial (a largo plazo) se observe una mayor sensibilidad (volatilidad) cíclica.

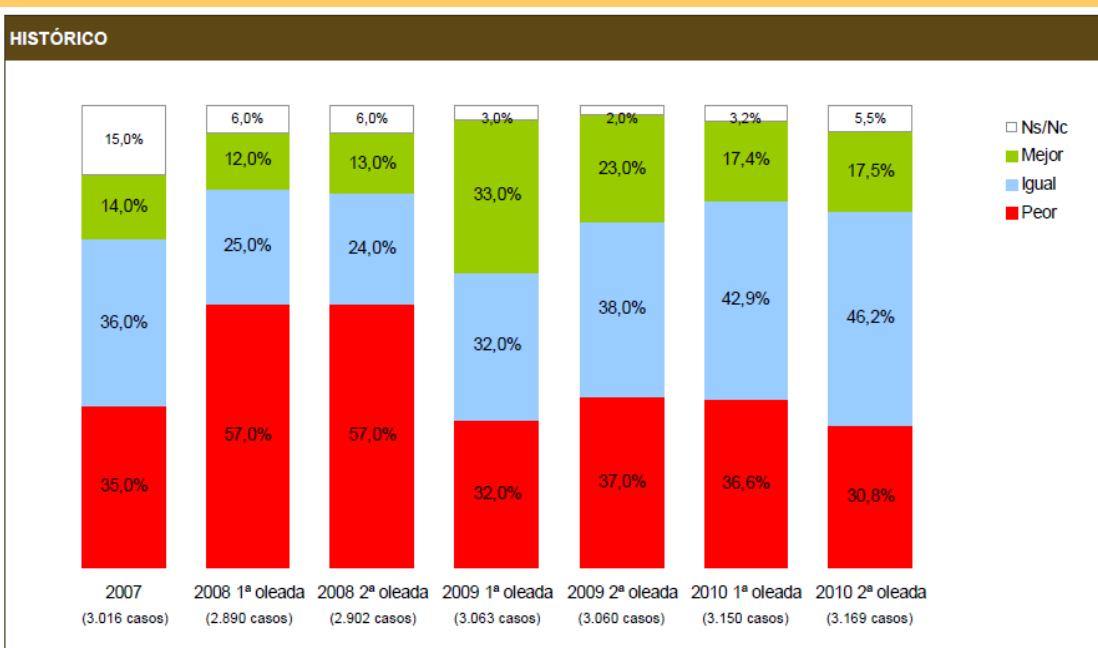
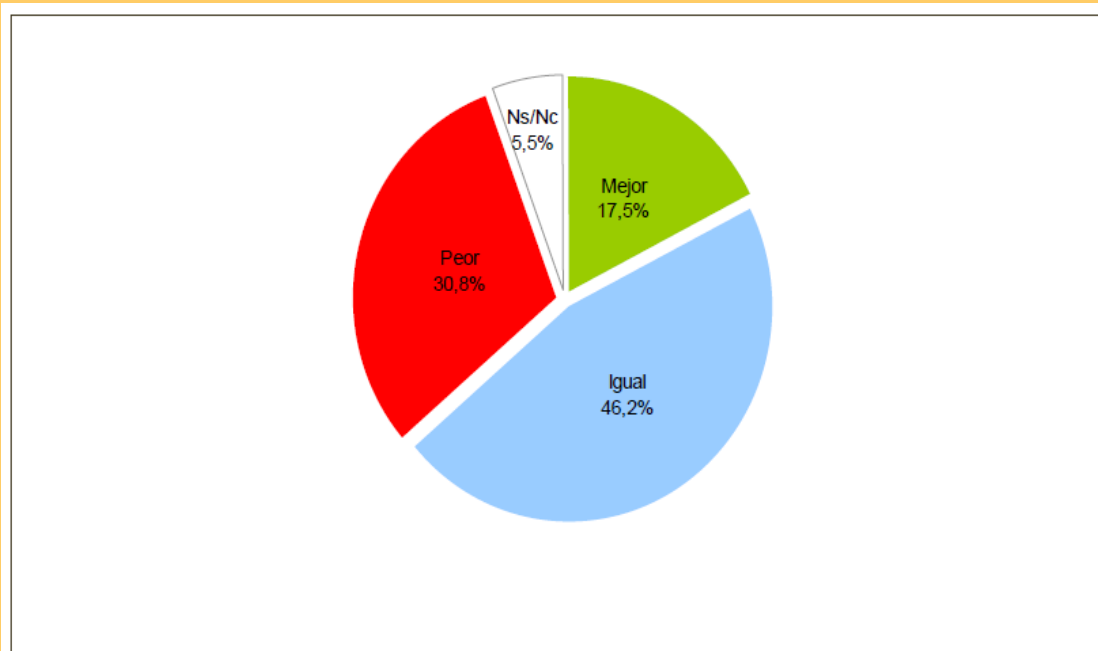
GRÁFICO 2.8. CONTRIBUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE AL CRECIMIENTO REAL DEL PIB EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (datos expresados en %)



Nota: La productividad aparente ha sido calculada como el ratio del PIB a precios constantes del año 2000 entre el número de puestos de trabajo. En los dos primeros periodos considerados (1995-2007 y 2000-2007), el PIB a precios constantes del año 2000 aumenta en todas las CCAA sin excepción, por lo que un dato positivo (negativo) significa que la dinámica de la productividad ha contribuido positivamente (negativamente) al crecimiento económico regional. En el periodo 2007-2010 el PIB a precios constantes se contrae en todas las CCAA, con la única excepción de Navarra. Por tanto, un valor positivo (negativo) debe interpretarse como que la dinámica de la productividad ha acentuado (suavizado) la caída real del PIB. Para Navarra la interpretación es justamente la opuesta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

CUADRO BARÓMETRO 2.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- ❑ Las perspectivas sobre la situación económica de Canarias no son positivas: un 77% considera que el próximo año, o bien seguirá igual, o bien empeorará.
- ❑ Los tinerfeños son el segmento más pesimista; mientras que entre los residentes en La Palma existe un mayor porcentaje de ciudadanos que predice una mejora de la situación económica en el próximo año.
- ❑ Aún así, en esta oleada del BaroCES se ha suavizado el porcentaje de respuestas pesimistas en relación al futuro de la situación económica respecto a la oleada anterior.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

2.3.1.2. Distribución sectorial del crecimiento económico

Según los datos de la CRE-2000 publicados por el INE, en 2010 únicamente 2 sectores registraron ritmos de avance positivos en su nivel de producción a precios corrientes: el sector primario, con un crecimiento nominal próximo al 4%, y el sector energético, con un incremento cercano al 15%. En el resto de sectores económicos el 2010 cerró con descensos en el VAB a precios corrientes.

Los mayores descensos se dieron en los sectores de la construcción y de la industria. El sector construcción lidera el desplome de la actividad productiva, con un descenso en su VAB a precios corrientes del 7,38%. De esta forma, el sector de la construcción encadena tres años consecutivos de caídas. Entre 2007 y 2010 su tasa de variación media anual acumulada fue del -7,59%, lo que ha significado una reducción acumulada superior al 21%. Con todo, 2010 supone una moderación en la caída del sector, que en 2009 había decrecido en términos nominales en un más de un 13,23%.

El sector industrial presenta el segundo descenso nominal más intenso en 2010, con una caída en su VAB a precios corrientes del 6,89%. Nuevamente, se trata de una contracción notablemente inferior a la del año 2009, cuando el descenso nominal en la producción del sector fue cercano al 12%. El VAB a precios corrientes del sector servicios también experimentó un retroceso en 2010 (-1,08%), siendo más intenso en los servicios de no mercado (-1,89%), que en los de mercado (-0,85%). De esta manera, la profundidad y prolongación de la crisis ha llevado a que finalmente los servicios de no mercado, que en 2009 habían sido el único sector contracíclico, se sumen al desplome generalizado de la actividad económica en Canarias.

TABLA 2.11. DINÁMICA SECTORIAL RECIENTE EN CANARIAS. 2000-2010

	Año 2010			Tasa de crecimiento media anual acumulada (%)			Diferencial respecto al crecimiento nacional (p.p.)		
	Valor	Peso	Cuota	2001-2007	2007-2010	2009-2010	2001-2007	2007-2010	2009-2010
Valor Añadido Bruto a precios corrientes									
S. Primario	489,1	1,29	1,88	0,10	-0,01	3,99	-0,45	1,40	3,58
S. Secundario	5908,3	15,64	2,37	8,26	-4,89	-3,98	0,94	-1,62	-1,62
Energía	1040,1	2,75	3,50	8,31	9,13	14,93	1,20	3,10	9,70
Industria	1384,3	3,66	1,13	3,76	-5,70	-6,89	-0,35	-1,53	-7,06
Construcción	3483,9	9,22	3,56	10,34	-7,59	-7,38	-2,26	-3,16	-0,05
S. Servicios	31386,4	83,07	4,50	6,70	1,44	-1,08	-0,99	-1,33	-0,89
De mercado	24311,2	64,34	4,51	6,61	0,88	-0,85	-1,08	-1,40	-0,56
De no mercado	7075,2	18,73	4,47	7,04	3,43	-1,89	-0,66	-1,06	-1,99
Valor Añadido Bruto a precios constantes del año 2000									
S. Primario	402,6	1,47	1,66	-1,77	-1,32	-1,38	-2,04	-0,51	-0,16
S. Secundario	3893,2	14,18	2,25	2,61	-6,59	-3,82	0,41	-2,03	-2,35
Energía	667,6	2,43	3,56	4,10	2,11	5,56	2,19	1,49	2,61
Industria	1010,1	3,68	1,06	0,31	-8,37	-4,95	-0,63	-3,02	-5,82
Construcción	2215,4	8,07	3,77	3,47	-7,90	-5,83	-1,21	-3,18	0,47
S. Servicios	23259,6	84,73	4,64	3,18	-0,37	-0,24	-0,70	-0,93	-0,62
De mercado	17915,8	65,26	4,66	3,15	-1,06	-0,36	-0,73	-1,06	-0,61
De no mercado	5343,8	19,47	4,57	3,32	2,10	0,15	-0,57	-0,41	-0,64
Puestos de trabajo ¹									
S. Primario	15,9	1,97	1,81	-2,77	-7,29	n.d.	-0,15	-2,95	n.d.
S. Secundario	121,4	15,02	2,62	3,09	-18,28	n.d.	0,77	-6,56	n.d.
Energía	6,6	0,82	4,65	6,99	-2,20	n.d.	4,23	-0,45	n.d.
Industria	37,5	4,64	1,44	0,91	-9,12	n.d.	0,70	-1,03	n.d.
Construcción	77,3	9,56	4,09	3,74	-22,74	n.d.	-1,36	-6,12	n.d.
S. Servicios	671	83,01	4,61	4,21	-1,30	n.d.	-0,07	-0,91	n.d.
De mercado	482,3	59,67	4,78	4,84	-2,00	n.d.	-0,25	-1,12	n.d.
De no mercado	188,7	23,35	4,21	2,65	0,56	n.d.	0,11	-0,18	n.d.

¹ El último dato publicado por el INE en su CRE-2000 sobre los puestos de trabajo a nivel sectorial es del año 2009. Por tanto, los datos facilitados en la tabla se refieren a 2009. Asimismo, las tasas de crecimiento se refieren a los períodos 2001-2007 y 2007-2009 (en lugar de la correspondiente a 2007-2010), no pudiendo presentar la relativa al período 2009-2010.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y de la EPA (INE).

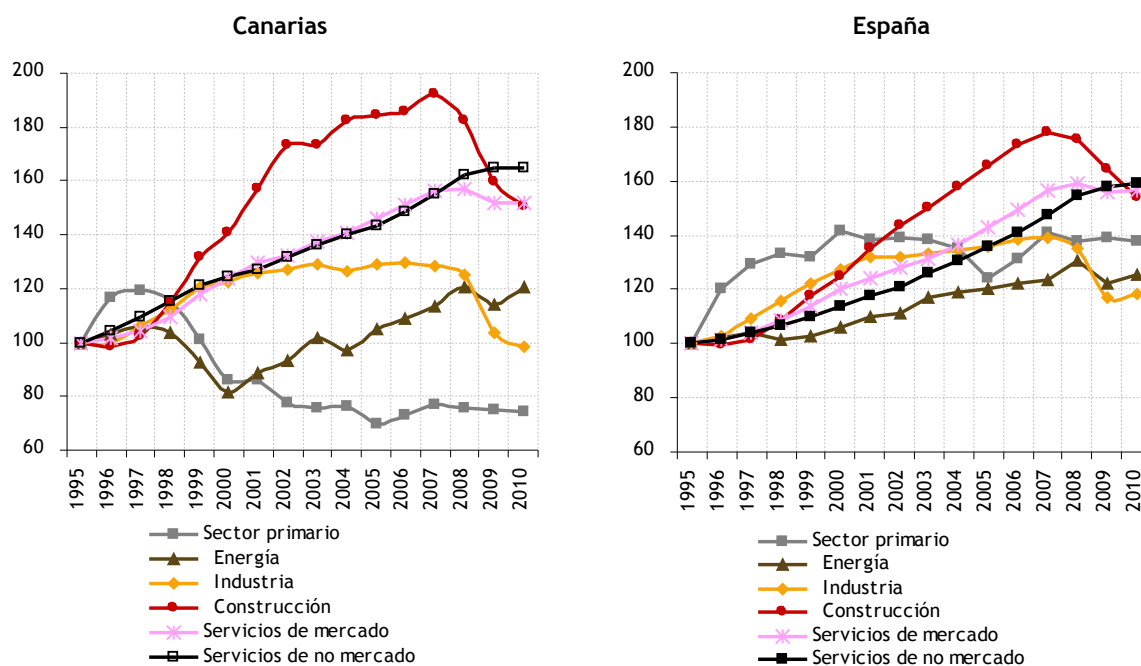
A nivel nacional también se aprecia un avance en el VAB a precios corrientes de los sectores primario (0,41%) y energético (5,23%), siendo éste último el que, en ambos casos, lidera el crecimiento nominal. Sin embargo, y a diferencia de lo observado en la economía canaria, a nivel nacional la rama de servicios de no mercado aún registra un crecimiento positivo en 2010, por lo que sigue actuando como amortiguador de la crisis. Eso sí, el ritmo de avance de éstos (0,10%) se ha ralentizado sustancialmente respecto al registrado de 2009 (4,74%). Adicionalmente, debe subrayarse que a nivel nacional el sector industrial también experimentó un avance en su nivel de producción a precios corrientes durante 2010, igualmente tímido (0,18%), pero que contrasta con el desplome cercano al 14% de año anterior. Por lo demás, los sectores construcción (-7,33%) y de servicios de mercado (-0,28%) han experimentado caídas en sus niveles de producción a precios corrientes en el último año.

En términos reales, han sido los sectores energéticos (5,56%) y de servicios de no mercado (0,15%) los únicos que han logrado crecimientos positivos en sus niveles de producción durante el año 2010. El resto de sectores registran caídas en sus volúmenes de producción, siendo especialmente intensos en la construcción (-5,83%) y en la industria (-4,95%).

A nivel nacional, sin embargo, únicamente el sector primario y el de construcción experimentan caídas en términos reales en el último año. El resto de actividades, incluidas las industriales y todas las de servicios, también los servicios de mercado, registran tasas de crecimiento reales anuales positivas.

Si ampliamos el período temporal analizado para contemplar los 3 años de crisis, se aprecia con claridad su mayor profundidad en Canarias. Si exceptuamos el energético, todos los sectores productivos experimentan tasas de crecimiento reales medias anuales inferiores a las nacionales. Más aún, nuestra región figura entre las Comunidades Autónomas más castigadas por la crisis en todos ellos.

GRÁFICO 2.9. DINÁMICA DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010 (año 1995 base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y de la EPA (INE).

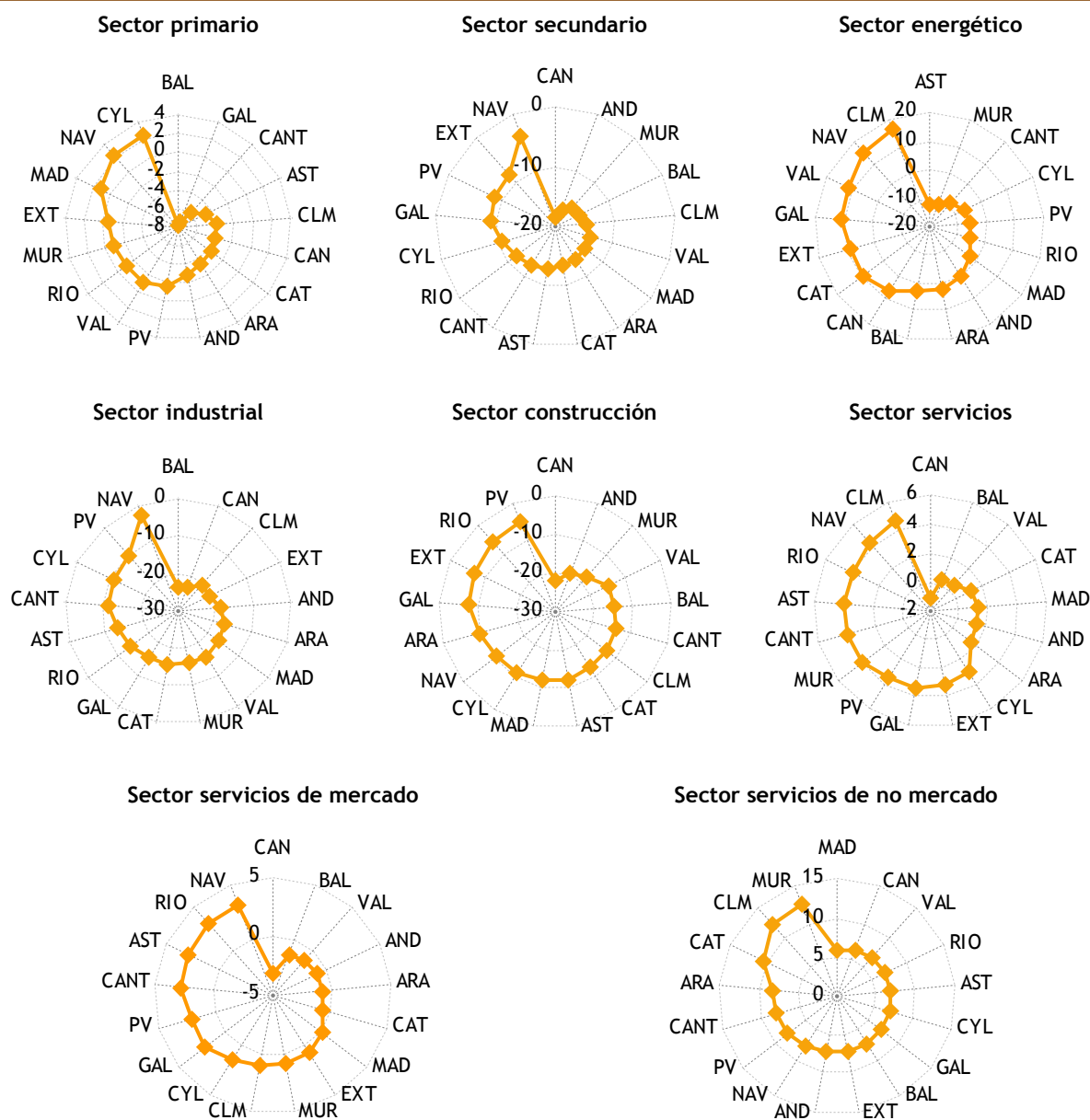
En el sector primario, la contracción en el volumen de producción acumulado entre 2007 y 2010 ha sido del 7,84%, la sexta caída más intensa a nivel autonómico. No obstante, al ser otros los sectores en donde la crisis ha golpeado con mayor crudeza, el sector ha mantenido cierta estabilidad en su participación relativa en el VAB a precios constantes en los últimos años, moviéndose en cotas próximas al 1,5%.

En la industria, el desplome del VAB a precios constantes entre 2007 y 2010 ha sido superior al 23%. Únicamente en Baleares se registra una caída mayor. De esta forma, en el año 2010 la producción industrial a precios constantes del año 2000 en Canarias ha sido la más baja de los últimos 15 años.

Esto ha llevado a una importante caída en la participación del sector en el volumen de producción de Canarias, que en 2010 se ha situado en el 3,68%. Este adelgazamiento relativo, sin embargo, viene observándose de manera ininterrumpida desde 1999. Entonces el peso del sector industrial en el VAB a precios constantes del año 2000 fue del 5,59%. Desde ese año y hasta 2007, es decir, en plena expansión económica, el sector redujo su contribución al VAB a precios constantes hasta el 4,57%. La llegada de la crisis, especialmente en los años 2009 y 2010, lo que ha hecho ha sido agudizar esta tendencia.

La contracción ha sido igualmente intensa en el sector de la construcción en estos tres años de crisis. Con un recorte en su volumen de producción del 21,69%, no hay ninguna otra Comunidad Autónoma que experimente una contracción más intensa. El VAB a precios constantes del año 2010 en el sector de la construcción canario ha descendido hasta los niveles de los años 2000 y 2001. De esta manera, la participación del sector ha pasado de niveles cercanos al 10% antes del arranque de la crisis a situarse, ya en 2010, en torno al 8%.

GRÁFICO 2.10. IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000

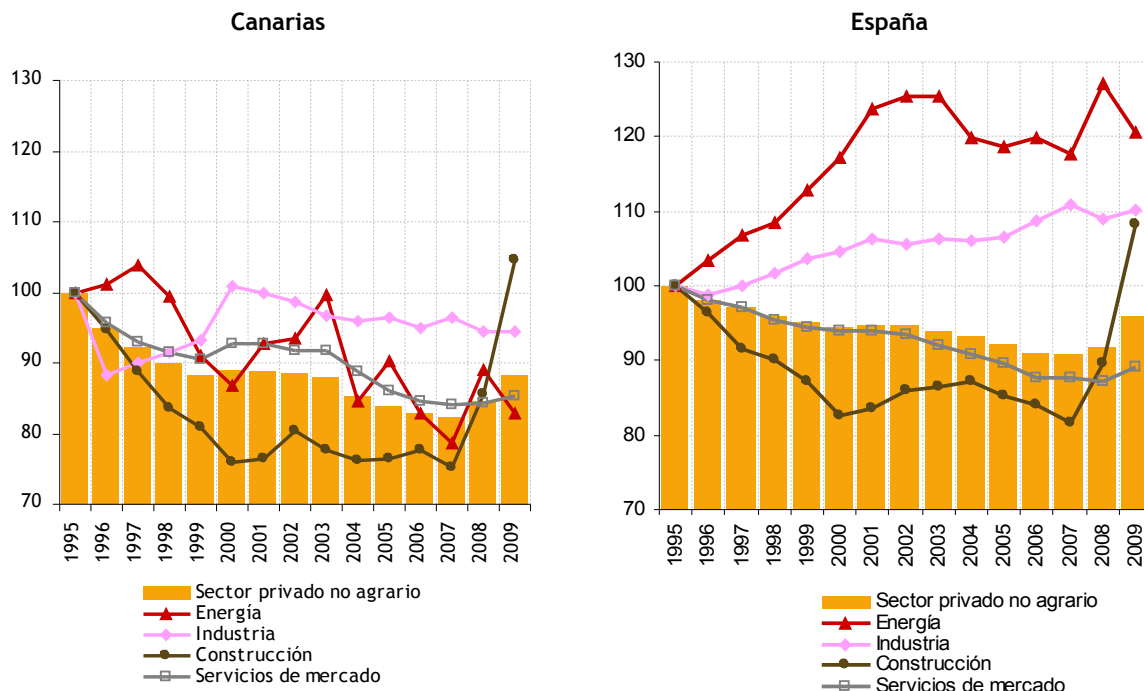


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y de la EPA (INE).

Por último, el sector servicios, aunque experimenta un descenso de menor intensidad que los restantes sectores, nuevamente en Canarias es en donde peores registros experimenta. Entre 2007 y 2010 nuestra región vuelve a aparecer como la región española con mayor recorte en el volumen de producción. Pero al ser la actividad que mejor caída registra, su participación relativa aumenta de forma significativa. Si al inicio de la crisis, en el año 2007, ésta fue del 81,92%, en la actualidad se sitúa en el 84,73%. De esta forma, una vez más se aprecia el carácter contracíclico del peso relativo del sector servicios en la economía.

La contracción experimentada en el volumen de producción de la mayoría de los sectores productivos canarios durante la crisis ha venido acompañada de una importante corrección en el número de puestos de trabajo. Según los datos de la CRE-2000, entre 2007 y 2009⁵⁰ se perdieron en Canarias 80.800 puestos de trabajo. Es decir, una contracción superior al 9% en dos años, muy superior a la registrada en el volumen de producción. Centrándonos en el sector privado no agrario⁵¹ canario, en este mismo período, y siempre según los datos oficiales del INE, el número de puestos de trabajo perdidos fue de 80.300. Este descenso, del 11,7%, es ostensiblemente superior a la caída registrada en el volumen de producción de las actividades privadas no agrarias, que fue, en ese mismo período, del 5,4%. Esto quiere decir que entre 2007 y 2009 se han registrado avances en la productividad aparente del factor trabajo que han permitido compensar, al menos parcialmente, la fuerte contracción en el empleo, de tal forma que la producción ha experimentado un descenso algo más moderado.

GRÁFICO 2.11. DINÁMICA DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN EL SECTOR PRIVADO NO AGRARIO. CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2009 (año 1995 base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y de la EPA (INE).

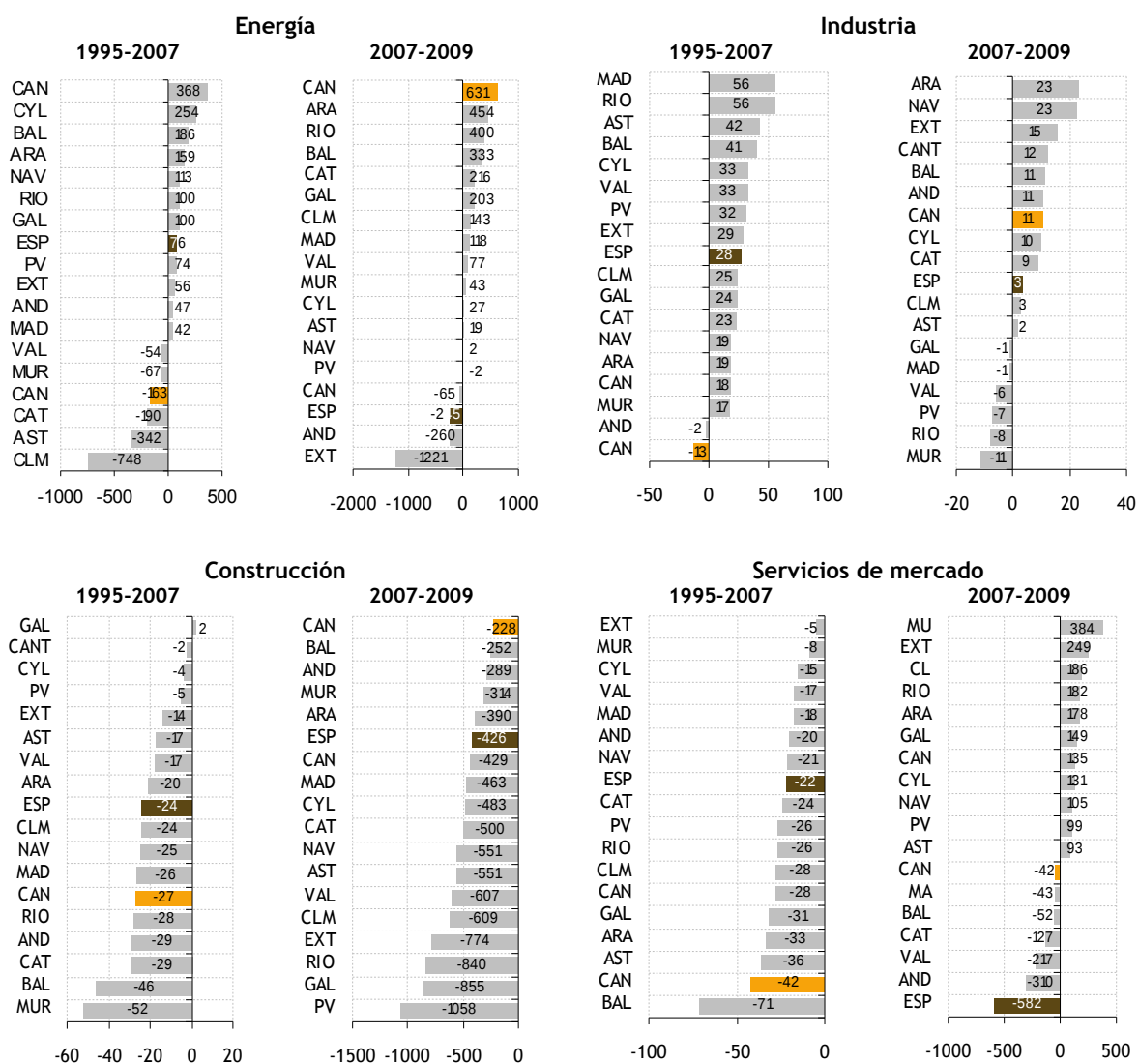
Por sectores, ha sido el de la construcción el que ha liderado las ganancias de productividad aparente entre 2007 y 2009. Esta tendencia, compartida por todo el territorio nacional, ha permitido recuperar los niveles de productividad aparente existentes en el ramo a mediados de la década de 1990. Desde 1995 y hasta el año 2007, en plena etapa expansiva, el sector experimentó importantes reducciones en su nivel de productividad. Éstas fueron especialmente intensas en la primera parte de la etapa de

⁵⁰ Debido al desfase con el que son publicados los datos relativos a los puestos de trabajo a nivel sectorial en la CRE-2000 del INE, en el momento de elaboración del presente informe el último dato disponible sobre esta variable para Canarias y el resto de CCAA es el referido al año 2009. No obstante, en el epígrafe 4.1 de este mismo informe, el lector interesado encontrará un análisis detallado de la evolución seguida por las principales variables laborales contenidas en la EPA. De igual modo, en la sección 2.2.3 se ofrece un análisis más minucioso de la dinámica sectorial y por ramas de actividad en donde, también, se repasan variables laborales.

⁵¹ El sector privado no agrario contempla todas las actividades excepto las del sector primario (agricultura, ganadería pesca, silvicultura) y los servicios de no mercado o no destinados a la venta.

expansión. De esta forma, en 2007 la productividad aparente del sector de la construcción era un 25% inferior a la existente al comienzo de la etapa expansiva. Los datos de la CRE-2000 indican que en tan solo 2 años de crisis, la productividad del sector ha recuperado todo el terreno perdido en casi tres lustros. Con todo, debemos insistir en que no todas las ganancias en productividad tienen la misma lectura. Lo ideal sería poder combinar mejoras en productividad con avances en el empleo. Las ganancias en productividad derivadas de intensos procesos de destrucción de puestos de trabajo difícilmente pueden tener una lectura positiva. Más aún, la intensa destrucción de puestos de trabajo en etapas de crisis tiene mucho que ver con el descuido de la productividad en las etapas de expansión.

GRÁFICO 2.12. CONTRIBUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD AL CRECIMIENTO DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES EN LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS. RAMAS DEL SECTOR PRIVADO NO AGRARIO. 1995-2009 (datos expresados en %)



Nota: La productividad aparente ha sido calculada como el ratio del VAB a precios constantes del año 2000 entre el número de puestos de trabajo. En el primer periodo considerado (1995-2007), el VAB a precios constantes del año 2000 aumenta en todas las CCAA sin excepción, por lo que un dato positivo (negativo) significa que la dinámica de la productividad ha contribuido positivamente (negativamente) al crecimiento económico regional. En el segundo periodo (2007-2009) el VAB a precios constantes en la industria y en la construcción se contrae en todas las CCAA sin excepción, por lo que un valor positivo (negativo) debe interpretarse como que la dinámica de la productividad ha acentuado (suavizado) la caída real del VAB. Para los restantes sectores considerados (energía y servicios de mercado) la interpretación se complica porque entre 2007 y 2009 en algunas CCAA aumenta el VAB, mientras que en otras se contrae. Para el caso canario, tanto en el sector energético como en los servicios de mercado se contrae el VAB, por lo que un valor positivo (negativo) debe interpretarse como que la dinámica de la productividad ha acentuado (suavizado) la caída real del VAB.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y de la EPA (INE).

El segundo avance más importante en el nivel de productividad aparente entre 2007 y 2009 se registra en el sector energético. No obstante, su comportamiento es más errático, con un fuerte repunte en 2008 y una nueva caída en 2009. Si nos abstraemos de la dinámica coyuntural, la productividad del sector ha seguido una tendencia descendente desde finales de la década de 1990, lo que contrasta con el avance registrado en el conjunto del territorio nacional.

Los servicios de mercado también han registrado un avance en su productividad aparente entre 2007 y 2009, aunque muy tenue. Con un incremento del 1,2%, únicamente en cuatro Comunidades Autónomas españolas se registraron en el mismo período un avance menor. Teniendo en cuenta que entre 1995 y 2007 el sector acumuló una pérdida aproximadamente del 16% en su nivel de productividad, es evidente que el leve repunte registrado en los últimos 2 años no ha permitido recuperar el terreno perdido. De esta forma, en 2009 la productividad aparente del trabajo en el sector de servicios de mercado es un 14,8% inferior a la de 1995.

2.3.1.3. Evolución comparada de los precios en Canarias

La severidad de la crisis económica, y en especial el desplome del consumo privado, se ha traducido en una moderación sustancial de las presiones inflacionistas en la economía canaria en los últimos dos años. Esta tendencia queda claramente reflejada en el comportamiento seguido por el Índice de precios de los servicios y los bienes elaborados no energéticos (IPSEBENE). La dinámica de este indicador, que simplemente resulta de descontar del Índice de Precios al Consumo (IPC) General los alimentos sin elaboración y los productos energéticos, nos permite conocer la evolución de los componentes menos volátiles del IPC. Su tasa de crecimiento es conocida con el nombre de *inflación subyacente*, y aproxima el componente más estructural de la inflación. Por este motivo, suele considerarse que la tasa de variación del IPSEBENE aproxima mejor las presiones inflacionistas internas.

En el panel de la izquierda del gráfico 2.13 se representa la dinámica seguida por la inflación subyacente en Canarias y España desde 2007. Adicionalmente, en el panel de la derecha se ha optado por representar la tasa de variación interanual del IPC sin alimentos, tanto con elaboración como sin ella, y sin los productos energéticos. Se trata de otro indicador que trata de aproximar el componente más estructural de la inflación, conocido como *inflación nuclear*.

Tanto la *inflación subyacente* como por la *inflación nuclear* muestran una tendencia descendente desde los meses finales de 2008. La prolongación y profundización de la crisis, especialmente severa en Canarias, llevó las tasas de inflación subyacente y nuclear al terreno negativo ya a mediados del año 2009. Desde entonces y hasta los meses de verano de 2010 Canarias se ha movido en el terreno de la desinflación. Este último aspecto resulta especialmente reseñable, pues aunque a nivel nacional el perfil temporal ha sido muy similar al canario, ni la inflación subyacente ni la nuclear han tomado valores negativos. Sin duda, el carácter diferencial de la crisis en Canarias figura entre los principales factores explicativos de la brecha abierta en ambas tasas de inflación frente al conjunto nacional.

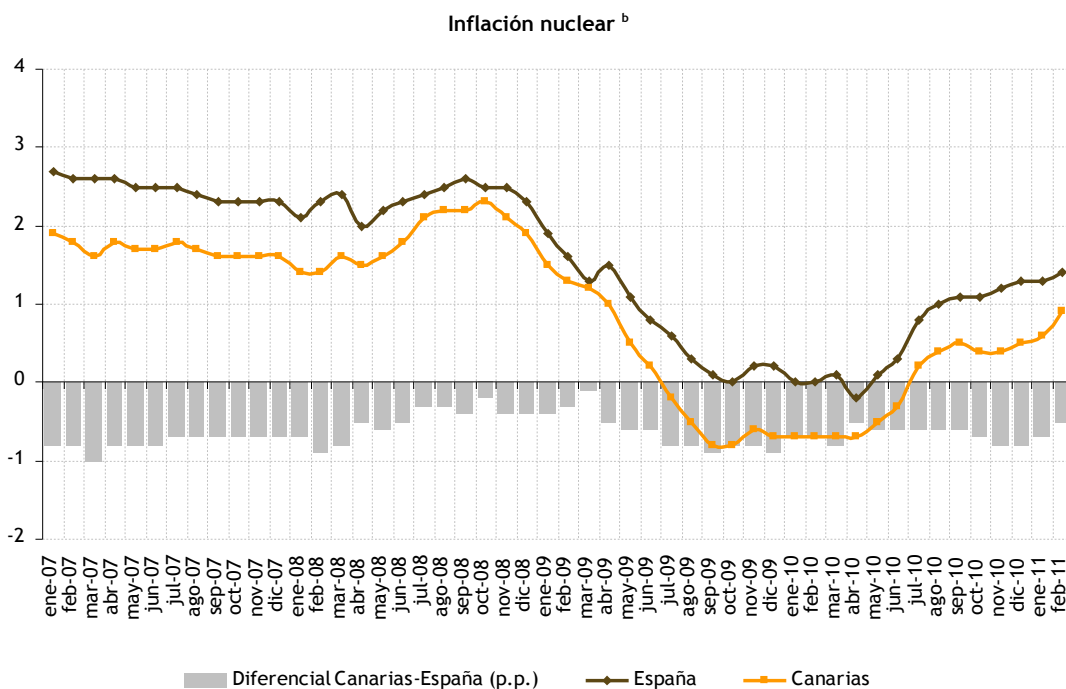
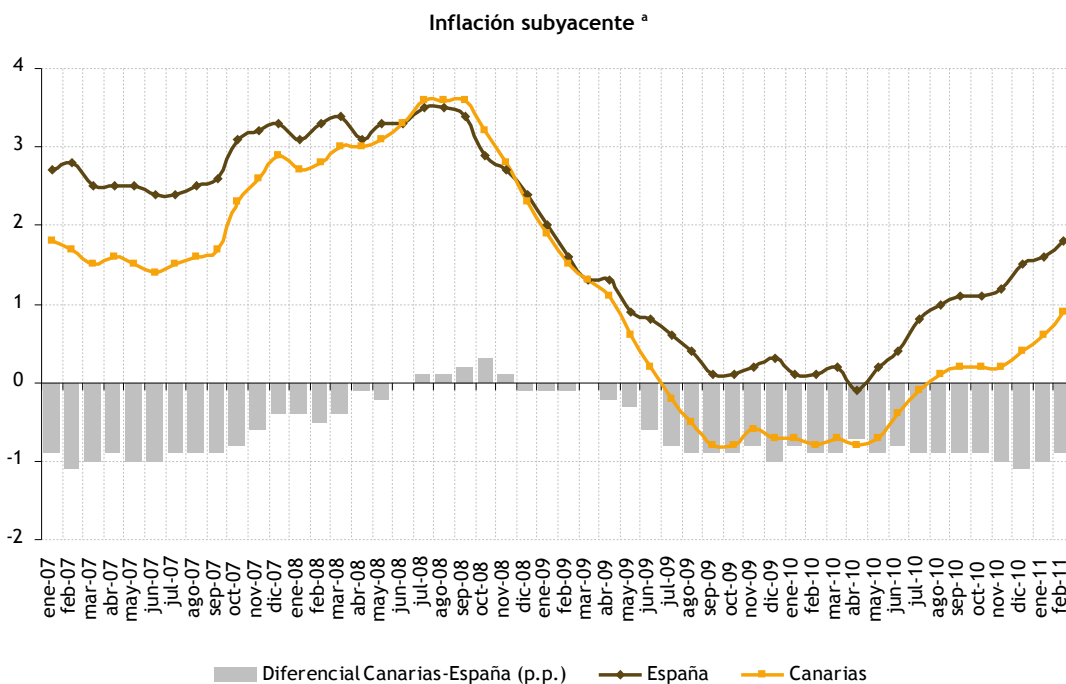
Más recientemente, concretamente desde los meses de julio y agosto, tanto la inflación nuclear como la subyacente han retornado, respectivamente, al entorno de los valores positivos. No obstante, se trata todavía de valores muy bajos si los comparamos con los existentes durante el tramo final de la anterior etapa expansiva. Concretamente, entre 2002 y 2008 la tasa de inflación subyacente en Canarias osciló entre el 1,5% y el 3%. Por su parte, la inflación nuclear se movió entre el 1% y el 2%. Sin embargo, al cierre de 2010 la variación interanual de ambas tasas de inflación no llegó a superar el 0,5%. Y los últimos datos disponibles, correspondientes al mes de febrero de 2011, sitúan a ambas tasas interanuales en el 0,9%.

Detrás del componente más estructural de la inflación, que hemos aproximado a través de sus componentes subyacente y nuclear, se esconden importantes diferencias según categorías de productos. Una división frecuentemente utilizada en la literatura económica es aquella que distingue entre bienes industriales excluidos los productos energéticos y los servicios sin alquiler de la vivienda. Esta forma de proceder permite identificar de manera sencilla el problema de la inflación dual, esto es, el carácter más inflacionista de los servicios.

Según se desprende de la información suministrada por el INE, la tasa de variación media anual del IPC del grupo especial Bienes industriales sin energía en el año 2010 fue del -1,0%, encadenando de esta manera cuatro años consecutivos con tasas negativas (panel central del gráfico 2.14). Coincidiendo con el agravamiento de la crisis internacional, los precios de los Bienes industriales sin energía en Canarias experimentaron una importante contracción. Durante los 12 meses del año 2009 ha registrado tasas

negativas, alcanzando el punto más bajo en el mes de septiembre, cuando su tasa de variación interanual se situó en el -2,9%. Desde entonces, las tasas de variación interanuales del IPC de los Bienes industriales sin energía se han ido haciendo cada vez menos negativas. Primero lentamente, y desde el mes de abril de 2010 más rápidamente. De esta forma, ya a comienzos del año 2011 comienzan a observarse tasas interanuales ligeramente positivas (panel izquierdo del gráfico 2.14).

GRÁFICO 2.13. INFLACIÓN SUBYACENTE Y NUCLEAR EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2007-2010 (tasas de variación interanual; datos expresados en %)

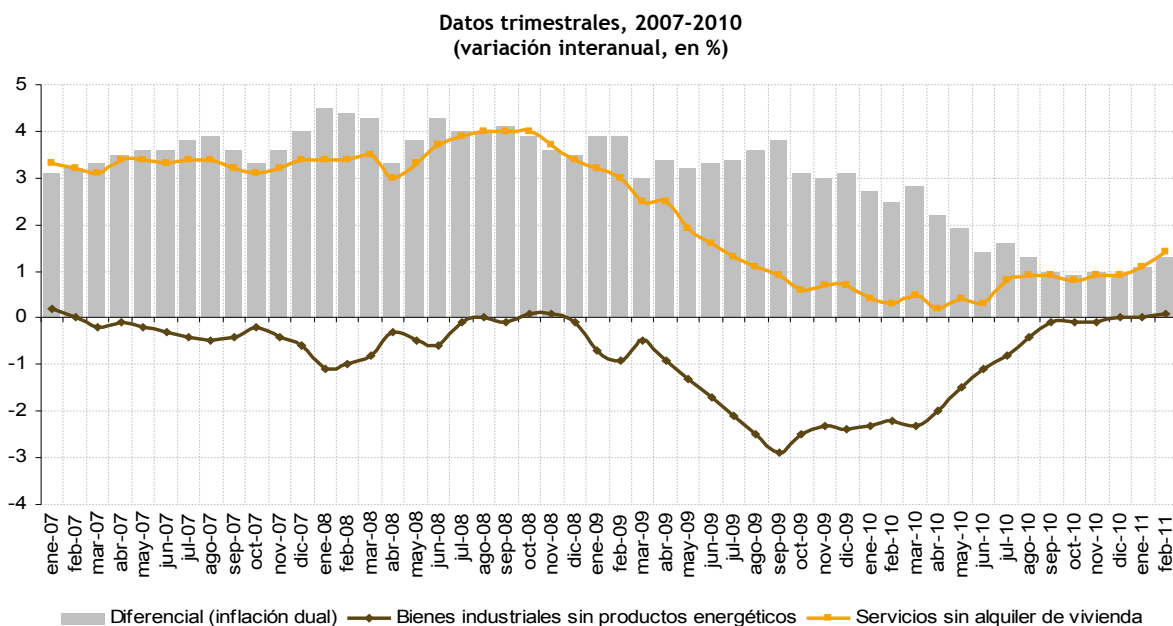


^a Tasa de variación interanual (en %) del IPSEBENE.

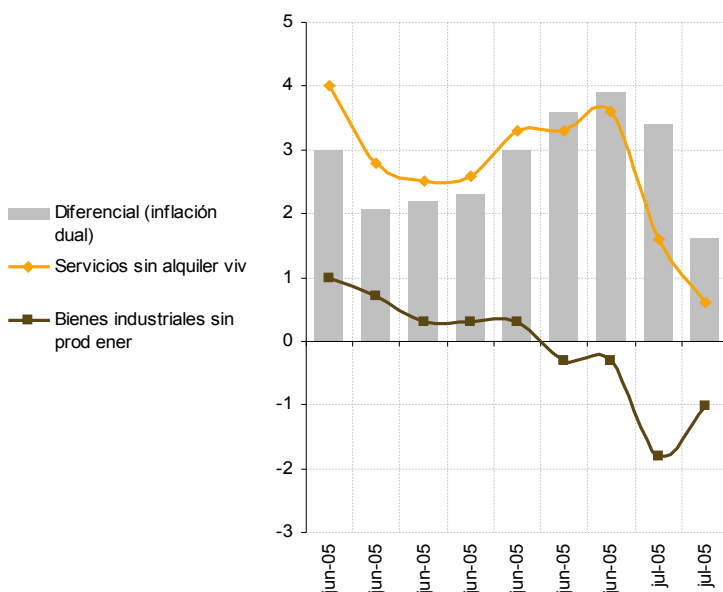
^b Tasa de variación interanual (en %) del IPC sin alimentos, bebidas, tabaco ni productos energéticos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

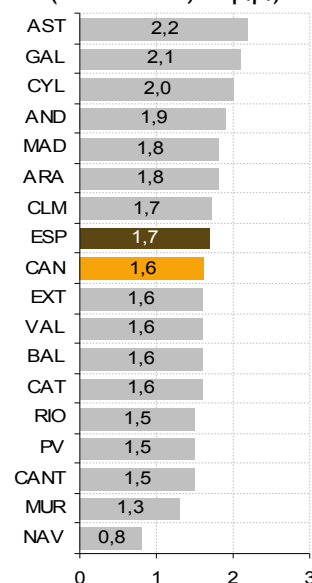
GRÁFICO 2.14. EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN DUAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2002-2010
(datos expresados en %)



Medias anuales, 2002-10
(variación, en %)



Inflación dual, 2010
(diferenciales, en p.p.)



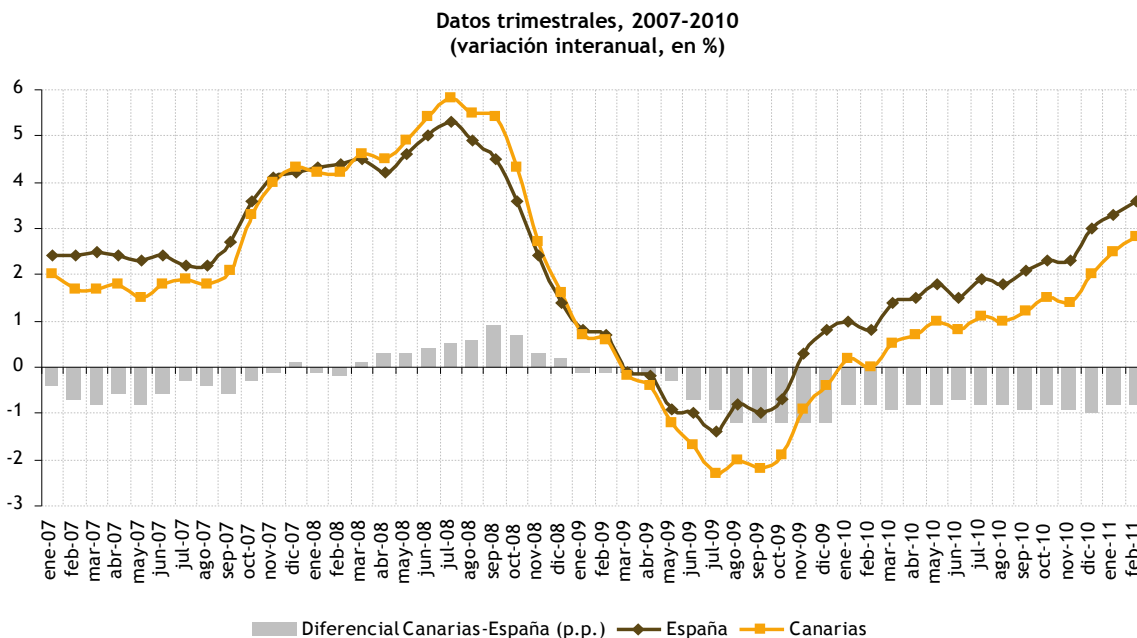
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC por grupos especiales).

El IPC del grupo especial Servicios sin alquiler de vivienda han mostrado una mayor resistencia a la baja. A pesar del contexto de crisis, la tasa de inflación interanual no comienza a mostrar signos de una leve ralentización hasta el mes de noviembre de 2008. Desde entonces, su tendencia ha sido descendente, aunque siempre se ha movido valores positivos. Hasta el mes de agosto de 2009 sus tasas interanuales siguen situándose por encima del 1%. Desde entonces y hasta el cierre del año 2010 la inflación interanual de los servicios sin alquiler de vivienda, aunque positiva, se ha movido por debajo del umbral del 1%. Y desde comienzos del año 2011 ha vuelto a rebasar este nivel, con una tasa de variación interanual del 1,4% en el mes febrero (panel izquierdo del gráfico 2.14).

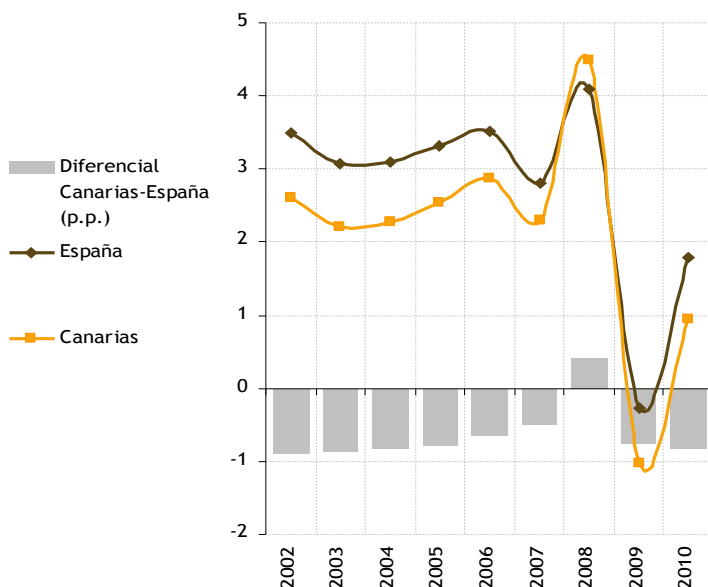
De esta forma, la inflación media anual de los servicios sin alquiler de vivienda en 2010 fue del 0,6%. Con todo, no debe pasarse por alto la tendencia descendente de la inflación en este grupo especial,

que en 2008 presentó una inflación media anual del 3,6%, y en 2009 del 1,6% (panel central del gráfico 2.14). Este aspecto es especialmente reseñable, pues los servicios se han caracterizado históricamente por un elevado grado de rigidez. Sin duda, la intensa contracción del gasto motivada por la crisis ha forzado a que algunos servicios revisen a la baja sus precios.

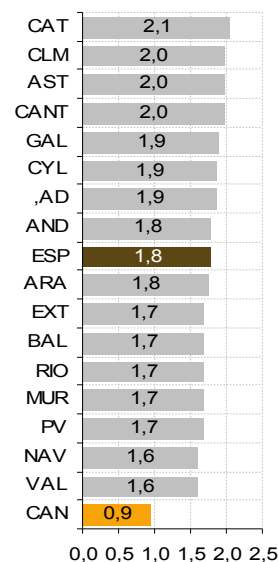
GRÁFICO 2.15. EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2002-2010
(datos expresados en %)



Medias anuales, 2002-10
(variación, en %)



Inflación general, 2010
(diferenciales, en p.p.)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC por grupos especiales).

La tendencia seguida por la inflación subyacente ha tenido su reflejo en el comportamiento del IPC General canario. No obstante, la dinámica de la inflación general viene también muy marcada por la evolución de los precios de las materias primas alimenticias y energéticas.

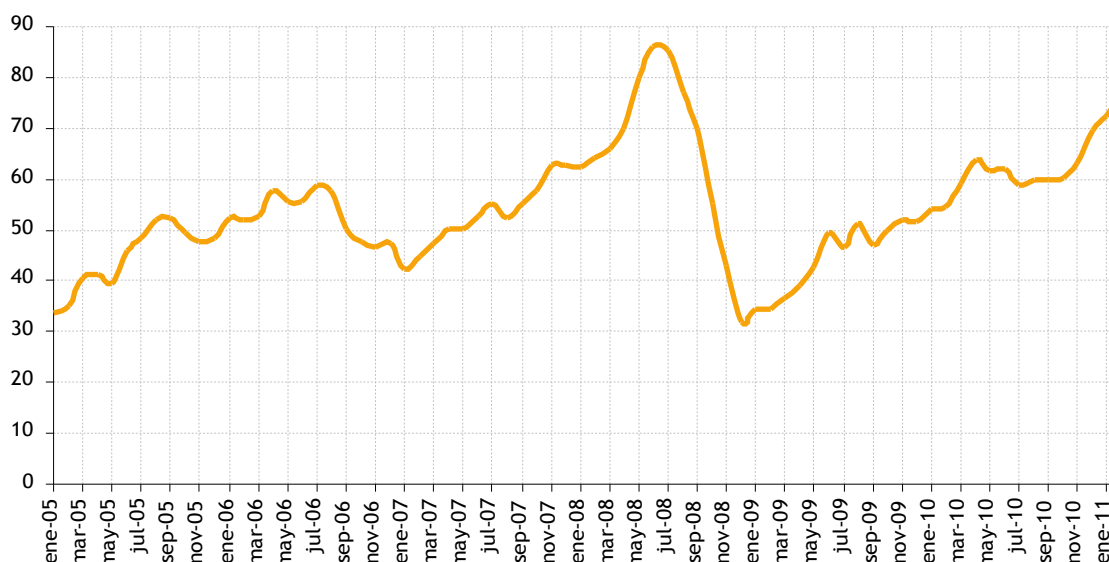
La fuerte contracción del gasto y el desplome de los precios internacionales de las materias primas energéticas y alimenticias en el tramo final del año 2008 llevaron a la tasa de inflación interanual

canaria al terreno de los valores negativos en 2009. Con la excepción de los dos primeros meses, el resto del año fue testigo de tasas de variación interanuales negativas (panel izquierdo del gráfico 2.15). Los valores más bajos se alcanzaron entre los meses de julio y septiembre, con tasas de inflación interanual inferiores al -2,0%. De esta forma, el acumulado del año 2009 se cerró con una tasa de inflación media del -1,0%, frente a una tasa del -0,3% a nivel nacional (panel central del gráfico 2.15). En ninguna otra Comunidad Autónoma se registró una tasa de inflación inferior.

Desde el arranque del año 2010 se abandonan las tasas de inflación interanuales negativas, aunque Canarias registra todos los meses del año la menor inflación a nivel nacional. Sin duda, la gravedad de la crisis, el fuerte aumento del desempleo y la contención del gasto figuran entre los elementos más importantes para explicar la situación relativa de Canarias en términos de inflación.

No obstante, en el tramo final de 2010 y primeros meses de 2011 el IPC General en Canarias ha vuelto a incrementarse con cierta rapidez. Así, por ejemplo, frente a una tasa de variación interanual del -0,4% en el mes de diciembre de 2009, en el mismo mes de 2010 la tasa fue del 2%. En el acumulado del año, Canarias cerró 2010 con una inflación media del 0,9%, la menor a nivel autonómico (panel derecho del gráfico 2.15).

GRÁFICO 2.16. EVOLUCIÓN DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL BARRIL DE PETRÓLEO BRENT. 2005-2010 (precio expresado en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir del Statistical Data Warehouse, Banco Central Europeo (*Oil price, brent crude -1 month forward*).

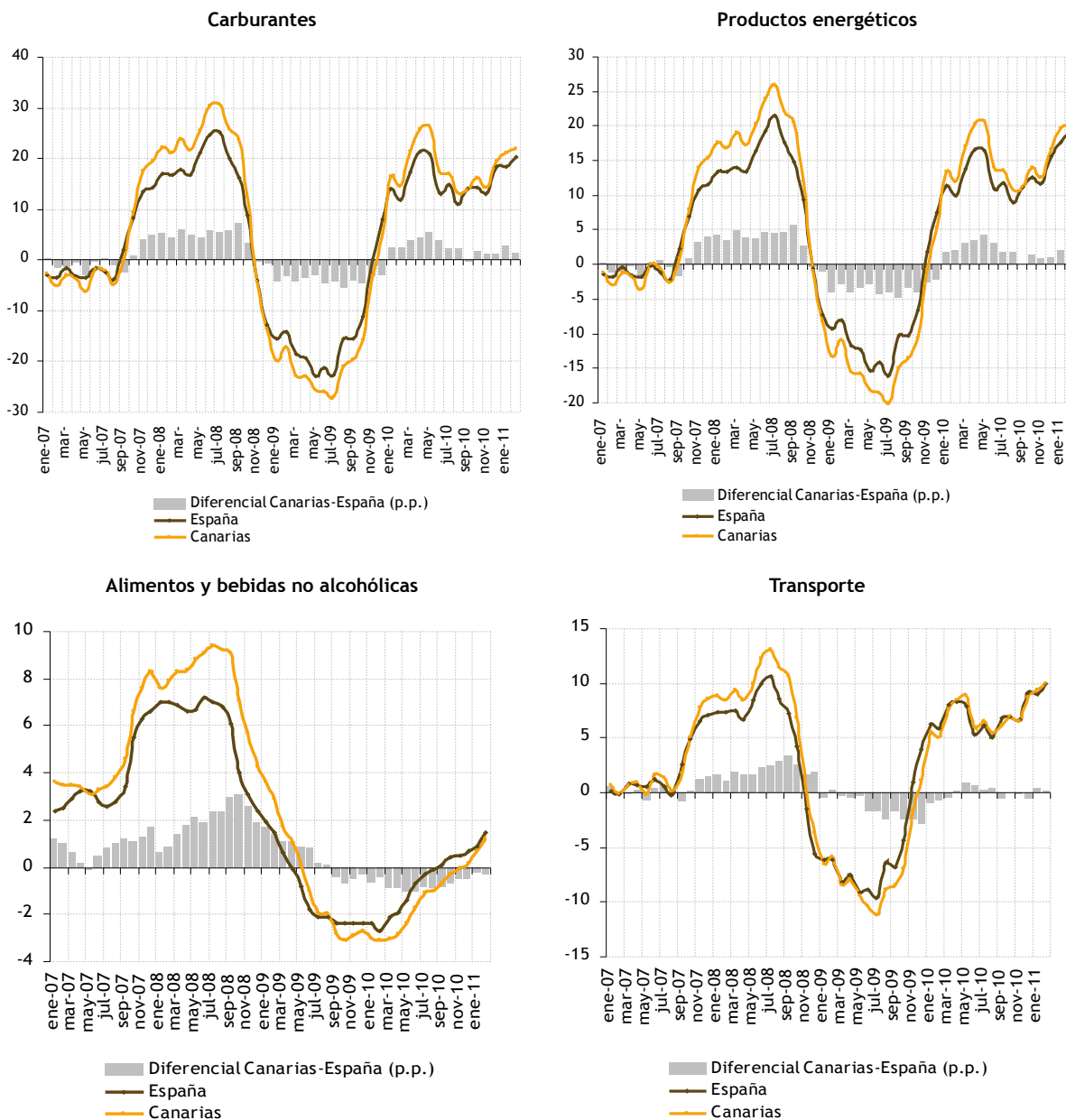
El reciente repunte del IPC General no responde, es evidente, a la consolidación definitiva de la fase de recuperación. Ésta está aún por llegar. Son otros elementos los que se encuentran detrás de este ascenso en el nivel general de precios, todos ellos de naturaleza temporal. Entre ellos destaca, una vez más, el encarecimiento de las materias primas en los mercados internacionales.

El petróleo se encareció sustancialmente durante el año 2010, lo que unido a la evolución del tipo de cambio del euro frente al dólar estadounidense llevó el precio del barril de Brent del Mar del Norte hasta niveles cercanos a los 70 euros en diciembre de ese año. Si tenemos en cuenta que en el mismo mes del año anterior el precio del barril de Brent apenas superaba los 51 euros, estamos hablando de un encarecimiento próximo al 40% en un año.

Lógicamente, el encarecimiento del petróleo se ha trasladado al conjunto de productos energéticos y carburantes. Según los datos del INE, la tasa de variación media en 2010 para el grupo especial de Carburantes y combustibles fue del 17,9%, mientras que el del grupo Productos energéticos llegó fue del 14,5%. A nivel nacional también se registraron avances significativos (15,3% y 12,5%, respectivamente), pero Canarias aparece como la Comunidad Autónoma española con los mayores encarecimientos en este tipo de productos más sensibles a las oscilaciones del precio internacional del petróleo.

Un grupo de gasto cuyo nivel de precios se ve claramente afectado por la dinámica de los precios internacionales de las materias primas energéticas y por su traslación a los precios de carburantes y combustibles es el de transporte. Según los datos publicados por el INE, la tasa de inflación media de este grupo en Canarias en 2010 fue del 6,8%, un punto porcentual inferior a la tasa de inflación nacional. Se trata de un avance sustancial en el nivel de precios de esta partida, que en 2009 cerró con una inflación del -7,2%. Más aún, el grupo de gasto de los Transportes ha sido el más inflacionista en Canarias en el año 2010 (tabla 2.12).

GRÁFICO 2.17. EVOLUCIÓN DEL IPC DE LAS RÚBRICAS ALIMENTOS Y BEBIDAS Y PRODUCTOS ENERGÉTICOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007-2010
(tasas de variación interanuales; datos expresados en %)

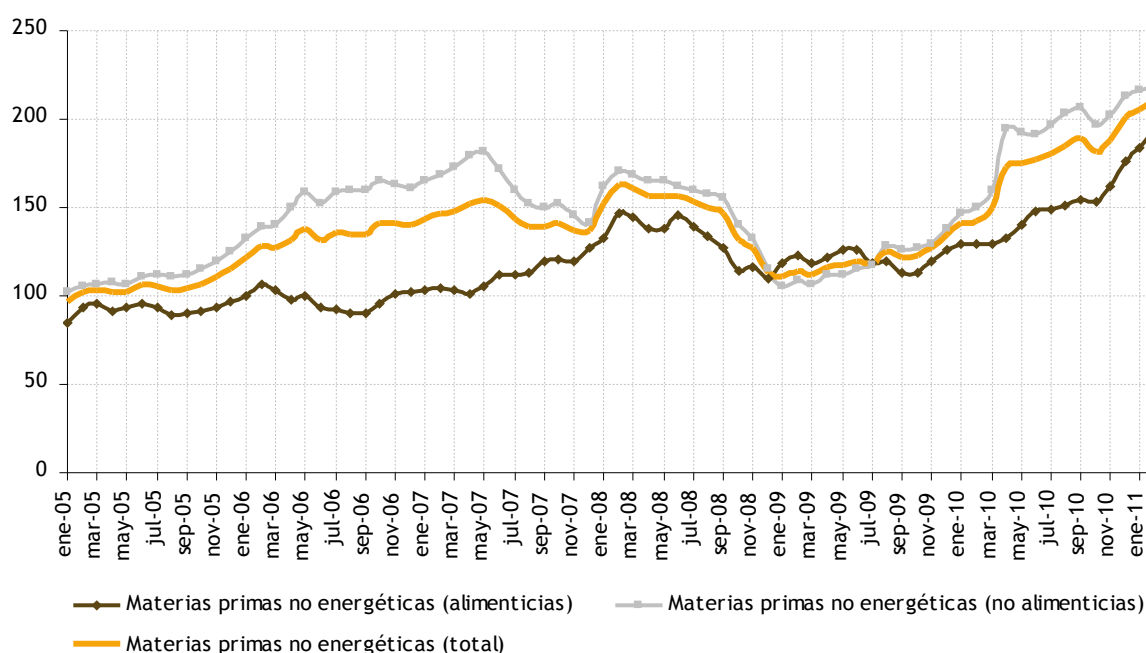


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (IPC grupos COICOP y grupos especiales).

Pero no han sido los precios internacionales de las materias energéticas los únicos que han registrado una intensa escalada en los últimos meses. También los precios de algunos alimentos se han disparado en los mercados internacionales recientemente. Y su traslación al IPC General canario está comenzando a ser evidente (gráfico 2.18).

El IPC del grupo Alimentos y bebidas no alcohólicas registró tasas de variación interanuales negativas durante los 10 primeros meses del año 2010. El mayor descenso se registró en el mes de febrero. Desde entonces la contracción en el nivel de precios de esta partida de gasto se ha ido haciendo cada vez menor, hasta retornar al terreno de los valores positivos en el mes de diciembre. Los dos primeros meses de 2011 han dado continuidad a esta tendencia, de tal forma que en el mes de febrero la tasa de variación interanual de Alimentos y bebidas no alcohólicas fue ya del 1,2% (panel inferior izquierdo del gráfico 2.17). Con todo, el año 2010 se cerró con una inflación media del -1,6% en este grupo de gasto, que, de hecho, fue el menos inflacionista en Canarias. Más aún, Canarias fue, junto con Baleares, la Comunidad española en la que menos crecieron los precios de Alimentos y bebidas no alcohólicas en 2010.

GRÁFICO 2.18. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LAS MATERIAS PRIMAS NO ENERGÉTICAS. 2005-2010 (año 2000 base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir del *Statistical Data Warehouse*, Banco Central Europeo (*ECB Commodity Price index*).

Dado que el grupo de gasto Alimentos y bebidas no alcohólicas es la que tiene un mayor peso en el IPC General canario (ponderación del 190,2 por mil), y que, como acabamos de señalar, es la partida que registra en 2010 la mayor caída en su nivel de precios, no debe extrañar que haya sido ésta la partida que más ha amortiguado el ascenso del IPC General canario en el transcurso del último año (tabla 2.12).

Otras partidas de gasto cuyos precios han registrado un descenso en 2010 han sido los de Medicina (-1,5%), Ocio y cultura (-1,4%), Comunicaciones (-0,8%), Menaje (-0,8%) y Vestido y Calzado (-0,5%). Todas estas partidas, junto con la de Alimentos y bebidas no alcohólicas, tienen una ponderación agregada del 491 por mil en el IPC General canario de 2010. Sin embargo, a pesar de su elevado peso relativo, el IPC General canario cerró el año 2010 con un avance positivo (0,9%). Han sido, por tanto, las restantes seis partidas de gasto que conforman el IPC las que lo han llevado a valores positivos al cierre de 2010.

La partida de gasto más inflacionista en 2010 fue, ya se indicó más arriba, la de Transporte. Además, se trata de la segunda partida de gasto más importante, en cuanto a su ponderación, en el IPC General canario (170,6 por mil). Ambos factores explican que haya sido precisamente esta partida la que más ha contribuido al avance del IPC canario en 2010 (tabla 2.12).

TABLA 2.12. REPERCUSIÓN DE LOS GRUPOS COICOP SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL IPC GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2009-2010 (datos expresados en %)

	Canarias						España					
	Inflación		Repercusión*				Inflación		Repercusión*			
	2009	2010	Año 2009		Año 2010		2009	2010	Año 2009		Año 2010	
			p.p.	%	p.p.	%			p.p.	%	p.p.	%
0.	-1,03	0,95	-1,04	100,00	0,96	100,00	-0,28	1,78	-0,32	100,00	1,77	100,00
1.	-0,62	-1,61	-0,12	11,19	-0,31	-31,79	-1,09	-0,83	-0,20	61,30	-0,15	-8,57
2.	4,40	1,56	0,10	-9,83	0,04	4,04	8,90	10,90	0,23	-70,19	0,30	16,77
3.	-1,99	-0,51	-0,14	13,95	-0,04	-3,77	-1,57	-0,40	-0,14	43,02	-0,03	-1,95
4.	2,03	1,99	0,20	-18,86	0,20	20,98	1,27	3,48	0,14	-42,20	0,39	21,86
5.	0,39	-0,78	0,03	-2,58	-0,05	-5,40	1,52	0,56	0,11	-33,99	0,04	2,21
6.	-1,57	-1,48	-0,06	5,66	-0,06	-5,92	-0,61	-1,02	-0,02	5,91	-0,03	-1,86
7.	-7,24	6,83	-1,28	122,96	1,15	119,78	-5,83	6,88	-0,89	276,83	1,00	56,42
8.	-0,80	-0,81	-0,03	3,00	-0,03	-3,41	-0,70	-0,80	-0,03	8,07	-0,03	-1,77
9.	-0,92	-1,44	-0,08	7,40	-0,12	-12,54	-0,40	-1,21	-0,03	9,77	-0,09	-5,35
10.	4,06	2,48	0,06	-5,56	0,04	3,77	3,50	2,49	0,05	-14,34	0,03	1,89
11.	1,39	0,37	0,17	-15,96	0,04	4,42	1,91	1,25	0,24	-73,19	0,15	8,49
12.	1,43	1,13	0,12	-11,36	0,09	9,84	2,53	2,29	0,23	-71,00	0,21	11,87

* Para cada año, en la primera columna se expresa la repercusión en puntos porcentuales (p.p.) de cada grupo sobre la tasa de inflación media anual; en la segunda se expresa la repercusión porcentual.

0. General 1. Alimentos, bebidas no alcohólicas; 2. Bebidas alcohólicas, tabaco; 3. Vestido y calzado; 4. Vivienda; 5. Menaje; 6. Medicina; 7. Transporte; 8. Comunicaciones; 9. Ocio y cultura; 10. Enseñanza; 11. Hoteles, cafés y restaurantes; 12. Otros bienes y servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC General y grupos COICOP).

La información analizada hasta ahora se ha centrado en el crecimiento del IPC General y sus distintos componentes, que nos ha permitido conocer cuál ha sido el comportamiento seguido por la inflación durante el último año en Canarias. Sin embargo, aún queda aproximarnos al análisis del nivel de precios existente en Canarias y ponerlo en comparación con el existente en las restantes regiones españolas. Esto es, estudiar el nivel de precios relativos en las Islas. Sin embargo, la escasez de información de esta naturaleza limita enormemente el alcance de este diagnóstico, que se verá forzosamente restringido al análisis de los precios en alimentación y productos de droguería. La operación estadística empleada a tal fin es el *Observatorio de precios de alimentación y droguería en el comercio minorista en España*, elaborada por la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Industria y Turismo y Comercio. El *Observatorio* se estudia los precios de 187 productos de alimentación y droguería en 56 ciudades del territorio nacional (las 52 capitales de provincia, y 4 ciudades que cuentan con una población mayor que la de su correspondiente capital de provincia). Es importante destacar también que la metodología seguida coincide con la aplicada en la elaboración de la Encuesta de Presupuestos Familiares y en el cálculo del IPC por parte del INE. Los resultados del estudio se presentan en forma de índices, que se han construido atribuyendo el valor 100 al menor precio registrado y referenciando el resto a ese precio.

Según se desprende de los datos recopilados por el *Observatorio de Precios*, en el cuarto trimestre del año 2010 las dos capitales de provincia canarias figuraban como las ciudades españolas en donde el coste de la cesta global de alimentación menos había caído desde el primer trimestre de 2009.⁵² De hecho, en Santa Cruz de Tenerife el coste de la cesta global de alimentación al cierre de 2010 es el mismo que al comienzo del año 2009, mientras que en la capital de la provincia más oriental éste apenas fue un 4% inferior.

⁵² Se toma este dato como referencia por ser el primero que publica el Observatorio de Precios.

TABLA 2.13. PRECIOS RELATIVOS DE CANARIAS EN PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN Y DROGUERÍA. 2010

	Las Palmas de Gran Canaria ^a				Santa Cruz de Tenerife ^a				Índice más alto	
	1er trim. ^a	4º trim. ^a	Var. ^b	Evol. hca ^c	1er trim. ^a	4º trim. ^a	Var. ^b	Evol. hca ^c	1er trim. ^d	1er trim. ^d
1.	118 (54)	115 (53)	+0,6	96 (26)	114 (50)	111 (50)	-0,5	100 (53)	Pamplona (120)	San Sebastián (118)
2.	119 (33)	126 (54)	+4,5	96 (55)	115 (20)	117 (43)	+2,2	100 (56)	Pamplona (138)	San Sebastián (134)
3.	118 (47)	124 (47)	-0,3	92 (20)	114 (46)	122 (40)	-0,0	100 (52)	San Sebastián (145)	San Sebastián (148)
4.	129 (56)	118 (45)	+3,9	96 (7)	121 (46)	118 (44)	+2,2	99 (18)	Las Palmas GC (129)	Pamplona (124)
5.	107 (52)	106 (49)	-1,1	97 (12)	107 (51)	104 (32)	-0,2	97 (18)	Melilla (110)	Melilla (112)
6.	118 (56)	116 (56)	-0,8	87 (14)	114 (52)	109 (46)	-1,7	78 (1)	Las Palmas GC (118)	Las Palmas GC (116)
7.	103 (20)	101 (3)	-2,3	97 (26)	103 (19)	103 (11)	-6,8	102 (53)	Cádiz (114)	Melilla (114)
8.	109 (11)	111 (7)	+0,6	75 (6)	106 (7)	120 (37)	+3,2	79 (13)	Lugo (127)	Melilla (131)

1. Total alimentación; 2. Frutas y verduras; 3. Carnes; 4. Pescados; 5. Alimentación envasada (cesta estándar); 6. Alimentación envasada (cesta económica); 7. Droguería (cesta estándar); 8. Droguería (cesta económica).

^a Los índices se han construido atribuyendo el valor 100 al menor precio registrado. Entre paréntesis se ofrece la posición relativa entre las 56 ciudades contempladas en el estudio, correspondiente el valor 1 a la más barata, y el valor 56 a la ciudad más cara.

^b Variación interanual, en %.

^c Se ofrece el nivel de precios en el cuarto trimestre de 2010, tomándose como base 100 el valor correspondiente al primer trimestre de 2009. Entre paréntesis se ofrece la posición relativa entre las 56 ciudades contempladas en el estudio, correspondiendo el valor 1 a la que menos se ha encarecido (más se ha abaratado) durante los últimos 2 años, y el valor 56 a la ciudad que más se ha encarecido (menos se ha abaratado).

^d Se ofrece el nombre de la ciudad más cara y el valor de su índice correspondiente.

Fuente: Observatorio de Precios, Informes del Primer y Cuarto Trimestres de 2010 (MITYC).

Si en lugar de tomar como referencia el dato correspondiente al primer trimestre del año 2009, tomamos el relativo al cuarto trimestre de ese mismo año, nos encontramos que el coste de la cesta global de alimentación en Santa Cruz de Tenerife ha descendido en un 1% en el transcurso del año 2010, mientras que en Las Palmas de Gran Canaria se ha encarecido en un 1,1%.

Respecto al nivel de precios de la alimentación general en Canarias, los datos facilitados por el Ministerio sitúan a las dos capitales canarias entre las ciudades más caras del territorio español. Tomando como referencia Valencia, que fue en el cuarto trimestre de 2010 la ciudad más económica, el coste de adquisición de la cesta general de alimentación al que se enfrentan los ciudadanos de Santa Cruz de Tenerife es un 11% superior. Por su parte, los ciudadanos de Las Palmas de Gran Canaria deben realizar un desembolso un 15% superior al de los ciudadanos de la ciudad de Valencia.

El mayor desembolso económico que deben realizar los ciudadanos de ambas capitales de provincia canarias obedece fundamentalmente a los alimentos frescos, aunque esto no significa que el coste de la alimentación envasada sea menor en las Islas. Según los datos del Ministerio, en el último trimestre del año 2010 el coste de la cesta estándar de alimentación envasada en Las Palmas de Gran Canaria fue un 6% superior al de Vigo, ciudad más económica en esta rúbrica. Se trata del sexto precio más elevado a nivel nacional. Por su parte, el coste de los alimentos envasados en Santa Cruz de Tenerife fueron un 4% superiores a los de Vigo. Con todo, ambas ciudades canarias figuran entre las capitales de provincia españolas que han experimentado un menor encarecimiento de los alimentos envasados en el transcurso del año 2010. Concretamente, entre los cuartos trimestres de 2009 y 2010 el coste de la cesta estándar de alimentación envasada se redujo en un 2% en Las Palmas de Gran Canaria y en un 1% en Santa Cruz de Tenerife.

Respecto a los alimentos frescos, han sido las frutas y verduras y los pescados los que mayores encarecimientos han registrado a lo largo de 2010. Los datos recopilados por el *Observatorio de Precios*

indican un encarecimiento de frutas y verduras frescas del 5,5% en Las Palmas de Gran Canaria, y del 2% en Santa Cruz de Tenerife. De esta forma, ambas ciudades canarias figuran entre las capitales de provincia españolas en las que más han subido los precios de esta partida desde el cuarto trimestre de 2009. Respecto al pescado fresco, el ascenso registrado en el último año ha sido, respectivamente, del 4,4% y del 2,1%, situando nuevamente a las dos capitales canarias entre las ciudades españolas con mayor ritmo de subida en precios.

La dinámica descrita anteriormente apuntala a ambas ciudades canarias entre las más caras en cuanto a alimentación fresca se refiere. Al cierre del año 2010, el precio de frutas y verduras frescas en Las Palmas de Gran Canaria era el tercero más elevado a nivel nacional, y un 26% mayor que en Córdoba, ciudad más barata para adquirir este tipo de productos. En Santa Cruz de Tenerife, decimocuarta ciudad más cara, el coste era un 17% superior.

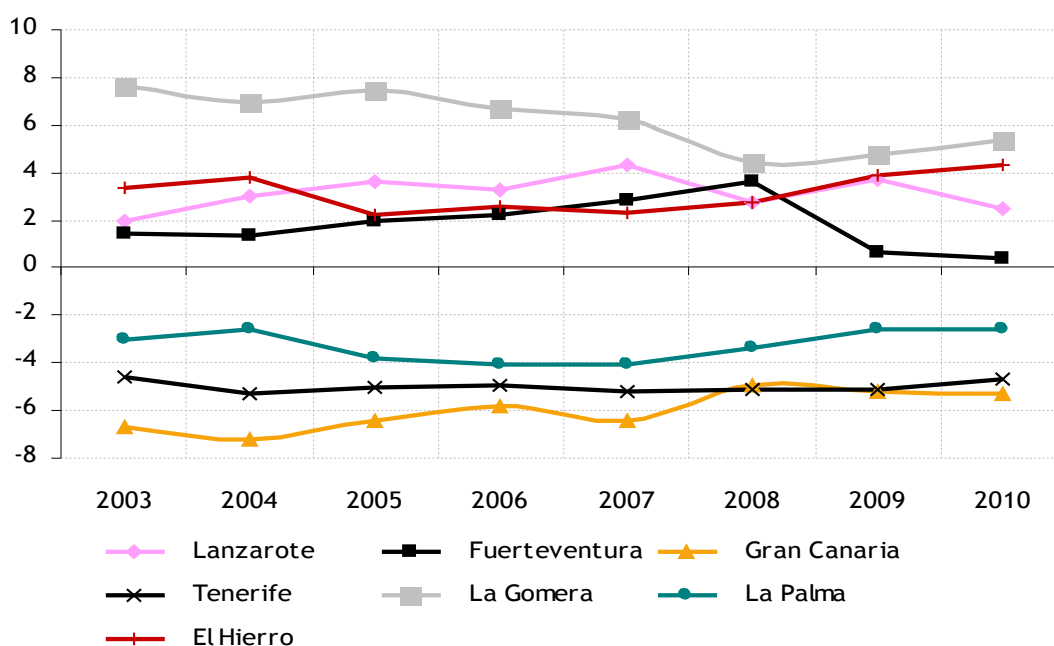
Respecto al precio del pescado fresco, éste fue en el cuarto trimestre de 2010 un 18% superior en ambas ciudades canarias que en Ourense, la más barata según el Ministerio. Nuevamente, tanto Santa Cruz de Tenerife como Las Palmas de Gran Canaria aparecen entre las ciudades españolas en donde el coste de adquisición de pescado fresco es más elevado.

Para concluir el apartado dedicado al análisis de los niveles de precios en Canarias, pasamos a comentar los datos de la operación estadística de la Cesta de la Compra, que elabora el Instituto Canario de Estadística (ISTAC), en la medida en que permite comparar los precios de los productos habituales de la cesta de la compra entre las Islas del Archipiélago canario.

Según se desprende de los datos correspondientes al año 2010, La Gomera es, un año más, la que presenta los niveles de precios más altos del Archipiélago, con un diferencial medio anual respecto del nivel de precios de Canarias del +5,36 puntos porcentuales (véase el gráfico 2.19). De esta forma, adquirir la cesta de la compra de referencia del ISTAC cuesta en la Isla Colombina un 11,21% más que en Gran Canaria y un 10,55% más que en Tenerife, que son las islas más baratas del Archipiélago.

También presentaron diferenciales positivos respecto al conjunto del Archipiélago las islas de El Hierro (+4,30 puntos), Lanzarote (+2,50 puntos), Fuerteventura (+0,39 puntos). Por el contrario, Gran Canaria (-5,26 puntos), Tenerife (-4,70 puntos) y La Palma (-2,59 puntos) presentaron niveles de precios inferiores a los del conjunto de la economía canaria.

GRÁFICO 2.19. EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE PRECIOS EN CANARIAS SEGÚN ISLA. DIFERENCIALES RESPECTO AL NIVEL DE PRECIOS DE CANARIAS. 2003-2010 (promedios anuales, puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Cesta de la Compra (ISTAC).

Un aspecto a destacar es que los datos publicados por el ISTAC parecen indicar que en 2010 hemos asistido a un tímido proceso de reducción de la dispersión en los diferenciales de precios entre las Islas. Así, por ejemplo, Fuerteventura y Lanzarote, tradicionalmente posicionadas entre las Islas más caras, han visto cómo en 2010 el precio de la cesta de la compra de referencia se ha aproximado al nivel promedio para Canarias. Por su parte, el precio de la cesta en Tenerife y La Palma, tradicionalmente inferior al nivel medio para Canarias, se ha aproximado a aquel, fruto de un encarecimiento relativo durante 2010. Únicamente La Gomera y El Hierro escapan a esta tendencia. Ambas islas, con las cestas de la compra más caras, han visto como en 2010 su diferencial aumentaba, fruto de un mayor avance de los precios.

2.3.2. Demanda

El análisis de la producción se puede realizar desde diferentes perspectivas. Cada una de ellas ofrece información de interés y permite transmitir claves más o menos relevantes sobre la evolución económica de un territorio en un momento determinado del tiempo. El análisis por el lado de la demanda es una de las posibilidades que permite valorar cómo influye el consumo privado y público, la inversión o el sector exterior sobre la dinámica productiva. En el momento presente esta perspectiva puede ser especialmente interesante puesto que la crisis actual ha tenido implicaciones muy claras en las decisiones de consumo de los agentes económicos y en la inversión de las empresas. El sector público en un primer momento intentó compensar la caída de la producción activando mecanismos de compensación, pero en 2010 se han tomado decisiones de ajuste presupuestario que pueden haber reforzado la perspectiva negativa en la evolución económica. Por su parte, el sector exterior ha transmitido rápidamente la falta de actividad de unos países a otros, pero también ha actuado como escape a la recesión. Las empresas han buscado en la demanda externa lo que no encontraban en los mercados locales: dinamismo en el consumo.

Como se ha explicado en informes anteriores, el análisis de la demanda debe realizarse forzosamente haciendo uso de la información suministrada por la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS), contribución que viene a compensar el excesivo retraso con el que la Contabilidad Regional de España (CRE), del Instituto Nacional de Estadística, publica las cifras correspondientes al consumo y la inversión. En este sentido, la heterogeneidad de las fuentes empleadas puede generar disparidades entre los agregados económicos presentados⁵³.

En 2010 el Producto Interior Bruto de Canarias ascendió ligeramente hasta los 42,32 millones de euros, lo que supuso un incremento de un 0,8 por ciento respecto al año anterior. A este resultado positivo han contribuido tanto la demanda interna como la demanda externa. En lo que se refiere a la demanda interna, vemos que sus diferentes componentes contribuyen de manera heterogénea. El consumo privado crece a un ritmo ligeramente destacado (1,8 por ciento), ritmo de crecimiento positivo que también sostiene el consumo público (1,1)⁵⁴. En contraste, la formación bruta de capital, es decir, la inversión, sigue comportándose de forma negativa y si bien no retrocede a los ritmos tan destacados con los que nos alarmaba en 2009 (-23,1 por ciento), continúan siendo ritmos de retroceso relevantes (-5,0 por ciento).

En lo referido a la demanda exterior o externa, ésta sigue reduciendo su aportación negativa a las cuentas nacionales por tercer año consecutivo (-5,6 por ciento), si bien no es comparable a los registros del año anterior, donde la demanda externa canaria se había prácticamente recortado a la mitad (descenso de un 40,6 por ciento). Aún con este matiz, la demanda exterior sigue siendo el elemento que más positivamente contribuye al ritmo de crecimiento positivo del PIB canario en 2010, por encima de la aportación levemente positiva de la demanda interna (0,2 por ciento). Ahora bien, no debe olvidarse que la demanda exterior presenta signo negativo de forma constante en toda la serie histórica de FUNCAS, lo que viene a indicar la existencia de un problema estructural bastante grave: la

⁵³ En la información referida a 2010 hemos observado notables diferencias entre la evolución del Producto Interior Bruto a precio de mercado que estima FUNCAS y la CRE del INE. Mientras que las previsiones de FUNCAS son relativamente optimistas para la economía insular (0,78 por ciento de crecimiento), las del INE posicionan a Canarias dentro del grupo de regiones más afectadas por la crisis (-0,23 por ciento). Estas diferencias son algo más discretas en lo que se refiere a la estimación para el conjunto de la economía española, pero no dejan de ser relevantes. En todo caso, ambas referencias no dejan de ser provisionales aunque, claro está, la referencia oficial es la suministrada por el INE.

⁵⁴ Sorprende en cierta forma que, de acuerdo con las estimaciones de FUNCAS, el consumo en 2010 en el archipiélago haya apuntado cifras de crecimiento positivas. De igual forma sorprende el dato de consumo público, si bien es cierto que el ajuste en las Administraciones Públicas regionales ha llegado algo más tarde que a nivel nacional. En todo caso, visto que aún se trata de estimaciones provisionales no extraña al lector que tales cifras sean revisadas en posteriores publicaciones.

falta de competitividad de la economía canaria. La aportación positiva coyuntural actual es simplemente una menor aportación negativa de este componente, aspecto que no hemos de confundir con una contribución positiva en términos nominales. Sobre este punto volveremos posteriormente.

TABLA 2.14. PRODUCTO INTERIOR BRUTO: VÍA DE LA DEMANDA. CANARIAS. 2000-2010
(miles de euros)

	2010	Crec. 09-10	Crec. 00-10	% total 2010
Consumo interior privado	26.828,3	1,77	1,42	63,4
Consumo público	11.727,1	1,12	5,02	27,7
Formación bruta de capital	9.854,5	-4,98	0,22	23,3
Demanda interior	48.409,9	0,16	1,90	114,4
Demanda exterior	-3.509,1	-5,64	2,09	-8,3
Renta interior bruta	44.900,8	0,65	1,88	106,1
Saldo de rentas nacional	-2.584,7	-2,72	5,96	-6,1
Producto interior bruto	42.316,1	0,78	2,01	100,0

Fuente: Balance económico regional años 2000 a 2010, FUNCAS. Elaboración propia.

Resulta, asimismo, de gran interés analítico analizar la evolución del PIB a través de su descomposición por la vía de la demanda a lo largo del tiempo. En el gráfico 2.20 se realiza este ejercicio tanto para el caso nacional como canario. Son dignos de destacar los siguientes aspectos.

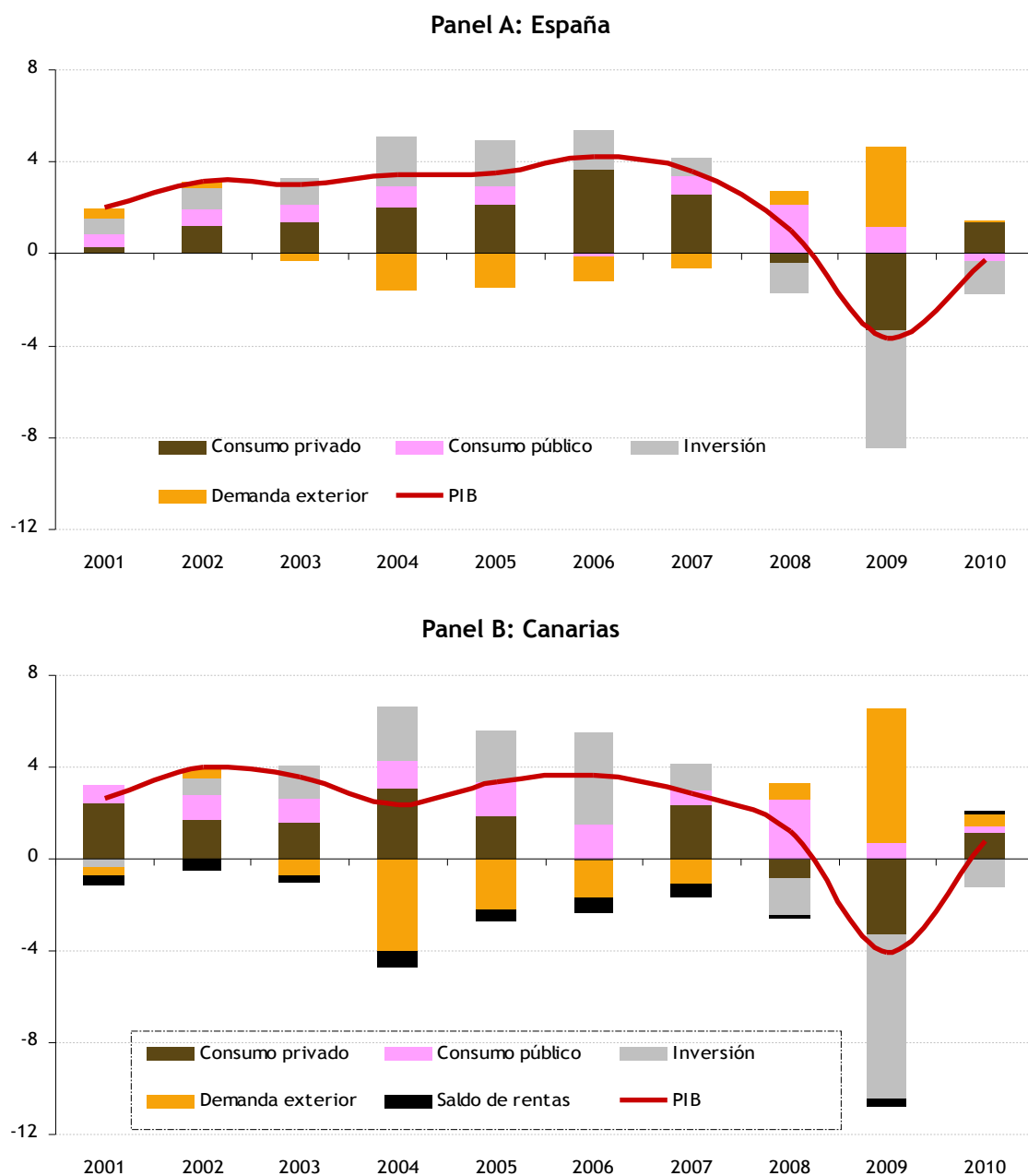
El consumo interior privado es el componente más relevante y más correlacionado con la evolución del PIB, tanto en el caso nacional como en el particular canario. Ello se deriva de su importante peso en el total, que oscila en torno al 65 por ciento. El otro componente del consumo, el público, también ha jugado tradicionalmente un fuerte papel positivo en el crecimiento del PIB, que ha sido más notable en Canarias que en el total nacional. Ahora bien, preocupa en cierta medida la pérdida de presencia que experimenta durante 2009 y, sobre todo, en 2010, pues hace pensar en un descenso del apoyo público al sostenimiento de la actividad económica en esta etapa de graves dificultades.

La inversión muestra un perfil claramente procíclico aunque con cierto adelanto a la evolución del PIB. Cuando la actividad crece, la inversión se muestra muy activa. Pero en cuanto empieza a haber ciertas dificultades en el entorno macroeconómico, desciende de manera muy acusada. En este sentido, la recuperación que empieza a dejarse notar a mediados de 2010 tiene un patrón novedoso por cuanto la inversión todavía está afectando negativamente a la evolución del PIB, en vez de ser el componente de la demanda interna que inicia la recuperación. La explicación a este hecho diferencial puede encontrarse en el importante peso que tienen las viviendas en las cifras de inversión. Es posible que otros componentes de la misma, como la inversión en bienes de equipo, sí que hayan presentado cifras de crecimiento positivas durante 2010. Lamentablemente, sólo podemos mantener esta afirmación dentro del campo de las conjeturas puesto que esta información no se publica detallada a nivel de Comunidades Autónomas⁵⁵.

Finalmente, hemos de destacar el papel jugado por la demanda exterior. Entre 2002 y 2007 contribuyó negativamente al crecimiento del PIB nacional y regional. Ahora bien, con los primeros síntomas de debilitamiento en 2008 y en 2009 ha pasado a jugar un papel notablemente anticíclico que ha perdurado durante 2010, lo que ha ayudado a estabilizar algo el impacto de la crisis. No obstante, no debemos dejar de tener en cuenta que este resultado es el producto de una contracción tanto de las importaciones como de las exportaciones. Debido al mayor peso que tienen las primeras en nuestra estructura productiva, esto ha supuesto que el déficit exterior se haya reducido, lo que no quiere decir, ni mucho menos, que se haya convertido en superávit.

⁵⁵ La Contabilidad Nacional Trimestral de España permite realizar una aproximación al estudio de esta cuestión con información bastante actualizada aunque referida al conjunto de la economía nacional. De acuerdo con esta operación estadística, existen comportamientos claramente diferenciados entre los distintos conceptos que componen la formación bruta de capital. Mientras que la formación bruta en bienes de equipo registra tasas de crecimiento positivas desde el segundo trimestre de 2010, la formación bruta en construcción continúa respondiendo con registros negativos bastante destacados, lastrando de esta forma la evolución de la formación bruta de capital total. En definitiva, la inversión en bienes de equipo responde al patrón tradicionalmente asociado al componente inversor, siendo la construcción el elemento que está alterando este comportamiento estándar.

GRÁFICO 2.20. CONTRIBUCIÓN DE LOS DIFERENTES COMPONENTES DE LA DEMANDA AL CRECIMIENTO DEL PIB. 2000-2010



Fuente: Balance económico regional años 2000 a 2010, FUNCAS. Elaboración propia.

A partir de estas grandes tendencias, en las próximas líneas entraremos en un análisis algo más detallado de cada uno de estos aspectos lo que nos permitirá comprender las claves de lo que ha sucedido y de lo que explica la hipotética recuperación prevista en el año 2010. Este conjunto de información permitirá validar si las previsiones de FUNCAS son excesivamente optimistas o si, por el contrario, las del INE son demasiado pesimistas.

2.3.2.1. Consumo

Bajo el apartado de consumo agrupamos dos grandes partidas en la composición del PIB por la vía de la demanda: el consumo privado interior y el consumo público. Estos dos componentes suponen una media de un 89 por ciento del *output* total del archipiélago, de ahí que su estudio tenga una gran importancia a la hora de conocer las principales oscilaciones y tendencias que inciden sobre su devenir.

El consumo público, aunque resulta de gran relevancia estratégica en un periodo cíclico recesivo, será abordado posteriormente dentro del Apartado 3.5 Las Administraciones Públicas Canarias, puesto que allí podremos dedicarle la atención y el análisis que este componente del PIB merece. Por tanto, el objetivo principal de este epígrafe será el estudio de la evolución reciente del consumo privado interior; es decir, el consumo que realizan las familias y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH).

El estudio de la evolución del consumo tiene, desde esta perspectiva, dos vértices. El primero incluye el análisis estructural de la información disponible. Sus principales tendencias a lo largo del tiempo, cómo se distribuye por grupos de gasto, cómo se realiza dentro de los hogares,... El segundo acentúa la relevancia del análisis coyuntural, es decir, las particularidades que subyacen a los acontecimientos y características más recientes. En un momento de especial incertidumbre sobre lo que sucederá en el futuro, y a la vista de la limitada información que disponemos en términos de contabilidad nacional acerca de la evolución del consumo, consideramos particularmente interesante concentrarnos en este ámbito concreto. Pero antes, resulta interesante realizar unos breves apuntes acerca de los patrones de consumo más significativos del archipiélago en el marco nacional.

La Encuesta de Presupuestos Familiares proporciona información de gran interés con relación a este conjunto de cuestiones. Aunque los datos disponibles en la misma permiten realizar una composición bastante completa de los principales rasgos del consumo en las regiones españolas, padece una pequeña limitación, su desfase temporal. De modo que a día de hoy, tan sólo disponemos de información relativa a 2009, lo que limita la capacidad de análisis coyuntural.

El consumo total en la región canaria se cifró en más de 19.676 millones de euros en el año 2009, lo que significaba un 3,79 por ciento del total nacional, que ascendía a 519.056 millones de euros. Cuando tales magnitudes se relativizan por hogar o por persona nos encontramos con que Canarias ocupa una de las posiciones más bajas en la clasificación nacional. El gasto medio por hogar se cifra en 26.289 euros al año y el de cada persona en 9.474 euros, o lo que es lo mismo un 16,5 por ciento por debajo del nivel de consumo personal nacional. Según se desprende, asimismo, de la tabla 2.15, el archipiélago presenta ratios de consumo sólo superiores a los de Murcia y Extremadura, y muy alejados de los que caracterizan a otras regiones del centro y del norte de España como Madrid, Navarra o País Vasco.

TABLA 2.15. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES. 2009
(valores en euros)

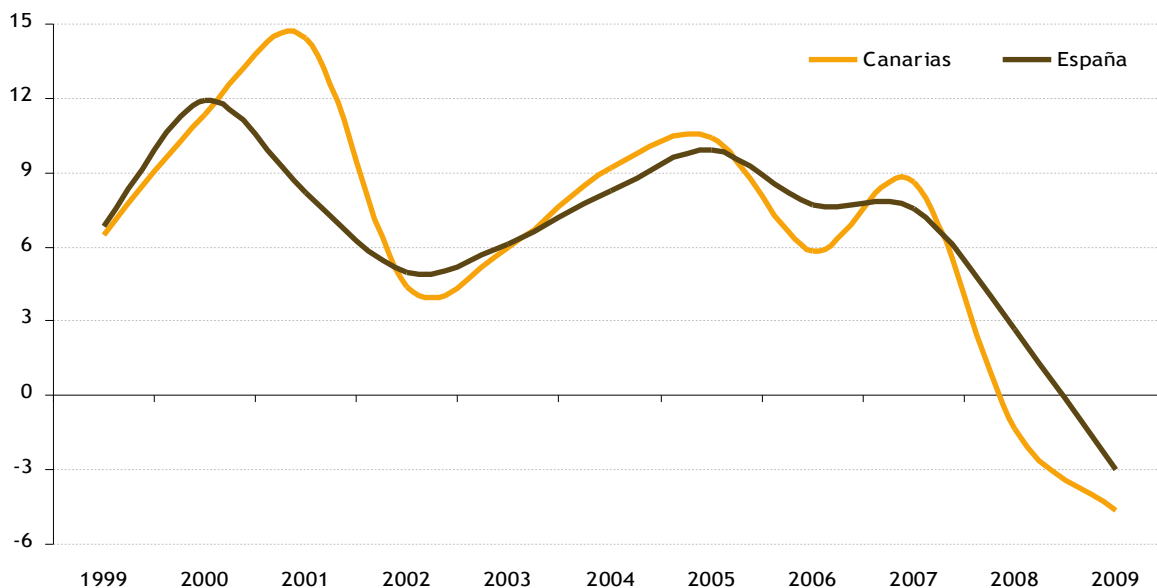
	Gasto total ¹	Gasto medio por hogar	Gasto medio por persona	Índice sobre la media de gasto por persona
País Vasco	28.349.809	33.264,17	13.379,73	117,73
Navarra	8.066.972	34.811,31	13.241,28	116,51
Madrid	82.998.825	35.803,87	13.219,71	116,32
Cataluña	92.829.796	33.344,13	12.798,42	112,61
Asturias	12.706.044	30.423,46	12.086,20	106,34
Cantabria	6.740.255	32.270,21	11.753,54	103,42
Baleares	12.293.255	29.665,26	11.481,59	101,02
ESPAÑA	519.056.443	30.410,74	11.365,19	100,00
Aragón	14.703.908	28.852,04	11.276,72	99,22
La Rioja	3.505.584	28.921,40	11.197,19	98,52
C. Valenciana	53.946.526	28.147,96	10.813,65	95,15
Galicia	29.402.704	29.001,43	10.797,07	95,00
Castilla y León	26.504.013	26.936,14	10.690,50	94,06
Andalucía	83.159.183	28.910,81	10.207,65	89,82
C. La Mancha	19.472.297	26.527,60	9.635,92	84,78
Canarias	19.675.949	26.289,47	9.473,69	83,36
Murcia	13.668.772	27.479,39	9.447,26	83,12
Extremadura	9.675.005	24.531,35	9.010,26	79,28

Nota: ¹ en miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Presupuestos Familiares, Instituto Nacional de Estadística.

En comparación con los resultados de años anteriores se aprecia una pérdida de peso de la región en la clasificación de las Comunidades Autónomas. Pero más preocupante aún es la amplificación del diferencial de consumo por persona respecto a la media nacional. De niveles cercanos al 90 por ciento en 2007, se ha retrocedido a poco más de un 83 por ciento en 2009. Esto lleva a pensar en un posible patrón diferencial del consumo desde 2008 entre Canarias y el resto de España. Hasta la fecha, el archipiélago se había caracterizado por un avance del consumo frecuentemente superior al español. Esta realidad queda claramente reflejada en el gráfico 2.21. Sin embargo, esta regularidad parece revertirse a partir de 2008, momento a partir del cuál el consumo empieza a experimentar retrocesos más elevados en las islas.

GRÁFICO 2.21. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CONSUMO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 1999-2009 (tasas de crecimiento)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Presupuestos Familiares, Instituto Nacional de Estadística.

Lamentablemente, la información anterior tiene dos limitaciones de consideración. La primera es que sólo aporta datos sobre el consumo en términos nominales; es decir, sin descontar el efecto de la inflación, por lo que no se puede inferir comportamientos reales. La segunda es que no aporta información más actual, así que nos impide conocer cómo se ha comportado el consumo en 2010 y cuáles serán las primeras tendencias de cara a 2011.

Es por este motivo que debemos complementar el análisis anterior con información de naturaleza coyuntural. No existe ningún indicador que, de la misma manera que la Contabilidad Nacional o la Encuesta de Presupuestos Familiares, proporcione una visión conjunta del consumo en Canarias. La única excepción en este sentido es la estimación que realiza FUNCAS y que ya comentamos previamente. De todos modos, nos conviene recordar que las previsiones aportadas por dicha fuente son cuanto menos controvertidas, por lo que no está de más suministrar análisis coyuntural alternativo aunque no sea representativo del conjunto del consumo regional y nacional.

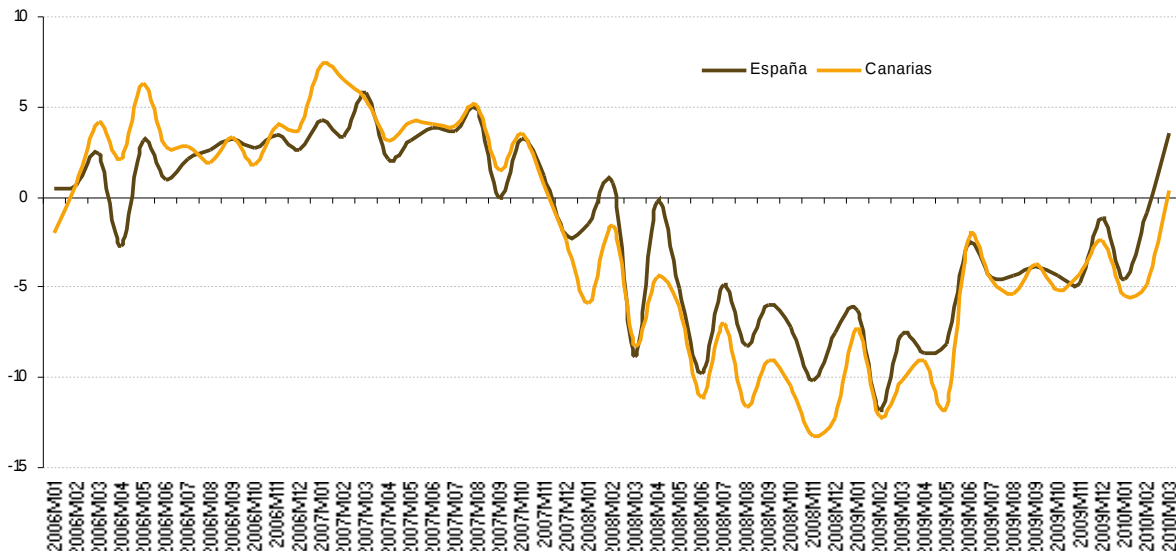
Aunque no podamos proporcionar un indicador de carácter agregado, sí que existen múltiples indicadores parciales del consumo y cuya disponibilidad es mucho más frecuente que la que hasta el momento hemos ido comentando. En este sentido, hemos elegido tres indicadores que podrían proporcionarnos cierta información orientativa sobre qué sucedió en 2010 y que está aconteciendo en los primeros meses de 2011.

Una primera variable que proporciona información de gran interés coyuntural es el Índice de Comercio Minorista. En el gráfico 2.22 se representa su evolución entre el año 2006 y comienzos de 2011⁵⁶. Dicho indicador ha seguido una senda muy similar tanto en el conjunto nacional como en el caso particular de Canarias, y se caracteriza por la caída que se inicia a finales de 2007 y tiene su punto más bajo a finales de 2008 y principios de 2009. A partir de entonces se inicia una progresiva recuperación, que se

⁵⁶ Se puede encontrar información más completa sobre la evolución de esta variable en el Apartado 2.3.3.3.2.

estanca levemente a finales y mediados de 2010, para volver a repuntar a partir de entonces. En los primeros meses de 2011 las tasas de crecimiento se vuelven positivas, si bien es cierto que con cierto adelanto en el conjunto nacional respecto a los registros insulares.

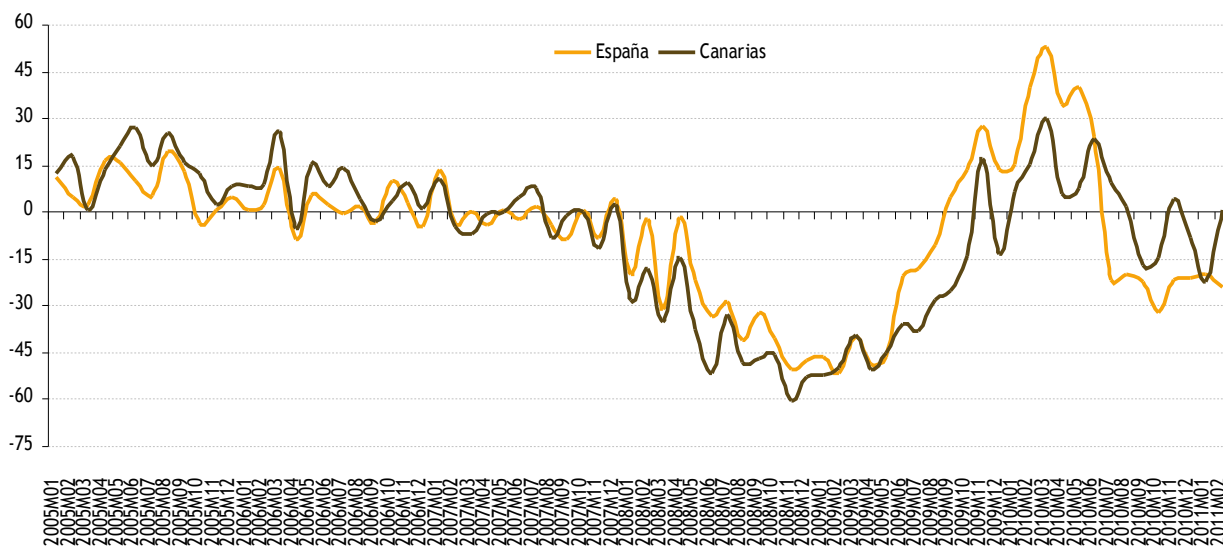
GRÁFICO 2.22. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA. 2006-2011 (tasa de crecimiento interanual real)



Fuente: Índice de Comercio Minorista, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Otro indicador representativo de las tendencias del consumo lo encontramos en la matriculación de vehículos⁵⁷ (gráfico 2.23). La senda seguida por este indicador pone de manifiesto el intenso proceso de caída y posterior recuperación que ha seguido este componente específico del consumo. Inicia un periodo de intensa contracción a finales de 2007, alcanzando su punto más bajo a finales de 2008. En 2009 se va iniciando un proceso de recuperación, para pasar a tasas positivas de crecimiento a finales de 2009 y principios de 2010. Este proceso de recuperación, no obstante ha sido más acusado en el territorio peninsular.

GRÁFICO 2.23. MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS. 2005-2011 (tasa de crecimiento interanual)



Fuente: Red de carreteras, vehículos, conductores y accidentes. Dirección General de Tráfico. Elaboración propia a partir de la recopilación del Instituto Nacional de Estadística.

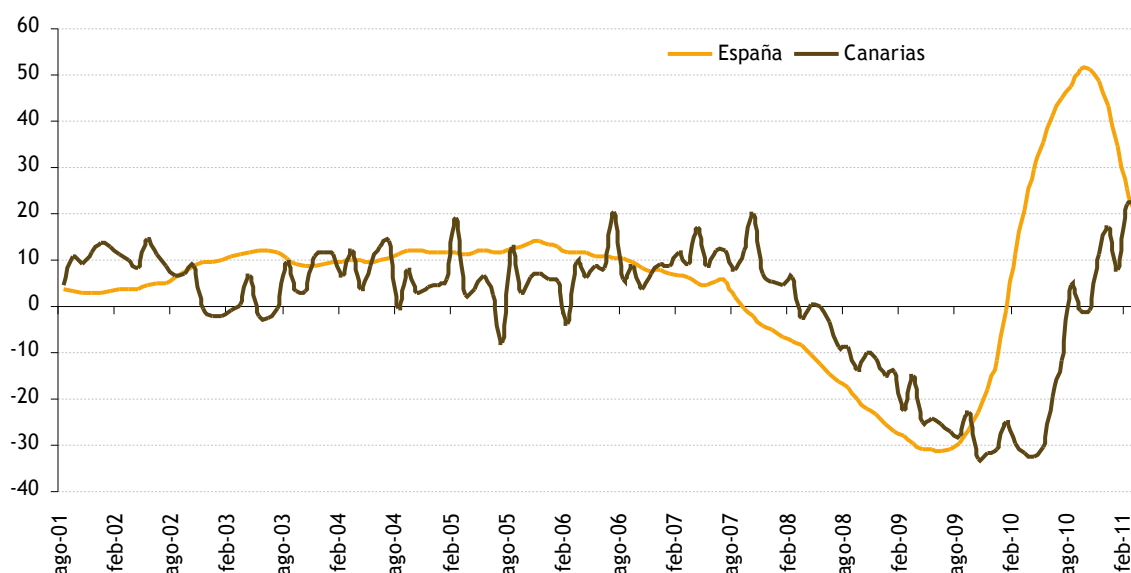
⁵⁷ Al analizar este indicador hemos de tener en cuenta que es susceptible de ciertas variaciones o cambios estructurales provocados por medidas públicas como el Plan VIVE (2008-2010), que generan comportamientos localizados en determinados momentos del tiempo y que no se corresponden con tendencias generalizadas en el consumo.

Además, se aprecia una última etapa de descensos relevantes en la matriculación de vehículos que se extiende entre mediados de 2010 y principios de 2011. Esta reducción es más acusada en el conjunto español que en la región canaria, lo que es, en parte, un reflejo del mejor comportamiento que hasta entonces se había detectado en la península.

Finalmente, un último indicador relevante sobre la coyuntura de consumo lo encontramos en la evolución de la recaudación por imposición indirecta al consumo. Es decir, del IVA en el caso de la España peninsular y del IGIC en el caso particular de Canarias. Como se pone de manifiesto en el gráfico 2.24, el perfil de esta variable es muy similar al observado en los otros dos indicadores coyunturales del consumo. Es decir, a finales de 2007 se inicia un proceso de profundo deterioro que culmina a mediados de 2009, y se inicia una recuperación que ya en los primeros meses de 2010 se torna positiva⁵⁸.

Curiosamente, en este caso se acentúa un patrón que ya intuíamos en los gráficos anteriores y que destaca el adelanto de la recuperación en el conjunto nacional respecto al territorio canario. De acuerdo con los datos de imposición al consumo, el retardo que sigue el ciclo canario frente al nacional es de aproximadamente seis meses.

GRÁFICO 2.24. EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN POR IMPOSICIÓN INDIRECTA SOBRE EL CONSUMO. 2001-2011 (tasa de crecimiento interanual: medias móviles a 12 meses)



Fuente: Informe mensual de recaudación, Agencia Estatal de la Administración Tributaria y Recaudación de los recursos del REF, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

De la información coyuntural recopilada se puede concluir lo siguiente. El consumo experimentó un tremendo retroceso entre 2008 y 2009, empezándose a recuperar a mediados de este último año. En 2010 se va haciendo cada vez más patente el proceso de mejora pero no acaba de arrancar hasta finales de dicho año y los primeros meses de 2011.

A la vista de estos datos específicos podemos concluir que es muy poco probable que el consumo experimentase cifras de crecimiento positivas durante 2010 en España y aún menos en Canarias. Las sospechas que albergábamos respecto a las previsiones de FUNCAS parecen tener un fundamento más o menos sólido. Por este motivo aconsejamos valorar con cautela la información suministrada por esta fuente estadística.

La evolución seguida por el consumo en estos últimos diez años parece ser la expresión de un *cóctel* perverso en el que se unió el ansia consumista de la población con las facilidades para el endeudamiento. En efecto, los bajos tipos de interés, el imponente avance del empleo, siendo España el país de la Unión Europea que más ocupación creaba, y el crecimiento de la renta y la riqueza

⁵⁸ En el caso de los datos relativos a Canarias, hemos de señalar la existencia de importantes limitaciones en los datos disponibles con relación al IGIC. Tales limitaciones fueron compensadas a partir de estimaciones y simulaciones, lo que ha permitido presentar una visión completa del problema aunque ha de ser analizada con ciertas precauciones.

(especialmente, inmobiliaria) de las familias conllevó un desmesurado avance del consumo. El mismo se sustentaba en el endeudamiento, puesto que los recursos que se generaban a nivel interno eran insuficientes para sostener tales ritmos de avance. La economía, incluso las propias familias, se encontraba excesivamente *apalancada*. El crecimiento de la demanda exterior, como vimos representado para el caso regional canario en la tercera columna de la tabla 2.14, obedecía principalmente a esta circunstancia. Sin embargo, estas condiciones eran insostenibles a lo largo del tiempo. El elevado endeudamiento (sobre el que se puede obtener información algo más pormenorizada en el Apartado 2.3.3.3) ha terminado provocando problemas de solvencia en las familias y empresas españolas y canarias, tal y como indican los resultados de efectos comerciales impagados (véase del Apartado 2.3.3.2 para un análisis algo más detallado) o las estadísticas más recientes sobre Procedimientos Concursales (Instituto Nacional de Estadística). Este final era el esperado tras el incremento que sufrieron los tipos de interés hasta mediados de 2008 y la enorme pérdida de empleo sufrida por las economías regionales españolas desde mediados de 2007 (para un estudio más profundo de este cuestión, véase el Capítulo 4). La caída de los precios de la vivienda fue el punto final de un proceso que tarde o temprano tenía que acabar.

Con esta combinación de elementos no ha sido extraño el patrón de comportamiento extremadamente oscilatorio que ha seguido el consumo entre 2007 y 2011. La lección que debe extraerse, no obstante, es que más que un problema específico derivado de una evolución cíclica adversa, la raíz se encontraba en un modelo de avance con graves debilidades estructurales. Un impulso del consumo basado en el endeudamiento y no en la mayor productividad local, sólo conlleva la aparición de un creciente déficit exterior. Y como todos sabemos, una situación eterna de déficit es insostenible, así que la corrección era irremediable. Evidentemente, el problema había alcanzado una magnitud tal que el ajuste ha sido notablemente doloroso.

2.3.2.2. Inversión y tejido empresarial

Del mismo modo que las familias son el agente económico que se encuentra tras la evolución del consumo, la empresa es la responsable última de la inversión. Por esta razón básica, el estudio de la inversión es el estudio de las decisiones estratégicas de las empresas.

El tejido empresarial contiene información de gran interés analítico para comprender las claves del desarrollo y avance de cualquier sociedad, por tanto, en el análisis de la inversión es tan importante la variable en sí misma como el agente que la genera (la empresa). Adicionalmente, como ya se empezó a señalar el año pasado, el estudio del comportamiento empresarial cada vez adquiere más relevancia de cara a comprender tendencias agregadas en el plano macroeconómico. Los modelos de crecimiento económico y de la productividad empiezan a utilizar cada vez con mayor insistencia la unidad empresarial como factor explicativo del conjunto. La productividad de una economía es el producto de la eficiencia con la que operan sus empresas, las exportaciones de un territorio son el reflejo de las ventas en el exterior de todas y cada una de sus unidades empresariales,... Cada vez resulta más estratégico conocer las motivaciones que conducen los comportamientos empresariales para comprender cómo funcionan las economías, que problemas padecen y cómo podemos actuar para solucionarlos. Por este motivo, el análisis del tejido empresarial adquirirá una especial relevancia en las próximas líneas.

2.3.2.2.1. Inversión

La información disponible acerca de la formación bruta de capital o inversión es mucho más escasa que la que podemos encontrar acerca del consumo o de la demanda exterior. La Contabilidad Regional de España publica datos acerca de la formación bruta de capital fijo para el periodo 2000-2007, lo que sin duda llega con un retardo excesivamente largo como para tener interés desde un punto de vista coyuntural. Por tanto, aparte del dato puntual publicado por FUNCAS en su Balance Económico Regional (véase tabla 2.14) no se dispone de información detallada sobre el comportamiento reciente de la inversión.

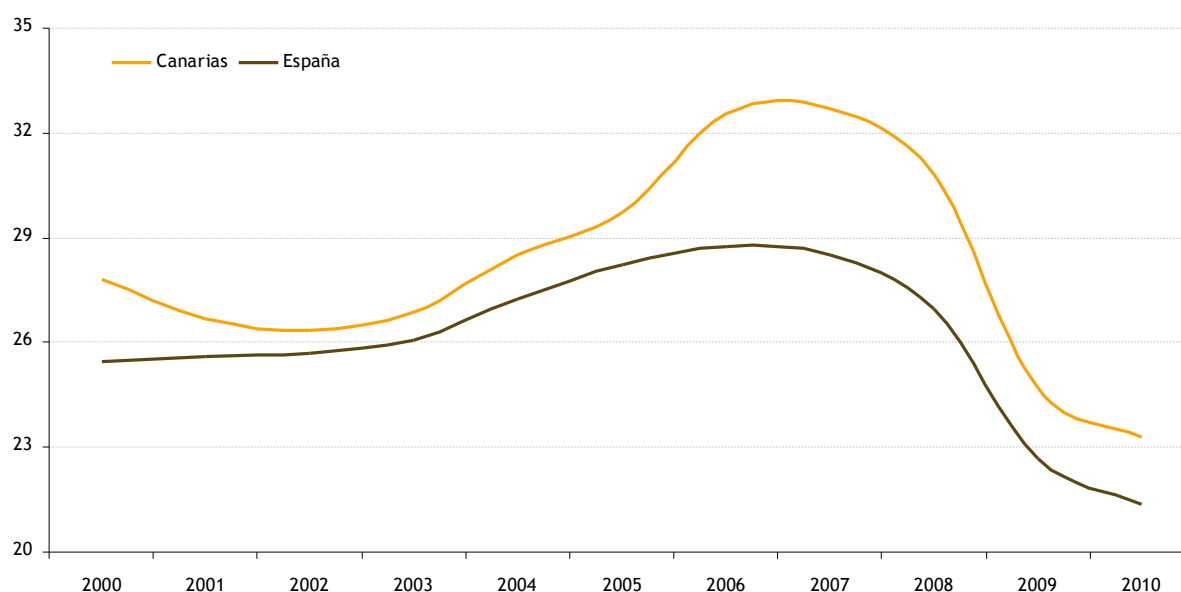
Desde los trabajos pioneros de Solow⁵⁹ sobre crecimiento económico, la inversión es un aspecto clave en la capitalización de una economía y, en consecuencia, de su proceso de crecimiento. De hecho, los

⁵⁹ Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-94.

modelos de crecimiento económico avalan la importancia de la inversión como determinante del desarrollo de los territorios. Un indicador especialmente utilizado para tales fines es la tasa de inversión, que básicamente mide el peso de la inversión en el PIB, indicando la intensidad inversora de esa economía. Cuanto mayor sea dicha tasa de inversión, mayor cantidad de recursos dedicarán en términos relativos las empresas a incrementar su capital. Cuanto más capital tenga una empresa, mayor se espera que sea su nivel de producción.

En el gráfico 2.25 se ha representado la evolución de la tasa de inversión en España y en Canarias entre 2000 y 2010. La información procede del Balance Económico Regional elaborado por FUNCAS. Hay dos cuestiones que resultan especialmente interesantes para destacar. La primera es que desde el año 2007 se viene produciendo una apreciable corrección de la tasa de inversión tanto nacional como regional. En segundo lugar, la tasa de inversión canaria supera persistentemente el dato nacional. De hecho, Canarias se encuentra entre las regiones españolas con tasas de inversión más elevadas. En 2010 sólo superaban los registros de las islas, Castilla La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Galicia.

GRÁFICO 2.25. TASA DE INVERSIÓN. 2000-2010 (valores en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de Balance Económico Regional, Fundación de Cajas de Ahorros (FUNCAS).

La mayor intensidad inversora de la economía canaria debería manifestarse en tasas de crecimiento superiores a las del conjunto del territorio nacional. Sin embargo, éste no ha sido el caso. Canarias se ha mantenido en registros muy cercanos a la media. Esto lleva a preguntarnos las posibles causas explicativas de este resultado, pues una de las principales recetas para potenciar el crecimiento de un territorio es, precisamente, incrementar su tasa de inversión.

Aunque no tenemos información para contrastarlo empíricamente, intuitivamente lo que puede deducirse es que el tipo de capital al que se destina la inversión en la región canaria no es de los que más contribuyen al avance de la producción. Existen diversos y variados tipos de capital, desde los bienes de equipo (maquinaria), a las construcciones o edificaciones, y el hardware y el software informático. Es previsible que la contribución de cada tipo de capital sobre la evolución de la productividad y, en consecuencia, de la producción difiera. Lamentablemente, no podemos analizar patrones de inversión diferenciados por regiones lo que nos hubiera permitido determinar cuáles son los destinos en los que la inversión resulta más favorecedora del crecimiento.

2.3.2.2.2. Tejido empresarial

La empresa constituye la unidad básica del sistema productivo. El valor generado por una sociedad, no es sino la suma del valor que genera cada una de sus establecimientos empresariales. En consecuencia, para comprender y conocer las grandes macromagnitudes de cualquier territorio debemos partir del análisis de cómo se comportan tales variables en las diferentes unidades de producción. Este esquema es válido para comprender la función inversora, pero también para desgranar la evolución de la

producción, de la productividad, del empleo, de las importaciones, las exportaciones, las inversiones exteriores,...

Aunque todos los elementos anteriores son relevantes, no cabe duda que en el fondo de cualquier análisis económico subyace el interés último de conocer cuáles son las claves para mejorar los niveles de vida de una sociedad. Por este motivo, insistimos tanto en profundizar en los aspectos vinculados al crecimiento económico y a su factor explicativo fundamental, la evolución de la productividad.

Recientemente, los analistas económicos han realizado un énfasis especial en profundizar en los elementos que determinan la productividad empresarial como método de obtener respuestas más satisfactorias a por qué progresan las sociedades. Aunque la información estadística aún sigue siendo incompleta, los esfuerzos realizados en los últimos años han permitido ir haciendo ciertos progresos. En concreto, se ha podido perfilar cuáles son los rasgos más característicos de la demografía empresarial de los principales países avanzados, y cómo afectan los mismos a la evolución de la productividad. Desde esta perspectiva, se han ido comprendiendo mejor los fundamentos microeconómicos del crecimiento económico, con lecciones que repasaremos en las próximas líneas.

Pero antes de comentar qué es lo que se ha ido aprendiendo de la bibliografía empírica en la materia sería oportuno repasar brevemente los fundamentos teóricos que vinculan dinámica empresarial con crecimiento económico. Para ello hay que hacer referencia al término “destrucción creativa”⁶⁰ que describe el cambio continuo que se produce en el tejido empresarial como consecuencia de la creación, disolución, expansión y contracción de las empresas. Es decir, el tejido empresarial es como un organismo vivo, que evoluciona constantemente, ya sea a partir de lo ya existente, como a partir de nuevas aportaciones. Este cambio continuo al que se ve sometido el tejido empresarial parece jugar un papel determinante en el desarrollo y creación de nuevos procesos de producción, en la oferta de nuevos productos y mercados, convirtiéndose así en una de las principales fuerzas del crecimiento económico.

En la teoría se han formulado diferentes modelos que permiten explicar el proceso de cambio continuo que se observa en el tejido empresarial. Una primera línea de trabajo señala la relevancia que tienen *los procesos de aprendizaje*, de tal modo que la incertidumbre con la que entran las empresas en el mercado y los conocimientos que van adquiriendo con el paso del tiempo y la experiencia, los conducen a ir modificando sus elecciones tecnológicas, el tipo de bienes y servicios a producir, y hasta los propios procesos de producción empleados. En esta línea de trabajo destacan las contribuciones de Jovanovic (1982) y Ericson y Pakes (1995)⁶¹.

Un segundo grupo de modelos señala la relevancia que adquiere *la tecnología incorporada* en la nueva maquinaria y en los propios procesos de producción. De tal modo que las empresas ya consolidadas tienen que llevar a cabo costosos procesos de readaptación, que no deben soportar las empresas entrantes. En este sentido, el crecimiento económico vendrá impulsado por la entrada de nuevas empresas que desplazan a las viejas unidades de producción que quedan obsoletas⁶².

En lo que a los análisis empíricos se refiere, en los últimos años se han realizado diversos estudios sobre la influencia de la dinámica empresarial en la productividad y el crecimiento económico. Uno de los más destacados ha sido realizado por la OCDE (2003)⁶³. En el mismo se analiza información homogénea referida a nueve países distintos de la Organización. Entre ellos no se incluye España, pero esta limitación ha sido suplida por un estudio reciente de López-García, Puente y Gómez (2007)⁶⁴ para el Banco de España. Las conclusiones que se extraen de estos estudios siguen la línea avanzada por el grueso de la literatura. A la vista de la importancia que pueden tener a la hora de comprender el funcionamiento y los problemas de fondo de la economía canaria, creemos especialmente valioso resumir las mismas.

⁶⁰ El término “destrucción creativa” es atribuido tradicionalmente a Joseph Schumpeter, que consideraba que el empresario emprendedor era la principal fuerza del crecimiento económico.

⁶¹ Jovanovic, B. (1982): “Selection and the evolution of industry”, *Econometrica*, vol. 50(3), pp. 649-670. Ericson, R. y Pakes, A. (1995): “Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work”, *The Review of Economic Studies*, vol. 62(1), pp. 53-82.

⁶² Ejemplos de este tipo de modelos los podemos encontrar en: Caballero, R. y Hammour, L. (1994): “On the timing and efficiency of creative destruction”, *NBER working papers*, n° 4768, Cambridge; o en Campbell, J.R. (1997): “Entry, exit, embodied technology, and business cycles”, *NBER working paper*, n° 5955, Cambridge.

⁶³ OCDE (2003): “Chapter 4: Firm dynamics, productivity and policy settings”, en *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, París.

⁶⁴ López-García, P., Puente, S. y Gómez, A.L. (2007): “Firm productivity dynamics in Spain”, *Documentos de Trabajo*, N° 0739, Banco de España.

En primer lugar, todos estos estudios ponen de manifiesto que existe un amplio número de empresas que se crean y se destruyen cada año. Esta no es una observación que se detecta tan sólo en el conjunto de la economía sino que se comparte a nivel de sectores, incluso cuando éstos se definen con bastante concreción. Asimismo, existe un elevado grado de correlación entre la tasa de creación de empresas que entran en un mercado y la tasa de las empresas que salen del mismo. Esto pone de manifiesto la existencia de un proceso de “destrucción creativa” bastante activo, por el cuál nuevas empresas desplazan a otras más viejas y obsoletas, y por el que se generan procesos de experimentación continua en los mercados. Aunque esta característica está extendida en todos los sectores, la verdad es que hay algunos que la muestran de forma más acentuada. Normalmente éste es el caso de las actividades relacionadas con las TIC o con la alta tecnología. En estos ámbitos sectoriales parece que los procesos de creación destructiva son aún más intensos.

En segundo lugar, un aspecto en el que existe algo menos de homogeneidad entre los países estudiados es en los ratios de supervivencia de las empresas creadas y en la evolución de las mismas en sus primeros años de existencia. En este punto, Estados Unidos muestra un patrón de comportamiento algo diferente al perfil europeo. En particular, las tasas de supervivencia de las empresas estadounidenses son algo inferiores a las europeas. Adicionalmente, el ritmo de crecimiento de las empresas si logran tener éxito en el mercado, medido a través del empleo creado, es mucho más intenso en Estados Unidos que en Europa. Estos dos hechos apuntan en un mismo sentido, la mayor experimentación empresarial que se produce en los mercados americanos. La menor tasa de supervivencia de las empresas de Estados Unidos no debe interpretarse negativamente, sino más bien como todo lo contrario. Cada año se crean muchas nuevas empresas. Si tienen éxito crecen rápidamente (como demuestra su patrón de crecimiento tras la creación⁶⁵), si no lo tienen cierran y salen del mercado (como evidencia su menor tasa de supervivencia).

Estos resultados son importantes para comprender cómo afecta la dinámica empresarial al crecimiento económico diferencial entre unas economías y otras. La capacidad de experimentación que proporciona una economía como la americana a sus empresas facilita la adaptación al cambio y la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos. La relevancia de este patrón de comportamiento empresarial es clave para insertar los países dentro de las duras condiciones de competitividad en las que se desenvuelve la economía global. De hecho, este aspecto se encuentra muy ligado a los modelos basados en la innovación que comentamos en el apartado relativo al marco institucional (Apartado 2.1). La búsqueda de nuevos nichos de mercado y nuevos patrones de especialización se ve facilitada por la capacidad de experimentación por parte de nuevos participantes en el mercado⁶⁶.

Con relación a este particular, una tercera cuestión a comentar tiene que ver con los elementos que determinan la facilidad de entrada y salida de las empresas en un determinado mercado y su posterior crecimiento si el negocio fructifica. En el estudio de la OCDE se ponía especial énfasis en el papel de la regulación o las instituciones en la creación de nuevas empresas. El estudio concluye que una regulación muy estricta en los mercados, con elevadas cargas administrativas en los procesos de emprendeduría, tiene efectos negativos sobre la nueva actividad empresarial. Este efecto se concentra fundamentalmente en la creación de pequeñas y medianas empresas. Asimismo, la existencia de regulaciones en el mercado de trabajo muy protectoras también perjudica la aparición de nueva actividad empresarial. Esta visión ha sido complementada por el estudio de Aghion, Fally y Scarpetta (2007)⁶⁷ que contrasta empíricamente ya no sólo el peso de los factores que animan o perjudican la emprendeduría empresarial, sino que también valoran los elementos que inciden en el crecimiento de las empresas que tienen éxito en el mercado. La aportación más determinante que realizan estos autores es poner el acento en el papel de la financiación tanto en el estímulo de nuevas empresas como en sus procesos de expansión en el futuro. Estos efectos son más relevantes en las empresas de pequeño y mediano tamaño.

Un último aspecto a comentar tiene que ver con los factores determinantes de la dinámica empresarial y cómo éstos afectan a la evolución de la productividad y, por derivación, al crecimiento económico.

⁶⁵ En OCDE (2003) se calcula la creación de empleo neta comparada de las empresas tras 2, 4 y 7 años de funcionamiento en todas las economías analizadas. Mientras que en las economías europeas no se supera un ritmo de crecimiento de las plantillas de más de un 40 por ciento respecto al empleo inicial, en Estados Unidos no es infrecuente encontrar ritmos de crecimiento de más de un 120 por ciento.

⁶⁶ Por este motivo hemos insistido tanto en el Apartado relativo al Régimen Económico y Fiscal de Canarias en la preocupante ausencia de medidas que estimulen la actividad emprendedora, vista la relevancia que adquiere este elemento en el progreso de las regiones.

⁶⁷ Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): “Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms”, *Working paper*, Harvard University.

Para ello hay que tener en cuenta que, a nivel empresarial, el crecimiento de la productividad es el resultado de una serie de fuerzas como son, las ganancias de productividad obtenidas por las empresas ya existentes, la mayor participación en el total de la economía de las empresas con mayores niveles de productividad, y la entrada de nuevas empresas que desplazan a las menos productivas. Los ejercicios empíricos realizados indican que la mayor parte del crecimiento de la productividad a nivel empresarial se genera como consecuencia de las ganancias de productividad que se producen dentro de las empresas ya establecidas en el mercado. Sobre este resultado existe un elevado grado de consenso en todos los estudios y países consultados. Lo que resulta en cierto modo menos concluyente es el papel jugado por la entrada de nuevas empresas y la salida de las menos eficientes. En la mayoría de los países europeos la entrada de nuevas empresas juega un papel positivo, mientras que en los casos de Estados Unidos y España el efecto estimado es negativo. Por otra parte, la salida de las empresas menos eficientes tiene un papel muy determinante en el avance de la productividad en Estados Unidos, mientras que en Europa (incluida España) el efecto es inapreciable en el mejor de los casos.

En aquellas economías en las que el crecimiento de la productividad entre las empresas en funcionamiento es la fuerza clave para comprender el crecimiento general de la productividad y en las que la entrada de nuevas empresas juega un papel negativo, queda de manifiesto la validez de los modelos de “destrucción creativa” basados en los procesos de aprendizaje. Es decir, las empresas aprenden a partir de su experiencia práctica a perfeccionar sus métodos de trabajo y a conocer mejor a sus clientes.

Por otra parte, aquellas economías en las que la salida de las empresas menos eficientes del mercado contribuye positivamente al crecimiento de la productividad se asocian a entornos económicos flexibles y poco regulados. Las empresas que no pueden resistir las presiones competitivas del mercado abandonan la actividad, en vez de tratar de permanecer en los mismos mediante el recurso a subsidios y ayudas públicas.

De los datos específicos de la economía española también se deducen dos aspectos que tienen implicaciones, a nuestro juicio, especialmente relevantes. El primero es la elevada heterogeneidad existente en los niveles de productividad entre las empresas pertenecientes a un mismo sector. Esta heterogeneidad se mantiene incluso para clasificaciones sectoriales muy bien definidas. Al mismo tiempo, los datos disponibles indican la existencia de un elevado grado de persistencia en los niveles de productividad; es decir, una empresa que un año se encuentra entre las empresas más productivas muy probablemente mantendrá esa misma posición varios años más tarde. Dicha persistencia resulta especialmente fuerte entre las empresas más productivas y aún más si concentramos la atención en las empresas de mayor tamaño⁶⁸.

Estas piezas de evidencia empírica, que por otra parte son ampliamente compartidas por trabajos similares realizados en otras economías avanzadas, ponen claramente de manifiesto que la productividad es una variable que está totalmente vinculada a cada empresa de forma individual. Esto implica que la productividad no viene determinada por el sector de actividad o por el territorio al que pertenece una determinada empresa, sino a las características propias de la misma. Dentro de un mismo territorio y de un mismo sector de actividad conviven empresas que son ejemplos sobresalientes de productividad con otras que presentan unos niveles muy discretos.

Este resultado tan simple puede tener implicaciones muy poco convencionales si lo utilizamos para extraer lecciones de política económica. Por ejemplo, ningún territorio está condenado a tener una baja productividad por estar especializado en unas actividades concretas. La clave está en la gestión de la productividad que se realiza en cada una de sus unidades empresariales. Así, la clave para mejorar las perspectivas de desarrollo económico en Canarias pasa por mejorar la productividad de sus empresas. Éste es el reto al que deben dar respuesta las principales propuestas de acción política.

Otra conclusión similar tiene que ver con el mensaje político subyacente a la diversificación económica. Esta propuesta se instrumenta como un modo de proceder a un cambio de modelo económico puesto que se concluye que las actividades en las que se encuentra especializado el territorio son poco productivas. Acabamos de dejar claramente de manifiesto que todos los análisis realizados sobre la materia son concluyentes en una misma línea, la productividad no es un aspecto predeterminado por el tipo concreto de actividad, sino por la gestión particular que hace de su negocio cada empresa. De aquí no debe deducirse que la aparición de nuevas actividades no sea interesante

⁶⁸ López-García, Puente y Gómez (2007) calculan que un 54,8 por ciento de las empresas españolas que se encuentran entre el 20 por ciento más productivo en 1997 continuarán ocupando dicha posición en el año 2002. Este porcentaje asciende hasta el 74 por ciento si tan sólo tenemos en cuenta las empresas con más de 20 empleados.

para el crecimiento económico de las regiones, más bien al contrario como explicamos en el Apartado 2.1, lo que se debate es la utilización de un mensaje que descarta las posibilidades de mejorar la situación productiva de las empresas ubicadas en determinados sectores de actividad. Para comprender la importancia de este mensaje basta con imaginar qué consecuencias tendría para la economía canaria que la construcción, la hostelería, el comercio,... consiguieran mejorar sus niveles de productividad. Sin duda alguna, los efectos beneficiosos sobre nuestras posibilidades económicas serían extraordinarios.

Comprender este hecho implica modificar la política económica y los incentivos que actualmente se utilizan en los sectores con mayor presencia en la economía canaria. La percepción actual contempla al sector turístico, el comercio y la construcción como actividades “genéticamente” poco productivas. El estímulo de la productividad se canaliza mediante el cambio de patrón de especializaciones hacia actividades tecnológicas o estratégicas. La política adoptada, por tanto, en los sectores más representativos no es favorable a la productividad, sino a la defensa de lo ya existente. Se diseñan programas de actuación, beneficios fiscales, arbitrios específicos,... para compensar por los *sobrecostes* a los que deben hacer frente nuestras principales especializaciones, y poco se hace para estimular su capacidad para mejorar los niveles de productividad. No se siguen programas de acción pro-activos, buscando la innovación en su sentido más amplio. En definitiva, se crea un clima, un entorno de incentivos, en el que es más rentable dedicar recursos a *la captura de rentas* que a mejorar la eficiencia con la que actúan las empresas o a la búsqueda de nuevos clientes y mercados.

El empresario busca y buscará siempre la rentabilidad. Si no se diseña un marco económico en el que el empresario maximice su rentabilidad mejorando la productividad de su empresa, renunciaremos a la principal fuerza que tiene una economía de mercado: la fuerza de la inversión productiva.

2.3.2.2.1. Características generales del tejido empresarial canario

Una vez se han destacado los principales aspectos acerca de la relación existente entre la dinámica empresarial de un territorio y su crecimiento económico a través de la productividad y de la inversión, procederemos a realizar un análisis de la estructura empresarial del archipiélago, así como de su comportamiento y evolución en este periodo de tiempo más cercano.

TABLA 2.16. EMPRESAS Y LOCALES EMPRESARIALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010

	EMPRESAS			LOCALES		
	Dato 2010	Crecimiento 2009-2010	Crecimiento 2000-2010	Dato 2010	Crecimiento 2009-2010	Crecimiento 2000-2010
España	3.291.263	-1,92	2,67	3.694.262	-1,83	2,82
Andalucía	498.579	-2,25	3,17	566.058	-2,14	3,38
Aragón	92.205	-1,16	2,20	105.041	-0,86	2,51
Asturias	70.362	-2,08	1,21	80.390	-2,05	0,85
Baleares	89.562	-2,47	2,85	102.228	-2,46	2,76
Canarias	135.954	-2,46	2,89	160.643	-2,31	3,10
Cantabria	39.024	-1,48	2,07	43.888	-1,53	2,12
Castilla y León	168.972	-0,97	1,45	192.734	-1,04	1,60
C. La Mancha	131.836	-1,97	3,18	150.147	-1,37	3,34
Cataluña	609.670	-1,61	2,40	678.660	-1,45	2,41
C. Valenciana	352.366	-2,89	2,75	395.669	-2,90	3,04
Extremadura	65.573	-2,39	3,45	74.701	-2,31	3,72
Galicia	198.874	-1,19	2,02	223.547	-1,11	2,24
Madrid	503.501	-1,62	3,64	548.663	-1,77	3,82
Murcia	92.196	-3,60	3,42	103.065	-3,37	3,59
Navarra	42.347	-2,16	2,87	48.118	-1,71	3,25
País Vasco	169.782	-1,38	1,37	185.633	-1,07	1,55
La Rioja	23.190	-1,42	2,41	26.772	-1,17	2,49

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

En la tabla 2.16 se resume el tejido empresarial existente en las regiones españolas, caracterizado tanto por su número de empresas como de locales empresariales⁶⁹. En el año 2010 se contabilizaban en Canarias un total de 135.954 empresas, ascendiendo hasta 160.643 el número de locales empresariales. Estas cifras reflejan el encogimiento que ha experimentado un año más el tejido empresarial canario, con retrocesos respecto al año anterior de un 2,5 por ciento y de un 2,3 por ciento respectivamente. El comportamiento detectado en la evolución de la demografía empresarial en estos dos últimos años contrasta con los importantes crecimientos que se venían observando desde el año 2000. De hecho, el crecimiento medio en el conjunto del periodo aún con los retrocesos del último bienio siguen siendo claramente positivos, con un incremento del 2,9 en el número de empresas y de un 3,1 en el de locales empresariales.

Los resultados obtenidos para el caso particular canario indican que en las islas se ha producido un proceso de destrucción de tejido productivo superior al del resto de la economía nacional. De hecho, sólo superan los registros canarios los obtenidos en Murcia, Comunidad Valenciana y Baleares. Este hecho contrasta notablemente con la tendencia que se venía observando en la última década, pues las empresas canarias crecían a ritmos algo superiores a los del resto de España.

Las diferencias en la configuración del tejido empresarial de las distintas regiones españolas también tienen su reflejo en la participación o el peso que cada sector tiene en el total. A partir de la información contenida en la tabla 2.17 podemos destacar las principales diferencias existentes en el tejido productivo canario en comparación con la referencia nacional. Los elementos más destacados podrían resumirse en las siguientes características. En primer lugar, existe en el archipiélago una menor presencia relativa de empresas relacionadas con el sector secundario, el cuál incluye tanto a la minería como a las manufacturas y la energía y el agua. La presencia de la construcción, asimismo, es algo menor en las islas. Para compensar la menor presencia de tales sectores, se detecta un mayor peso de ciertas actividades de servicios, aunque no todas. Las ramas de actividad clave son el comercio, la hostelería y el transporte y las comunicaciones. Son estas tres actividades las que básicamente diferencian la especialización del sector servicios en el territorio canario.

TABLA 2.17. COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL. 2010

	ESPAÑA		CANARIAS	
	Número	% sobre el total	Número	% sobre el total
Minería	2.827	0,09	61	0,04
Manufacturas	206.474	6,27	5.244	3,86
Energía y Agua	21.000	0,64	686	0,50
Construcción	510.243	15,50	17.259	12,69
Comercio	796.815	24,21	34.964	25,72
Hostelería	289.614	8,80	16.107	11,85
Transporte	217.648	6,61	10.162	7,47
TIC	59.334	1,80	1.957	1,44
Intermediación financiera	68.542	2,08	2.591	1,91
Inmobiliarias	120.855	3,67	4.762	3,50
Servicios empresariales	560.262	17,02	23.816	17,52
Educación y sanidad	203.293	6,18	8.059	5,93
Otras actividades sociales	234.356	7,12	10.286	7,57
Total grupos CNAE-2009	3.291.263	100,00	135.954	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

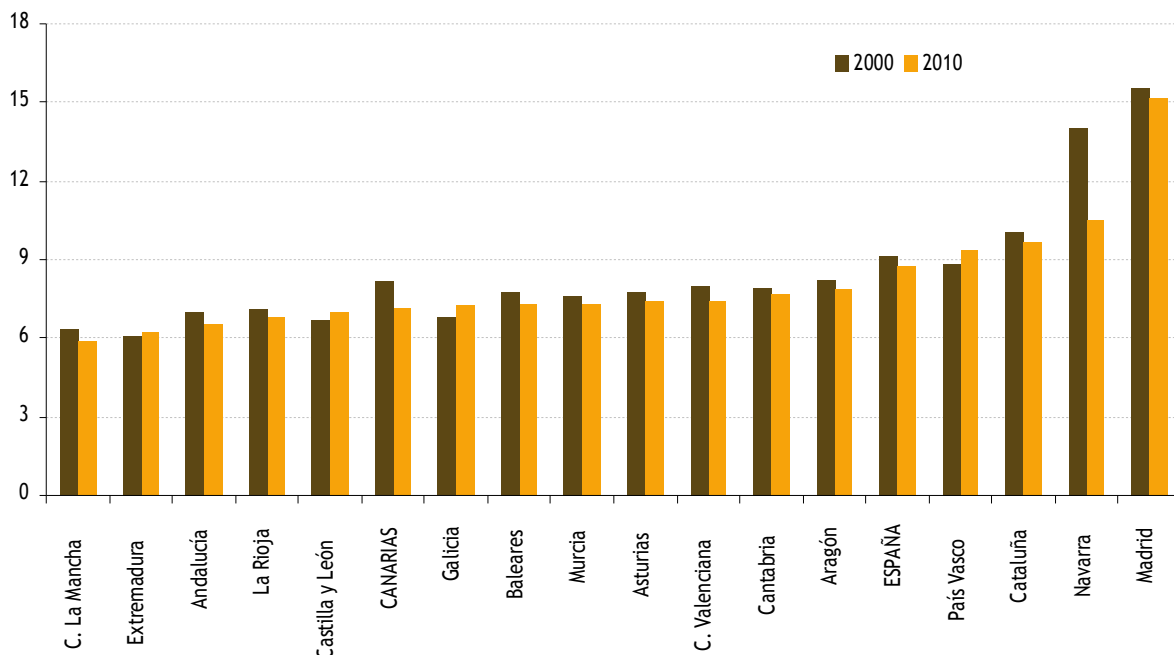
Otra de las características básicas del tejido empresarial de un territorio es su dimensión. Normalmente, en los escritos sobre la economía de la empresa el tamaño empresarial viene definido por el número de asalariados que tiene la entidad. Con los datos disponibles en el Directorio Central de Empresas es posible calcular el tamaño medio de las empresas de cada región española utilizando una

⁶⁹ Una misma empresa puede tener varios locales empresariales a lo largo de una misma región o en regiones diferentes. Estos últimos corresponden a una empresa, o una parte de ésta, situada en una ubicación geográfica concreta y desde el cual se ejercen actividades económicas por cuenta de la misma empresa.

media aritmética para datos en intervalos⁷⁰. Los resultados obtenidos en dos momentos diferenciados del tiempo se presentan en el gráfico 2.26.

En el mismo se refleja cómo la empresa media canaria tiene una dimensión ligeramente inferior a lo que es habitual en España. El tamaño medio en Canarias en 2010 se situó en 7,14 trabajadores, mientras que la media nacional ascendía hasta los 8,79 trabajadores. Además, a medida que ha ido transcurriendo el tiempo, esta desventaja se ha ido acentuando. En términos más generales, destaca el elevado tamaño de las empresas madrileñas y navarras, al tiempo que llama la atención la reducida escala de las empresas extremeñas y castellano manchegas,

GRÁFICO 2.26. TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010 (asalariados por empresa)



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

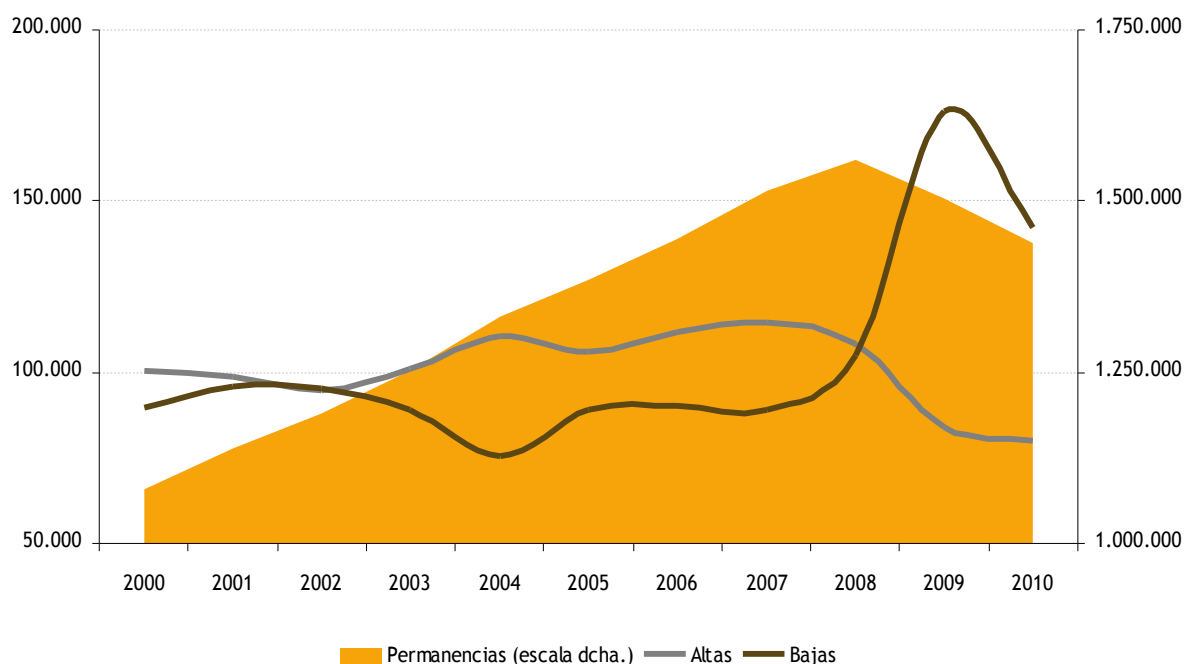
El análisis realizado hasta este punto se fundamenta en una variable stock, el número de empresas existentes en un momento determinado del tiempo. Sería interesante también conocer algo de información sobre los flujos que acaban dando lugar a tales stocks. Aunque el Directorio Central de Empresas genera información sobre altas y bajas empresariales, esta información sólo se encuentra disponible para el total nacional, sin realizar divisiones territoriales.

En el gráfico 2.27 hemos representado la dinámica empresarial española entre 2000 y 2010 a través de sus principales indicadores⁷¹. El número de empresas que se mantienen en el mercado ascendió progresivamente entre 2000 y 2008, para descender en los últimos dos años. Las nuevas empresas creadas (altas) habían venido sosteniendo un perfil bastante estable a lo largo del tiempo, incorporándose cada año al mercado entre 100.000 y 125.000 nuevas empresas. Este perfil se ha visto alterado en 2009 y 2010, con un descenso del ritmo de incorporación de nuevas empresas que se han situado en torno a las 80.000 al año. Finalmente, el número de bajas, que también se había comportado de forma estable durante el periodo 2000-2007 con la desaparición de unas 90.000 empresas al año, viene repuntado desde 2008, alcanzando el pico máximo en 2009. En 2010 aún se mantiene en niveles superiores a los de los primeros años de la década.

⁷⁰ El único problema surgió con el último intervalo que considera aquellas empresas con 5.000 o más asalariados, puesto que no tiene un límite superior prefijado. Para poder superar esta limitación tomaremos como valor medio del intervalo 7.500 empleados. También hay que indicar que al realizar los cálculos se han eliminado de la muestra el grupo de empresas sin asalariados.

⁷¹ Para realizar estos cálculos se han descontado las empresas sin trabajadores asalariados.

GRÁFICO 2.27. DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA. 2000-2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

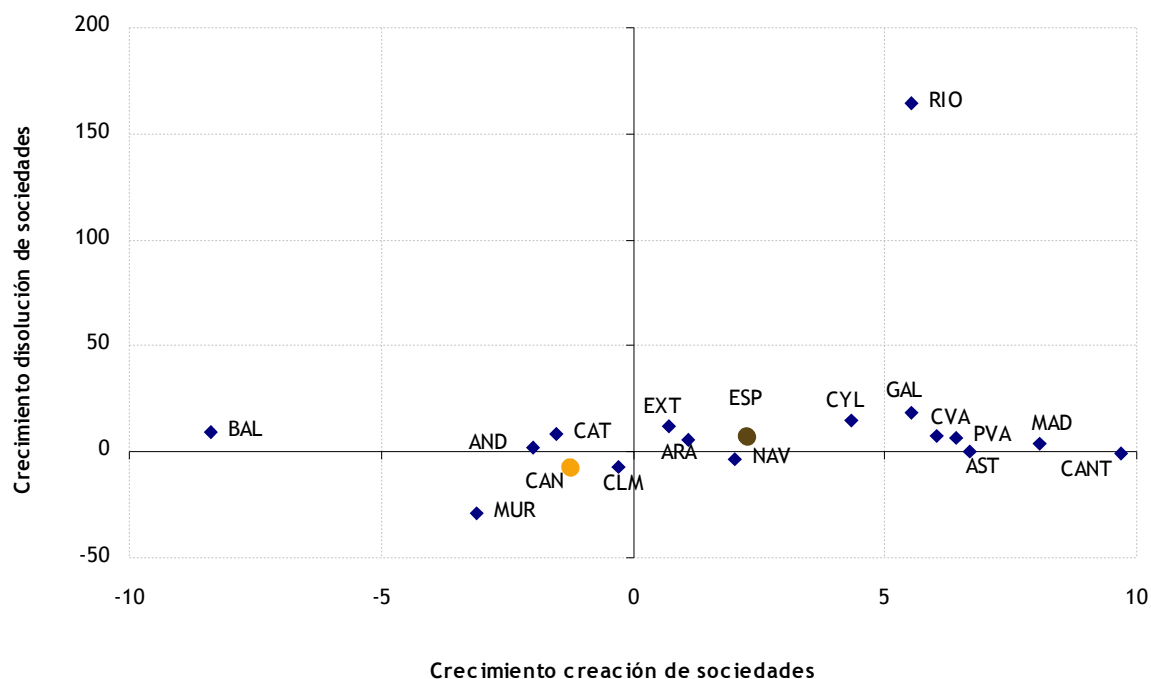
A la vista de estos resultados se puede concluir que el descenso de la demografía empresarial que se ha producido en España obedece tanto a un incremento del número de bajas que se ha venido produciendo desde el año 2008, como al descenso de las altas que se empieza a detectar desde 2009. Hubiese sido interesante analizar si existen patrones diferenciados por regiones pero, como ya hemos comentado, esta información no se encuentra disponible.

Por este motivo, si se desea rellenar este vacío habría que acudir a una base de datos distinta. Utilizaremos para ello la información suministrada por los registros de sociedades mercantiles, donde se inscriben las nuevas empresas creadas, así como las disoluciones comunicadas. Si bien es cierto que esta fuente de información cubre el hueco anterior, hay que tener en cuenta que padece una limitación bastante importante por el lado de las bajas, en la medida que no todas las empresas que dejan de tener actividad comunican en el registro su disolución. Desde esta perspectiva, los números de altas (creación de sociedades) son bastante superiores a los de bajas⁷².

Teniendo en mente estas limitaciones, el gráfico 2.28 presenta una evolución comparada de las altas (sociedades creadas) y bajas (sociedades disueltas) de empresas detectadas entre 2009 y 2010 en las regiones españolas. Los resultados indican la existencia de comportamientos heterogéneos entre regiones, pudiendo catalogar los mismos en cuatro grupos diferenciados. Previamente, no obstante, hay que señalar que el dato para el conjunto español indica que en 2010 se ha producido un incremento en el número de disolución de empresas, tal y como señalaban los datos de bajas empresariales, pero las sociedades mercantiles creadas también han crecido, a diferencia de lo que se observaba en el número de altas empresariales del Directorio Central de Empresas. Tales diferencias son, en todo caso, poco relevantes y derivan de las distintas metodologías que se utilizan en una estadística y otra.

⁷² De acuerdo con los datos contemplados en el Directorio Central de Empresas, en 2010 se dieron de alta en España un total de 79.806 empresas, frente a 142.062 que se dieron de baja. De acuerdo con la estadística de Sociedades Mercantiles, en 2010 se crearon en España un total de 79.963 nuevas empresas, mientras que se disolvieron un total de 18.467. Esta última fuente claramente subestima los datos referidos a las bajas empresariales.

GRÁFICO 2.28. DINÁMICA EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009-2010
(tasas de crecimiento, en %)



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Sociedades Mercantiles, Instituto Nacional de Estadística.

El comportamiento detectado en el conjunto nacional es el más habitual en la muestra de regiones españolas. Aunque con leves matices es el mismo que se observa en Extremadura, Aragón, Castilla y León, Galicia, La Rioja, Comunidad Valenciana, País Vasco y Madrid. En tales regiones se observa ya una importante actividad empresarial, aunque las disoluciones sigan creciendo. Una situación más positiva es la que podemos identificar en Navarra, Asturias y Cantabria, Comunidades en las que se aprecia un incremento del número de sociedades creadas y un descenso de las disueltas.

Por otra parte, una parte minoritaria de las regiones españolas muestran todavía un deterioro en el número de empresas creadas. Sin embargo, responden a dos patrones diferentes. Mientras que tres también han sufrido caídas notables en la disolución de sociedades (Murcia, Canarias y Castilla La Mancha), otras tres han mostrado incrementos en dicho indicador (Baleares, Andalucía y Cataluña). En estos dos últimos grupos podemos afirmar que la actividad empresarial todavía está algo estancada.

Como resumen de la información analizada en esta sección podemos destacar la atonía generalizada en la actividad empresarial entre las regiones españolas y, especialmente, en Canarias. La recesión reciente está destruyendo un tejido empresarial que va a costar tiempo recuperar. Entre las medidas que se deben apoyar para salir fortalecidos de la actual crisis deben incluirse algunas destinadas a impulsar nuevas iniciativas empresariales.

2.3.2.2.2. Cambios normativos con incidencia en las empresas canarias

Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

La Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, incorporó a nuestro derecho interno la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 2000, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Cinco años después de la entrada en vigor de la Ley 3/2004 contra la morosidad en las operaciones comerciales, esta legislación tuvo que adaptarse a los cambios que se produjeron en el entorno económico y modificarse para que fuera ampliamente aplicable, tanto en el ámbito de las empresas españolas, como en el del sector público.

Los efectos de la crisis económica se han traducido en un aumento de impagos, retrasos y prórrogas en la liquidación de facturas vencidas, que está afectando a todos los sectores. En especial, está afectando a las pequeñas y medianas empresas, que funcionan con gran dependencia al crédito a corto plazo y con unas limitaciones de tesorería que hacen especialmente complicada su actividad en el contexto económico actual.

En este sentido, y desde el punto de vista de los plazos de pago del sector público, la presente Ley reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, siguiendo un período transitorio para su entrada en vigor. Por otra parte, se propone un procedimiento efectivo y ágil para hacer efectivas las deudas de los poderes públicos, y se establecen mecanismos de transparencia en materia de cumplimiento de las obligaciones de pago, a través de informes periódicos a todos los niveles de la Administración y del establecimiento de un nuevo registro de facturas en las Administraciones locales.

En lo que se refiere a los plazos de pago entre empresas, se establece un plazo máximo de pago de 60 días por parte de empresas para los pagos a proveedores. Este plazo de pago no podrá ser ampliado por acuerdo entre las partes. A este efecto se establece un calendario transitorio que culminará el 1 de enero de 2013. Por otra parte, se refuerza el derecho a percibir indemnización, se amplía la posibilidad de que las asociaciones denuncien prácticas abusivas en nombre de sus asociados y se promueve la adopción de códigos de buenas prácticas en materia de pagos.

Los plazos de pago establecidos en esta Ley se adecuan con lo preceptuado en la Directiva Europea.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

El presente real decreto legislativo cumple con la previsión recogida en la disposición final séptima de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, que habilita al Gobierno para que, en el plazo de doce meses, proceda a refundir en un único texto, bajo el título de «Ley de Sociedades de Capital», las normas legales que esa disposición enumera. De este modo se supera la tradicional regulación separada de las formas o tipos sociales designadas con esa genérica expresión, que ahora, al ascender a título de la ley, alcanza rango definidor.

La división en dos leyes especiales del régimen jurídico de las sociedades anónimas y de las sociedades de responsabilidad limitada fue consecuencia del hecho de que la extensión de la normativa no permitía la inclusión de esos regímenes jurídicos dentro del Código de Comercio de 1885, que dedicaba pocos artículos a las sociedades anónimas y que, por razón del momento en que se elaboró, desconocía a las sociedades de responsabilidad limitada.

Esta dualidad no habría suscitado especiales problemas si el «contenido» estuviera suficientemente coordinado. De ahí que las Cortes Generales hayan considerado necesario encomendar al Gobierno la elaboración de un texto refundido de las normas legales sobre sociedades de capital, reuniendo en un texto único el contenido de esas dos leyes especiales, con la importante adición de aquella parte de la Ley del Mercado de Valores que regula los aspectos más puramente societarios de las sociedades anónimas con valores admitidos a negociación en un mercado secundario oficial y con la adición de los artículos que el Código mercantil dedica a la comanditaria por acciones, forma social derivada, de muy escasa utilización en la práctica.

Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.

La crisis financiera y económica de origen internacional que se ha desarrollado desde principios de 2008 ha quebrado la senda de crecimiento económico y del empleo que vivió la economía española desde mediados de los noventa y ha tenido como consecuencia más grave una intensa destrucción de empleo y el consecuente aumento del desempleo.

En los últimos dos años se han perdido en nuestro país más de dos millones de puestos de trabajo y el desempleo ha crecido en casi dos millones y medio de personas, lo que ha duplicado la tasa de paro hasta acercarse al 20%.

La principal y directa causa de la pérdida de empleo durante los últimos dos años ha sido la caída de la actividad productiva, derivada, en un primer momento, del colapso de los cauces habituales de crédito y endeudamiento que sustentaron de forma decisiva el consumo y la inversión en la pasada etapa expansiva. Un fenómeno común a los países de nuestro entorno socioeconómico, y en particular a los integrantes de la eurozona.

Pero en España la incidencia de esta contracción productiva sobre el empleo ha sido superior a la sufrida en otros países. Existe una amplia coincidencia en señalar como responsables de este negativo comportamiento tanto a las diferencias en la estructura productiva del crecimiento económico, como a algunas particularidades estructurales de nuestro mercado laboral, que las reformas abordadas en las últimas décadas no han logrado eliminar o reducir de forma sustancial.

Unas debilidades de nuestro modelo de relaciones laborales que, en último término, vienen a explicar la elevada sensibilidad del empleo al ciclo económico que se ha venido poniendo de manifiesto en nuestro país, lo que hace que crezca mucho en las fases expansivas pero que se destruya con igual o mayor intensidad en las etapas de crisis, y entre las que se encuentran las siguientes: un significativo peso de los trabajadores con contrato temporal (en torno a un tercio del total de asalariados por cuenta ajena), que constituye una anomalía en el contexto europeo, y que ha derivado en una fuerte segmentación entre trabajadores fijos y temporales; un escaso desarrollo de las posibilidades de flexibilidad interna en las empresas que ofrece la legislación actual; una insuficiente capacidad de colocación de los servicios públicos de empleo y la persistencia de elementos de discriminación en el mercado de trabajo en múltiples ámbitos, pero de forma muy señalada en el empleo de mujeres, personas con discapacidad y desempleados de más edad.

La crisis económica ha puesto en evidencia la insostenibilidad económica y social de este modelo, que ha generado la rápida destrucción de cientos de miles de puestos de trabajo. A su corrección se dirigen esencialmente las medidas contenidas en esta Ley, que suponen una continuación coherente de las actuaciones que el Gobierno ha puesto en práctica en materia laboral desde el inicio de la mencionada crisis financiera que precipitó la entrada en recesión de nuestra economía, junto a la mayoría de los países del área euro.

Las modificaciones legales que se abordan en la presente Ley se inscriben en un marco de reformas más amplio impulsado por el Gobierno, integradas en la denominada Estrategia de Economía Sostenible, presentada el 2 de diciembre de 2010 para acelerar la renovación del modelo productivo español.

Con todo ello, la presente reforma tiene como objetivo esencial contribuir a la reducción del desempleo e incrementar la productividad de la economía española. A estos efectos, se dirige a corregir la dualidad de nuestro mercado de trabajo promoviendo la estabilidad en el empleo y a incrementar la flexibilidad interna de las empresas, como aspectos más destacables.

Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos.

El trabajo autónomo ha sido objeto en estos últimos años de una gran transformación normativa. Ejemplo de ello ha sido la aprobación el 28 de junio de 2007 de la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo, que entró en vigor el 12 de octubre del mismo año. De este modo la Ley 20/2007, de 11 de julio, ha supuesto un antes y un después en el ámbito de la regulación de derechos individuales y colectivos del trabajador autónomo, en la novedosa figura del trabajador autónomo económicamente dependiente, en el fomento del empleo autónomo y de modo concreto en la protección social, legal y pública para el trabajador autónomo. Precisamente, en relación a este último aspecto, cabe destacar, tal y como establece el preámbulo del Estatuto del Trabajo Autónomo, que el artículo 41 de la Constitución Española encomienda a los poderes públicos el mantenimiento de un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, donde se garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, por lo que las referencias constitucionales a la protección social no tienen por qué circunscribirse al trabajo por cuenta ajena. La propia Constitución española así lo determina cuando se emplea el término «ciudadanos» en el artículo 41, sin establecer que sus destinatarios deban ser exclusivamente los trabajadores por cuenta ajena. Así pues, el Estatuto del Trabajo Autónomo ha fijado las reglas equitativas de juego, es decir, el marco jurídico propicio para lograr la equiparación efectiva del trabajo autónomo respecto del trabajo por cuenta ajena, también en materia de protección social.

La presente Ley tiene por objeto regular el sistema específico de protección para los trabajadores autónomos que, pudiendo y queriendo ejercer una actividad económica o profesional a título lucrativo y estando incluidos en los niveles de protección en ella recogidos, hubieren cesado en esa actividad, con arreglo a lo establecido en su artículo 5.

Orden TIN/2504/2010, de 20 de septiembre, por la que se desarrolla el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención, en lo referido a la acreditación de entidades especializadas como servicios de prevención, memoria de actividades preventivas y autorización para realizar la actividad de auditoría del sistema de prevención de las empresas.

El Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención, desarrollo reglamentario de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, estableció los requisitos y funciones de las entidades especializadas para poder actuar como servicios de prevención ajenos, así como el sistema de acreditación y mantenimiento de las condiciones de acreditación de dichos servicios. El mismo real decreto reguló las auditorías a que debían someter su sistema de prevención las empresas que no hubiesen recurrido a una entidad especializada. En la misma norma también fue regulada la autorización de las entidades públicas o privadas para desarrollar y certificar actividades formativas en materia de prevención de riesgos laborales.

En desarrollo de dicho real decreto se dictó la Orden del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de 27 de junio de 1997, por la que se desarrolla el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención, en relación con las condiciones de acreditación de las entidades especializadas como servicios de prevención ajenos a las empresas, de autorización de las personas o entidades especializadas que pretendan desarrollar la actividad de auditoría del sistema de prevención de las empresas y de autorización de las entidades públicas o privadas para desarrollar y certificar actividades formativas en materia de prevención de riesgos laborales.

Las últimas modificaciones llevadas a cabo en el Reglamento de los Servicios de Prevención mediante el Real Decreto 337/2010, de 19 de marzo, por el que se modifican el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención; el Real Decreto 1109/2007, de 24 de agosto, por el que se desarrolla la Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción y el Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y salud en obras de construcción, derivadas de la Estrategia Española de Seguridad y Salud en el Trabajo para el período 2007-2012, así como determinados puntos acordados en la misma Estrategia, exigen la derogación de la Orden del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de 27 de junio de 1997 y el desarrollo de una nueva regulación acorde con dichas modificaciones. Ello se lleva a cabo mediante esta orden.

Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española.

Las obligaciones derivadas de la aprobación de la Ley 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa, en especial la disposición transitoria primera, que hace referencia a la necesidad de proponer un nuevo Proyecto de Ley del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), implica también la necesidad de proponer una reforma legal del sistema de apoyo financiero a la internacionalización, dado el carácter dual que tiene el FAD en la actualidad.

El Fondo de Ayuda al Desarrollo, creado por Real Decreto-Ley 16/1976, de 24 de agosto, sobre medidas fiscales, de fomento de la exportación y del comercio interior, nació con el objetivo de instrumentar un mecanismo financiero que posibilitaba la exportación de bienes y servicios españoles con carácter concesional dentro del marco multilateral prevalente en su momento. El FAD fue adaptando sus funciones y alcance a las necesidades cambiantes en estos pasados años, con las correspondientes modificaciones normativas, y ajustando su funcionamiento con la experiencia habida tanto en lo que respecta al diseño, adjudicación y ejecución de los proyectos, como a la dotación y gestión financiera del mecanismo. La acumulación de diversos objetivos a ser desarrollados por un único mecanismo, la evolución de los marcos jurídicos internacionales a los que España está sujeta y, de modo destacado, las nuevas necesidades y retos de la economía española y sus agentes económicos, aconsejan la reforma y adaptación del conjunto de mecanismos financieros hasta ahora englobados bajo el esquema del FAD.

Son estos argumentos los que determinan la conveniencia de seguir contando con mecanismos que impulsen la internacionalización, justificando la necesidad de la reforma y adaptación del sistema de apoyo financiero de carácter oficial a los nuevos desafíos, objeto de la presente Ley. La reforma propone modificar el marco normativo para disponer de un instrumento adecuado a cada uno de los objetivos, de manera que el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio canalice a través del FIEM las políticas de internacionalización de la empresa, y el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación cuente con un fondo específico de ayuda al desarrollo. Así, se logra una especialización de cada instrumento a sus fines específicos: por un lado, la internacionalización de la empresa, y por otro, la ayuda oficial al desarrollo, evitándose las limitaciones del instrumento anterior.

Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público.

El presente Real Decreto Ley contempla las medidas extraordinarias adoptadas para dar cumplimiento al compromiso del Gobierno de acelerar, en 2010 y 2011, la reducción del déficit inicialmente prevista.

La profundidad de la crisis económica ha llevado a todos los países industrializados a realizar un esfuerzo fiscal significativo para paliar las consecuencias de la crisis y preservar los niveles alcanzados de desarrollo y bienestar. No obstante, como consecuencia de esta imprescindible política fiscal expansiva, las finanzas públicas han sufrido un grave deterioro que ahora debe ser corregido como requisito esencial para alcanzar una recuperación económica sólida y duradera.

Con ello, el estado español ha dado salida al Plan de Estabilidad y Crecimiento 2010-2013, aprobado por el Consejo de Ministros de 29 de enero de 2010. En él se establece como objetivo, de acuerdo con el Procedimiento de Déficit Excesivo abierto por la Unión Europea, la reducción del déficit para el conjunto de las Administraciones Públicas hasta el 3 por ciento del Producto Interior Bruto. Asimismo, también se aprobaron el Plan de Acción Inmediata 2010 y el Plan de Austeridad de la Administración General del Estado 2011-2013 como instrumentos para alcanzar dicho objetivo. Posteriormente, el Consejo de Política Fiscal y Financiera aprobó el Acuerdo Marco con las comunidades autónomas y ciudades con estatuto de autonomía sobre sostenibilidad de las finanzas públicas 2010-2013. Y, en el seno de la Comisión Nacional de Administración Local se aprobó el Acuerdo Marco sobre sostenibilidad de las finanzas públicas para el periodo 2010-2013 en el que se prevé una senda de déficit, en términos de Contabilidad Nacional, para el conjunto de las Entidades locales que va desde el 0,5% PIB en 2009 al 0,2% PIB en 2013. Con lo que todas las administraciones públicas se suman al esfuerzo que de forma coordinada debe llevarse a cabo para reducir el déficit público y asegurar la sostenibilidad fiscal a medio plazo.

Adicionalmente, acompañan a este Real Decreto-ley distintos Acuerdos con los que, por un lado, se concreta el recorte adicional que acentúa el esfuerzo de reducción del gasto en 2010 y 2011, acelerando de esta forma la senda de consolidación fiscal y, por otro, se realiza la revisión de todos los programas y políticas de gasto, dando así concreción a lo establecido en los planes aprobados en el Consejo de Ministros el 29 de enero de 2010.

Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo.

Texto normativo en el que se exponen medidas que tratan de reforzar la capacidad de nuestro tejido productivo y garanticen un apoyo efectivo de las instituciones públicas a ese crecimiento.

El real decreto-ley aborda reformas en diferentes ámbitos que, bien por su incidencia sobre el conjunto del sistema productivo español, bien por su peso específico en el mismo o bien por su relevancia en el actual momento de estabilización y recuperación, resultan especialmente relevantes en este momento,

Así, en el capítulo I, se incluyen reformas destinadas a recuperar la actividad en el sector de la construcción por la vía, fundamentalmente, del impulso fiscal a la actividad de la rehabilitación de viviendas, y con el objetivo adicional de contribuir a la eficiencia y ahorro energético. Se trata de medidas urgentes en el corto plazo para propiciar incrementos en los niveles de empleo y actividad del sector, y para orientar la misma por una senda de mayor sostenibilidad.

Por su parte, el capítulo II, incluye un conjunto de reformas necesarias para favorecer la actividad empresarial, de aplicación general a todo el sector productivo.

Incluyen, en primer lugar, medidas que aligeran las cargas impositivas de las empresas, como la prórroga de libertad de amortización en el marco del Impuesto sobre Sociedades o la flexibilización de

los requisitos para la recuperación del Impuesto sobre el Valor Añadido en el caso de impago de facturas, que se consideran especialmente relevantes para aliviar el impacto que el debilitamiento de la actividad económica produce a las empresas.

En segundo lugar, se incluyen medidas que facilitan el acceso de nuestro sector productivo a nuevos mercados y, en concreto, a mercados internacionales, como son la reforma del seguro de crédito a la exportación o la rebaja temporal de diversas tasas en materia de transporte aéreo, con el fin de apoyar la actividad turística.

Las medidas para favorecer la actividad empresarial se completan en el capítulo III con otras más específicas, destinadas a las pequeñas y medianas empresas, que incluyen la reforma de mecanismos de apoyo financiero y la reducción de cargas administrativas en el ámbito tributario.

Por otra parte, el capítulo IV contiene medidas con el fin de moderar el impacto negativo de la crisis económica sobre los ciudadanos más vulnerables, en particular, aquellos con cargas familiares.

El capítulo V, en el ámbito del sector energético, incluye medidas que tienen como objetivo crear las condiciones para impulsar nuevas actividades, como son las empresas de servicios energéticos y el vehículo eléctrico. Asimismo, se introducen medidas para facilitar el proceso de titulación del déficit de tarifa eléctrico.

Finalmente, el capítulo VI aborda las reformas del marco regulador del sector financiero.

Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas.

La reforma del régimen de operaciones vinculadas iniciada con la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, tuvo como uno de sus principales objetivos regular las obligaciones de documentación que deben acompañar a aquellas, con el objeto de adaptar la legislación española a las directrices de la OCDE y al Foro Europeo sobre precios de transferencia, así como de proporcionar una mayor seguridad. Dicha reforma tuvo su desarrollo reglamentario a través del Real Decreto 1793/2008, de 3 noviembre, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio.

No obstante, el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y del empleo, ha modificado el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, precisamente en relación con las obligaciones de documentación, con el objeto de eximir de las mismas a aquellas empresas cuya cifra de negocios del período impositivo no supere los 8 millones de euros, siempre que el importe conjunto de dichas operaciones realizadas por el sujeto pasivo en ese período no supere los 100.000 euros. En definitiva, dicha norma establece una primera simplificación subjetiva por cuanto es aplicable exclusivamente a las empresas cuya cifra de negocios no supere dicho importe, que alcanza a todas las operaciones vinculadas cualquiera que sea su naturaleza siempre que no se supere dicho importe, con la única excepción de que se realicen con personas o entidades residentes en un país o territorio calificado como paraíso fiscal. Por otra parte, la disposición adicional única del citado Real Decreto-ley establece un plazo de tres meses desde su entrada en vigor para modificar la normativa tributaria que regula las obligaciones de documentación, con el objeto de adaptarla a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y al derecho comparado.

El presente real decreto da cumplimiento al mandato recogido en esa disposición, de manera que se reduce la carga formal que suponen las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas. Por ello, se modifica la normativa tributaria atendiendo la necesidad de establecer un umbral mínimo cuantitativo, por debajo del cual no sea necesario elaborar, salvo determinadas operaciones, las obligaciones de documentación exigidas por el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Dicho umbral mínimo es complementario del establecido por el Real Decreto-ley 6/2010, esto es, se establece una segunda simplificación que alcanza a todos los sujetos pasivos del Impuesto, incluidas las empresas cuya cifra de negocios del período impositivo no supere los 8 millones de euros.

Así, quedan excluidas de las obligaciones de documentación el conjunto de las operaciones que no excedan de 250.000 euros, en cuyo cómputo no se tienen en consideración las operaciones específicas para las que existe obligación de documentación salvo que queden exceptuadas por lo establecido en el citado Real Decreto-ley 6/2010, realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cualquiera que sea el tamaño de la empresa y el carácter interno o internacional de las

operaciones. Esta exclusión se extiende tanto a las obligaciones de documentación del grupo, como a las correspondientes al obligado tributario.

Real Decreto 1000/2010, de 5 de agosto, sobre visado colegial obligatorio.

La Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, incluye la reforma de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales.

El artículo 13 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, derivado de la reforma anterior, regula el contenido del visado y la responsabilidad del colegio profesional derivada del ejercicio de su función de visado, y configura el visado como un instrumento voluntario, aunque otorga al Gobierno la potestad de establecer los trabajos profesionales que exigirán visado obligatorio atendiendo a la necesaria existencia de una relación de causalidad directa entre el trabajo profesional y la afectación a la integridad física y seguridad de las personas, y a la acreditación de que el visado es el medio de control más proporcionado.

La Ley 25/2009, de 22 de diciembre, prevé, en su disposición final tercera, una autorización al Gobierno para que dicte las disposiciones reglamentarias necesarias para el desarrollo y aplicación de esta ley. Además, la disposición transitoria tercera de la misma ley prevé que en el plazo máximo de cuatro meses desde su entrada en vigor, el Gobierno aprobará un real decreto que establezca los visados que serán exigibles de acuerdo con lo previsto en el artículo 13 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero. Finalmente, la Ley 2/1974, en su disposición final, autoriza al Gobierno para dictar las disposiciones necesarias para la aplicación de dicha ley.

De acuerdo con la habilitación legal prevista en las leyes 25/2009, de 22 de diciembre, y 2/1974, de 13 de febrero, y en cumplimiento de lo previsto en el artículo 13 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, se adopta este real decreto, en el que se determinan los trabajos profesionales que, por quedar acreditada su necesidad y proporcionalidad entre otras alternativas posibles, obligatoriamente deben obtener el visado colegial, como excepción a la libertad de elección del cliente.

En cada uno de los trabajos mencionados en el artículo 2 de este real decreto ha quedado acreditada la necesidad de que esté sometido obligatoriamente al visado colegial por existir una relación de causalidad directa entre el trabajo profesional y la afectación a la integridad física y seguridad de las personas, y su proporcionalidad por resultar el visado el medio de control más proporcionado, teniendo en cuenta los distintos instrumentos de control posibles.

En la ponderación de esa necesidad y proporcionalidad, se ha tenido presente la situación actual de los medios de control, muy superiores a los existentes en 1931, momento en el que se instituyó el visado colegial como un instrumento de control por los colegios profesionales para determinadas obras.

Lo dispuesto en este real decreto no obsta para que puedan existir otros trabajos profesionales que se sometan a visado colegial cuando así lo solicite voluntariamente el cliente, incluida la Administración pública cuando actúe como tal.

Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo.

El presente Real Decreto-ley tiene como finalidad esencial continuar y reforzar la política de impulso al crecimiento de la economía española y al incremento de su competitividad través de medidas de apoyo a la actividad empresarial, esencialmente enfocadas a las pequeñas y medianas empresas, de tal modo que, a través de una reducción de cargas impositivas y de otra índole, se favorezca la inversión productiva, la competitividad de las empresas españolas y, por ende, la creación de empleo.

Además, ese objetivo hace necesario anticipar las medidas que hagan posible un refuerzo de la eficacia de los servicios de políticas activas de empleo, fundamentalmente, a través de la figura de los promotores de empleo, cuya estabilidad, funciones y financiación se garantiza para los años 2011 y 2012 mediante el presente Real Decreto-ley.

Por otra parte, el Real Decreto-ley aborda la modernización y liberalización de dos sectores, el aeroportuario y el de loterías que, en las circunstancias actuales, reclamaban un cambio de modelo de gestión que además fomente la eficiencia, a través de la apertura de la posibilidad de privatización parcial e involucración del sector privado de las sociedades cuya creación se prevé en esta norma.

De igual forma, el Real Decreto-ley avanza en la línea de integración de los regímenes de Seguridad Social mediante la integración de los funcionarios de nuevo ingreso en el Régimen General de la Seguridad Social, a los efectos de Clases Pasivas. Se da así un paso más en la consolidación a medio plazo del sistema de seguridad social, con los inmediatos efectos resultantes de incremento en la confianza y solvencia del sistema.

2.3.2.2.3. La confianza empresarial en Canarias

En general, las empresas de la Unión Europea tenían para 2010 unas perspectivas de recuperación positiva de sus ventas, tanto internas como externas. No obstante, la debilidad económica todavía se reflejaba en las negativas previsiones para las inversiones y el empleo.

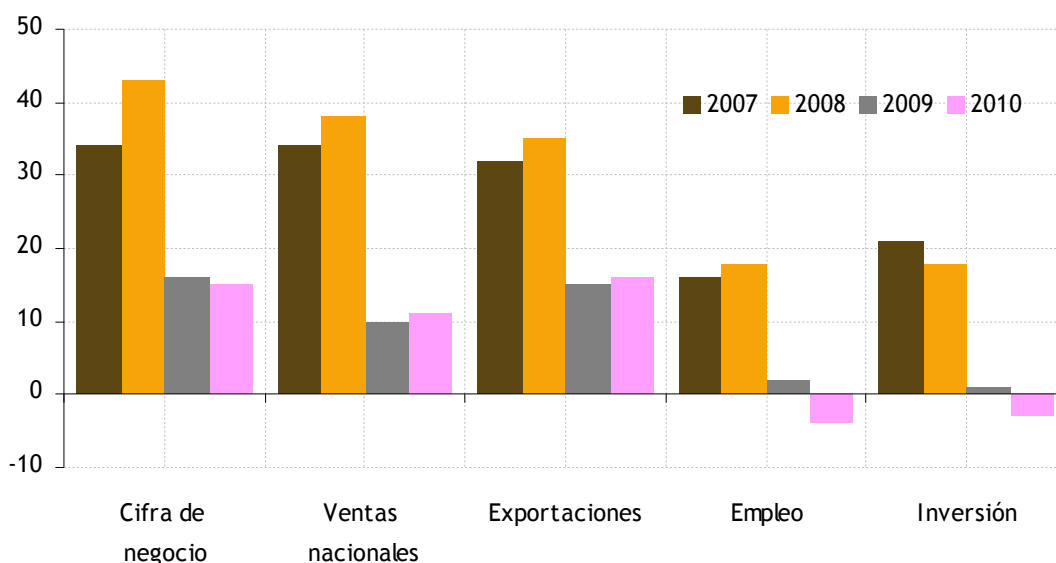
Respecto a la anualidad 2010, las empresas europeas esperaban incrementar sus cifras de ventas. En este sentido, las mejores perspectivas las presentaban Portugal, Polonia y Dinamarca. España, para esta variable, presentaba una posición por debajo de la media de la Unión. Idéntica situación se daba para la demanda doméstica.

La variable más dinámica de 2010 fue la correspondiente a las exportaciones. España, para esta variable, presentaba unas perspectivas de ventas al exterior positivas, aunque algo inferiores a la media de la Unión Europea.

En lo que a proyectos de inversión se refiere, la mayor parte de las empresas a nivel europeo preveían un estancamiento de los mismos, lo mismo que sucedía para la creación de empleo.

Los resultados alcanzados en el ámbito europeo no fueron tan positivos para aquellas variables que partían de una previsión optimista por parte de las empresas (cifra de negocio, ventas nacionales y exportaciones), mientras que aquellas variables que partían con peores previsiones, alcanzaron resultados más negativos aún (empleo e inversión).

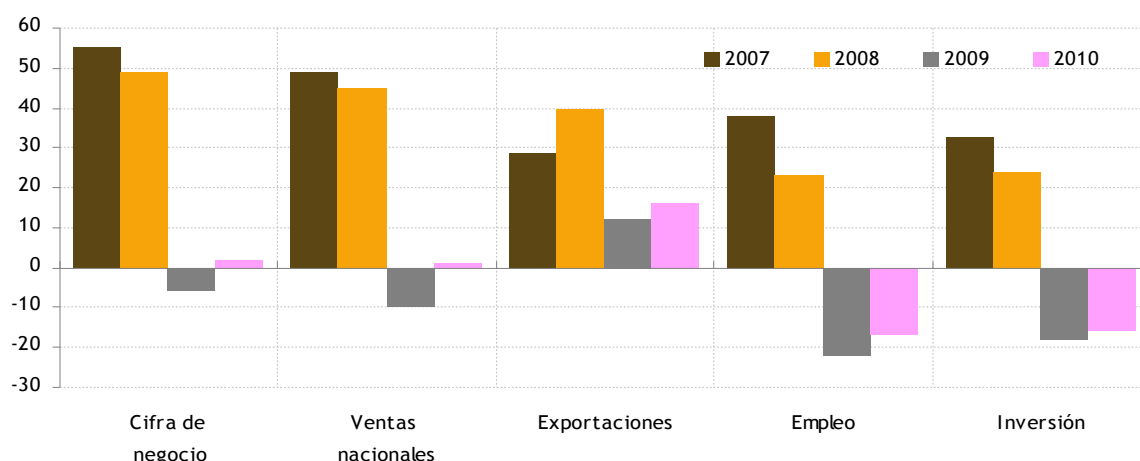
GRÁFICO 2.29. PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA PARA 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2010 por Comunidades Autónomas elaborado por las Cámaras de Comercio.

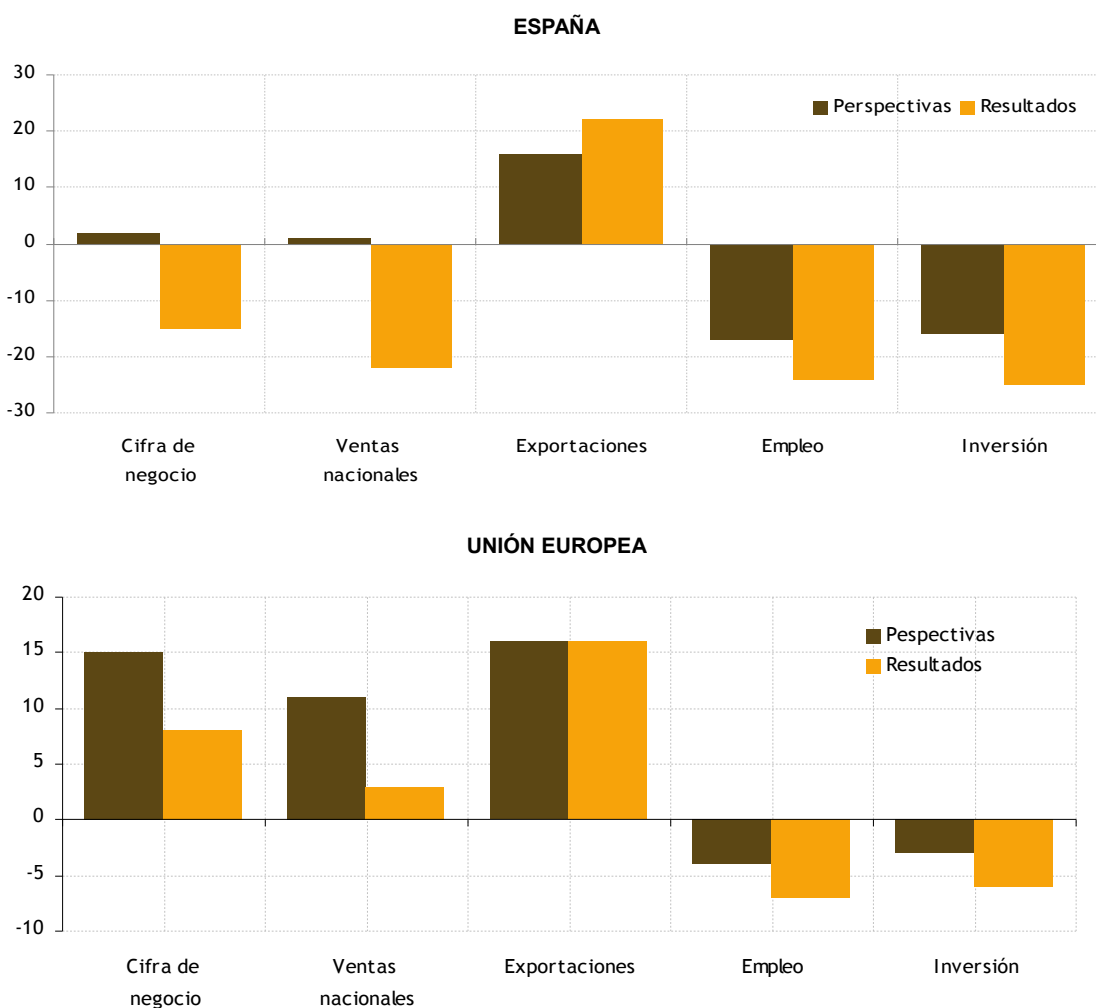
Para el caso español, las empresas se mostraban menos optimistas en 2010 que la media europea. Especialmente significativas eran las negativas previsiones para el empleo e inversión de las compañías españolas. Únicamente en la variable de exportaciones el signo era optimista. De hecho, para esta variable los resultados alcanzados a lo largo de 2010 fueron más positivos que las perspectivas iniciales. Todo lo contrario ocurre con el resto de variables, que aún partiendo de una previsión negativa, alcanzaron peores resultados.

GRÁFICO 2.30. PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARA 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2010 por Comunidades Autónomas elaborado por las Cámaras de Comercio.

GRÁFICO 2.31. COMPARATIVA ENTRE PERSPECTIVAS Y RESULTADOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA PARA 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2010 y 2011 Europa y España elaborado por las Cámaras de Comercio.

Por sectores, si bien la tónica general era negativa, la confianza empresarial en nuestro país se comportó de forma distinta según el sector analizado.

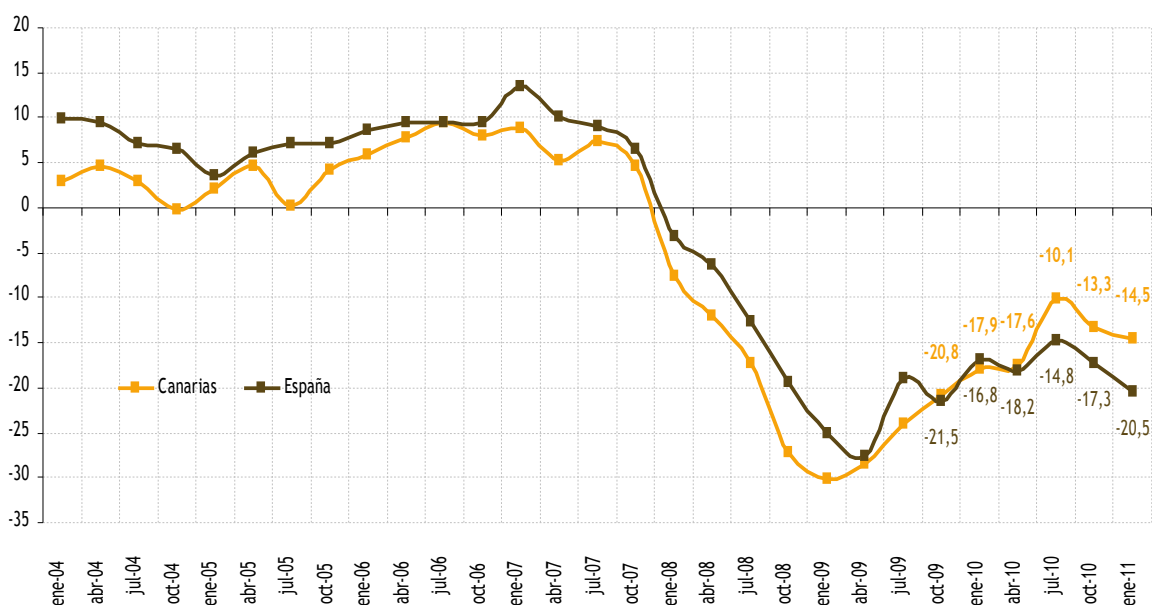
Para el sector industrial, el indicador de confianza empresarial se mantuvo casi estable durante toda la anualidad 2010, manteniendo su signo negativo alrededor de los -15 puntos.

El resto de sectores se comportaron de una forma más inestable, fluctuando de un trimestre a otro. Destaca el sector de la construcción por la intensidad de su valor negativo en la confianza empresarial (finaliza 2010 con un indicador cercano a los -36 puntos).

Respecto a cuáles son los factores que limitan la actividad, a nivel estatal las empresas expresan que se trata tanto la debilidad de la demanda como de las dificultades que encuentran a la hora de acceder a financiación. Este fenómeno se repite a nivel canario como veremos a continuación.

Como se desprende del gráfico 2.32, la confianza empresarial durante 2010, tanto a nivel estatal como a nivel canario, cierra el ejercicio con valores negativos, si bien al comenzar el ejercicio se percibían síntomas de mejoría. La confianza de los empresarios canarios supera la media estatal en 6 puntos al finalizar la anualidad objeto de estudio.

GRÁFICO 2.32. EVOLUCIÓN DEL ICE EN CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

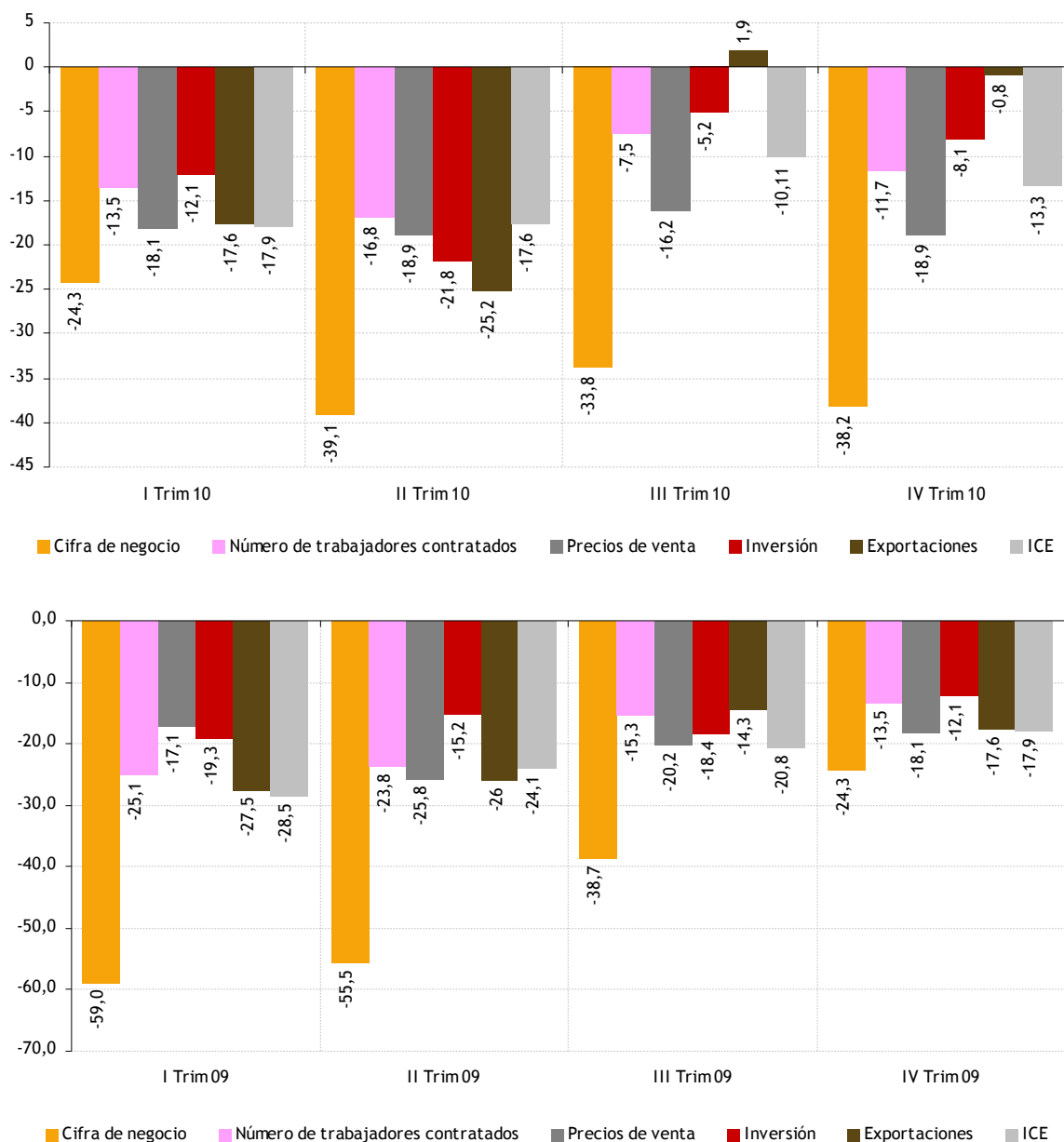
Para el primer trimestre de 2010 la confianza empresarial en nuestra Comunidad Autónoma mantenía la inercia de mejoría de finales de 2009, alcanzando valores menos negativos que en meses anteriores (-17,9 puntos), muy cercano al valor alcanzado por la confianza empresarial para el conjunto del país (-16,8).

Durante estos tres primeros meses del año, la debilidad de la demanda sigue siendo la limitación más significativa en la actividad empresarial de Canarias. Las dificultades de financiación también son tenidas en cuenta por las empresas como factor de peso a la hora de limitar la actividad.

Por sectores, es el de la construcción el que muestra peores datos de confianza empresarial, seguido por el sector servicios. Cabe señalar que en términos interanuales, todos los sectores arrojan mejoras superiores a 10 puntos, si bien ninguno de ellos alcanza puntuación positiva para este indicador.

Para este primer trimestre de 2010, el sector con mejores perspectivas es el de hostelería, con un valor de -6,7 puntos, mejorando algo más de 10 puntos el dato registrado en octubre y situándose en valores cercanos a los de finales de 2007 y comienzos de 2008. Este avance se sustenta por la mejora en las variables referidas a la cifra de negocios y el empleo, mientras que la inversión permanece sin cambios.

GRÁFICO 2.33. COMPARATIVA DE EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES DEL ICE. CANARIAS. 2010 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

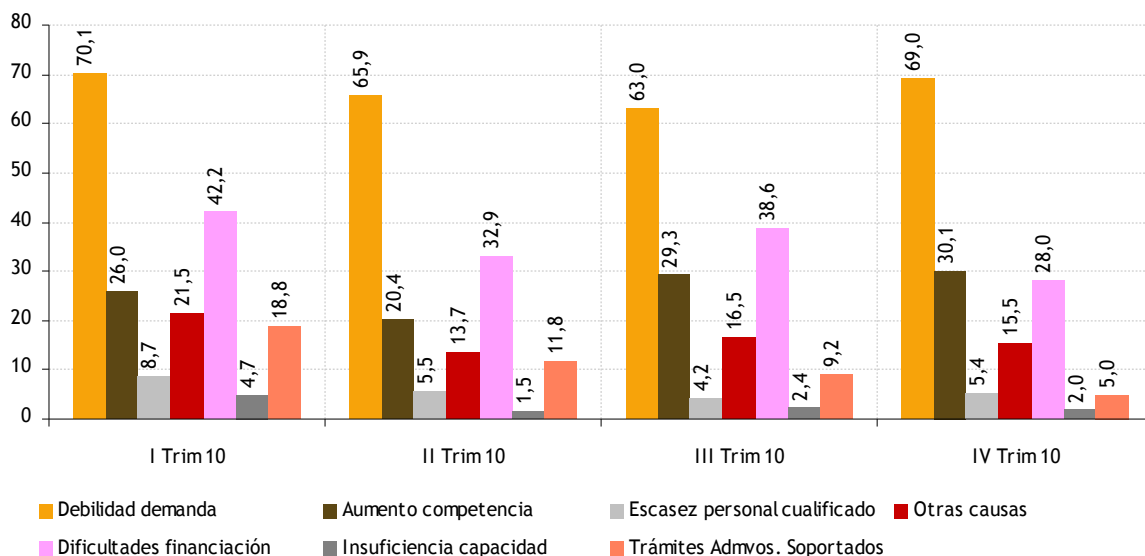
Para los meses de abril, mayo y junio de 2010, la confianza empresarial de nuestra región alcanza un valor menos negativo que el estatal (-17,6 frente a -18,2 puntos).

La debilidad de la demanda y las dificultades de financiación de las empresas canarias, vuelven a convertirse en los principales factores que limitan la actividad. Destacan los trámites administrativos soportados por las empresas como factor limitante para el desarrollo de su actividad.

Para este segundo trimestre de 2010, la construcción experimenta un incremento significativo de más de 23 puntos, situando su confianza empresarial en los -22,7 puntos, cercana a la del sector industrial, que retrocede hasta los -22,5 puntos.

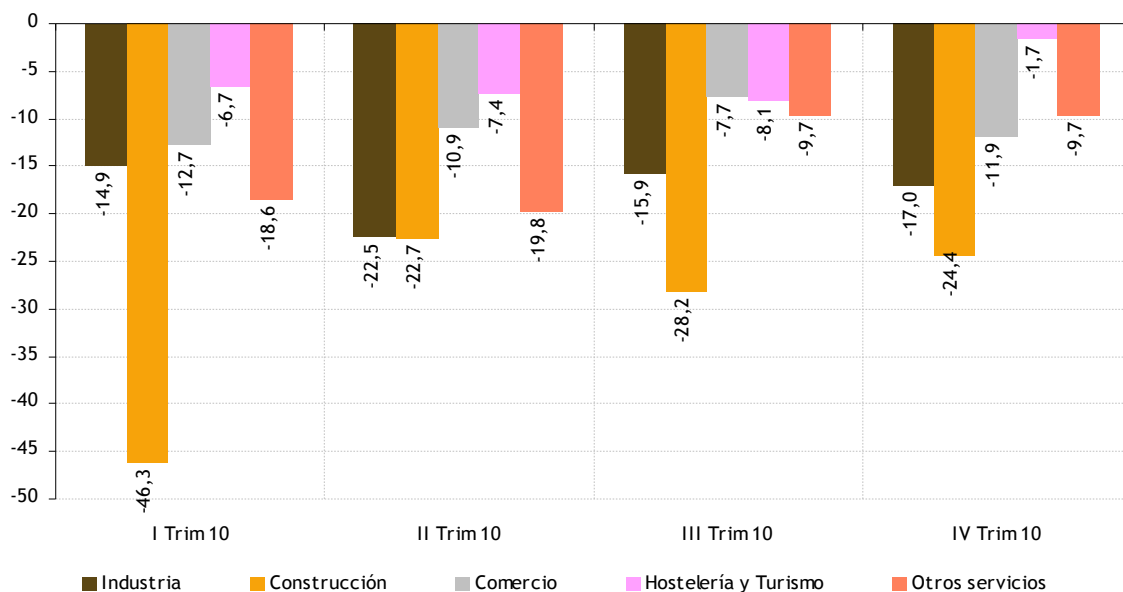
El resto de sectores permanecen con valores similares al trimestre anterior, con una leve mejoría en el sector comercio.

GRÁFICO 2.34. FACTORES QUE LIMITAN LA ACTIVIDAD. CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

GRÁFICO 2.35. INDICADOR DE CONFIANZA EMPRESARIAL SEGÚN SECTORES. CANARIAS. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

El tercer trimestre de 2010 se caracteriza por una mejoría de la confianza empresarial tanto a nivel estatal como canario, si bien es más significativo en el caso canario (La Confianza Empresarial se sitúa con -10,11 puntos en Canarias frente a -14,8 puntos del Estado).

A tenor de lo expresado por los empresarios canarios para este tercer trimestre, los factores que limitan la actividad continúan siendo los mismos (debilidad de la demanda y dificultades financieras). Por el contrario, la insuficiencia de la capacidad instalada o la escasez de personal cualificado se

colocan como aquellos aspectos que menos afectan a la actividad de las empresas en nuestro territorio.

Durante los meses de julio, agosto y septiembre, la confianza mejora en los sectores de comercio, servicios e industria, empeorando en el caso de la construcción y de la hostelería. Se mantiene el signo negativo para todos ellos.

Durante el último trimestre de 2010 la confianza empresarial en Canarias retrocede cerca de dos puntos, pero continúa siendo más favorable que la estatal (-17,3).

Los factores que limitan la actividad de las empresas en nuestra Comunidad Autónoma continúan siendo los mismos, y por sectores, destaca el de hostelería, que queda cercano a valores positivos (-1,7). El resto de sectores, a excepción del de la construcción, experimentan leves retrocesos en su indicador de confianza empresarial.

2.3.2.2.2.4. La emprendeduría en Canarias

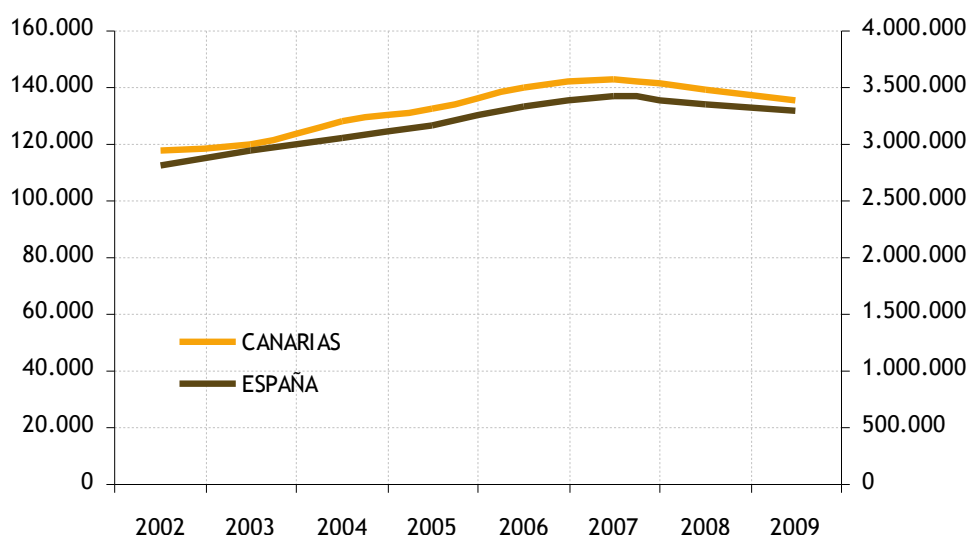
2.3.2.2.2.4.1. Evolución en la creación de empresas

Según datos extraídos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero de 2010 había en España un total de 3.283.495 pequeñas y medianas empresas, que constituyen el 99,8% del total de empresas españolas (3.287.374 empresas conforman para esa fecha la totalidad del censo, a excepción de las empresas de agricultura y pesca que se excluyen del mismo).

Si bien desde el año 2002 se viene produciendo un incremento en lo que a creación de empresas se refiere, a partir de la anualidad 2007 esta tendencia se invierte, consecuencia de de la coyuntura económica internacional, lo que provoca que a 1 de enero de 2010 se hayan destruido en nuestro país un total de 132.117 empresas, lo que constituye un 3,8% del total.

Para Canarias, el perfil evolutivo en la creación de empresas es muy similar al estatal, de forma que para el período 2007 - 2009 se ha producido un descenso de 7.571 empresas (5,2% del total).

GRÁFICO 2.36. EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2009
(datos expresados en unidades)*

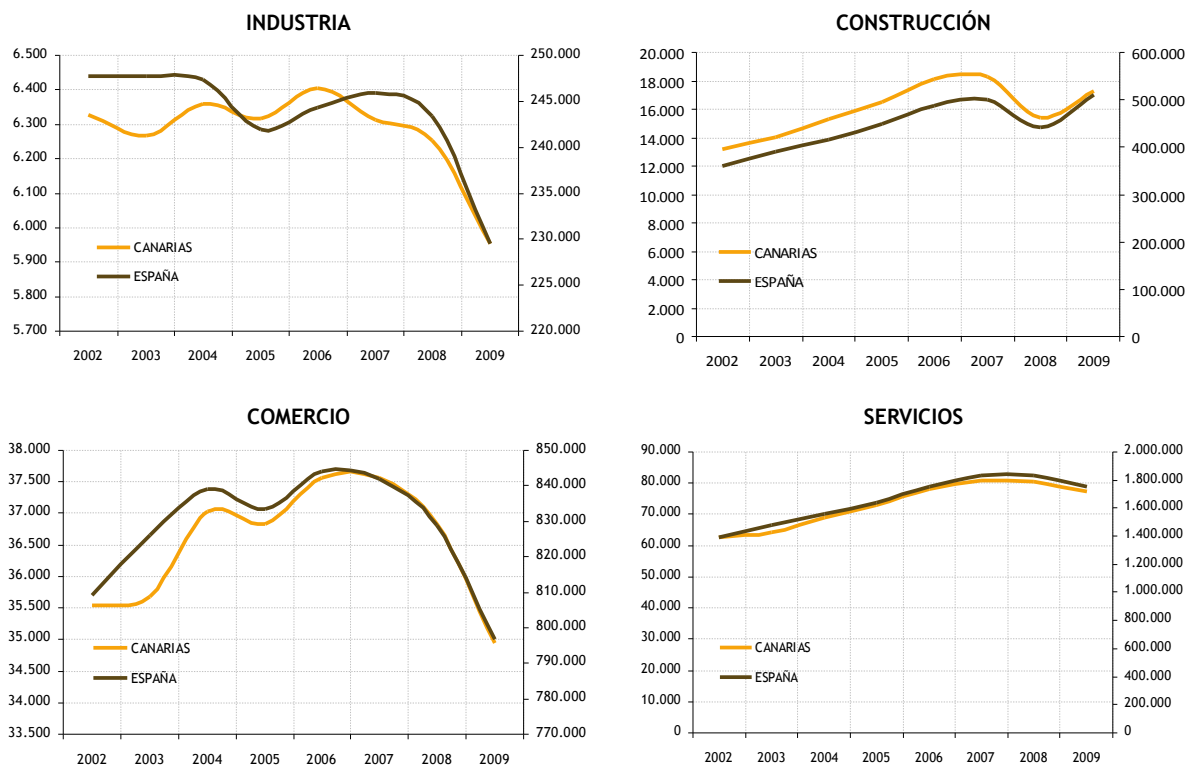


*Eje secundario para los datos estatales.

Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

Por sectores, tanto a nivel canario como estatal, el comportamiento en la evolución del número de empresas es muy parecido. Destacan los sectores del comercio e industria, por tener curvas de decrecimiento para las últimas tres anualidades bastante más acentuadas que en el caso de servicio y construcción.

GRÁFICO 2.37. EVOLUCIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2007 - 2009 (datos expresados en unidades)*

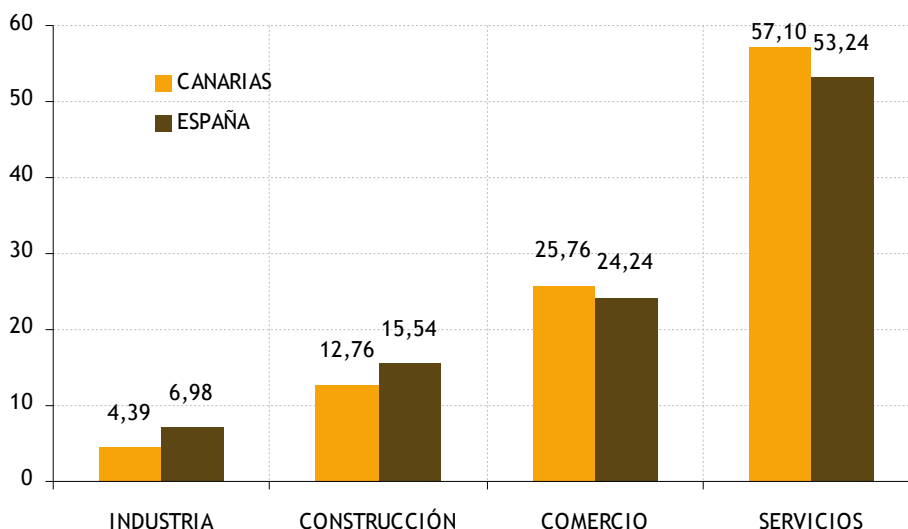


*Eje secundario para los datos estatales.

Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

Así, a 1 de enero de 2010, podemos decir que la mayor parte de las empresas españolas y canarias ejercen su actividad en el sector servicios, seguido del de comercio. En el primero de los casos, la mayor concentración se encuentra principalmente en los servicios de comidas y bebidas y en el transporte terrestre.

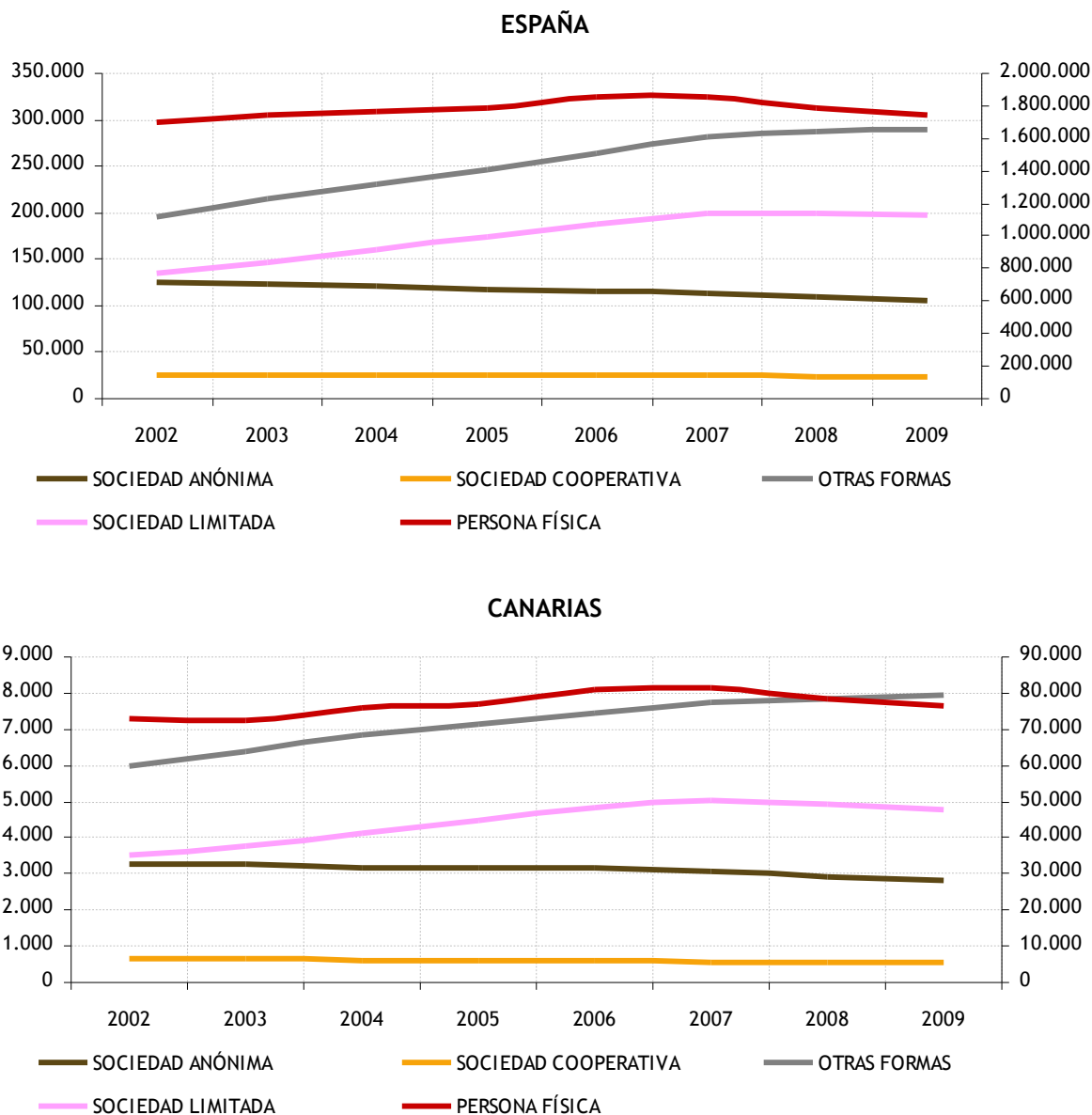
GRÁFICO 2.38. EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2009 (datos expresados en %)



Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

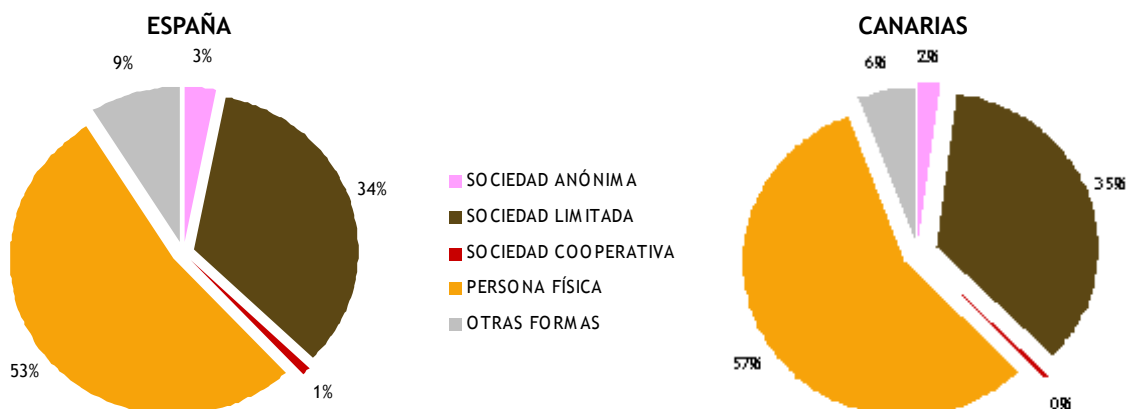
Respecto a la condición jurídica, es la condición de persona física la que predomina en la empresa española y canaria, seguida de la sociedad limitada, de la comunidad de bienes y de la sociedad anónima. Esta última forma jurídica está perdiendo protagonismo a favor de la sociedad limitada y la comunidad de bienes, y parece que esta tendencia se mantendrá dada la mayor idoneidad de este tipo de figuras para la constitución de una empresa de pequeña dimensión.

GRÁFICO 2.39. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SU FORMA JURÍDICA. 2002 - 2009 (datos expresados en unidades)*



*Eje secundario para los datos estatales y canarios referidos a Persona Física y Sociedad Limitada.
 Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

GRÁFICO 2.40. EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SU FORMA JURÍDICA. 2009 (datos expresados en porcentaje)

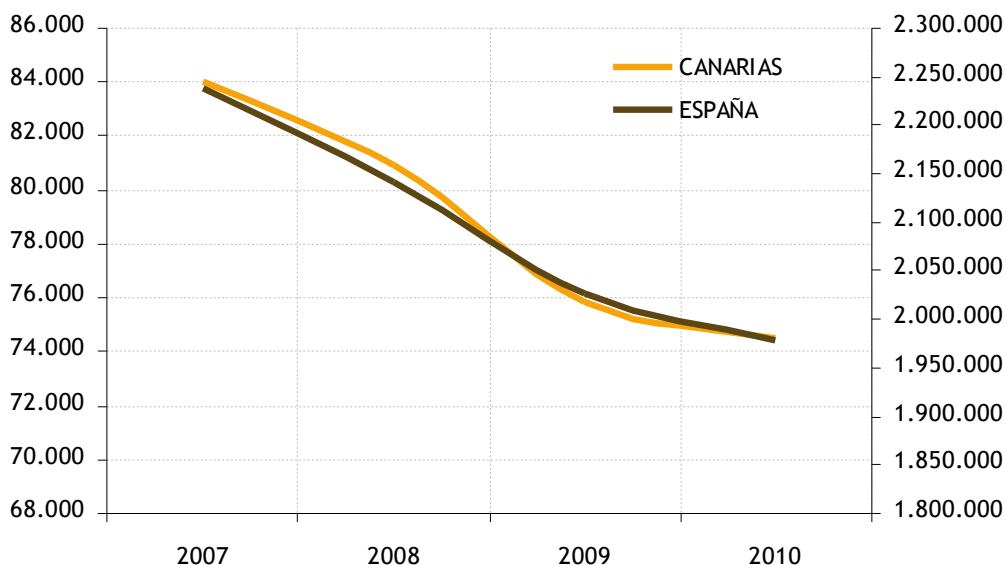


Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

2.3.2.2.4.2. Constitución de Autónomos

La evolución en el número de autónomos tanto a nivel estatal como de Canarias desde el año 2007 hasta 2009, ha venido caracterizada por una pronunciada caída que se suaviza al comienzo del ejercicio 2010, si bien se prosigue con la pérdida de efectivos inscritos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

GRÁFICO 2.41. EVOLUCIÓN DE AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2010 (datos expresados en unidades)*

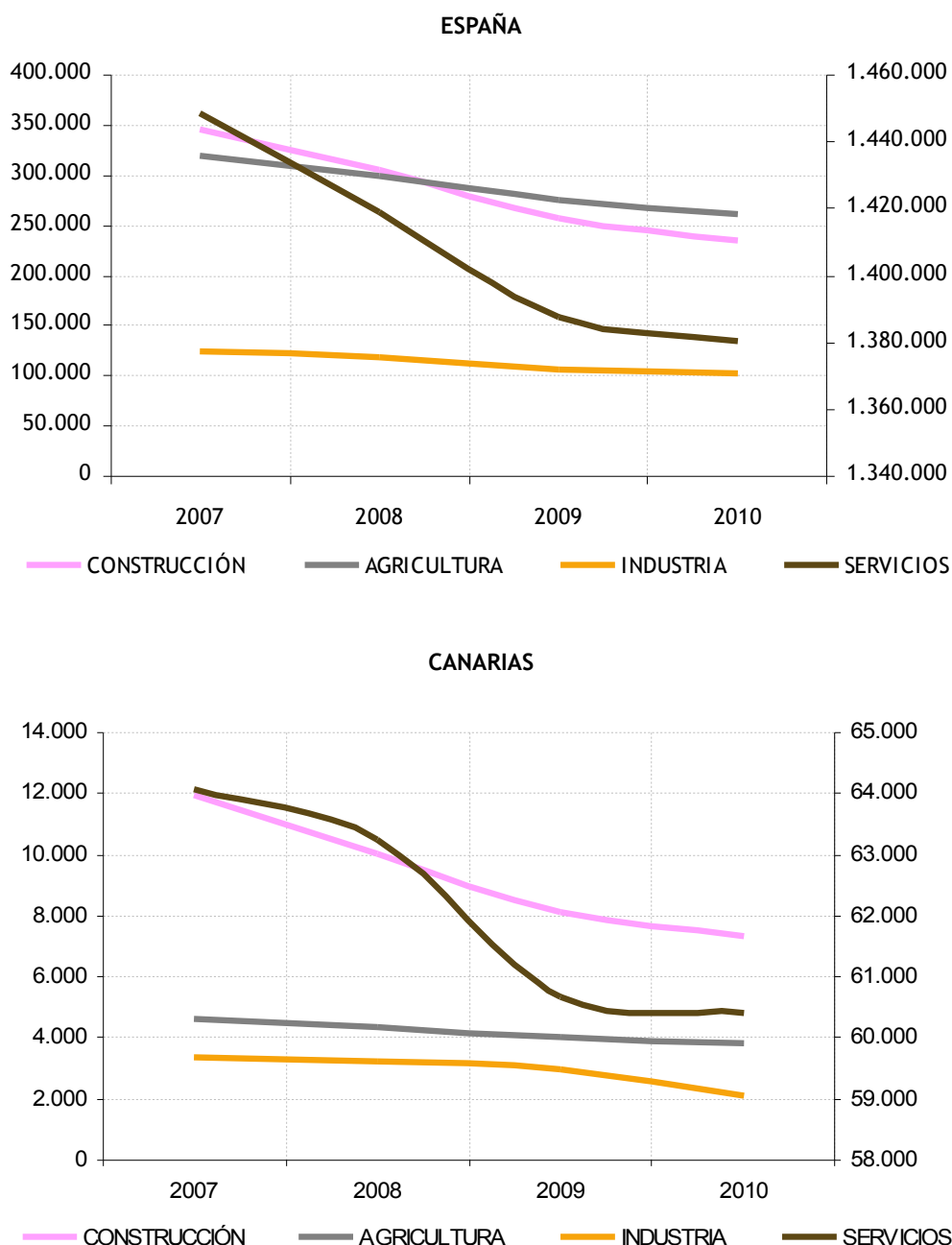


*Eje secundario referido a datos para España.

Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

Por sectores, cabe señalar que las mayores pérdidas se producen en servicios y en la construcción, si bien en ninguno de ellos se dan saldos positivos.

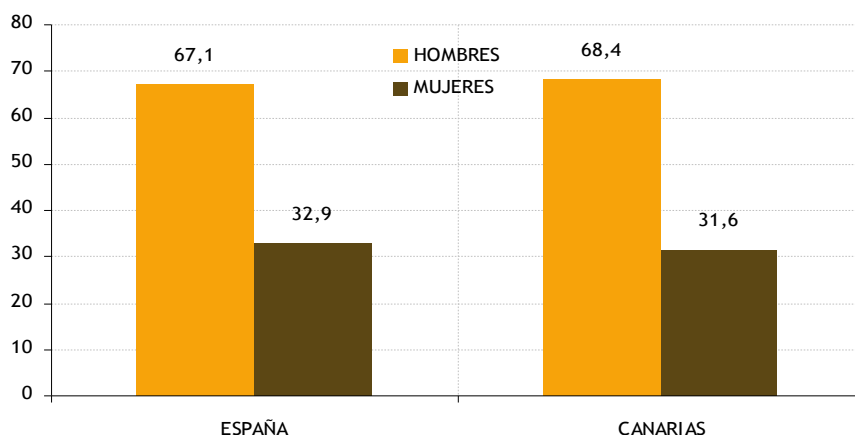
GRÁFICO 2.42. EVOLUCIÓN DE AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2007 - 2010 (datos expresados en unidades)*



*Eje secundario referido a datos del número de autónomos del sector servicios.
 Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

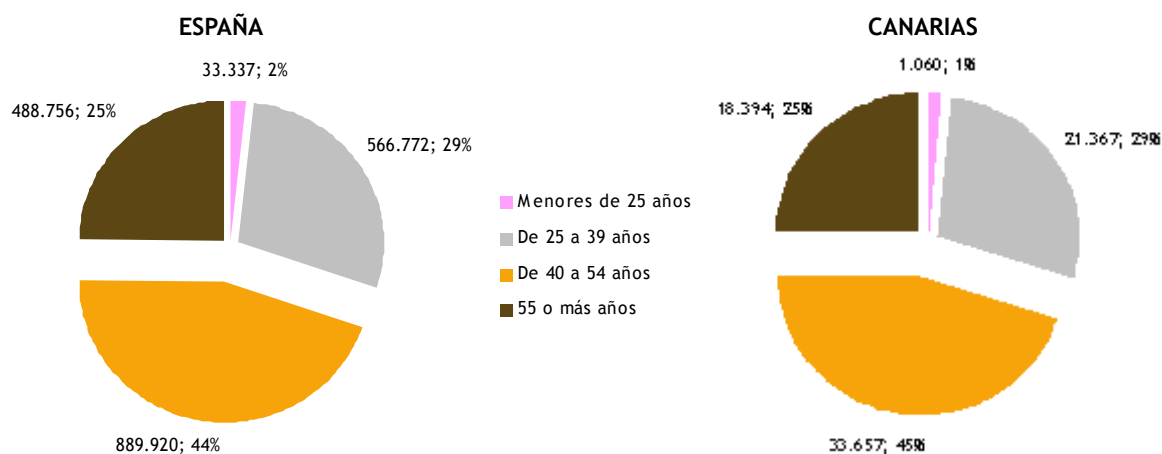
Respecto al perfil del autónomo, éste es idéntico tanto para el caso español como para el canario a 31 de diciembre de 2010. Para ambos niveles territoriales, el patrón más repetido del autónomo se corresponde con una persona que realiza su trabajo en el sector servicios, sin asalariados a su cargo, con una sola actividad, de sexo masculino y con una edad comprendida entre los 40 y los 54 años. En la mayoría de los casos lleva 5 años o más en su negocio y cotiza por la base mínima de cotización.

GRÁFICO 2.43. AUTÓNOMOS SEGÚN SEXO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



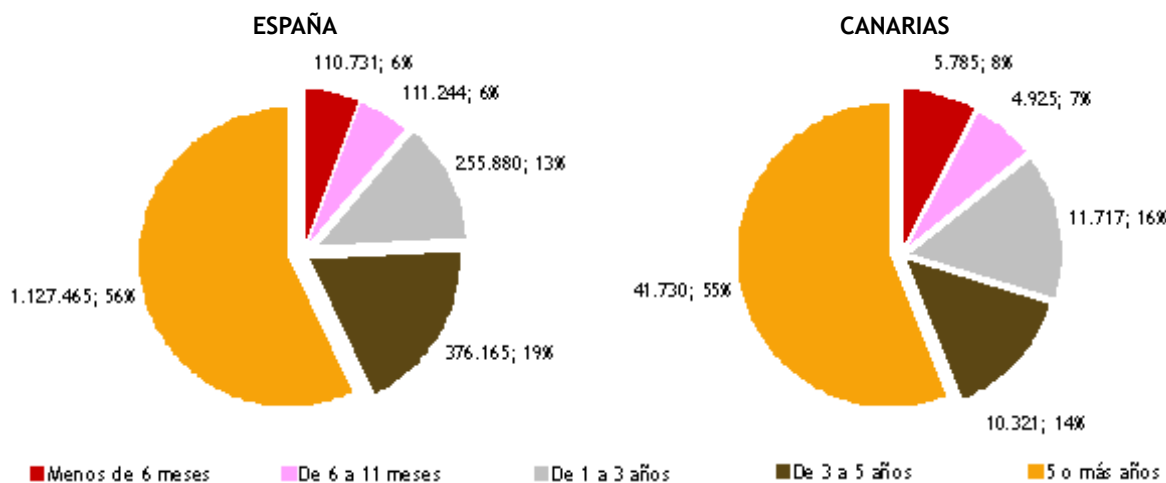
Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

GRÁFICO 2.44. AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN RANGO DE EDAD. 2010 (datos expresados en unidades y porcentaje)



Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

GRÁFICO 2.45. AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN ANTIGÜEDAD. 2010 (datos expresados en unidades y porcentaje)



Fuente: Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Directorio Central de Empresas.

2.3.2.2.4.3. Global Entrepreneurship Monitor: emprendeduría

En el actual contexto socio-económico, tanto la actividad económica como las condiciones del entorno para emprender, han provocado que en 2010 se registrara en nuestro país un nuevo descenso de la Actividad Emprendedora Total (TEA, Total Entrepreneurial Activity), que se situó en el 4,3%, su nivel más bajo de la serie histórica, tras reducirse en 0,8 puntos porcentuales en comparación con los resultados de 2009.

Actividad Emprendedora

Según los datos aportados por el informe Global Entrepreneurship Monitor a nivel estatal para la anualidad 2010, el Índice de Actividad Emprendedora⁷³ en nuestro país se sitúa en el 4,3%. Así, la actividad emprendedora ha acusado fuertemente la coyuntura económica actual.

Por Comunidades Autónomas, la tasa de actividad emprendedora total ha sufrido diversos cambios notables entre el año 2009 y 2010. En general, se acusa una importante disminución de la misma en Baleares y La Rioja, comunidades que habían mantenido tasas notables en los años 2008 y 2009.

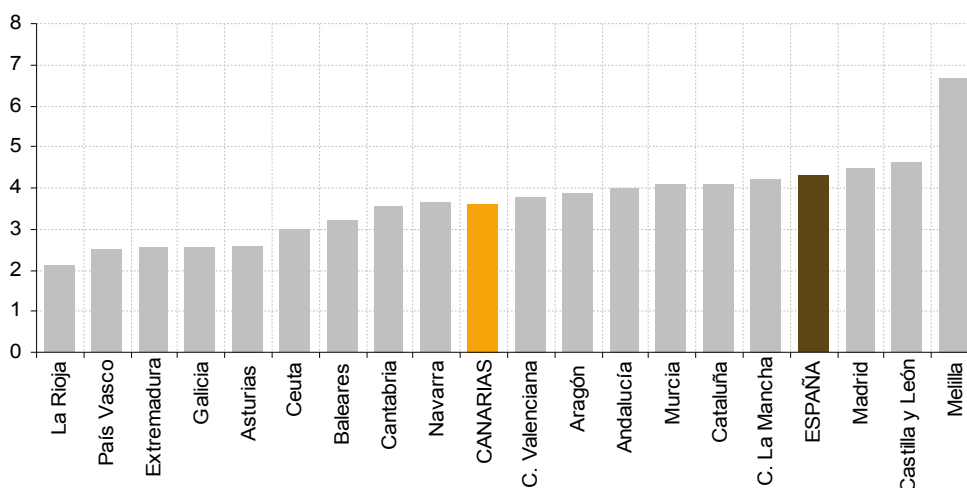
También se aprecian descensos tardíos pero significativos en las comunidades de Andalucía, Cataluña, Cantabria y Galicia, y de menor magnitud en el País Vasco, Extremadura, Madrid, Navarra y Aragón. La Comunidad Valenciana, Canarias y Murcia presentan descensos intermedios.

Por otro lado, algunas regiones que acusaron rápidamente el cambio del clima económico, han comenzado a recuperarse. Algunas de ellas lo han hecho de forma moderada, como es el caso de Asturias, Castilla La mancha y Ceuta, y otras de una forma más notable, como Castilla y León y Melilla, que es el territorio que alcanza la tasa más elevada en 2010 de Actividad Emprendedora.

También hemos de destacar que en 2010, sólo Madrid, Castilla y León y Melilla superaron la media española de Actividad Emprendedora.

Para nuestra Comunidad Autónoma, el TEA retrocede hasta situarse en el 3,6%, lo que implica una pérdida de alrededor de 1,2 puntos porcentuales respecto a 2009, ocupando el décimo puesto del ranking nacional por Comunidades Autónomas, quedando por debajo de la media estatal.

GRÁFICO 2.46. ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo España 2010.

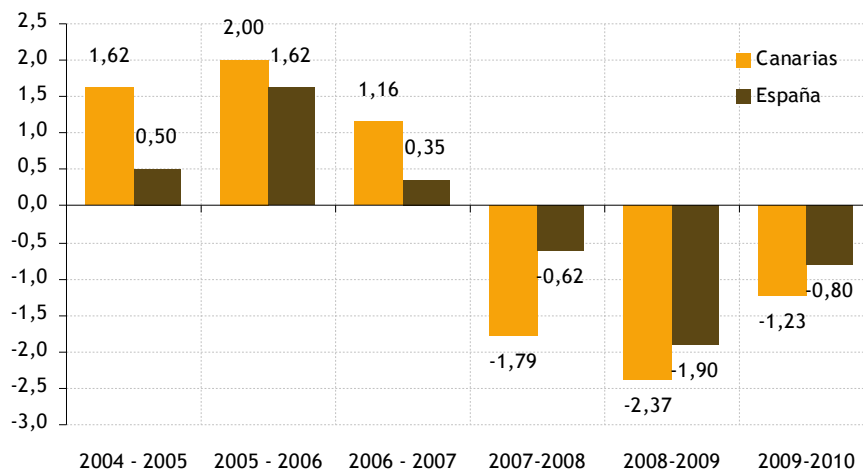
⁷³ Total Entrepreneurial Activity: índice que mide la actividad emprendedora considerando el porcentaje de personas que se encuentran involucrados en una Empresa Naciente o en una Empresa Nueva.

TABLA 2.18. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDORA. CANARIAS - ESPAÑA 2004-2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Canarias	4,21%	5,83%	7,83%	8,99%	7,20%	4,83%	3,60%
España	5,15%	5,65%	7,27%	7,62%	7,00%	5,10%	4,30%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo España 2010.

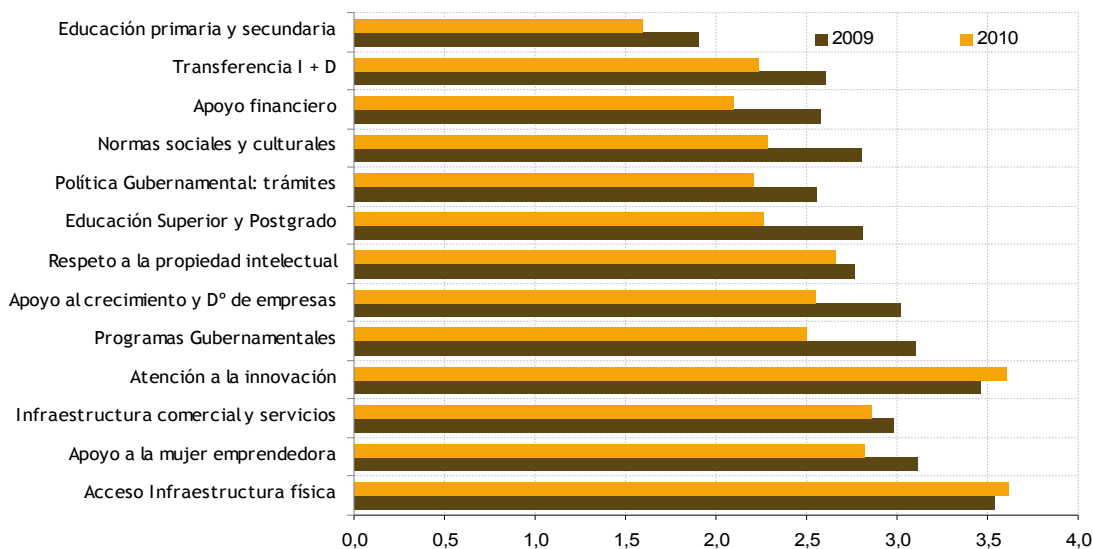
GRÁFICO 2.47. VARIACIÓN INTERANUAL DEL ÍNDICE TEA. CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo España 2010.

Sobre la valoración que realizan los emprendedores del estado de las condiciones del entorno para poder poner en funcionamiento una iniciativa empresarial, igual que ocurriera en la anualidad 2009, destacan como factores más valorados el acceso a las infraestructuras y la atención a la innovación. Los aspectos menos valorados continúan siendo la formación primaria y secundaria, así como el acceso a la financiación, que sigue representando un importante obstáculo para aquellos emprendedores que quieren poner en marcha su idea de negocio.

GRÁFICO 2.48. COMPARATIVA DE LA VALORACIÓN DEL ESTADO DE LAS CONDICIONES PARA LA EMPRENDEDURÍA EN ESPAÑA. 2009 - 2010 (valor 1: muy deficiente; valor 5: excelente)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo España 2010.

2.3.2.3. Sector exterior

Como indicaba claramente la información contenida en la tabla 2.14, la demanda externa ha jugado, tradicionalmente, un papel claramente desfavorable en la evolución del Producto Interior Bruto canario. Esta es una característica estructural de nuestro territorio que compartimos estrechamente con el conjunto de la economía nacional. Desde que se dispone de información se obtiene un saldo exterior negativo, puesto que la importación de bienes y servicios no se compensa con las exportaciones.

Junto con los flujos comerciales, también resulta de gran interés ver otra de las dimensiones del sector exterior, la referida a los movimientos del capital. Desde esta perspectiva podemos analizar la contribución de las aportaciones externas a la labor empresarial en Canarias y en el conjunto de España. La Inversión Extranjera Directa muestra, precisamente, esta dimensión, por lo que conviene complementar la información disponible del sector exterior para incorporar los flujos de capitales.

En la determinación de los resultados del sector exterior, la empresa vuelve a ser un elemento de gran relevancia explicativa. Desde principios de este milenio se ha venido produciendo una creciente insistencia en la necesidad de ampliar el foco en el análisis de las grandes cifras de comercio e inversión desde y hacia el exterior. En este sentido, ha terminado observándose que la productividad empresarial es una variable fundamental para comprender la estrategia internacionalizadora de las empresas y, en consecuencia, de los distintos territorios que conforman la geografía mundial. Haremos referencia a estas cuestiones en las próximas líneas.

2.3.2.3.1. Intercambio de bienes y servicios

Las estadísticas existentes sobre los flujos de importaciones y exportaciones están muy sesgadas hacia los intercambios de mercancías. Los servicios presentan mayores dificultades de medición y cuesta encontrar información relativa a los intercambios que se producen entre países y no digamos ya entre regiones. La escasez de bases de datos oficiales y, en general, de información fiable acerca de los flujos de comerciales de servicios, nos conduce obligatoriamente hacia un estudio basado, principalmente, en los movimientos internacionales de bienes.

Un primer paso que conviene avanzar es determinar hasta qué punto la demanda exterior del archipiélago se concentra en el territorio nacional y cuál en el extranjero. Desde la adhesión a la Unión Europea por parte del Estado español, el comercio de Canarias ha ido incrementándose con el territorio nacional a costa de otros países como el resto de socios de la propia Unión Europea o del resto del mundo. En la medida que la información estadística es mucho más completa para los intercambios de mercancías con el extranjero, deberemos diferenciar qué parte del total de los flujos comerciales canarios obedecen a este tipo de operaciones.

En la tabla 2.19 se incluye un resumen de los principales indicadores relativos al comercio de bienes entre Canarias, España y el resto del mundo. En la misma se puede apreciar cómo la posición profundamente deficitaria de la balanza comercial de la economía canaria se sustenta principalmente en el conjunto de intercambios con el resto de regiones españolas, aunque los resultados con el resto del mundo también son claramente negativos. De hecho, un 74,5 por ciento del déficit comercial canario se explica por los resultados con el resto de España.

TABLA 2.19. FLUJOS COMERCIALES EN CANARIAS. 2010 (datos en miles de euros)

	Importaciones	Exportaciones	Saldo comercial	Tasa de cobertura
Total	14.104.927,83	3.189.117,20	-10.915.810,63	22,61
Resto de España	9.463.715,82	1.335.277,90	-8.128.437,92	14,11
Extranjero	4.641.212,01	1.853.839,30	-2.787.372,71	39,94

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Canario de Estadística.

El resultado anterior discrepa en importaciones y exportaciones en la medida que las importaciones desde el resto de España suponen una parte mucho más importante del monto total de lo que suponen las exportaciones, que incluso son más importantes las dirigidas hacia el extranjero que al resto del territorio peninsular. Por tanto, no sólo es que España sea nuestro principal socio comercial, sino que

además mantenemos una relación especialmente deficitaria con el mismo, concentrándose nuestras importaciones en dicho territorio mientras que destacan nuestras exportaciones al resto del mundo.

Sin duda alguna, España es a día de hoy el principal socio comercial de Canarias, con un modelo de intercambio de mercancías además muy deficitario. En otras palabras, el archipiélago es un *buen cliente* del resto de regiones españolas. Entre las regiones con las que Canarias mantiene una relación comercial más intensa destacan por el lado de las importaciones Cataluña (27,5 por ciento del total), Madrid (20,7), Andalucía (15,3), Comunidad Valenciana (8,5) y Galicia (8,2). En cuanto a destino de nuestras exportaciones destacan Andalucía (36,9 por ciento del total), Cataluña (17,3), Madrid (12,5), País Vasco (12,2) y Comunidad Valenciana (8,0)⁷⁴.

Parte de esta relación asimétrica se compensa con la contribución de las exportaciones de servicios, principalmente servicios turísticos. En Llano y De la Mata (2009)⁷⁵ se estima un saldo del comercio de servicios turísticos positivo para el archipiélago respecto al resto de regiones españolas. La estimación realizada para 2001 señalaba un superávit de unos 150 millones de euros, lo que independientemente del año en el que se produjera es insuficiente para compensar el déficit comercial con dicho territorio⁷⁶. Sin embargo, y a pesar de la importancia que pueden tener los servicios turísticos, lo cierto es que los trabajos que han estimado los flujos de importaciones y exportaciones de servicios entre las regiones españolas⁷⁷ ponen de manifiesto la existencia de un saldo negativo en la misma para el caso de Canarias. De hecho, los datos referidos a 2004 indican la existencia de un déficit de 8.720 millones de euros.

Mención aparte merece el análisis de la balanza de servicios entre Canarias y el extranjero. No obstante, aquí la información es más deficiente. La disponible hace referencia tan sólo a los servicios turísticos e indica la existencia de un superávit de unos 2.368 millones en el año 2001⁷⁸. Este valor era muy similar al déficit comercial mantenido por la región respecto al resto del mundo en dicho año (2.2446 millones de euros).

Resulta, no obstante, ilustrativo incorporar algún elemento adicional que permita valorar la posible configuración de los flujos comerciales de servicios. Para ello haremos uso de la información disponible para el agregado nacional. En la tabla 2.20 se recogen los resultados de la balanza de servicios por categorías en el año 2010. En la misma se aprecia la naturaleza superavitaria de la misma, jugando un papel especialmente positivo el turismo y los viajes, los servicios informáticos y la construcción.

TABLA 2.20. MOVIMIENTOS COMERCIALES DE SERVICIOS EN ESPAÑA. 2010 (miles de euros)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo: déficit (-) superávit (+)
Total servicios	93.694.268	65.749.481	27.944.787
Turismo y viajes	39.620.720	12.662.890	26.957.830
Transportes	15.654.141	15.765.410	-111.269
Comunicaciones	1.580.369	1.999.447	-419.078
Construcción	3.143.387	1.463.559	1.679.828
Seguros	911.583	1.426.926	-515.343
Servicios financieros	3.439.684	3.466.324	-26.640
Servicios informáticos	4.837.806	2.141.267	2.696.539
Servicios prestados a empresas	21.861.200	22.994.016	-1.132.816
Servicios personales, culturales y recreativos	1.339.853	1.578.083	-238.230
Servicios gubernamentales	644.022	282.512	361.510
Royalties y rentas de la propiedad inmaterial	661.504	1.969.046	-1.307.542

Fuente: Balanza de Pagos, Banco de España. Elaboración propia.

⁷⁴ Información suministrada a partir de los informes C-interreg del Centro de Predicción Económica (CEPREDE).

⁷⁵ Llano, C. y De la Mata, T. (2009): "El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo", *información Comercial Española*, N° 848, Mayo-junio, pp. 67-87.

⁷⁶ En 2001 el déficit comercial estimado de Canarias respecto al resto de España se cifraba en unos 6.132 millones de euros. Una cifra muy superior a los 150 millones estimados de superávit en el saldo de servicios turísticos.

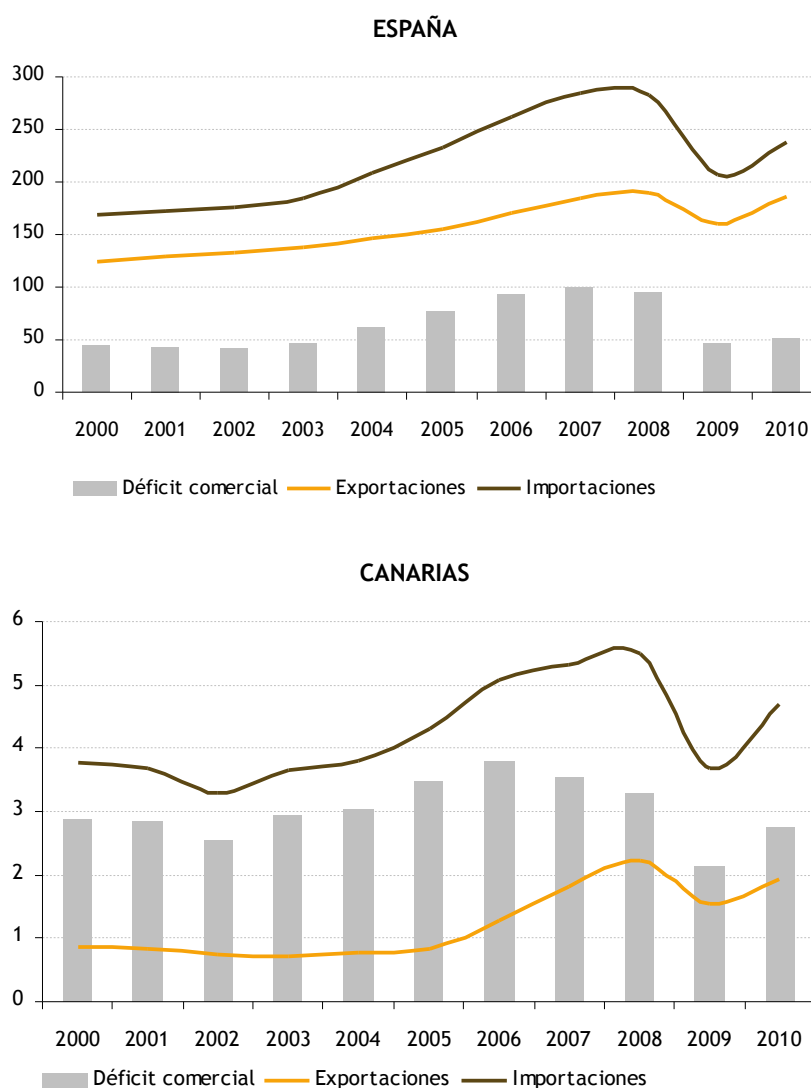
⁷⁷ Véase tabla 2.19 del Informe Anual del año pasado.

⁷⁸ Véase Llano y De la Mata (2009).

En todo caso, ante la dificultad de profundizar en los flujos de exportación e importación de servicios a nivel regional, en lo que resta de apartado nos concentraremos en los intercambios comerciales mantenidos con los mercados extranjeros. Sobre este particular la información disponible es algo más abundante y permite extraer conclusiones de gran interés.

Para empezar a enmarcar la cuestión, en el gráfico 2.49 se representa la evolución reciente de los flujos comerciales canarios y españoles con el extranjero en los últimos años. En el mismo queda patente el carácter estructuralmente deficitario de tales flujos. La situación había ido en continuo deterioro desde 2002 para revertir a partir de 2006-2007. La caída en 2009 fue muy significativa, como consecuencia de la corrección de las importaciones, que volvieron a niveles de cinco años antes. En 2010 se ha recuperado el comercio tanto en lo referido a las importaciones como a las exportaciones, y debido a la mayor cuantía de las primeras, el déficit ha vuelto a crecer, aunque más intensamente en Canarias que en total nacional.

GRÁFICO 2.49. FLUJOS COMERCIALES CON EL EXTRANJERO. 2000-2010
(datos en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

Vistas las principales cifras de nuestras relaciones comerciales conviene profundizar en las tendencias que subyacen a las mismas. Desde esta perspectiva resulta de gran interés valorar quiénes son nuestros principales socios comerciales y qué productos son los que adquieren mayor relevancia.

En lo que se refiere a los principales socios comerciales, la tabla 2.21 identifica el grupo de países con los que más estrechamente nos vinculamos comercialmente y permite realizar comparaciones con el caso nacional⁷⁹. En el listado de nuestras exportaciones destacan la presencia de países europeos, a los que hay que unir tres economías africanas de influencia cercana como Mauritania, Cabo Verde y Guinea Ecuatorial. El perfil de las importaciones es muy similar, aunque a los países europeos hemos de sumar el peso que adquiere China y Brasil, países que ocupan posiciones más discretas en nuestros movimientos exportadores.

Por lo que se refiere a la economía española, el perfil es muy similar al canario en la medida que son los países europeos los que más relevancia tienen en sus intercambios comerciales. En el lado de las exportaciones hay que destacar la presencia de Estados Unidos, de Turquía y de Marruecos, mientras que en las importaciones destaca la presencia china, estadounidense y rusa.

TABLA 2.21. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA Y CANARIAS. 2010

ESPAÑA		CANARIAS	
Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Francia	Alemania	Francia	Alemania
Alemania	Francia	Reino Unido	China
Portugal	China	Países Bajos	Noruega
Italia	Italia	Alemania	Francia
Reino Unido	Reino Unido	Suiza	Países Bajos
Estados Unidos	Países Bajos	Noruega	Italia
Países Bajos	Estados Unidos	Italia	Reino Unido
Bélgica	Portugal	Mauritania	Brasil
Turquía	Rusia	Cabo Verde	Irlanda
Marruecos	Bélgica	Guinea Ecuatorial	Bélgica

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

Por otra parte, si enfocamos la atención sobre el patrón de comercio canario, podemos reflexionar sobre nuestro modelo de desarrollo y las debilidades y fortalezas asociados al mismo. Es imposible resumir en pocas líneas las principales implicaciones que se derivarían de los diferentes modelos de comercio propuestos a lo largo de los dos últimos siglos y que constituyen una de las líneas de investigación más prolíficas en la teoría económica. Entiéndase entonces que realicemos un resumen muy escueto de algunos de los elementos clave para entender los mismos. En todo caso, al lector más interesado se le remite al Informe Anual de la Organización Mundial de Comercio en 2008⁸⁰, donde se realiza una brillante exposición sobre el tema.

Las teorías clásicas de comercio hacían hincapié en la especialización de los países en el intercambio de ciertos tipos de bienes y servicios que, independientemente de los fundamentos que se encuentren detrás, ya sea la especialización relativa o la dotación factorial, en último término derivan en un patrón de comercio en el que los países comercian entre sí productos diferentes. A este patrón comercial se le ha denominado comercio *interindustrial*.

Por otra parte, las nuevas teorías del comercio han aportado nuevos argumentos a la naturaleza de los intercambios comerciales, basándose para ello en la existencia de economías de escala y la diferenciación de productos. Bajo estas condiciones resulta natural que los países intercambien productos similares entre sí, llevando a lo que se ha denominado un patrón de comercio *intraindustrial*. Investigaciones recientes han puesto de manifiesto la existencia de patrones de comercio mundial heterogéneos en distintas regiones del planeta. Los datos indican que el tipo de comercio intraindustrial parece ser lo habitual en los intercambios realizados entre los países avanzados. Sin embargo, en los flujos comerciales entre países avanzados y en desarrollo lo más común es el comercio interindustrial.

⁷⁹ En el cálculo de la clasificación de socios comerciales se han descontado los intercambios de combustibles que alteraban los principales movimientos comerciales de Canarias. Este resultado obedece a la planta de refino de combustible existente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Si no descontáramos dichos flujos aparecería entre nuestros principales proveedores Guinea Ecuatorial, Irán, México, Camerún y Congo, cuya presencia tan sólo obedece a los intercambios de este producto. Asimismo, hay que indicar que una vez se realiza el ajuste anterior, el principal flujo exportador de Canarias se genera en el avituallamiento a terceros y comunitarios, lo que es un reflejo de la importancia de los puertos y aeropuertos de las islas.

⁸⁰ Organización Mundial de Comercio (2008): "Trade in a Globalizing World", *World Trade Report 2008*.

¿Cuál es el patrón de comercio que caracteriza los intercambios realizados por el archipiélago canario? Para ello hay que considerar, como ya se expuso, que los principales socios comerciales extranjeros de la economía canaria son países avanzados de la Unión Europea, exactamente lo mismo se observa en el caso español. Partiendo de esta premisa en la tabla 2.22 se presentan los resultados de calcular el Índice de Grubel-Lloyd⁸¹ para clasificar la tipología de comercio en un grupo de productos clasificados según los códigos TARIC a dos dígitos. Cuando el índice toma un valor cercano a 100 indica que en los intercambios de dicho producto predomina un patrón de comercio intraindustrial, mientras que cuanto más se aproxima a 0 más relevante será el comercio interindustrial. El índice será más informativo cuanto mayor sea el grado de desagregación de los productos considerados. Para no complicar excesivamente los cálculos hemos empleado los códigos TARIC a dos dígitos.

TABLA 2.22. PATRÓN DE COMERCIO EN ESPAÑA Y CANARIAS: ÍNDICE GRUBEL-LLOYD. 2010

10 PRIMEROS PRODUCTOS			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Pieles (excluido peletería) y cueros	99,57	Fieltro, tela y cordelería	97,50
Mat, plásticas y sus manufacturas	98,92	Zinc y sus manufacturas	93,65
Armas y municiones	98,72	Aceites esenciales y perfumería	93,09
Papel, cartón y sus manufacturas	98,66	Vidrio y sus manufacturas	90,07
Otros productos de origen animal	98,59	Fundición, hierro y acero	87,28
Conservas de carne o pescado	96,58	Cacao y sus preparados	85,43
Aluminio y sus manufacturas	96,09	Relojería	84,18
Pasta de madera y papel reciclado	95,90	Productos farmacéuticos	78,76
Lana y pelo fino	95,09	Aeronaves	74,99
Filamentos sintéticos o artificiales	95,07	Máquinas y aparatos mecánicos	71,30
10 ÚLTIMOS PRODUCTOS			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Legumbres y hortalizas	37,16	Cereales	0,03
Semillas oleaginosas	36,52	Caucho y sus manufacturas	0,00
Combustibles	35,39	Corcho y sus manufacturas	0,00
Cereales	34,24	Manufacturas de cestería	0,00
Manufacturas de cestería	32,14	Seda	0,00
Tabaco y sus sucedáneos	28,79	Lana y pelo fino	0,00
Plomo y sus manufacturas	23,44	Terciopelo	0,00
Estaño y sus manufacturas	22,31	Plomo y sus manufacturas	0,00
Zinc y sus manufacturas	19,76	Estaño y sus manufacturas	0,00
Níquel y sus manufacturas	17,93	Armas y municiones	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

La información pone de manifiesto diferencias de fondo importantes entre el comercio realizado por la economía española y la canaria. En el caso español hay un conjunto mucho más amplio de productos que presentan un elevado índice de Grubel-Lloyd. Si tomamos como referencia un valor superior a 85, contabilizaríamos en el caso español un total de 33 productos para los que se obtendrían un comercio intraindustrial superior a dicha referencia. Sin embargo, en el caso canario dicho número se quedaría en tan sólo seis productos. Por tanto, se podría concluir que mientras que la mayoría del comercio español es de naturaleza intraindustrial, el canario parece responder mejor a un patrón interindustrial.

⁸¹ El Índice de Grubel-Lloyd se calcula como sigue: $GL_i = 100 * \left[\frac{|M_i - X_i|}{(M_i + X_i)} - 1 \right]$, donde “i” representa cada uno de los distintos productos analizados, “M” el valor en euros de las importaciones de cada producto y “X” el valor de las exportaciones.

Como hemos recordado en líneas anteriores, los principales socios comerciales de la economía canaria son los países desarrollados de la Unión Europea. El patrón de comercio del archipiélago responde además a un patrón de baja especialización intraindustrial. Es decir, el comercio exterior de bienes de Canarias es similar al que mantendría un país poco desarrollado con nuestros principales socios comerciales. En otras palabras, nuestros intercambios con Alemania o Países Bajos son más similares a los que mantienen con países como Argelia o Nigeria, que las que mantendrían con otros como Reino Unido, Francia o España.

Esta debilidad de nuestro comercio exterior hace complicado utilizar este recurso como una vía eficaz para superar los graves problemas económicos que está sufriendo la economía canaria y que desde hace años viene a ser una de sus principales características estructurales. No es raro escuchar propuestas de mayor apertura al exterior y de fomento de las exportaciones en las empresas locales como grandes líneas o grandes objetivos a los que debe aspirar la región canaria. Sin embargo, no se ha dedicado el mismo esfuerzo a comprender los motivos que se encuentran detrás de estos modestos resultados. Es por ello fundamental, antes de establecer objetivos de política económica sensatos y alcanzables, analizar los fundamentos que explican los hechos con los que nos encontramos y que queremos cambiar.

Para comprender la debilidad del saldo comercial que mantiene Canarias con el exterior, debemos dirigir nuestro foco de atención hacia las exportaciones, puesto que es la debilidad de este componente el que genera el déficit estructural comercial al que estamos acostumbrados. La razón última de exportar la toma la empresa, en consecuencia, cualquier explicación rigurosa de este problema debe ser analizada desde esta perspectiva. Ya en el apartado sobre el tejido empresarial tuvimos ocasión de argumentar acerca de la relevancia que tiene la empresa en la determinación de la productividad y del crecimiento económico. A continuación veremos cómo también se pueden extraer lecciones de interés sobre el comportamiento del comercio exterior.

Los nuevos modelos teóricos del comercio ponen el acento en las diferencias que se detectan a nivel empresarial en cuanto a los costes marginales y los costes fijos de entrada al mercado, que se suman a los costes fijos normales que supone desarrollar una nueva variedad de producto. Este tipo de modelos, propuestos inicialmente por Melitz (2003)⁸², permite concluir que existen exportadores en la mayoría de ramas de producción, aunque sólo exporta un subconjunto de empresas dentro de cada rama. El primer elemento lo comparte con los modelos de la nueva teoría del comercio, es decir, la existencia de patrones de comercio intraindustrial. La segunda cuestión, la capacidad exportadora de un grupo limitado de empresas, es el elemento característico de esta línea teórica más reciente.

La base de este modelo reside en la existencia de una serie de costes de entrada diferenciados entre el mercado interior y el exterior. Evidentemente, los costes de entrada del mercado exterior serán más elevados que los interiores, puesto que posicionar una mercancía en un mercado exterior implica siempre mayores costes de transacción⁸³. Por tanto, tendremos varios casos según estas circunstancias. Empresas cuyos costes marginales no hacen rentable pagar el coste de entrada al mercado interior, las cuáles tomarán la decisión de no iniciar o de cesar su actividad. Empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada interior pero no el exterior, que desarrollarán su actividad tan sólo a nivel local. Y, finalmente, empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada exterior, que serán las empresas que exporten. En la medida que las empresas más eficientes, con mayor productividad, son las que menores costes marginales tienen, podremos concluir que las empresas más productivas se harán exportadoras. De acuerdo con este planteamiento, la baja productividad de las empresas del archipiélago canario explica los pobres datos comerciales que presenta la región. Los datos analizados a lo largo de este informe anual, hacen esta explicación más que probable.

En todo caso, podemos validar el cumplimiento de esta afirmación a partir de datos regionales a lo largo del territorio español. Para ello en la tabla 2.23 hemos incluido las empresas exportadoras de cada región junto con el total de empresas manufactureras que existen en la región y el ratio obtenido entre ambas⁸⁴. Las Comunidades Autónomas se han clasificado atendiendo al valor de dicho ratio. En el año 2008 se contabilizaron en Canarias un total de 493 empresas manufactureras exportadoras, frente a las 39.641 registradas en el conjunto nacional.

⁸² Melitz, M.J. (2003): "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol 71(6), pp. 1695-1725.

⁸³ e hace referencia a los costes de transacción y no a los de transporte, en la medida que los costes de transacción son un concepto más amplio que también incluye costes informativos, administrativos,...

⁸⁴ En la medida que estamos analizando flujos de bienes, para este ejercicio sólo hemos considerado las empresas manufactureras que son las que generan los bienes corporales.

El ratio de empresas exportadoras sobre el total de productoras de manufacturas pone de manifiesto que el archipiélago se sitúa en los últimos puestos de la clasificación regional. Con un valor de 8,3 tan sólo supera el registro de Baleares y de Castilla La Mancha. Este valor es la mitad que el obtenido para el total nacional y casi una cuarta parte del ratio más elevado, que es el que corresponde a Cataluña. Entre las regiones españolas, precisamente, destacan por su alto ratio exportador las empresas de las regiones más avanzadas (Cataluña, Madrid, Navarra y País Vasco), a las que hay que unir la Comunidad Valenciana.

TABLA 2.23. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES. 2008

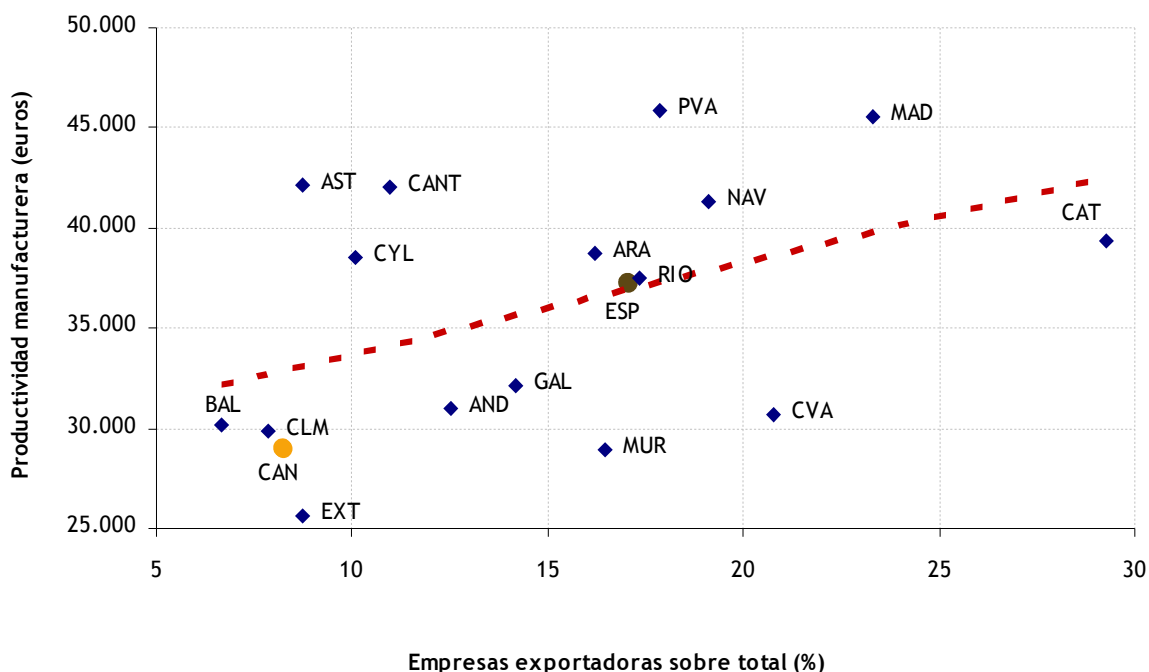
	Empresas manufacturas	Empresas exportadoras	Ratio empresas exportadoras sobre manufactureras
Cataluña	47.195	13.818	29,28
Madrid	26.661	6.219	23,33
C. Valenciana	28.534	5.919	20,74
Navarra	3.720	711	19,11
País Vasco	14.305	2.554	17,85
La Rioja	2.667	463	17,36
España	232.365	39.641	17,06
Murcia	7.491	1.232	16,45
Aragón	7.368	1.192	16,18
Galicia	14.372	2.036	14,17
Andalucía	32.201	4.039	12,54
Cantabria	2.380	261	10,97
Castilla y León	12.358	1.249	10,11
Extremadura	5.004	437	8,73
Asturias	4.121	359	8,71
Canarias	5.971	493	8,26
C. La Mancha	12.776	1.001	7,84
Baleares	5.077	338	6,66

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

Los resultados anteriores son bastante similares a los detectados en diferentes análisis sobre la materia. De acuerdo con el estudio de la Organización Mundial de Comercio (2008) los estudios internacionales obtienen ratios similares a los de la media nacional (17,1 por ciento), así tenemos casos como Estados Unidos (18 por ciento), Francia (17,4) o Japón (20).

Independientemente de la existencia de un mayor o menor ratio en lo que se refiere al conjunto de empresas exportadoras sobre el total del censo empresarial, lo que puede resultar más interesante a la hora de validar el planteamiento que hemos esbozado en líneas anteriores sería encontrar una estrecha relación entre la variable anterior y la productividad de las empresas en dichos territorios. En consecuencia, se esperaría que las regiones que tienen mayor ratio de empresas exportadoras sean también las que mayor productividad presentan en el sector manufacturero. Los resultados mostrados en el gráfico 2.50 indican que, efectivamente, existe una relación positiva entre empresas exportadoras y productividad.

GRÁFICO 2.50. EMPRESAS EXPORTADORAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO. 2008



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y el Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

Del análisis del patrón de comercio regional se extrae que las relaciones que mantiene Canarias con sus principales socios comerciales obedecen más a características de intercambios interindustriales que intraindustriales, algo habitual en países menos avanzados. La debilidad exportadora del archipiélago parece encontrarse en la limitada productividad de sus empresas manufactureras, por lo que parece que, una vez más, es la baja productividad el obstáculo principal a las posibilidades de desarrollo económico.

No obstante, quisiera ponerse de manifiesto que los resultados anteriores hacen referencia a bienes corpóreos y no a servicios. La relevancia del turismo explicaría en parte las posiciones ocupadas por las regiones insulares como Canarias y Baleares. Ello, no obstante, no debe entenderse como una justificación de los resultados comerciales puesto que las limitaciones en productividad, sin lugar a dudas, también explican gran parte de la problemática.

2.3.2.3.2. Intercambio de capitales

Los flujos económicos que se realizan entre territorios no sólo implican intercambios de mercancías o de servicios, una parte cada vez más importante toma la forma de movimientos de capitales. El proceso de globalización ha puesto de manifiesto la relevancia de estos flujos que multiplican ampliamente los movimientos de mercancías y que han sido capaces de generar tensiones financieras desconocidas hasta la fecha.

La recesión ha revelado las elevadas interconexiones existentes entre los distintos países y cómo los problemas financieros ocasionados en uno de ellos, se extienden rápidamente allende los mares, contagiando a toda la economía mundial. Gran parte de estos intercambios de capitales hace referencia a movimientos especulativos. Es decir, flujos financieros que se mueven de un territorio a otro buscando las mayores rentabilidades sin ánimo de contribuir al desarrollo económico y social del país en el que se establecen. Por el contrario, la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene una intencionalidad bien distinta. Se trata en este caso de movimientos de capital que persiguen establecer

nuevas actividades productivas en un territorio externo, ampliando así las perspectivas comerciales de las empresas emisoras de tales inversiones. Por diferentes motivos nos concentraremos en las próximas líneas en este último conjunto de flujos. En primer lugar, porque se dispone de mayor información estadística. En segundo lugar, porque resulta más relevante de cara a comprender la dinámica económica reciente de una región como Canarias, que históricamente se ha mostrado abierta a las aportaciones externas, aunque con el tiempo hayan ido apareciendo obstáculos preocupantes a esta positiva dinámica.

No es éste el lugar más idóneo para justificar el efecto positivo que se le atribuye a la IED en los procesos de desarrollo y crecimiento económico. Extensa es la bibliografía que ha tratado este tema, siendo su conclusión más consensuada que, a pesar de que existen algunos efectos perversos asociados a la IED, ésta ha jugado un papel clave en el avance económico y social de un gran grupo de economías. En nuestro entorno más cercano, Irlanda constituye un paradigma a imitar, siendo también casos ejemplarizantes muchas de las economías asiáticas avanzadas⁸⁵.

Canarias, con una orientación abierta hacia el exterior fruto de sus condicionantes históricos y económicos, ha reconocido la relevancia que tienen los flujos de IED para su desarrollo económico y no faltarán ejemplos de cómo los capitales exteriores contribuyeron decisivamente a la configuración de sus principales *industrias* como el azúcar, la cochinilla, los vinos, el plátano, el tomate o el propio turismo⁸⁶. Pero quizás el aspecto más significativo de este reconocimiento es el diseño de una herramienta dentro de su Régimen Económico y Fiscal (REF) pensada para captar capitales de diversas procedencias como es la Zona Especial Canaria (véase el Apartado 2.2.3). Es éste el punto en el que se debe abordar el éxito que ha tenido la economía canaria en sus relaciones con el exterior a través del intercambio de capitales. Podremos contestar así a diversas preguntas como al hecho de si el archipiélago mantiene en la actualidad una interconexión privilegiada con la economía internacional o si los instrumentos específicos diseñados para hacer más atractiva a las islas en la captación de capitales están teniendo efecto.

Comenzaremos el análisis haciendo una valoración comparativa de la situación de Canarias como región de atracción o de emisión de capitales. Si bien no se puede pedir competir con grandes y avanzados territorios de la península, sí que esperaríamos observarse un perfil destacado en comparación con otras regiones similares, habida cuenta la notable apertura al exterior que ha caracterizado al archipiélago y el conjunto de incentivos fiscales con los que cuenta. Los datos, resumidos en la tabla 2.24, ponen claramente de manifiesto que, precisamente, éste no es el caso. La información presentada hace referencia al conjunto del periodo que se extiende entre 2000 y 2010. Esta forma de mostrar la información es particularmente útil en el análisis de los flujos internacionales de capitales por cuanto se perciben coyunturalmente oscilaciones de gran relevancia. En todo caso, en el año 2010 entraron en territorio canario inversiones extranjeras por un valor de 110,5 millones de euros, es decir, un 0,63 por ciento del total nacional. Respecto a los capitales procedentes del territorio canario hacia el exterior la cantidad no llegó siquiera a los 3 millones de euros, por lo que el saldo neto fue positivo en este año concreto.

Volviendo a la información de la tabla 2.24, observamos que Canarias mantiene una posición intermedia en la ordenación regional de captación de inversión exterior, aunque el porcentaje que representa sobre el total (un 0,66 por ciento) es bastante reducido. En todo caso, no cabe duda de que los 1.168 millones de euros que ha recibido la región habrán colaborado determinadamente al desarrollo regional.

⁸⁵ La crisis económica reciente ha sido utilizada por algunos para cuestionar el modelo de progreso de Irlanda y su debilidad estructural. Lo cierto es que los problemas financieros han estado más cercanos a la raíz del problema, un sector bancario que no ha estado a la altura del resto de la economía.

⁸⁶ Véase la referencia ya citada de Macías y Rivero (2010).

TABLA 2.24. MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010

	Captación		Emisión		Saldo (valor en miles de €)
	Valor en miles de €	% sobre total nacional	Valor en miles de €	% sobre total nacional	
ESPAÑA	178.392.336	100,00	427.773.998	100,00	-249.381.662
Madrid	109.300.902	61,27	224.602.741	52,51	-115.301.839
Cataluña	26.510.230	14,86	46.943.555	10,97	-20.433.325
Sin Asignar	13.419.454	7,52	0	0,00	13.419.454
C. Valenciana	7.486.809	4,20	7.171.593	1,68	315.216
Andalucía	4.471.810	2,51	4.999.644	1,17	-527.835
País Vasco	3.595.303	2,02	54.874.813	12,83	-51.279.510
Baleares	2.585.178	1,45	2.182.266	0,51	402.912
Asturias	2.474.774	1,39	3.910.368	0,91	-1.435.594
Galicia	2.019.486	1,13	9.195.182	2,15	-7.175.696
Murcia	1.663.776	0,93	4.872.968	1,14	-3.209.191
Canarias	1.168.589	0,66	319.192	0,07	849.396
Aragón	1.011.555	0,57	1.133.879	0,27	-122.324
C. La Mancha	776.095	0,44	441.711	0,10	334.384
Castilla y León	708.893	0,40	1.044.447	0,24	-335.554
Navarra	540.098	0,30	672.759	0,16	-132.661
Extremadura	241.154	0,14	180.580	0,04	60.574
Cantabria	204.844	0,11	65.141.188	15,23	-64.936.344
La Rioja	158.916	0,09	86.934	0,02	71.982

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

Por otra parte, en estos últimos diez años Canarias ha emitido una inversión total de 319 millones de euros, lo que viene a significar que algunas empresas canarias han decidido internacionalizar su actividad instalando parte de su capacidad productiva en el extranjero. La relevancia de los flujos de salida de capitales es mucho más moderada que la relativa a la captación, obteniéndose un saldo positivo en la balanza de inversiones de las islas. En resumen, la internacionalización de las empresas canarias por esta vía es muy pobre, puesto que la participación del archipiélago en las cifras globales de España queda fijada en un pobre 0,07 por ciento.

Si queremos comprender la razón de estos resultados hay que profundizar en los factores que explican la captación y la emisión de capitales hacia el exterior. Comenzando por los fundamentos de la emisión de capitales, debemos indicar que las empresas emprenden acciones catalogadas como IED cuando toman la decisión de producir directamente en un mercado exterior. Siguiendo el razonamiento teórico expuesto en la parte comercial, tendríamos que las empresas en su prospección de los mercados exteriores siguen una serie de pasos progresivos. En primer lugar, si ven interesante un mercado y son lo suficientemente productivas para poder abordarlo en condiciones competitivas optarán por la exportación. En segundo lugar, si el mercado resulta responder en buenas condiciones y sus recursos productivos son menos costosos para la realización de ciertos procesos, la empresa buscará un socio en el mercado exterior para completar el proceso de producción y abaratarlo lo más posible, a cambio de nueva tecnología de producto. Finalmente, en caso de que la empresa sea lo suficientemente productiva, estará interesada en instalar una planta en el mercado exterior para ahorrar los costes de transacción y estar más cercano al consumidor final del producto en el extranjero. De acuerdo con estas consideraciones, que se argumentan con mayor detalle en los trabajos de Helpman, Melitz y Yeaple (2004) y Melitz (2008)⁸⁷, las empresas más productivas exportan, pero las más productivas dentro del grupo anterior son las que deciden emprender proyectos de IED. Este razonamiento

⁸⁷ Melitz, M. (2008): "International trade and heterogeneous firms", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition. Eds. S. Durlauf y L. Blume, Palgrave Macmillan. Helpman, E., Melitz, M. y Yeaple, S. (2004): "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, vol. 94 (1), pp. 300-316.

enlazaría correctamente con el esbozado previamente y ayudaría a comprender por qué los resultados de la región canaria en la emisión de capitales hacia el exterior son tan modestos, habida cuenta la baja productividad de las empresas en las islas. Por tanto, debe observarse una estrecha relación entre el nivel de productividad de las empresas y el ratio de empresas multinacionales que hay en cada región española.

Si desde un punto de vista estratégico puede resultar importante estudiar los procesos de internacionalización de las empresas canarias, aún puede serlo más investigar las razones que explican los atractivos de nuestra región para las empresas extranjeras. Las condiciones particulares del archipiélago sugieren que la contribución de inversores exteriores que ayuden al desarrollo económico y social de Canarias mediante la introducción de nuevas tecnologías y productos en ramas de actividad poco desarrolladas, puede ser un elemento de gran relevancia de cara al futuro. En reconocimiento a esta circunstancia, el REF canario contempla una figura específica, la Zona Especial Canaria, para estimular entre otras cuestiones la afluencia de capitales externos. Sin embargo, los números indican que la atractividad del archipiélago es algo limitada para la captación de inversiones exteriores.

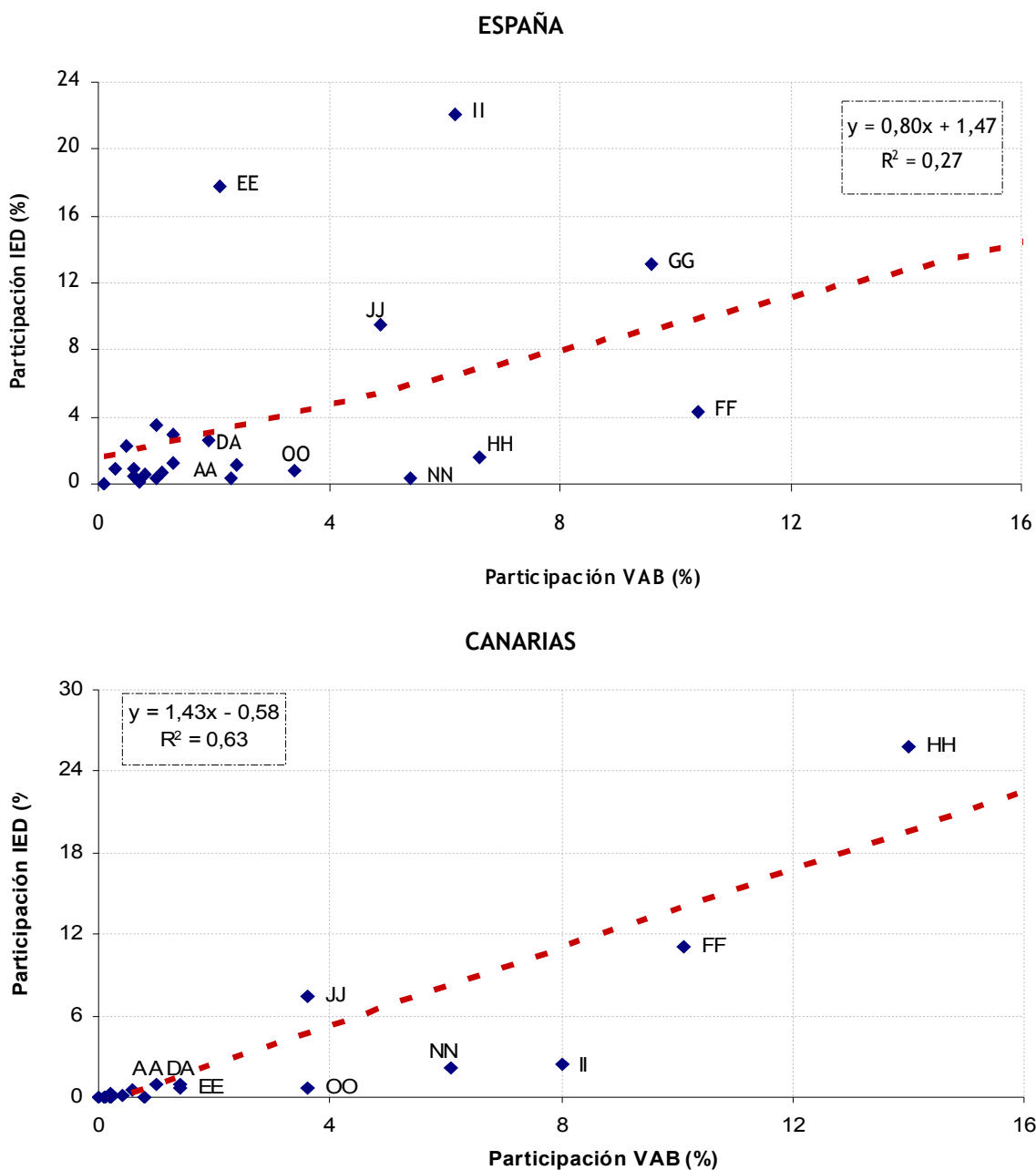
Sin embargo, un repaso de los desarrollos teóricos más recientes sobre la atracción de capitales permite comprender con facilidad las razones de estos resultados. Entre sus principales argumentos se subraya que el elemento más relevante para incentivar la llegada de capitales desde el exterior es la facilidad y las posibilidades para realizar negocios. Esta debe ser la base de toda estrategia de captación. Sus aspectos determinantes van desde la sencillez en la tramitación administrativa, la disponibilidad de recursos fundamentales como suelo, capital humano adecuado o buenas comunicaciones, capacidad para acceder a la financiación,... Junto con estos elementos básicos también deben contemplarse otros elementos que entran en juego como estimulantes y entre los que se encuentra la reducida carga fiscal. Es decir, son factores que sólo cuentan si el negocio o la actividad tienen éxito. En definitiva, por muchas ventajas que se disponga en un territorio, si los inversores no ven posibilidades de obtener beneficios no decidirán nunca introducirse en un nuevo mercado. Si uno analiza cuáles son los principales destinos de la IED en el ámbito internacional encontrará en los primeros puestos a Estados Unidos, Reino Unido, China, Alemania,... Es decir, los países con mayores posibilidades y facilidades para hacer negocios.

En el caso concreto de Canarias se puede ilustrar esta cuestión distinguiendo por sectores. De ser cierto el razonamiento anterior, las actividades con mayor capacidad para atraer inversión desde el exterior debieran ser aquellas que se encontrasen más implantadas en su territorio puesto que su alta implantación es un indicador irrefutable de las posibilidades de negocio que hay en el mismo. Este es el ejercicio que se realiza en el gráfico 2.51, en el que se cruza la participación de diferentes sectores en los flujos de IED durante el periodo 2000-2010 con la composición sectorial del Valor Añadido Bruto en el año 2008. Se incluye tanto el caso del total nacional, como el específico de Canarias.

Los datos señalan una clara relación positiva entre ambas variables, siendo más intensa en el caso particular de Canarias que en el total nacional⁸⁸. En todo caso, la evidencia permite establecer una relación positiva entre el peso de una actividad económica en el tejido productivo de un territorio con su capacidad de atracción sobre nuevos capitales del exterior. En el caso particular del archipiélago, las actividades que más inversión atraen desde el exterior son la hostelería, la construcción y el transporte. A nuestro juicio, este resultado pone claramente de manifiesto la importancia que tiene la existencia de posibilidades y facilidades para realizar negocios como elemento clave en la atracción de capitales.

⁸⁸ A nivel nacional los datos vienen profundamente influidos por el comportamiento anómalo de las actividades de Transporte y Comunicaciones (II) y la Energía eléctrica, gas y agua (EE). Esto es consecuencia de dos grandes operaciones multinacionales que tuvieron lugar en estas ramas de actividad (control de Airtel por parte de Vodafone en el año 2000, y control de Endesa por parte de Enel en el año 2007).

GRÁFICO 2.51. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000-2010



Nota: AA: Agricultura, ganadería y pesca, GG: Comercio, FF: Construcción, JJ: Actividades financieras, HH: Hostelería, KK: Servicios empresariales e inmobiliarias, II: Transporte y comunicaciones, EE: Energía eléctrica, gas y agua, NN: Actividades sanitarias y veterinarias, OO: Otros servicios y actividades sociales.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística, y los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

Bajo este paradigma se pueden extraer dos conclusiones de interés. En primer lugar, a pesar de contar con una serie de instrumentos económicos y fiscales diseñados para atraer capitales desde el exterior, los resultados de captación de IED en Canarias han sido pobres en estos últimos años. Ello debe vincularse a una limitada capacidad de nuestra región para generar nuevas oportunidades de negocios. En segundo lugar, los resultados anteriores hacen reflexionar sobre los incentivos y, en términos más generales, la política de atracción de capitales desarrollada por la región canaria durante este periodo.

¿Tenemos las herramientas e incentivos adecuados para mejorar en el proceso de captación de inversiones desde el exterior? La evidencia empírica parece indicar que las exenciones fiscales suelen ser por sí solas insuficientes para funcionar como dinamizadores de la IED. Esto resulta aún más

evidente si se destina tan sólo a sectores con poca implantación, puesto que los flujos de capitales del exterior parecen llegar de forma natural a aquellas actividades con mayor participación en la producción local, puesto que son las que pertenecen a ámbitos económicos más desarrollados y, por tanto, con más posibilidades de negocio.

A nuestro juicio se requeriría de un cambio de paradigma relevante en los procedimientos de planificación para atraer capitales del exterior. Los incentivos contemplados en el REF debieran hacerse más atractivos, eliminando muchas de las trabas que ahora mismo tienen y complementarlos con otro tipo de incentivos no fiscales. Al mismo tiempo, se debiera implementar una política horizontal en la que participara activamente el Gobierno de Canarias, fomentando la aparición de oportunidades de negocio en sectores aún poco desarrollados pero de alto potencial de desarrollo futuro en el archipiélago, para que la labor de captación de inversiones en el exterior pudiera apoyarse en unas bases reales. La situación actual es el producto de un patrón de respuesta típico en la política económica canaria, se diseñan medidas sin analizar y conocer los problemas de fondo que provocan los síntomas. Nos concentramos en paliar los efectos de la fiebre sin molestarnos en comprender cuál es el origen de la misma.

2.3.3. Dinámica sectorial reciente en Canarias

2.3.3.1. Sector Primario

El campo canario se enfrenta hoy en día a multitud de vicisitudes, tanto estructurales; especialmente con una creciente pérdida de competitividad y aumento de la competencia, como consecuencia de factores endógenos y exógenos, que obligan a muchos subsectores a adaptarse para no desaparecer unido, a una falta de unidad entre los diferentes agentes (privados y públicos), con diferentes visiones sobre las potenciales soluciones. Así como coyunturales; con una actual Crisis Económica Internacional, que está afectando de manera importante a España y Canarias.

Al igual que ocurre con cualquier otra actividad, deben ser las propias empresas que conforman el sector quiénes, generen un entorno favorable y un desarrollo del mismo. En un contexto internacional y globalizado como el actual y en este sector, la búsqueda debe hacerse hacia modelos innovadores (y no de simple imitación), no olvidándose del resto de actividades económicas, ya sea como agentes que luchan por los mismos insumos (agua y tierra, por ejemplo), como por los importantes efectos complementarios entre ellos, especialmente el sector primario, que ejerce en muchos casos, como “motor de arrastre” de otras actividades. Asimismo, también son importantes los agentes públicos, ya que deben contribuir y apoyar para que las actividades sean sustentables en el tiempo, bajo una estrategia global de toda la economía y que repercuta, en la mejora de la prosperidad de los ciudadanos⁸⁹.

En este entorno, existen “[...] una serie de elementos novedosos e intangibles, surgidos por un lado, por el cambio en las preferencias de los clientes (mayor calidad nutricional de los alimentos, alta demanda de productos ecológicos, búsqueda de valores propios de los territorios donde se producen los alimentos, etc.) y por otro, por los enormes valores paisajísticos que este sector genera y repercute entre otros, como potenciales incentivos a la atracción de turistas, que debían formar parte inexorablemente de la estrategia de presente y futuro del sector” (CES, 2010. Pág. 170)⁹⁰.

Este epígrafe se desarrolla en un primer apartado, con la descripción de los principales rasgos de la agricultura canaria, caracterizando los cultivos más importantes a nivel provincial y regional; el plátano, el tomate, las “flores, esquejes y plantas ornamentales”, la vid y la papa. Seguidamente se mostrarán los principales rasgos coyunturales de la ganadería y el sector de pesquero de la región. Finalmente, se analizará el comportamiento comparado a nivel regional de la industria agroalimentaria de Canarias.

De manera similar a lo ocurrido en años anteriores, se ha contado con la colaboración de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, como principal referente en Canarias en la publicación de datos del sector primario. Este sentido seguir instando a los proveedores de información, para que permitan el acceso a las fuentes de datos y documentos más actuales a

⁸⁹ En el monográfico este mismo Informe se amplía en detalle, los aspectos claves de la competitividad de la economía canaria.

⁹⁰ Informe anual del CES de Canarias 2010. Capítulo 2. “El marco institucional canario. Canarias en Europa. El panorama general de la economía canaria”. Pág. 170-190.

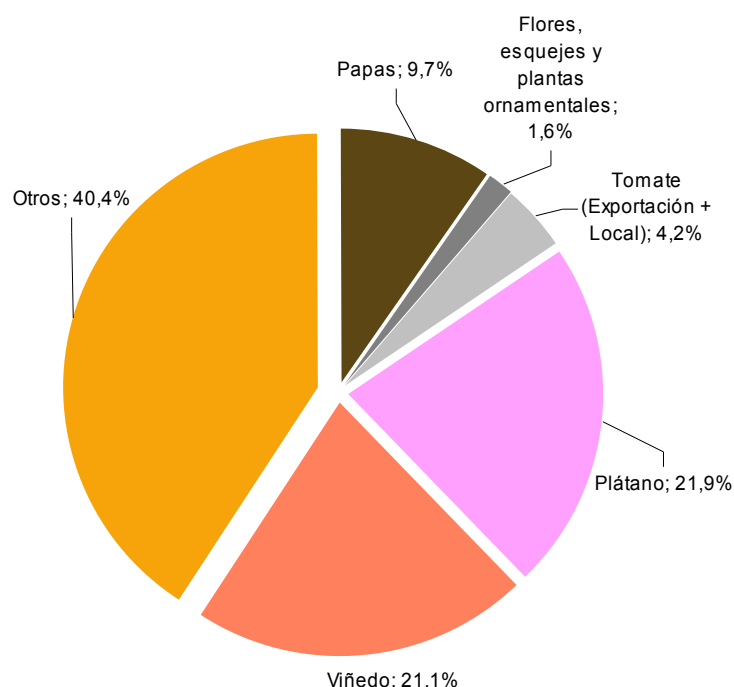
cualquier investigador interesado, como única forma de permitir la aportación de conocimiento de la realidad del campo canario y con las consiguientes sinergias para todo el sector y sus propios colectivos.

Por último, además de las referencias bibliográficas reseñadas en otros años, volver a nombrar los monográficos publicados en los informes del CES, año 2001⁹¹ y CES, año 2008⁹², donde se realiza un análisis estructural, pormenorizado y completo, de la realidad del sector.

2.3.3.1.1. Agricultura

Los grandes retos y obstáculos descritos en el apartado introductorio tienen un fuerte reflejo en esta actividad. La agricultura, tradicionalmente ha contado con una serie de problemas importantes, principalmente relacionados con la orografía, insularidad, falta de recursos e insumos y alta competencia en los mercados⁹³, junto y al igual que el resto de la economía de la región, con una situación socioeconómica internacional actual muy adversa.

GRÁFICO 2.52. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA SUPERFICIE DE CULTIVO EN CANARIAS. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

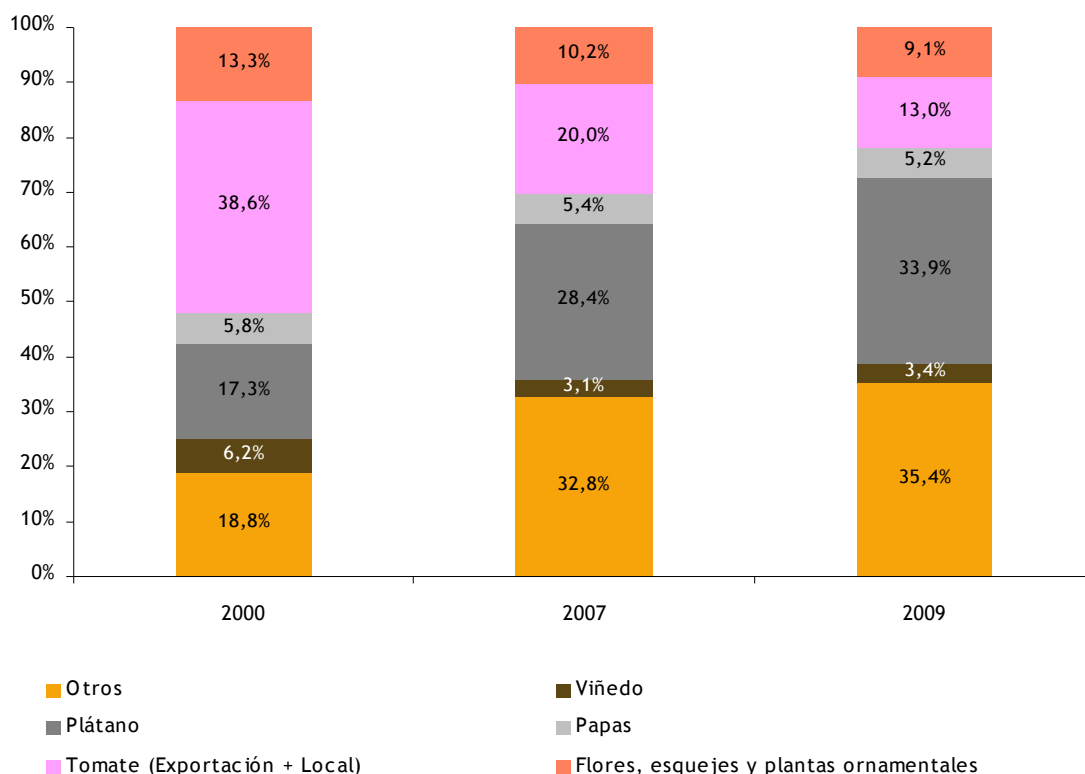
En Canarias, la presencia de la actividad agraria en el territorio ha variado de manera significativa entre los años 2000 y 2009, concretamente, su superficie de cultivo ha descendido 3.048,6 Hectáreas, lo que supone una disminución de un -6,8%, alcanzando las 41.546,1. Desagregándolo entre los grandes grupos de productos que aglutinan el 58,6% del territorio agrario; la vid y el plátano representan cada uno, el 21% del total (siendo el plátano el único que ha aumentado el número de hectáreas) seguido a mucha distancia de la papa, que cuenta con el 9,7%, el tomate (local y de exportación) el 4,2% y finalmente la Flores, esquejes y plantas ornamentales, reúnen al 1,6% de las hectáreas producidas. Las 17.210,6 hectáreas restantes, recoge hasta 24 tipos diferentes de cultivos, 21 de los cuáles, tiene una superficie de cultivo superior a 150 hectáreas.

⁹¹ Informe anual del CES de Canarias 2001. Capítulo 10. "Análisis monográfico: Sector Primario".

⁹² Informe anual del CES de Canarias 2008. Capítulo 5. "La importancia de la agricultura y la ganadería en las Canarias del siglo XXI.

⁹³ Para más información al respecto, ver informes Informe anuales: CES, 2001 y CES, 2008.

GRÁFICO 2.53. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN CANARIAS. 2000, 2007 Y 2009



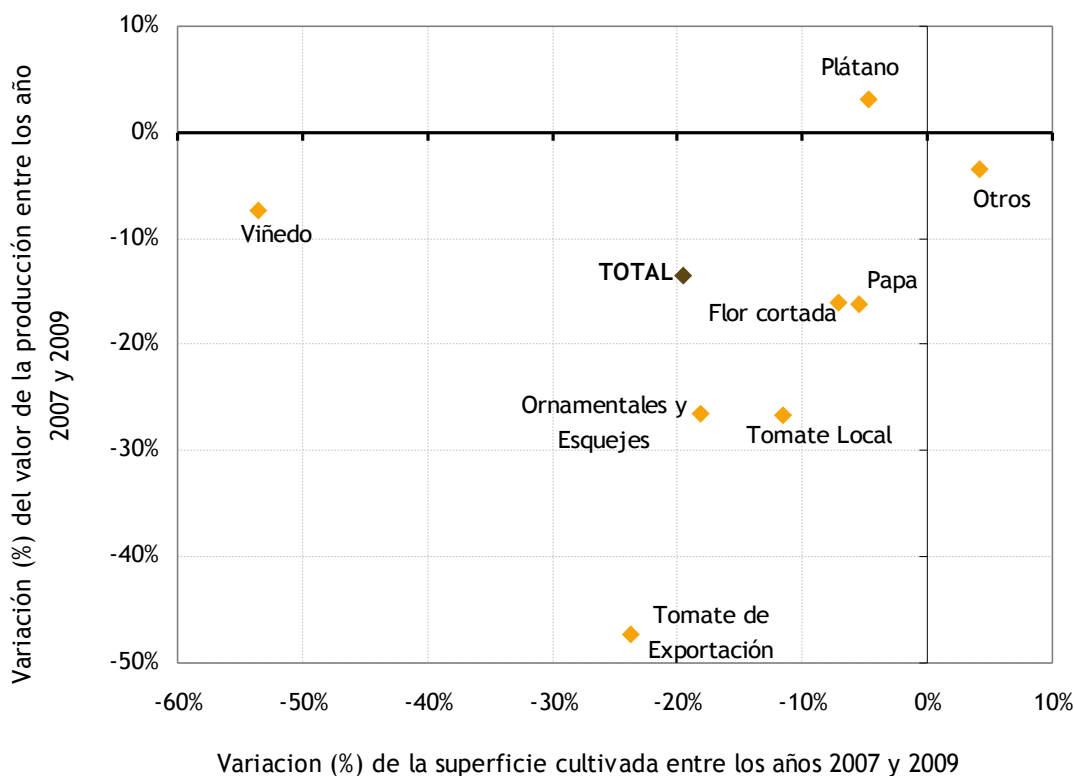
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Por su parte, el valor de la producción⁹⁴ también ha disminuido de manera similar a la superficie de cultivo aunque, presenta una serie de cambios en su composición significativos, especialmente y con una mayor intensidad si cabe en estos dos últimos años, donde la coyuntura internacional ha sido muy desfavorable para el conjunto de la economía y que ha afectado irremediamente a los productos agrícolas canarios. En este sentido, cabe destacar y como se viene observando en los últimos años, como el sector del tomate representa únicamente una tercera parte del total del valor de la producción agrícola del año 2000, con solamente el 13% del total, dejando de ser desde hace mucho tiempo, el cultivo de mayor valor del Archipiélago. Por su parte, el plátano va aglutinando cada vez más el valor total de la producción y ya cuenta con algo más de 3 de cada 10 euros producidos en el campo canario.

Asimismo, se ha de señalar y junto con el sector platanero (que ha doblado el peso que representaba a principios de siglo), como el resto de “Otros Productos” ha ido ganando presencia significativa en el total de ingresos, con un aumento de 16,6 puntos porcentuales respecto al año 2000, lo que representa casi un incremento de 74 millones de euros. Entre estos “Otros Productos”, destacan el Mango, Aguacate, Pepino y la Judía verde, con un valor de su producción por encima de los 10 millones de euros.

⁹⁴ Valor de las producciones: La valoración de los productos se realiza siempre a precios medios percibidos por el agricultor o ganadero, sin que se incluyan subvenciones u otros auxilios públicos. No se tienen en cuenta posibles reempleos de los productos en la explotación, como por ejemplo los productos agrícolas utilizados para alimentar al ganado de la propia explotación, sino que se valora la totalidad de la producción. Tampoco se valoran transformaciones posteriores de los productos, como es el caso de la obtención de vino a partir de la uva.

GRÁFICO 2.54. COMPARATIVA DE LA VARIACIÓN ENTRE LOS AÑOS 2007 Y 2009 DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS DE CANARIAS



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Analizando la evolución de los productos agrarios entre el periodo 2007 y 2009, se observa como el total de sectores ha disminuido tanto en la superficie dedicada al cultivo (-19,5%) como su valor (-13,6%), aunque su comportamiento ha variado según el tipo de cultivo. Por un lado, se encuentra el viñedo; actividad que ha descendido el número de hectáreas en algo más de la mitad desde comienzos de la Crisis Económica Internacional, aunque fundamentalmente su reducción se debe más a factores meteorológicos que coyunturales. Por otro, se sitúa los tomates de exportación, con la mayor caída en el total del valor de su producción desde el año 2007, con 44 millones de euros menos, lo que representa un decrecimiento del -47,3%. El plátano por su parte, se presenta como la única actividad agraria entre los grandes productos, que ha aumentado su valor, con 5,1 millones de euros más que en 2007 (+3,2%). Este valor es aun más significativo cuando se observa como su superficie de cultivo (y también su producción) para el mismo periodo han disminuido. En último lugar, no se debe pasar la oportunidad de volver a nombrar la presencia cada vez más fuerte del Resto de Cultivos, que aun cuando cuenta con una enorme heterogeneidad en su conjunto y por lo tanto comportamiento diferenciados dentro del mismo, su tamaño hace que su descripción sea importante. Así, se puede hablar como este colectivo ha aumentado su superficie en estos 11 últimos años y particularmente en 2008 y 2009 (+4,2%), acompañado de un descenso pequeño del -3,4%, especialmente, si se compara con el total.

A continuación pasamos a describir los principales bienes agrícolas producidos en Canarias, con los últimos datos disponibles hasta la fecha de publicación de este documento.

TABLA 2.25. PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000, 2007 Y 2009

		2000	2007	2009
Canarias	Superficie (hectáreas)	8.877	9.563	8.941
	Producción (toneladas)	396.865	357.811	352.397
	Rendimiento	44,7	37,4	39,4
	Variación respecto al año anterior	9,5%	2,8%	-5,0%
Las Palmas	Producción (toneladas)	78.976	65.212	68.245
	Cuota en producción (%)	19,9	18,2	19,4
	Variación respecto al año anterior	13,5%	-3,5%	-5,2%
SC Tenerife	Producción (toneladas)	317.889	292.599	284.152
	Cuota en producción (%)	80,1	81,8	80,6
	Variación respecto al año anterior	8,6%	4,3%	-5,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

El sector platanero canario sigue siendo a día de hoy, la principal actividad agrícola en Canarias. No solamente por las más de 350.000 toneladas de plátanos que produce anualmente desde los últimos 10 años, ni por representar 1 de cada 5 hectáreas de superficie cultivada en la región, sino y especialmente, por sus condicionantes sociales, políticos y particularmente, como ejemplo de modelo de exportación tradicional agrícola, con aun hoy en día, cuenta una destacada presencia (CES, 2009)⁹⁵.

En 2009, la producción platanera en las islas aglutinó el 40% del total de toneladas de productos agrícolas generados en Canarias, principalmente localizada en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, donde se produce el 80% del total. Su comportamiento en los últimos 10 años ha venido determinado, al igual que en el resto de producciones agrícolas, por un descenso paulatino en la producción. Asimismo, su evolución se podría describir en 2 fases; en un primer periodo, comprendido entre el año 2000 y 2004, donde el sector se encontraba en las mayores cuotas de producción, incluso superando en varios años las 400.000 toneladas. A partir de 2005, disminuye drásticamente la producción, principalmente motivado por las malas condiciones climatológicas, con una variación interanual del 17,5%, hasta las 345.000 toneladas. A partir de esa fecha, se vuelve a aumentar ligeramente la producción, alcanzando en el 2008 las 371.106 como referencia máxima hasta ahora en esta segunda fase, volviendo a reducirse un -5,0% en este último año, para alcanzar las 352.397 toneladas. Casi la totalidad de la producción de plátanos se destina a la exportación, con un promedio anual de 336.500 toneladas en el periodo 2004 - 2009.

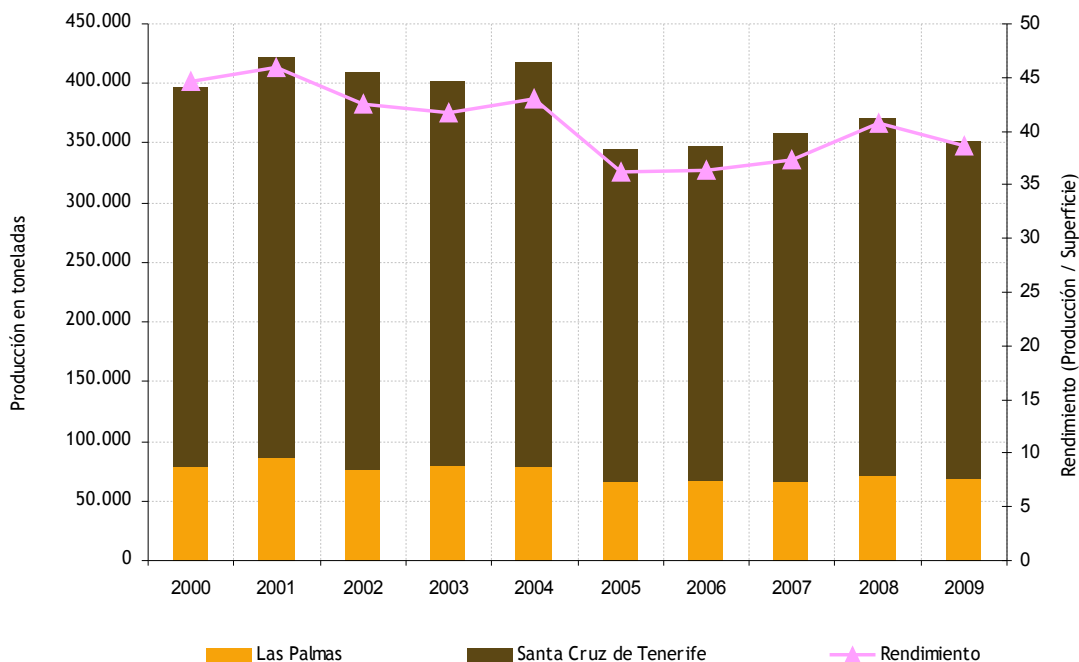
Igualmente, el territorio dedicado al cultivo del plátano se ha mantenido estable si lo comparamos con todo el periodo de estudio, e incluso, aumentado ligeramente en 65 hectáreas respecto a inicios de la década. No obstante, si se observa la superficie cultivada desde el año 2005, ha disminuido de forma importante (exceptuando el año 2006), reduciéndose hasta el año 2008, en 266 hectáreas.

Al contrario que ha sucedido con la producción y la superficie de cultivo, los ingresos procedentes de las ventas de la producción de plátanos si han aumentado, entre el año 2000 y 2007, periodo anterior a la crisis económica, e incluso en estos dos últimos años (2008 y 2009), donde con una coyuntura local, nacional e internacional desfavorable, el sector ha mantenido una significativa tasa de crecimiento de sus ingresos.

En la actualidad, el sector sigue buscando adaptarse a los cambios. Por un lado, se sigue trabajando en las mejoras de los controles de calidad de todo el proceso de producción hasta la llegada al consumidor final, con el objetivo de ofrecer un producto que demuestre sus excelencias a los clientes finales, especialmente en aquellos nuevos territorios comunitarios en los que los plataneros intentan buscar nuevos mercados.

⁹⁵ Informe anual del CES de Canarias 2009. Capítulo 2. "Canarias en la U.E. (2007-2013) El panorama general de la economía canaria. Análisis de convergencia". Pág. 124-144.

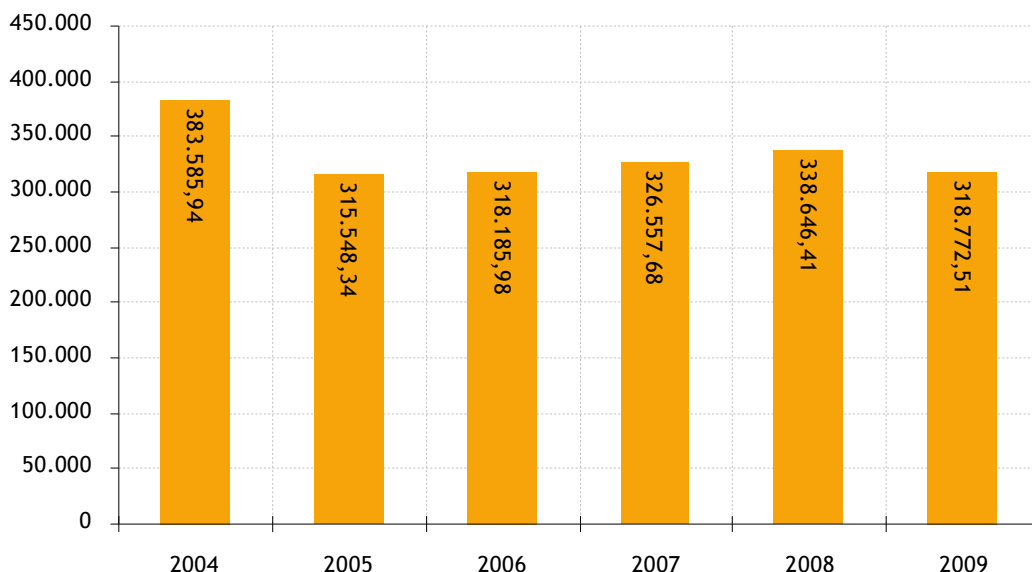
GRÁFICO 2.55. PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Por otro lado, se trabaja en avanzar en sus peticiones a la Administración, para compensar la pérdida de cuota de mercado, al reducir los aranceles comunitarios para la importación de banano de terceros países productores, lo que ellos consideran un agravio para sus intereses. En este sentido, a principios de 2011, se ha llegado a un acuerdo para la aplicación con carácter retroactivo a 1 de enero de este mismo año, para que el plátano sea beneficiario de las ayudas al transporte de mercancías con destino a la península, con un porcentaje del 50% del coste, como el resto de producciones similares.

GRÁFICO 2.56. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS DE CANARIAS AL EXTERIOR. 2004 - 2009 (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).

El sector tomatero canario y según los datos del Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de Gobierno de Canarias, produjo en 2009, 157.025 toneladas de tomate, lo que representa el 17,7% del total de la producción agrícola. Al igual que ocurre con el sector platanero, su vinculación política y social es muy fuerte en todo el ámbito regional y con un marcado carácter exportador.

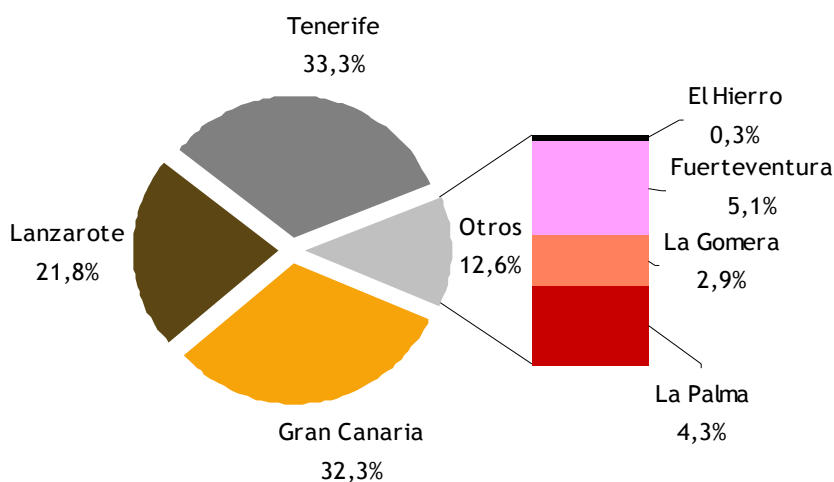
TABLA 2.26. PRODUCCIÓN DE TOMATES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000, 2007 Y 2009

		2000	2007	2009
Canarias	Superficie (hectáreas)	3.773	2.260	1.737
	Producción (toneladas)	310.340	193.728	157.025
	Rendimiento	82,3	85,7	90,4
	Variación respecto al año anterior	-5,4%	-1,6%	-4,7%
Las Palmas	Producción (toneladas)	197.687	126.977	101.778
	Cuota en producción (%)	63,7	65,5	64,8
	Variación respecto al año anterior	-7,6%	-4,5%	-8,1%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	112.653	66.751	55.247
	Cuota en producción (%)	36,3	34,5	35,2
	Variación respecto al año anterior	-1,3%	4,4%	2,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

No obstante, aunque la producción destinada al exterior supone algo más del 80% del total, su presencia en todo el ámbito regional viene determinada por el tomate de consumo local, con una representación en todas las islas.

GRÁFICO 2.57. SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DEL TÓMATE LOCAL EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN INSULAR 2009

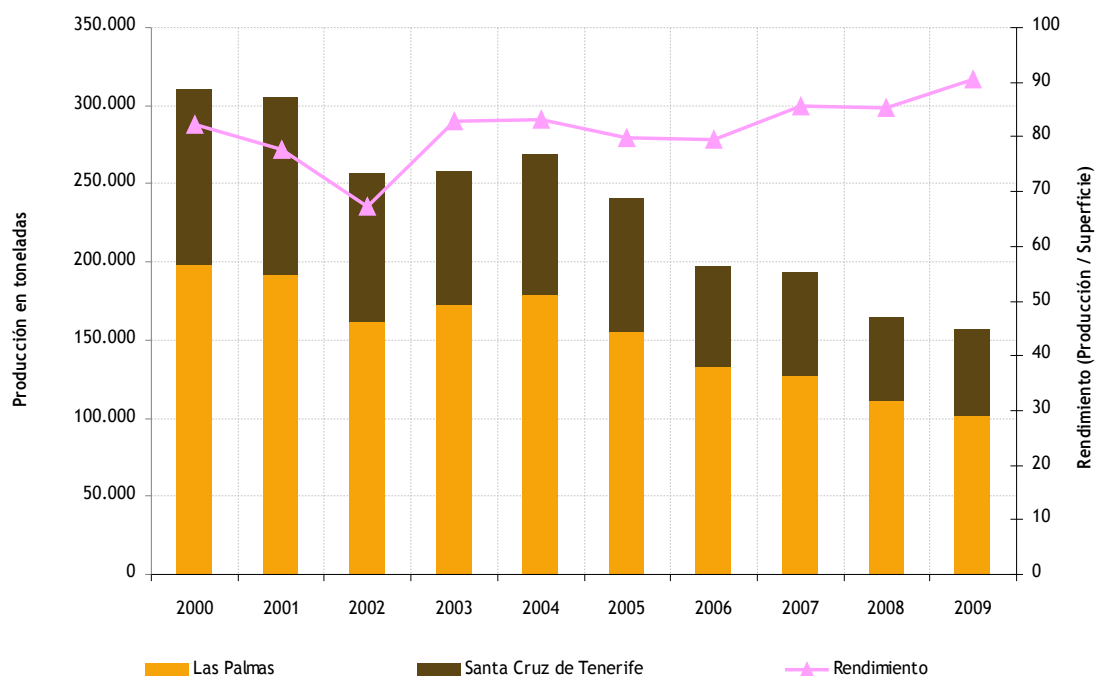


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

La evolución de la producción de este producto de seco⁹⁶, viene marcada, al igual que se ha visto en años anteriores, por las dificultades derivadas del aumento de la oferta internacional y pérdida de competitividad vía precios; con una competencia con menores costes, principalmente de mano de obra y con el aumento de la oferta de este producto durante todo el año, la cual, venía siendo hasta hace poco, un ventaja de los productores canarios frente a sus competidores. Asimismo, hay que añadir las continuas plagas y las condiciones climatológicas adversas, que han reducido la producción por debajo de las previsiones estimadas.

Bajo este contexto, no es de extrañar que la producción se haya reducido anualmente, un promedio de -7,3%, desde el año 2000, acelerándose en estos últimos 2 años, con un descenso medio anual del -10%, bajo un panorama internacional aun más desfavorable. Esta situación unida al descenso importante, pero menos pronunciado de la superficie de cultivo, ha llevado a que los rendimientos de la producción por superficie se hayan incrementado progresivamente en los últimos 4 años, hasta alcanzar las 90,4 toneladas por hectárea, valor máximo observado desde el año 2000.

GRÁFICO 2.58. PRODUCCIÓN DE TOMATES. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009



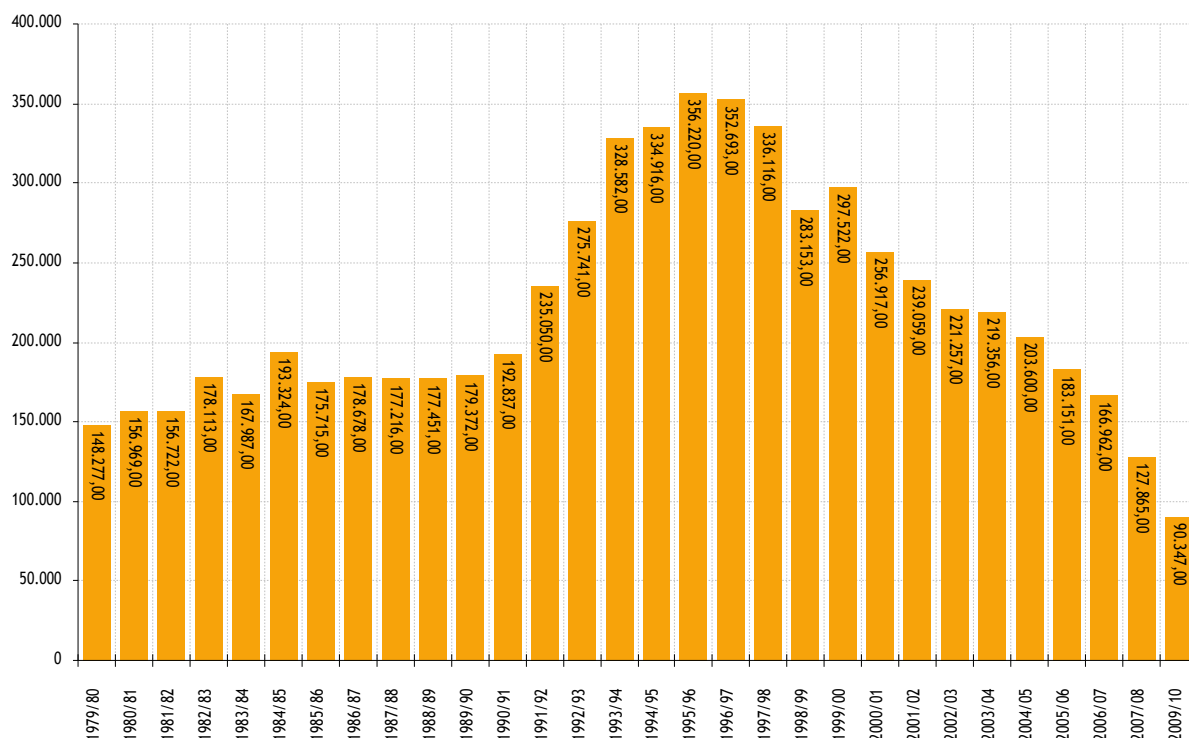
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Su distribución provincial, mantiene un peso similar desde el año 2000, donde más 6 de cada 10 tomates producidos en Canarias, se cultivan en Las Palmas, y el restante 35,2%, se produce en Santa Cruz de Tenerife (principalmente en la isla de Tenerife).

El decrecimiento en la producción también se refleja en la evolución del tomate dedicado exclusivamente a la exportación, donde a partir de la campaña 1994/1995, con 356.225 toneladas de tomates canarios vendidos, ha ido disminuyendo consecutivamente la exportación de este producto hasta alcanzar en estas 2 últimas campañas, niveles inferiores a los registrados hace 30 años, situándose en la última campaña (2009/2010) en 90.347 toneladas. Como ya se ha mencionado en anteriores informes, esta situación se explica en gran medida, por el incremento de la oferta en el mercado europeo comunitario (países extracomunitario, especialmente Marruecos), tradicional del tomate canario y sobretodo en el caso del tomate peninsular, mejorando su competitividad durante todos los meses del año, que ha provocado una saturación del mercado y pérdida de rentabilidad (CES, 2008).

⁹⁶ Existe una pequeña superficie de regadío en la isla de Lanzarote de 39 hectáreas, que supone el 2% del total en Canarias.

GRÁFICO 2.59. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN TOMATERA CANARIA EXPORTADA AL EXTRANJERO. 1979-2009 (TN.)



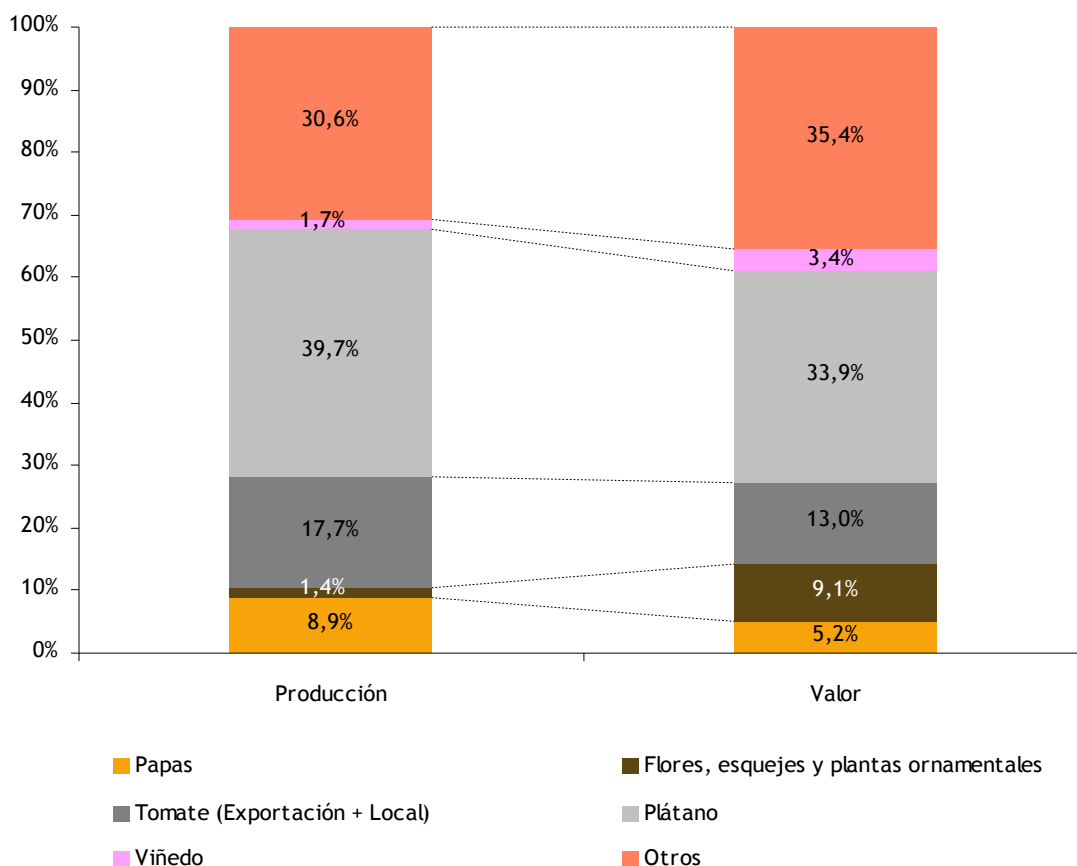
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación Provincial de Cosecheros- Exportadores de Tomates de Tenerife (A.C.E.T.O.).

El presente y el futuro del tomate pasan en buena medida por la reactivación y adaptación de sector, con apoyo público pero y concretamente, por la capacidad del sector privado y según se describe el Plan Estratégico del Tomate (Gobierno de Canarias, 2008)⁹⁷, presentado en el Parlamento de Canarias en 2009, deben tener en cuenta los siguientes objetivos:

- La modernización de las estructuras productivas y de comercialización; principalmente necesaria por el alto coste de producción en Canarias frente a los actuales precios de mercado. Con el obstáculo añadido de ser hoy en día, una actividad muy endeudada, que dificulta aún más la capacidad de reacción de los empresarios.
- La concentración de la oferta y de los medios de comercialización; para intentar combatir el coste añadido de la fragmentación insular, que impide las economías de escala.
- El incremento del apoyo público al tomate canario; fundamentalmente para poder hacer frente a los cambios estructurales que el sector necesita.
- La promoción de la imagen del producto; como un impulso más dentro de las estrategias de comercialización, tanto en clientes tradicionales, como en la entrada en nuevos mercados.

⁹⁷ Gobierno de Canarias (2008). "Plan Estratégico del tomate canario". Boletín Oficial del Parlamento de Canarias. VII Legislatura, núm. 163. <http://parcan.es>.

GRÁFICO 2.60. RELACIÓN PORCENTUAL ENTRE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS Y SU VALOR MONETARIO EN CANARIAS. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

El tercer cultivo en el Archipiélago es el sector de las flores, esquejes y plantas ornamentales. Con un escaso peso en la producción final; solamente significó el 1,4% del total durante el 2009, pero que al mismo tiempo, representa uno de los sectores de mayor valor, solamente detrás del plátano y el tomate, con el 9,1% de total de ingresos del sector agrícola (2009).

En Canarias la producción de este sector, caracterizado por ser un cultivo de regadío⁹⁸, ha ido descendiendo a lo largo de estos 10 años, con una tasa de variación media anual de -2,5%, alcanzando en este año 2009, las 12.571 Toneladas. Particularmente destacable, la disminución a partir del año 2005, que se ha visto acompañada por la llegada de la Crisis Internacional a partir de finales de 2007, lo que ha supuesto que tanto en la producción con la superficie dedicada a este cultivo, se hayan obtenido las menores cifras en toda la serie de estudio (2000 - 2009).

A nivel provincial, la producción se ha ido concentrando poco a poco en la provincia Santa Cruz de Tenerife, alcanzando en el 2010, el 79,2% del total de la producción, frente a las 2.656 toneladas que tienen como origen, Las Palmas.

Desagregando por tipo de cultivos, se observa como las Plantas ornamentales y esquejes representan el 64,5% del total de la producción de esta actividad y el 54,8% del total del valor frente a las flores cortadas. Asimismo, en ambos subsectores el comportamiento ha sido similar en los últimos 10 años; con caídas importantes en el periodo. Sin embargo y manera destacable, se registra una mayor disminución relativa en el valor de las producciones de las Plantas ornamentales y esquejes frente a las Flores cortadas, así como de mayor magnitud al descenso de su propia producción, especialmente importante en 2008 y 2009.

⁹⁸ Exceptuando una única hectárea dedicada al cultivo de la "flor cortada" en la isla de Tenerife.

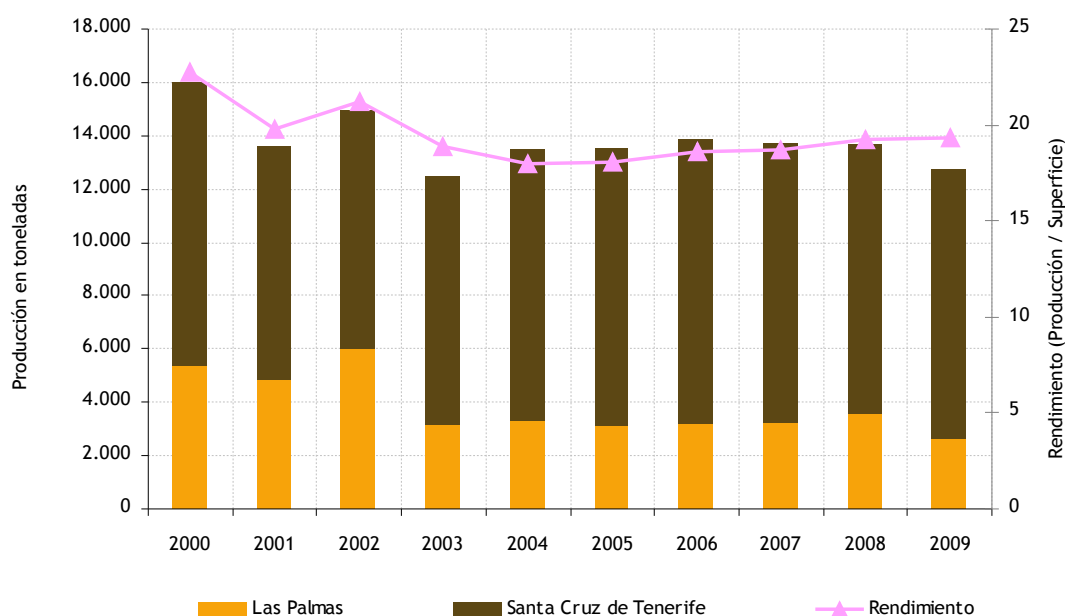
TABLA 2.27. PRODUCCIÓN DE FLORES, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009

		2000	2007	2009
Canarias	Superficie (hectáreas)	702	733	658
	Producción (toneladas)	16.002	13.699	12.751
	Rendimiento	22,8	18,7	19,4
	Variación respecto al año anterior	7,7%	-1,0%	-6,9%
Las Palmas	Producción (toneladas)	5.377	3.269	2.656
	Cuota en producción (%)	33,6	23,9	20,8
	Variación respecto al año anterior	16,0%	2,9%	-18,8%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	10.625	10.430	10.095
	Cuota en producción (%)	66,4	76,1	79,2
	Variación respecto al año anterior	3,9%	-2,2%	-3,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

La situación actual mantiene el mismo escenario de otros años, donde “[...] la fuerte competencia en los mercados nacionales e internacionales de este cultivo ha sido uno de los principales factores que no ha permitido el fuerte desarrollo potencial que se esperaba de este sector y que ha llevado a los productores a plantearse la conveniencia de acometer un profundo proceso de reconversión que implique la mejora de la comercialización exterior y la reorientación de la actividad. Por una parte, hacia la producción de plantas ornamentales, menos intensiva en mano de obra y accesibles al transporte marítimo (más barato que el transporte aéreo), potenciando al mismo tiempo, el cultivo de flores como las próteas, que están experimentando una demanda creciente, y por otro, hacia el mercado local, aunque en este caso, habrá que adaptar aun más la oferta existente, para poder adecuarla a la demanda local “(CES, 2010. Pág. 179).

GRÁFICO 2.61. PRODUCCIÓN DE FLORES CORTADAS, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

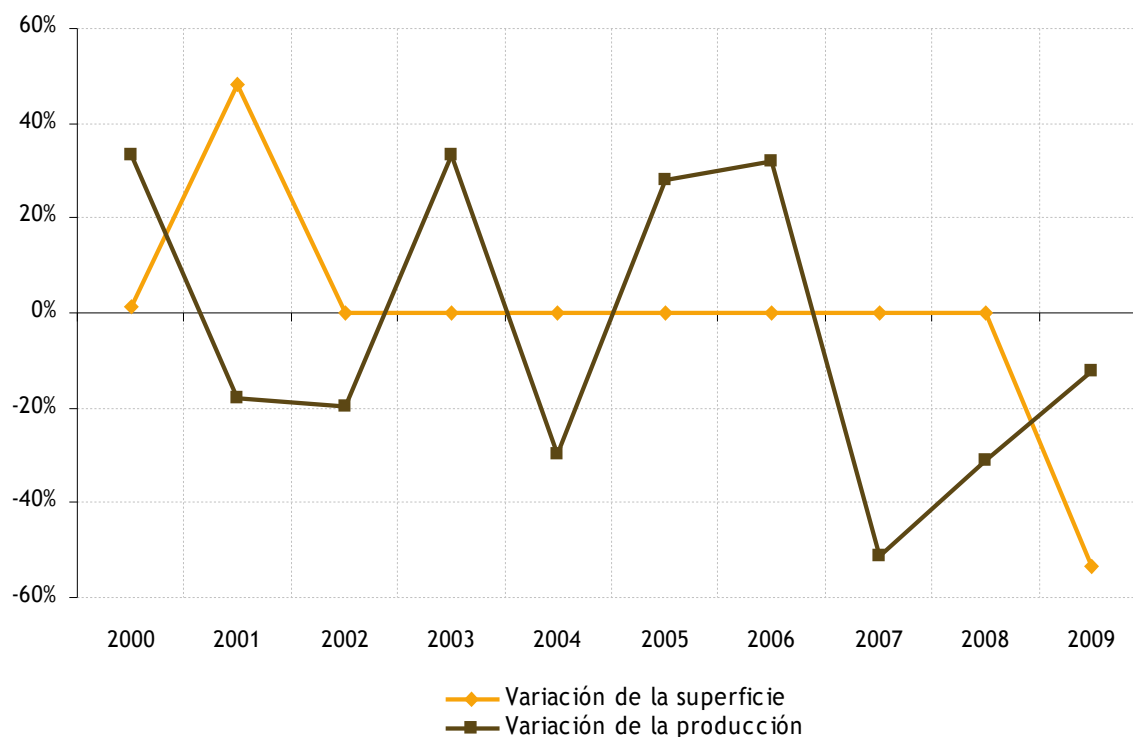
TABLA 2.28. PRODUCCIÓN DE VID EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009

		2000	2007	2009
Canarias	Superficie (hectáreas)	12.808	18.934	8.786
	Producción (toneladas)	32.883	16.691	14.653
	Rendimiento	2,6	0,9	1,7
	Variación respecto al año anterior	33,3%	-51,4%	-12,2%
Las Palmas	Producción (toneladas)	4.012	3.717	2.488
	Cuota en producción (%)	12,2	22,3	17,0
	Variación respecto al año anterior	19,5%	-29,8%	-33,1%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	28.871	12.974	12.165
	Cuota en producción (%)	87,8	77,7	83,0
	Variación respecto al año anterior	35,4%	-55,4%	-6,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Otro cultivo importante en la agricultura canaria lo constituye el viñedo. Este sector se caracteriza por la gran variabilidad de su producción entre diferentes años, debido fundamentalmente al estar muy condicionado a las condiciones meteorológicas. Así, su comportamiento ha ido variando entre el año 2000 - 2009, manteniendo una superficie de cultivo estable, particularmente entre el 2002 y el 2008, con alrededor de las 18.932 Hectáreas. Esta situación ha variado en este 2009, donde el número de hectáreas de viñedos se ha reducido ostensiblemente, algo más de la mitad de superficie, disminuyendo hasta las 8.786 hectáreas.

GRÁFICO 2.62. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA VARIACIÓN INTERANUAL DE LA PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE DE LA VID EN CANARIAS. 2000 - 2009

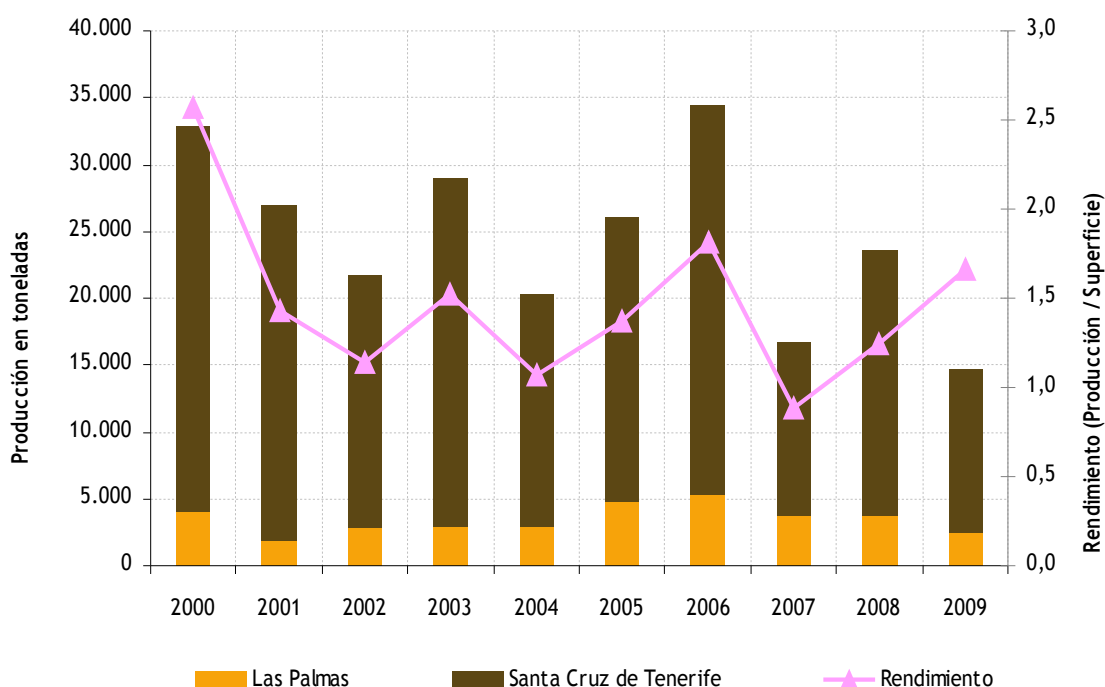


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Respecto al origen de la producción por provincias, en Santa Cruz de Tenerife produce algo más de 8 de cada 10 toneladas de uva, siendo el 17,0% restante, generado en Las Palmas.

El futuro de este sector sigue pasando por los principales elementos detectados a través de la Estrategia de Vinos de Canarias 2008 - 2013⁹⁹ y ya nombrados en anteriores informes (CES, 2010 y CES, 2009). Con las debilidades y amenazas del sector vitivinícola actuales; basadas fundamentalmente en la descoordinación generalizada en todo el sector (tanto la parte privada, como la pública¹⁰⁰), con una producción a espaldas de la demanda, de costes elevados comparados con la competencia y unos precios que no se corresponden con el posicionamiento en el mercado. Asimismo, los vinos canarios mantienen una posición poco competitiva en el mercado local frente a los vinos foráneos. Por último, falta de relevo generacional; la restricción de medidas de transporte aéreo de líquidos y el apoyo y fomento de los seguros de la vid, como medida para paliar en el corto plazo, la amenaza hacia el agricultor ante una mala cosecha.

GRÁFICO 2.63. PRODUCCIÓN DE VID. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

En cuanto a sus virtudes y oportunidades, el mercado sigue ofreciendo potencialidades. Por un lado, el aumento de la afición y curiosidad enológica de la población en general, de forma paralela a la mejora profesional y comercial de la oferta gastronómica en Canarias y junto, con el dinamismo empresarial de numerosas bodegas en las distintas denominaciones de origen. Además la calidad objetiva de los vinos de Canarias, se le ha de añadir el arraigo emocional a la cultura vitivinícola y la identificación con valores medioambientales y paisajísticos, especialmente importante, al ser el mayor cultivo por superficie en Canarias. Por otro, los cerca de 10 millones de turistas que cada año visitan nuestras Islas, deben constituirse como un mercado importante para el sector, ofreciendo además, una oferta complementaria de turismo y ocio (turismo rural, enoturismo y agroturismo).

Por último, la papa representa en Canarias el 9,7% del total de superficie para una producción 4.029 toneladas en 2009. Destinado fundamentalmente al consumo local, también ha visto afectado su producción al igual que el resto de cultivos agrícolas, condicionado inexorablemente a las importantes caídas en las hectáreas dedicadas a este bien, en el caso de la papa, progresivamente desde el año

⁹⁹ Gobierno de Canarias (2008). "Estrategia de Vinos de Canarias 2008 - 2013". Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación. Gobierno de Canarias. <http://www.gobiernodecanarias.org/agricultura/agricultura/index.htm>

¹⁰⁰ Por ejemplo en el período 2007 - 2009, hasta 3 modelos diferentes de gestionar la vendimia ha sido impulsados desde la Administración Pública.

2005. No obstante en 2009, la producción ha aumentado en 1.474 toneladas respecto a 2008 (variación interanual de +16,9%), lo que representa el primer crecimiento interanual en los últimos 5 años.

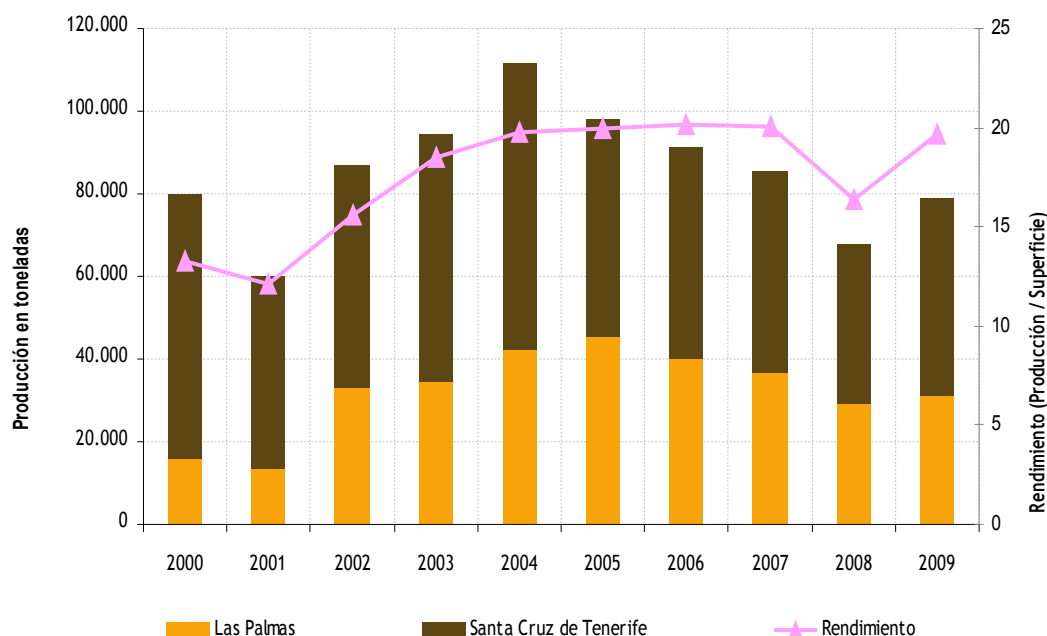
TABLA 2.29. PRODUCCIÓN DE LA PAPA EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009

		2000	2007	2009
Canarias	Superficie (hectáreas)	6.005	4.262	4.029
	Producción (toneladas)	79.775	85.605	79.232
	Rendimiento	13,3	20,1	19,7
	Variación respecto al año anterior	42,3%	-6,2%	-7,4%
Las Palmas	Producción (toneladas)	15.734	36.742	31.200
	Cuota en producción (%)	19,7	42,9	39,4
	Variación respecto al año anterior	-1,8%	-8,2%	-15,1%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	64.041	48.863	48.032
	Cuota en producción (%)	80,3	57,1	60,6
	Variación respecto al año anterior	59,9%	-4,6%	-1,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Exceptuando el 2008, el rendimiento de este cultivo ha ido aumentando desde el año 2001; en una primera parte debido al incremento de las toneladas producidas y a partir del 2005, a un descenso menos pronunciado de la producción frente a la caída en la superficie destinado a este cultivo. Con todo en 2009, se ha producido 19,7 toneladas por hectárea.

GRÁFICO 2.64. PRODUCCIÓN DE PAPAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

La papa se cultiva en todas las islas, aunque en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, se aglutina el 60,6% de la producción, fundamentalmente en la isla de Tenerife (49,4%). Por su parte, Gran Canaria produce el 33,1% del total, dejando a Lanzarote y Fuerteventura con 6,3% restante.

A principio de 2011, se ha iniciado los trámites para el reconocimiento de la "Papas antiguas de

Canarias” con la Indicación Geográfica Protegida¹⁰¹, lo que supone un avance en el reconocimiento de este cultivo en todo el ámbito comunitaria y supondría la primera denominación de origen nacional de este tubérculo, y beneficiarse de la protección y acciones que tiene prevista la normativa europea para alimentos de calidad diferenciada.

2.3.3.1.2. Ganadería

Según los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, en el 2009, el número de cabezas de ganado ascendió a 469.517, con el 67,2% de estas pertenecientes al ganado caprino. Este subsector aunque ha aumentado su número en el último año, mantiene un decrecimiento constante desde el año 2000 (-4,9% de variación media anual) y de mayor magnitud en estos 2 últimos años, con una disminución media anual del -6,7%. En términos de valor económico, Las Palmas concentra el 82,84% de la producción, alcanzando para el conjunto del Archipiélago, los 18,4 millones de euros, lo que representa 9,3% del total de ingresos del sector.

Seguidamente se encuentra el subsector ovino, con amplia presencia en ambas provincias, alcanzando 76.461 cabezas de ganado, en 2009. Esta actividad que representa el 16,3% del total, ha crecido en los últimos 10 años un 4,2% de media anual. No obstante, en estos 2 últimos años, su evolución ha sido negativa, después de alcanzar el máximo número de cabezas en toda la serie de estudio (2000 - 2009), con 124.907, ha descendido a un ritmo anual -21,8% de promedio en 2008 y 2009. Su valoración sobre el total del sector es escasa, ya que 3 millones de euros, representan solamente el 1,6% del valor total del sector.

A continuación se encuentra el sector porcino, prácticamente 13 de cada 100 cabezas totales de ganado, y al igual que el resto, ha mantenido un peso relativo similar desde el año 2000. Con 59.660 cabezas totales en 2009, su comportamiento ha sido ligeramente negativo en el periodo 2000 - 2009, con un decrecimiento anual medio del -0,6%, acelerándose en estos 2 últimos años hasta un -8,0%. El valor de su producción se reparte entre las 2 provincias, aunque es en Santa Cruz de Tenerife, donde se producen el 59,3% del total, dejando el restante 40,74% para la provincia de Las Palmas y alcanzar los 17 millones de euros, que suponen el 8,7% del total del sector ganadero.

Por último, con el 3,8% del total de cabezas, se encuentra el subsector bovino, principalmente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Es el único de los 4 descritos que presenta una disminución del peso total de número de cabezas de ganado desde el año 2000 (en este año, su peso era del 6,6%), principalmente motivado por el mayor decrecimiento medio anual registrado de todos ellos, con un -4,9%, desde el año 2000. Algo más de 3 de cada 100 euros del total del sector ganadero se produce en esta actividad, alcanzando los 6,5 millones de euros.

TABLA 2.30. EVOLUCIÓN DEL CENSO GANADERO (CABEZAS) EN CANARIAS, 2000 - 2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Cabezas de ganado										
Bovino	27.806	21.039	23.653	23.454	21.118	19.960	17.921	20.316	17.677	17.689
Ovino	52.980	66.978	68.370	71.933	74.013	114.204	110.945	124.907	93.354	76.461
Caprino	280.121	347.946	314.106	373.523	326.807	392.740	368.625	363.329	368.389	315.707
Porcino	63.080	75.221	78.114	70.476	69.653	62.728	66.523	70.513	61.086	59.660

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

En 2009, el total del sector alcanzó los 198.411.560 euros, lo que supone un incremento respecto al año 2000 del +11,5%, fundamentalmente motivada por el aumento de la producción de aves y huevos, con un incremento en el periodo de 4,8 y 11,9 millones de euros, respectivamente. Aun así, sin duda, ha sido la producción de leche de cabra quien además de ser la producción de mayor valor económico (26,8% del total de ingresos) ha generado, el mayor incremento en este intervalo, con aumento de los ingresos entre ambos años de 15,3 millones de euros, principalmente centrado en la posterior producción de quesos y otros derivados lácteos. Asimismo, indicar que estos 3 productos han mantenido un comportamiento similar en este periodo de coyuntura desfavorable en los mercados, que suponen

¹⁰¹ También se han propuesto a los “Plátanos de Canarias”.

los años 2008 y 2009, donde estas producción también han aumentado sus ingresos de forma significativa. Por el contrario, se encuentran producciones como la leche de vaca, que ha disminuido de forma importante (-9,9 millones de euros) y las carnes, proveniente del conejo y la ya mencionada del cerdo, con una diferencia respecto al año 2000, de 3,7 y 5,7 millones de euros respectivamente.

El Plan Director¹⁰², realizado en el año 2000, por el Gobierno de Canarias, describe unas líneas de actuación muy bien definidas, desagregadas y cuantificadas para el desarrollo y sostenimiento de esta actividad. En este documento, es interesante observar como se pone mucho énfasis en una serie de problemas graves y previos a tener en cuenta, que no por ser generales en el sector primario y complementarios a los descritos en su momento en otros informes¹⁰³, e incluso, en muchos otros sectores dentro del Archipiélago, dejan de ser importantes, y según palabras exactas de los redactores del proyecto, “[...] Debe quedar meridianamente claro, aquí y ahora, que sin la superación de las mencionadas e importantes carencias estructurales que presenta el Archipiélago Canario, el Plan propuesto y/o cualquier otro Programa de Desarrollo que se pueda proponer están, en nuestra opinión, condenados, a medio plazo, irremediamente al fracaso” (Gobierno de Canarias, 2000. Pág. 726).

TABLA 2.31. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL VALOR DE LAS PRODUCCIÓN GANADERAS. 2000, 2007 Y 2009 (miles de euros)

	2000	2007	2009
Carne	65.297,35	66.276,92	68.256,73
de ave	15.565,81	17.499,58	20.392,92
de bovino	6.221,93	6.177,60	6.589,50
de caprino	11.869,92	19.132,68	18.398,75
de conejo	6.388,15	2.988,57	2.623,77
de ovino	2.393,03	3.524,82	3.083,82
de porcino	22.858,51	16.953,67	17.167,97
Huevos	30.062,75	32.787,45	41.995,93
Leche	61.503,04	69.201,69	67.243,27
de bovino	22.241,32	17.005,88	12.319,24
de caprino	37.910,52	48.725,41	53.220,42
de ovino	1.351,20	3.470,40	1.703,61
Otras producciones	21.062,63	27.168,50	20.915,63
Miel	1.261,16	2.298,68	3.054,17
Otros	19.801,46	24.869,82	17.861,46
Total general	177.925,75	195.434,56	198.411,56

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Estos problemas se centran en que la planificación global del sector ganadero debe estar consensuada por todos los agentes y colectivos implicados, tanto las distintas administraciones locales que participan (gobierno regional, cabildos y municipios) y todas las áreas y organismos dependientes de estos (muchos de ellos con competencias muy similares), así como todos los agentes privados que participan en alguno de los eslabones de la cadena (productores, industriales, comercializadores, agentes sociales, etc.). De esta unión debe salir un escenario futuro deseado y especialmente, el camino para llevarlo a cabo, donde además exista una responsabilidad y compromiso de cada agente, por su cumplimiento. Asimismo debe incluirse, una garantía sobre el control real, eficiente y eficaz, de todas las entradas de productos relacionados con la ganadería. Por último, dada la escasez de recursos, particularmente uso de la tierra y agua, tiene que haber una decisión política y estratégica, sobre los diferentes usos de los mismos, y con ello, poder situar a la ganadería y sus correspondientes subsectores dentro de ello.

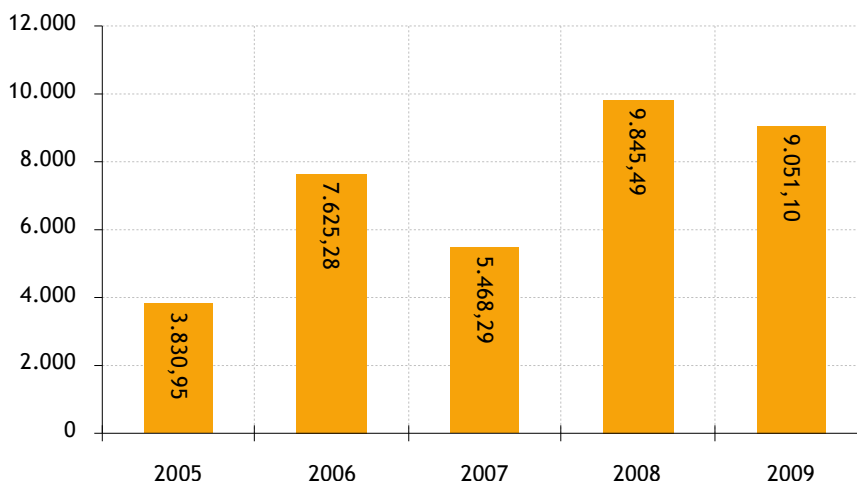
¹⁰² Gobierno de Canarias (2000). “Plan Director de actuaciones para el desarrollo de un plan ganadero integral en las islas Canarias” Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Gobierno de Canarias. Junio 2000.

¹⁰³ Ver CES, 2009.

2.3.3.1.3. Pesca

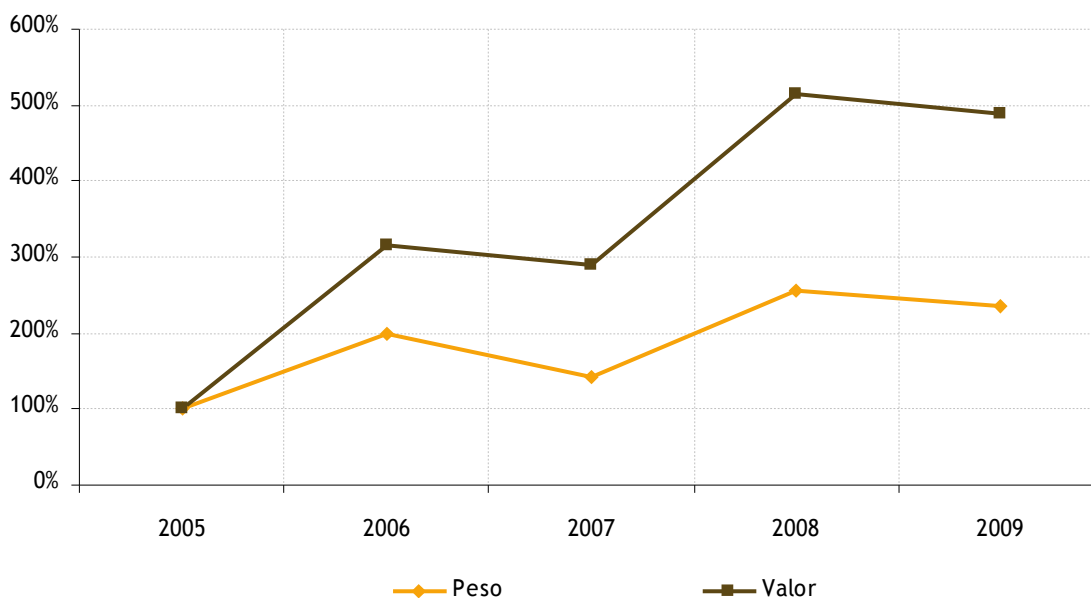
La producción en pesca fresca en 2009, ha aumentado 2,4 veces en los últimos 5 años, pasando de 3.830,95 toneladas en 2005, hasta los 9.051,10 actuales, según la información publicada por la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias¹⁰⁴. Esto supone un crecimiento medio anual importante del 24,0% en el periodo, aunque concretamente en este último año, se ha visto reducida su producción en un -8,1%, respecto a 2008.

GRÁFICO 2.65. EVOLUCIÓN DE LA PESCA FRESCA EN CANARIAS. 2005 - 2009 (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 2.66. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA PRODUCCIÓN DE PESCA FRESCA EN CANARIAS EN PESO (toneladas) Y EN VALOR (euros), 2005 - 2009. (ÍNDICE 100 = AÑO 2005)



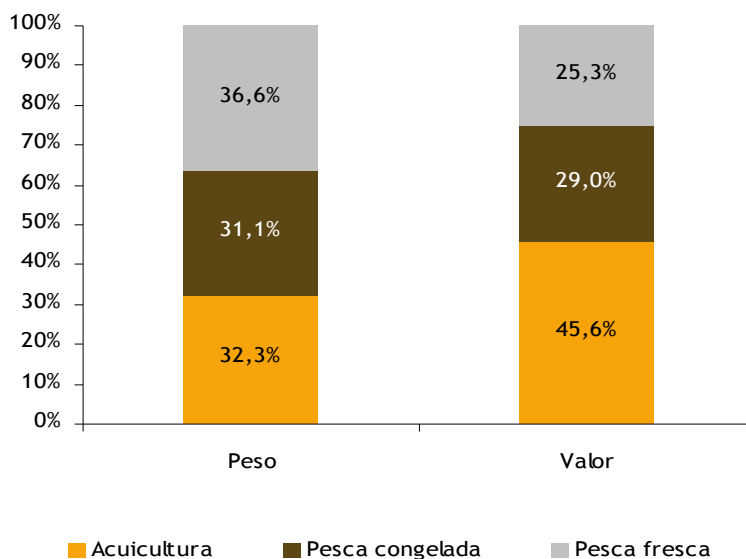
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

¹⁰⁴ Se ha mantenido prácticamente la descripción coyuntural ya descrita en el CES 2010, al no existir datos publicados más actuales.

Asimismo, es en el valor de la primera venta de este producto, donde la pesca fresca se ha incrementado de manera importante. Concretamente y respecto a 2005, prácticamente se ha quintuplicado el montante en euros, alcanzando los 15,297 millones, con una variación anual media del +48,8%.

No obstante, su representación en el peso del total de producción del sector pesquero, no se ve correspondida con una valoración económica de igual sentido, es más, siendo 11,3 puntos porcentuales inferior, pasando de ser la actividad con el mayor número de toneladas a ser el de menor repercusión económica, con el 25,3% del total.

GRÁFICO 2.67. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN PESQUERA EN CANARIAS, SEGÚN PESO Y VALOR. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

La situación del sector pesquero actual es preocupante, y así lo demuestra el enorme esfuerzo que está realizando la UE en recoger la opinión de todos los sectores involucrados en todas las regiones europeas, y consensuar las líneas estratégicas de esta actividad y poder sacarla de la situación de incertidumbre y estancamiento en la que se encuentran, recolocándola en el lugar que le corresponde en un mundo altamente globalizado.

Durante el primer semestre del 2011, está previsto la publicación de las propuestas de reformas a partir de las conclusiones extraídas; donde la sostenibilidad a largo plazo, tanto de los caladeros actuales y del empleo en el sector; la corresponsabilidad de todos los agentes; una mayor presencia de la producción artesanal local y la complementariedad con otras actividades (por ejemplo, con actividades relacionadas con el turismo o el ocio) centraran las principales líneas.

Los principales problemas y dificultades en la región se localizan fundamentalmente por un lado, en la reducción de los caladeros, especialmente el Canario - Sahariano, que limitan mucho el espacio para faenar. En torno al 50% del valor añadido en la fase extractiva procede de aguas bajo jurisdicción de terceros países, llegando al 70% cuando el caladero canarios-sahariano estuvo abierto para la flota atunera de las islas.

Además, la competencia mundial de grandes potencias como China, o de países cercanos como Marruecos, generan una mayor presión sobre los precios finales. A este fenómeno se le une la dificultad generada por la competencia de la pesca furtiva o deportiva, particularmente en la pesca litoral, fundamentalmente como consecuencia de los problemas relacionados con su vigilancia (el control de las costas canarias resulta especialmente complicada por su extensión, alrededor de 1.600 kilómetros, casi el doble de la fachada atlántica continental de Portugal, y por su fragmentación en 7 islas).

Asimismo, aun cuando existen muy buenos centros de investigación en Canarias, con amplia experiencia y capacidad científica, se cuenta con una escasa red de recogida de información (por

ejemplo, no existe un control sobre la producción de la flota litoral) que condicionan la optimización de los recursos, tanto en el presente como en un futuro inmediato, obstaculizando mucho la planificación de la flota pesquera a corto y medio plazo.

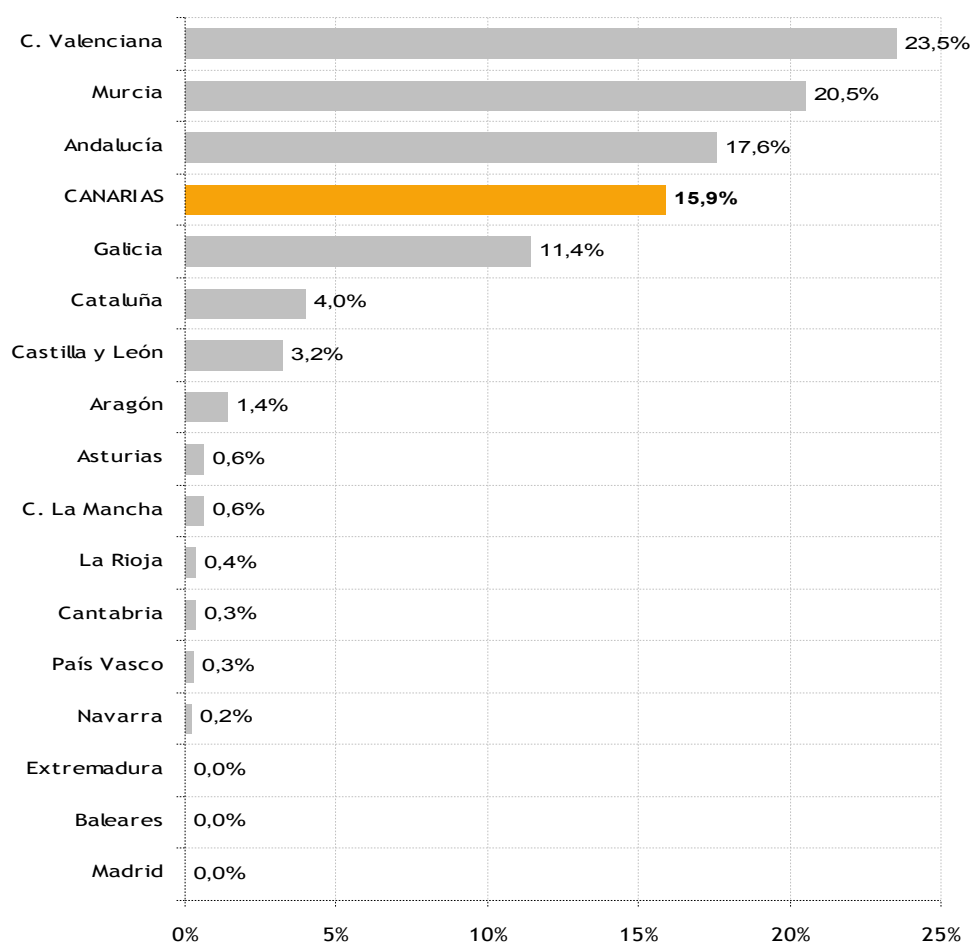
Por otro lado, la escasa mano de obra cualificada y joven, en cualquiera de las fases de la explotación y transformación, debido principalmente a la falta de atractivo como salida laboral frente a otros sectores.

Finalmente, al igual que el resto de industrias en Canarias, la lejanía, fragmentación del territorio e insularidad, provocan un sobrecoste en las materias primas así como un aumento del importe final como consecuencia de la lejanía de los mercados de consumo. A esta situación, le une una escasa industria de transformación y comercialización.

Respecto a las ventajas y potenciales de esta actividad en Canarias, destacan particularmente la gran diversidad de las costas canarias, así como el conocimiento de los pescadores de las especies y de la variedad para su extracción (la exclusiva utilización del anzuelo único como sistema de pesca asegura una pesca selectiva y respetuosa con otras especies marinas. Sin duda, se trata de un atractivo comercial frente a flotas que utilizan palangres o redes). Además, aunque ciertamente envejecido, el capital humano está muy ligado a la actividad, mediante lazos familiares y a un gran nivel de asociacionismo, que permiten hacer frente con mucha mayor cohesión a los cambios.

Al mismo tiempo, existe una potencialidad entre los consumidores que demandan una mayor calidad y variedad, con España a la cabeza, como principal consumidor europeo de productos del mar.

GRÁFICO 2.68. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009 (kilos)



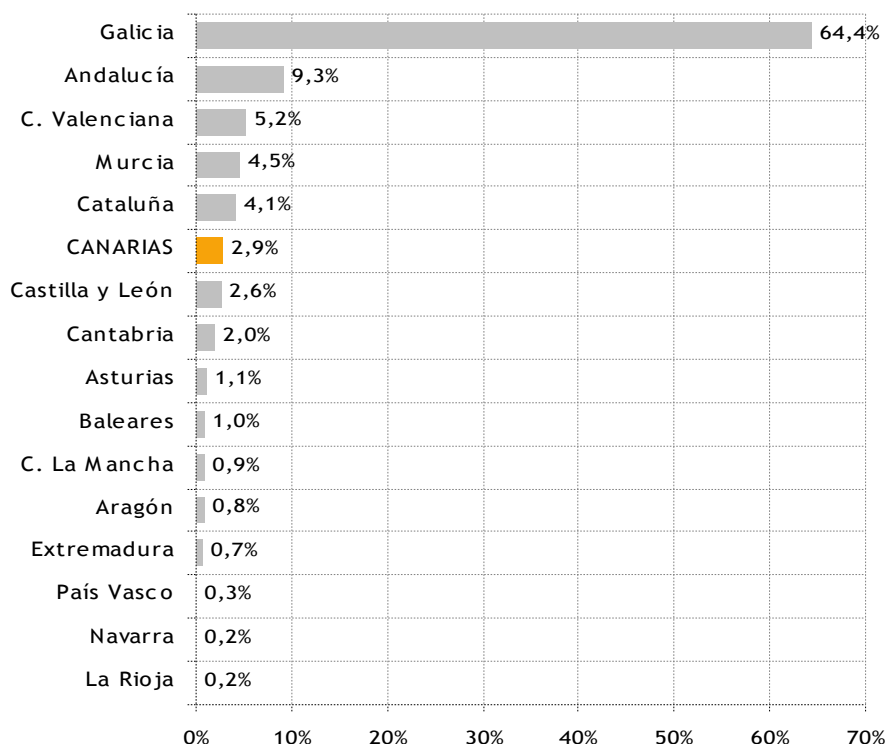
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente y, Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

En este contexto, también la Acuicultura puede cumplir un papel importante, a la vez que complementario; aprovechándose de parte del capital humano que no pueda seguir absorbiendo la pesca extractiva y de una economía pesquera ya creada, permitiendo su convivencia y especialmente, su desarrollo conjunto.

Canarias representa la cuarta región española en número de kilos en esta actividad, representando el 15,9% de la producción total española, lo que significa 18.344.995,55 Kilos, solamente superada por Galicia (23,5%), Murcia (20,5%) y Andalucía (17,6%). De ellas, la práctica totalidad corresponden a peces¹⁰⁵. Su comportamiento entre los años 2002 y 2009, ha estado marcado por alto crecimiento medio anual (+10,9%), muy por encima de la media española (+2,6%) y solamente superado por el crecimiento anual de Andalucía (+12,8%). Asimismo, solamente entre los 2 últimos años, el crecimiento medio anual se ha intensificado de manera importante, a un ritmo del +36,5% de promedio anual, lo que supone el mayor aumento relativo de todas las regiones españolas, en un periodo, que cabe recordar que España y prácticamente todos los países de su entorno económico están pasando por grandes dificultades.

La distribución del empleo en Canarias, está compuesta 252 personas, lo que equivale a 176,5 UTAs¹⁰⁶, principalmente hombres, con el 71,46% del total. Esto representa el 2,9% del total en el sector, pasando a ser Canarias, la quinta región española en UTAs, muy por debajo de Galicia, que representa algo más de 6 de cada 10 de este subsector. Los puestos que desempeñan los trabajadores en Canarias son fundamentalmente administrativos (32,6%), donde la representación de las mujeres es más numerosa y, Técnicos superiores medios (31,4%). Asimismo, el peso de los no asalariados es muy bajo (2,6% del total), especialmente cuando se observa que en el conjunto de España este grupo de trabajadores alcanza el 47,3% del total. La principal explicación de este fenómeno se encuentra en la forma jurídica de la empresa, donde en Canarias, los empresarios individuales no están presentes en este sector frente a otras regiones españolas, particularmente en Galicia, donde buena parte de la titularidad de sus empresas, lo conforman los autónomos.

GRÁFICO 2.69. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (UTAs). 2009



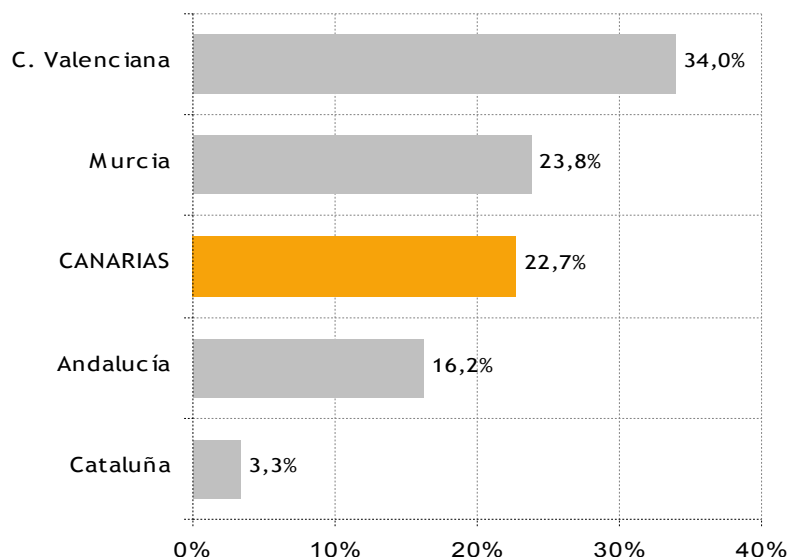
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

¹⁰⁵ Aparte de los peces, este subsector también produce Crustáceos, Moluscos y Plantas Acuáticas.

¹⁰⁶ UTA: Unidad de trabajo año. Una UTA equivale al trabajo que realiza una persona a tiempo completo a lo largo de un año.

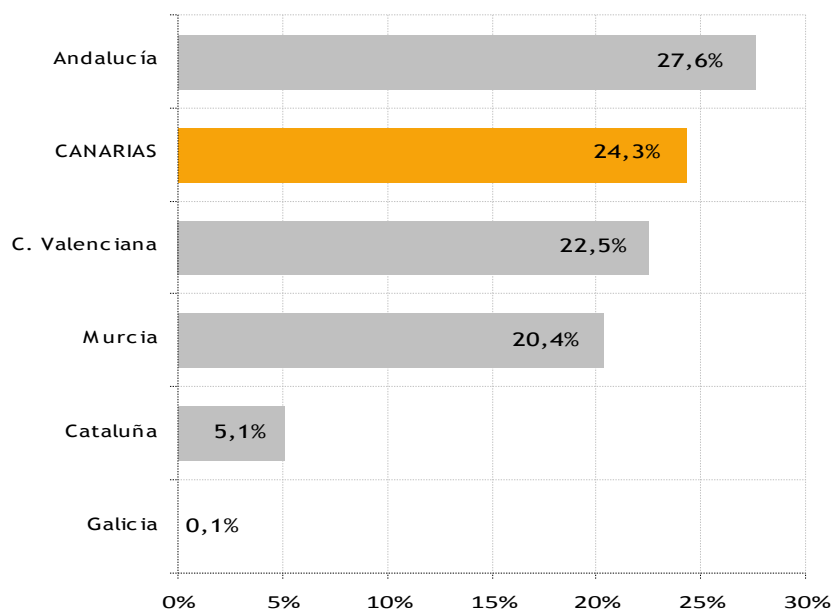
Canarias produce exclusivamente Trucha Arco Iris, Lubina y Dorada¹⁰⁷ con fines comerciales¹⁰⁸, en 32 establecimientos e instalaciones repartidas por toda la región, donde exceptuando una ellas, el resto son de carácter privado. A nivel provincial, Santa Cruz de Tenerife produce el 52,14% de kilos de peces que se producen en Canarias, contando con el 47,86% restante en la provincia de Las Palmas.

GRÁFICO 2.70. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE DORADAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

GRÁFICO 2.71. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE LUBINAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

¹⁰⁷ Durante los años 2002 y 2003, también existió producción de Rabil y Patudo.

¹⁰⁸ Frente a otros tipos de entidades en otras regiones españolas, con un objetivo investigador.

La Dorada representa el pez más producido en Canarias, con 6 de cada 10 kilos de peces y con una cuota del mercado español del 22,7%. Esto supone 48,35 millones de Kilos, siendo la tercera región española de este producto. Su comportamiento en el periodo 2002-2009 ha sido creciente al igual que en el conjunto de este subsector en Canarias, aunque ligeramente inferior, con un +7,7% de variación media anual.

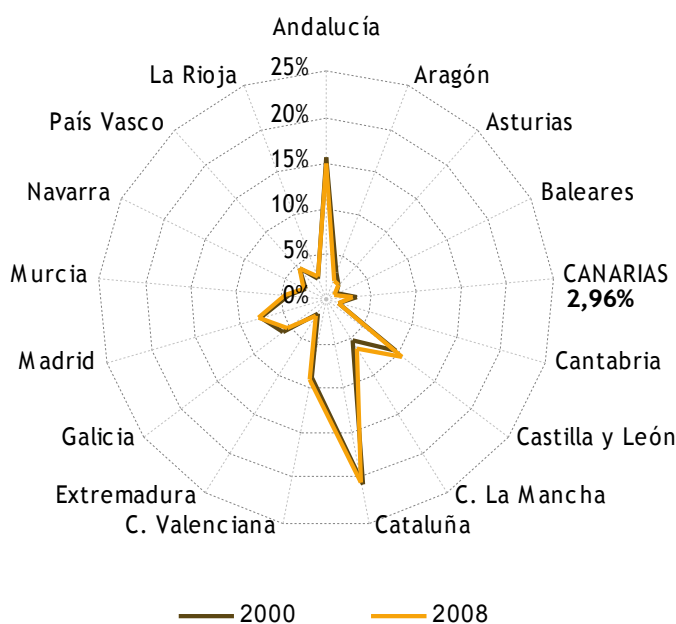
Por su parte, con el 40,0%, la Lubina representa la segunda especie en importancia, alcanzando los 7,3 millones de kilos y representa la segunda región española en kilos de esta especie, con el 24,3%, habiendo sido superada este año por Andalucía, con el 27,6% del total. Desde el año 2002, no ha parado de aumentar a una tasa media anual del 18,0%, muy por encima de la media anual del conjunto en Canarias (+10,9%), y especialmente destacable, su crecimiento durante los años 2008 y 2009, donde ha crecido a un ritmo del 57,8% cada año.

Por último señalar la producción de la Trucha Arco Iris¹⁰⁹, aunque cuenta con una presencia en el total poco significativa del 0,02%, representa una producción prácticamente constante que oscila entre los 3.000 y los 9.000 kilos, y que este año ha alcanzado los 4.000 kilos.

2.3.3.1.4. Industria agroalimentaria

Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística en 2008, la industria de la alimentación, bebida y tabaco¹¹⁰ generó en Canarias 445,982 millones de Euros¹¹¹, lo que representa un 2,96% del total nacional, situación que prácticamente ha permanecido invariable en los últimos 10 años y donde Cataluña (20,5%) y Andalucía (14,8%) representan algo más de un tercio del total, en España.

GRÁFICO 2.72. PARTICIPACIÓN REGIONAL EN PORCENTAJE, DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTACIÓN, BEBIDA Y TABACO EN ESPAÑA. 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

Su comportamiento en los últimos 9 años ha sido ligeramente negativa, con una disminución media anual del -0,97% en el periodo 2000 - 2008, contrariamente a lo observado en el conjunto de las regiones españolas, donde aunque también pequeño, se registra un crecimiento anual por años del +0,83%. Asimismo, existe solamente otras territorios, con un comportamiento negativo desde principios

¹⁰⁹ La otra especie dentro de la familia de la Trucha y que se produce en España, es la "Trucha común y marina".

¹¹⁰ Realmente los datos de la Contabilidad Regional de España (CRE-2000) se refieren a las Divisiones 15 y 16 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93), que se corresponden respectivamente con las industrias de productos alimenticios y bebidas, e industria del tabaco. Asimismo, los últimos datos para este subsector de actividad corresponden al año 2008.

¹¹¹ Precios constantes del año 2000. Datos provisionales.

de la década, como son; Galicia (-0.29%), Baleares (-0,42%) y especialmente Aragón, con un descenso de -3,01%.

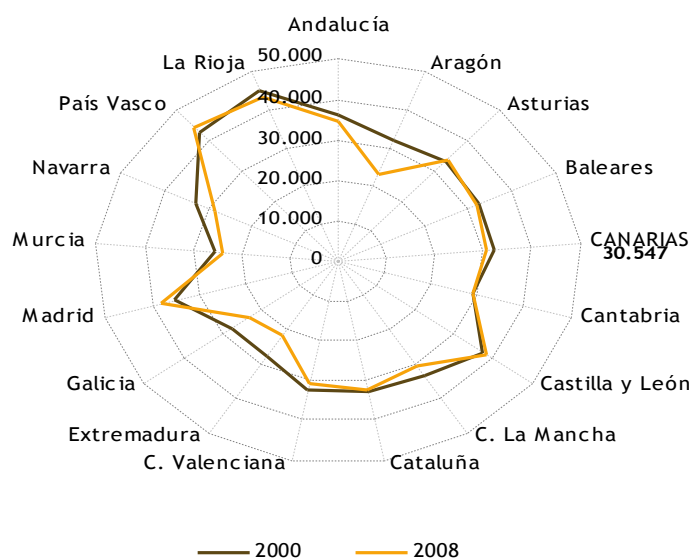
TABLA 2.32. PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2008

	Canarias		España	
	2000	2008	2000	2008
PIB a precios constantes del año 2000				
Miles de euros	482.143	445.982	14.119.000	15.079.092
Cuota nacional	3,41%	2,96%	100,00%	100,00%
Participación en el PIB industrial	38,52%	34,83%	13,65%	13,74%
Variación media anual 2000 - 2008		-0,97%		0,83%
Empleo total				
Miles de puestos de trabajo	15,0	14,6	423,3	474,5
Cuota nacional	3,54%	3,08%	100,00%	100,00%
Participación en el PIB industrial	36,32%	32,37%	14,15%	15,57%
Variación media anual 2000 - 2008		-0,34%		1,44%
Productividad aparentes del factor trabajo				
Euros / empleos	32.142,9	30.546,7	33.354,6	31.778,9
Variación media anual 2000 - 2008		-0,63%		-0,60%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

La productividad aparente del factor trabajo de esta actividad también ha decrecido en estos últimos 9 años, disminuyendo hasta los 30.546,7 euros anuales por empleo, con una tasa similar a la española, en torno al -0,60% y supone 1.232,2 euros anuales menos en Canarias que en el total español. Esta situación se debe a una mayor disminución de la producción total frente a un decrecimiento del número de empleos, pero a un menor ritmo.

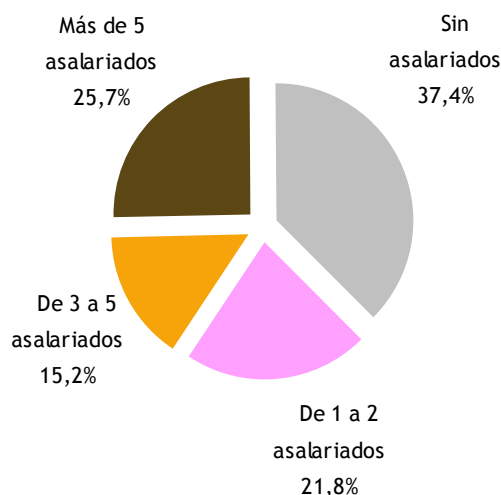
GRÁFICO 2.73. PRODUCTIVIDAD APARENTE EN LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN, BEBIDA Y TABACO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

Esta industria, que cuenta con 1.070 empresas, en su mayoría con menos de dos asalariados¹¹² y como se ha mencionado en años anteriores, además de ser motor de arrastre de otras actividades y con unos elevados efectos multiplicadores, su importancia recae, en el hecho de su gran peso sobre el conjunto industrial canario. Concretamente, 35 de cada 100 euros generados en la industria canaria proviene de esta actividad, lo que representa junto con Extremadura (36,3%), los territorios con mayor presencia de la actividad de la alimentación, bebida y tabaco sobre el total industrial y muy por encima, de los 13,7% del conjunto español. Asimismo, supone el 32,4% del total de los puestos de trabajo directos del sector, alcanzando los 37.500 empleos y doblando al 15,6%, que representa los empleos de esta actividad en España, sobre el total industrial.

GRÁFICO 2.74. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS EN CANARIAS. 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Central de Empresas del INE. (1-01-2009).

Sin embargo, cuenta con relevantes obstáculos que impiden su desarrollo, tanto propios, como generalizables a otros sectores “ [...] Estos, se encuentran en toda la cadena de producción y comercialización, desde una escasez de recursos naturales propios, capaces de ser transformados; excesiva atomización de las empresas; alta dependencia tecnológica del exterior así como un reducido gasto de I+D; escasa inversión en la promoción del producto; hasta un limitado mercado local/regional y una escasa presencia en mercado externos” (CES, 2010.Pág 190).

2.3.3.2. Sector secundario

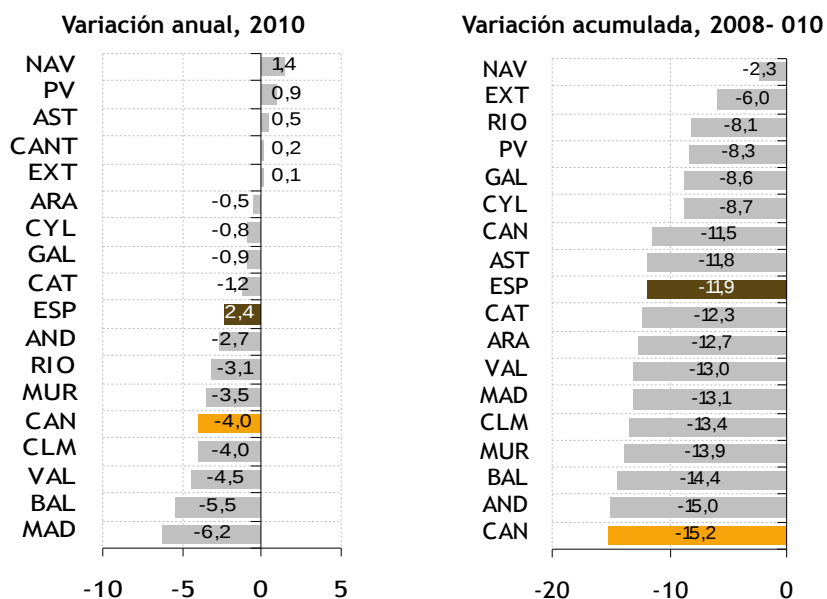
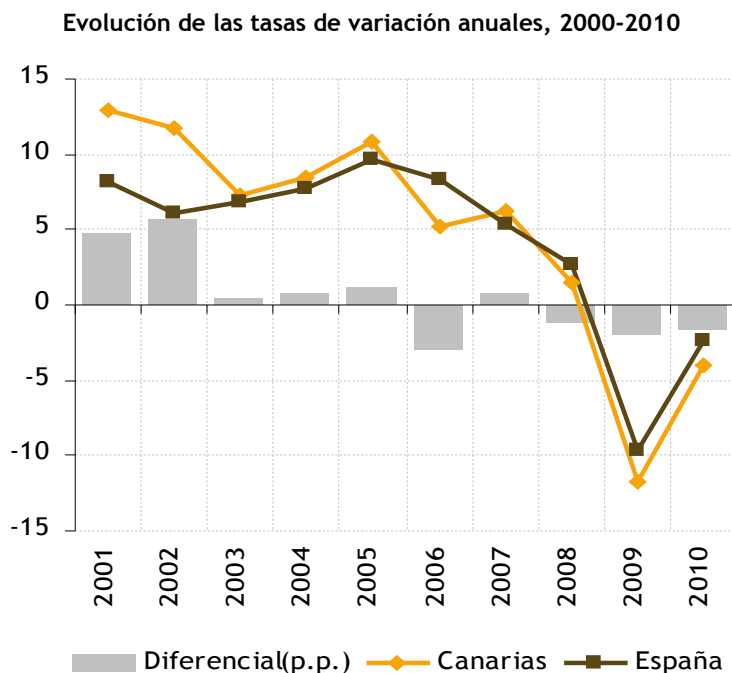
El sector secundario, integrado por los subsectores energético, industrial y construcción, ha sido, con diferencia, el más castigado por la crisis. Concretamente, han sido construcción e industria los subsectores que han experimentado caídas más intensas en sus niveles de actividad y empleo.

Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su Contabilidad Regional de España (CRE-2000), el crecimiento nominal del VAB del sector secundario en Canarias ha sido del -3,98%. De esta forma, el sector encadena dos años consecutivos de contracción. No obstante, debe destacarse la moderación en su caída en 2010, pues en 2009 el descenso registrado por el VAB del sector secundario canario a precios corrientes fue del 11,67%.

La ralentización en el ritmo de avance del VAB a precios corrientes en el sector secundario se hizo perceptible desde el inicio de la crisis. En 2008 la tasa de variación anual, aunque aún se movió en el terreno positivo en las 17 Comunidades Autónomas españolas, experimentó una notable contracción respecto a años anteriores. Ya en 2009, en la fase más baja de la crisis, todas las Comunidades españolas sin excepción experimentaron tasas de variación nominal negativas. En el año 2010, aunque 5 regiones logran tasas positivas, la inmensa mayoría de ellas así como el conjunto nacional siguen registrando recortes, aunque, como ya se ha apuntado, menos intensos que en 2009.

¹¹² Industria de productos alimenticios y bebidas (CNAE93). Fuente: Directorio Central de Empresas. Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 2.75. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



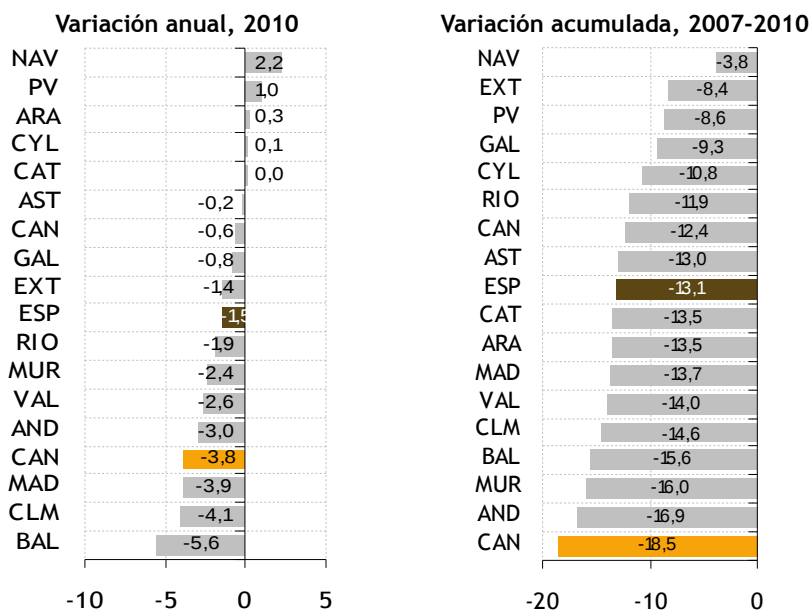
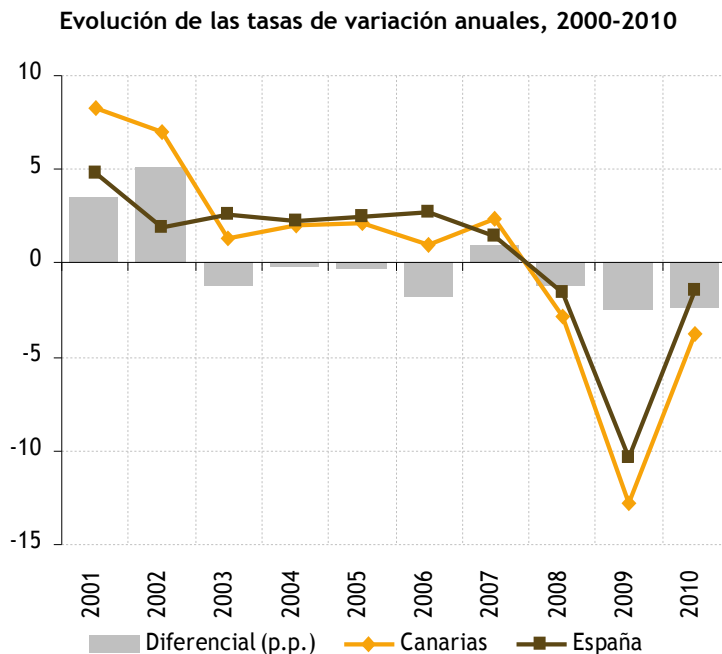
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Con todo, Canarias aparece en los tres años de crisis entre las Comunidades Autónomas españolas que registran mayores descensos en el ritmo de crecimiento nominal de la producción del sector secundario. En el acumulado del período 2008-2010, en los que se registran sendos descensos, el sector retrocedió más de un 15%, la contracción más elevada a nivel nacional, y claramente superior a la registrada en el conjunto de la economía española. La magnitud de esta contracción ha situado el VAB a precios corrientes del sector secundario canario a niveles de hace seis años.

En términos reales, esto es, descontando el efecto de la inflación, la tasa de variación del VAB del sector secundario en Canarias ha registrado, por tercer año consecutivo, un signo negativo. Entre 2007 y 2010 el volumen de producción del sector se ha contraído en un 18,49%, muy superior a la sufrida por

el sector en el conjunto de la economía española. Más aún, en ninguna otra Comunidad Autónoma se registra un descenso más pronunciado. El orden de magnitud del desplome de la actividad en los últimos años ha llevado el VAB a precios constantes del año 2000 a los niveles de hace una década.

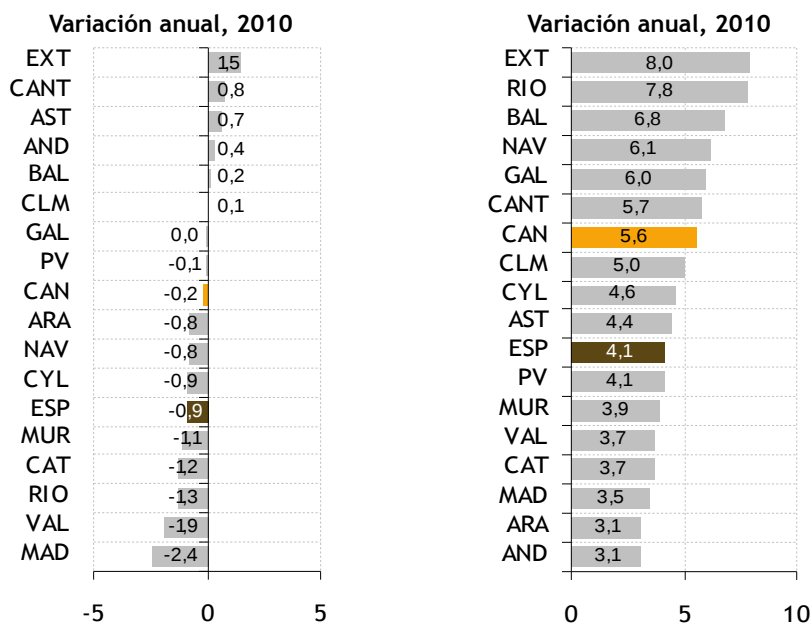
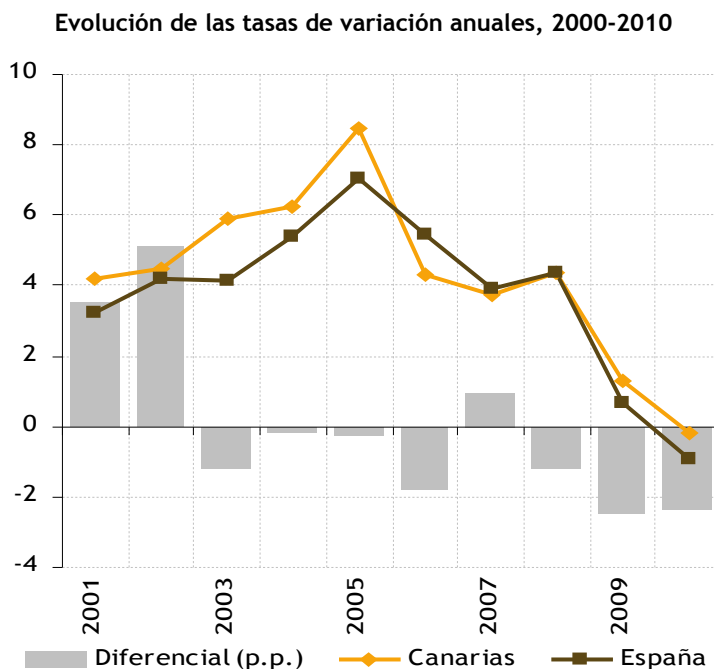
GRÁFICO 2.76. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Dentro de esta tendencia descendente, el año 2010 ha significado una moderación en la contracción del VAB a precios constantes del sector en Canarias. Frente a una retroceso del 12,81% en el año 2009, en 2010 la caída en el volumen de producción ha sido del 3,82%. Con todo, también en 2010 nuestra región vuelve a aparecer entre las Comunidades españolas que experimentan mayores descensos. De hecho, al desplome del volumen de producción en el sector es atribuible el 67,4% de la caída del VAB total canario en 2010. Esta fracción se eleva hasta el 70,1% cuando consideramos el período 2007-2010.

GRÁFICO 2.77. DINÁMICA RECIENTE DEL DEFLACTOR DEL VAB DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

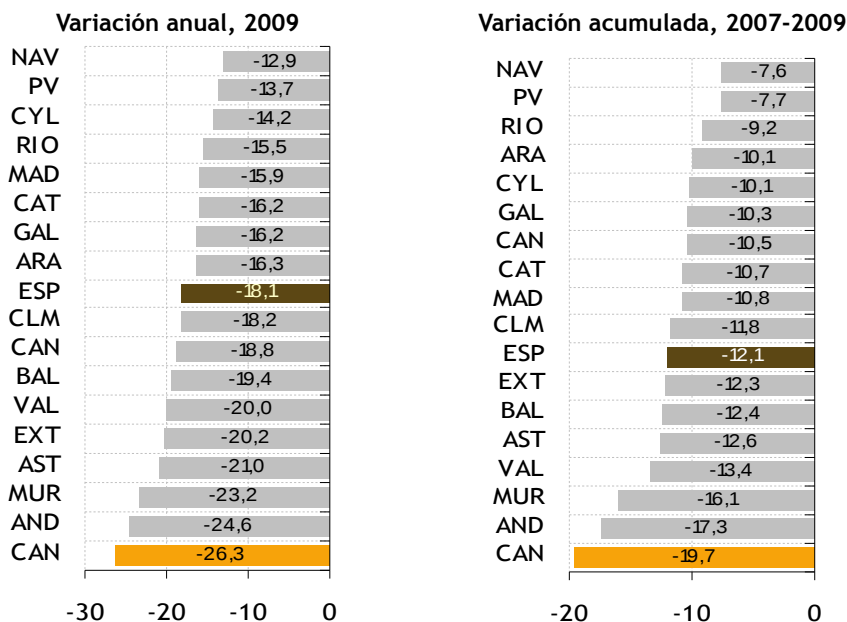
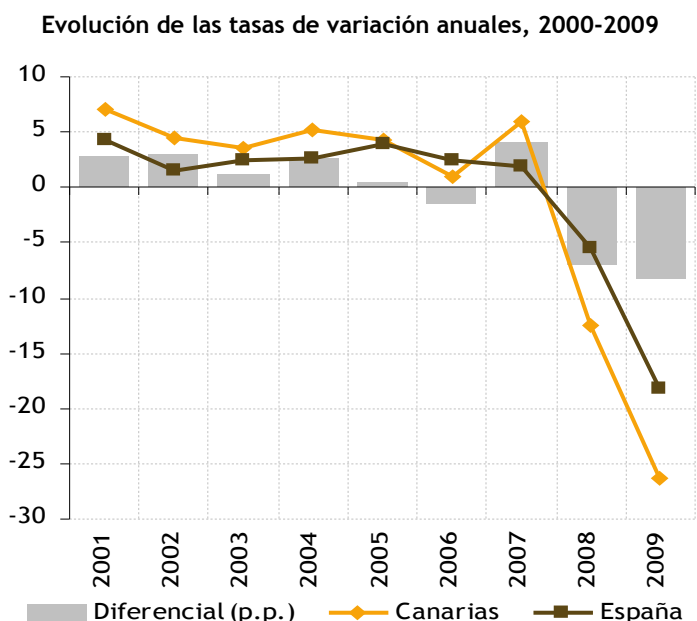
El desplome de la demanda y, por consiguiente, del volumen de actividad, ha tenido su reflejo en el empleo. Además, debido a los bajos niveles de productividad y el mal comportamiento de ésta durante los años de expansión, el cambio de fase cíclica se ha traducido en una destrucción de puestos de trabajo de mayor intensidad.

Según los datos de la CRE-2000, entre 2007 y 2009¹¹³ el número de puestos de trabajo en el sector secundario en Canarias se redujo en nada menos que un 19,7% (58.100 puestos). Ya en 2008 se registró un importante ajuste, con una caída del 12,45%. Pero es en 2009 cuando la destrucción se intensifica,

¹¹³ Los datos relativos al número de puestos de trabajo a nivel sectorial son publicados en la CRE-2000 con un gran desfase temporal. En el momento de elaborar el presente Informe únicamente estaba disponible la serie hasta el año 2009.

reduciéndose el número de puestos en el sector en un 26,29%. En ninguna otra Comunidad Autónoma la pérdida de puestos de trabajo es tan intensa como en nuestra región. La severidad en el ajuste queda perfectamente reflejada en el hecho de que debemos remontarnos hasta finales de la década de 1990 para encontrar el mismo volumen de empleo en el sector que el registrado al cierre de 2010. La reducción experimentada en el sector es responsable de más del 87% de la contracción en el número total de puestos de trabajo en el agregado de la economía canaria.

GRÁFICO 2.78. DINÁMICA RECIENTE DE LOS PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2009 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Los datos expuestos hasta ahora muestran la severidad con la que ha impactado la crisis en el sector secundario canario. Tanto su volumen de actividad como de empleo se han contraído de manera abrupta en las Islas. Sin embargo, la elevada heterogeneidad de las distintas ramas que integran el sector demanda un tratamiento más desagregado.

2.3.3.2.1. Industria y energía

En el Informe Anual del año pasado se advertía que debido a la escasa orientación exterior del tejido industrial canario, combinado con el elevado endeudamiento de las familias canarias y la mayor tasa de paro que azota a nuestra región, la recuperación del sector sería más lenta en el Archipiélago que en el conjunto del territorio nacional. Los últimos datos publicados de la CRE-2000 parecen confirmar esta sospecha.

Según los datos oficiales, el VAB industrial a precios corrientes ascendió en 2010 en Canarias a 1.384,3 millones de euros, lo que supone una caída de casi 304 millones de euros respecto al nivel de 2008. Es decir, que entre 2008 y 2010 la producción industrial canaria ha retrocedido, en términos nominales, en torno a un 18%.

La contracción fue más intensa en 2009. Ese año el VAB a precios corrientes del sector industrial se contrajo en Canarias cerca de un 12%. A pesar de la intensidad del ajuste nominal, lo cierto es que ese año se registraron caídas más intensas a nivel nacional, figurando el sector industrial canario entre los menos duramente castigados por la crisis. En 2010, si bien es cierto que la intensidad de la caída se reduce de manera apreciable (la tasa de variación fue del -6,89%), Canarias pasa a situarse, junto con Baleares, entre las Comunidades Autónomas que mayores descensos registran a nivel nacional. Es más, el sector industrial en el conjunto de la economía española experimenta una tímida recuperación, con un avance del 0,18%. En total, este último año un total de 7 Comunidades Autónomas españolas experimentan incrementos en sus respectivos VAB industriales a precios corrientes: Cantabria (5,81%), Asturias (5,00%), País Vasco (3,68%), Navarra (2,82%), Cataluña (2,24%), Aragón (1,62%) y Castilla y León (1,32%).

Por su parte, el VAB a precios corrientes del sector energético experimentó en Canarias un avance del 14,93% en 2010, una tasa de crecimiento muy superior al registrado por el sector a nivel nacional (5,23%), siendo Canarias la región española donde mejor se comportó el VAB a precios corrientes del sector a nivel autonómico.

El avance registrado en 2010 por la producción a precios corrientes del sector energético ha sido muy superior a la caída registrada el año anterior, de tal forma que en el acumulado del período 2008-2010, el sector cierra con un incremento superior al 10% en Canarias, frente a un 4,67% a nivel nacional.

TABLA 2.33.- EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010

	Millones de euros	Participación en el VAB total (%)			Tasa de crecimiento media anual acumulativa (%)			Contribución al Crecimiento del VAB total (%)		
		2010	2001-2007	2007	2010	2001-2007	2007-2010	2009-2010	2001-2007	2007-2010
Canarias										
Secundario	5.908,3	17,98	18,35	15,64	8,26	-4,89	-3,98	21,15	-269,31	42,99
Industria	1.384,3	4,80	4,41	3,66	3,76	-5,70	-6,89	2,67	-74,85	17,99
Energía	1.040,1	2,15	2,14	2,75	8,31	9,13	14,93	2,48	67,40	-23,74
España										
Secundario	249.607,0	29,27	29,18	25,67	7,32	-3,26	-2,36	29,17	-94,68	82,79
Industria	122.132,0	15,97	14,69	12,56	4,11	-4,17	0,18	9,12	-60,34	-2,95
Energía	29.684,0	2,68	2,64	3,05	7,12	6,03	5,23	2,58	17,33	-20,23

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

La dinámica en términos reales del VAB industrial no difiere sustancialmente de su comportamiento en términos nominales. La principal diferencia entre ambas series es que la contracción en la producción se aprecia antes en el VAB sectorial a precios constantes que a precios corrientes. En efecto, ya en 2008 el volumen de producción de la industria canaria experimenta una caída del 2,48%, mientras que la producción a precios corrientes sigue creciendo a una tasa del 2,29%. No obstante, la contracción en el VAB a precios constantes del sector en el conjunto de la economía española ese año fue del 2,75%, superior a la registrada en Canarias.

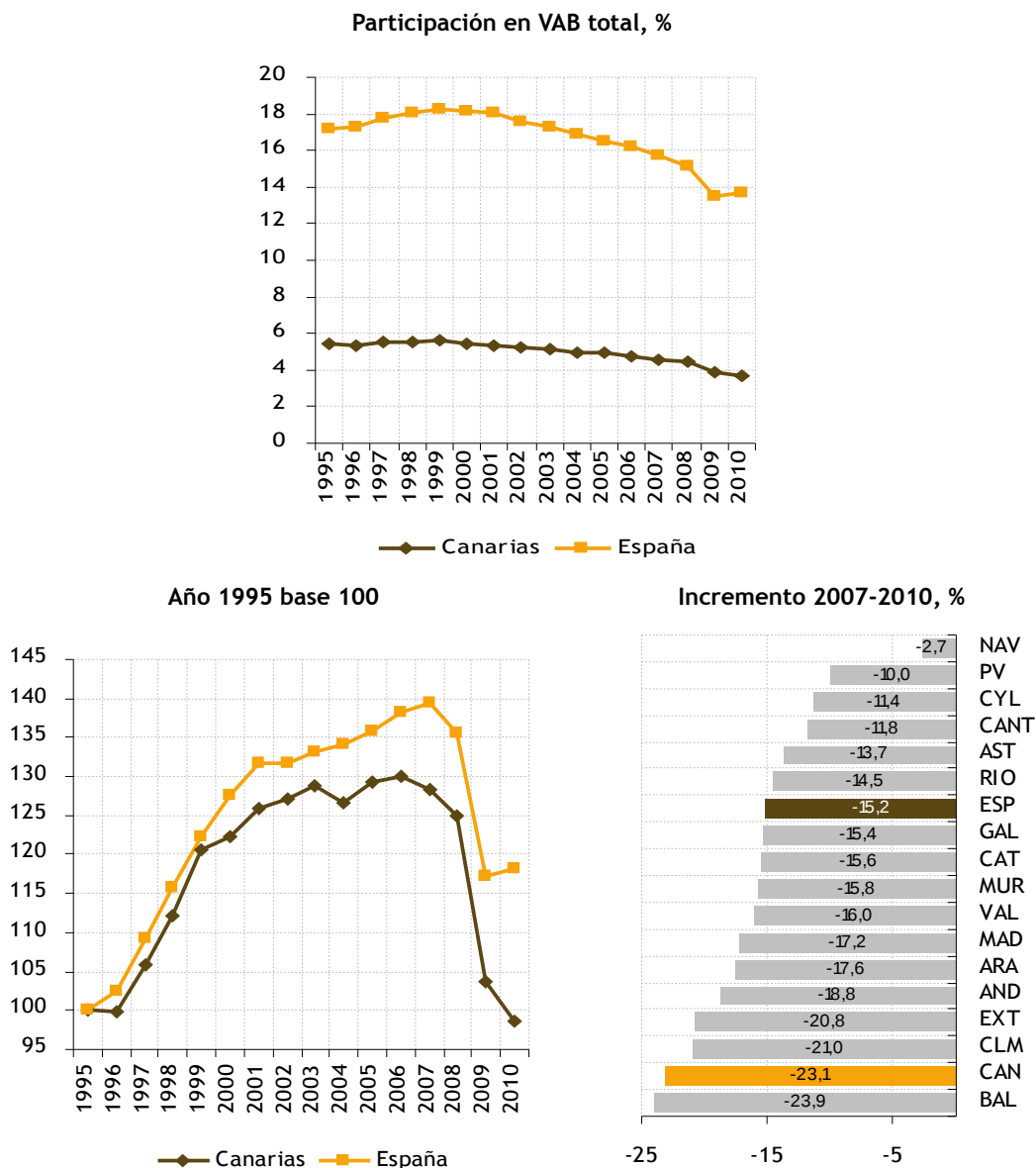
Entre 2007 y 2010 su volumen de producción, a precios constantes del año 2000, se ha reducido en casi 303 millones de euros. Expresado en otros términos, en tres años la contracción real en el VAB industrial ha sido del 23%, situando su volumen de producción en niveles no observados desde mediados de la década de 1990.

TABLA 2.34. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010

	Millones de euros	Participación en el VAB total (%)			Tasa de crecimiento media anual acumulativa (%)			Contribución al Crecimiento del VAB total (%)		
		2010	2001-2007	2007	2010	2001-2007	2007-2010	2009-2010	2001-2007	2007-2010
Canarias										
Secundario	3.893,2	17,16	16,63	14,18	2,61	-6,59	-3,82	14,62	70,07	67,40
Industria	1.010,1	5,01	4,57	3,68	0,31	-8,37	-4,95	0,51	24,03	22,94
Energía	667,6	2,13	2,18	2,43	4,10	2,11	5,56	2,87	-3,22	-15,34
España										
Secundario	173.229,7	28,89	27,74	24,78	2,20	-4,55	-1,47	19,26	134,04	151,01
Industria	95.658,9	16,90	15,71	13,69	0,93	-5,35	0,87	4,82	88,49	-48,33
Energía	18.757,0	2,71	2,56	2,68	1,91	0,63	2,95	1,56	-1,79	-31,39

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

GRÁFICO 2.79. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB INDUSTRIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Con todo, el año 2010 ha significado una moderación en la caída del sector. Frente a una caída algo superior al 17% en 2009, en 2010 el descenso en el volumen de producción se ha quedado en el 4,95%. Sin embargo, Canarias sigue apareciendo, por segundo año consecutivo, entre las Comunidades Autónomas españolas en donde la contracción del VAB industrial a precios constantes es más intensa. Y en el acumulado de 2007 y 2010 es, junto con Baleares, la Comunidad española que experimenta un desplome más acusado.

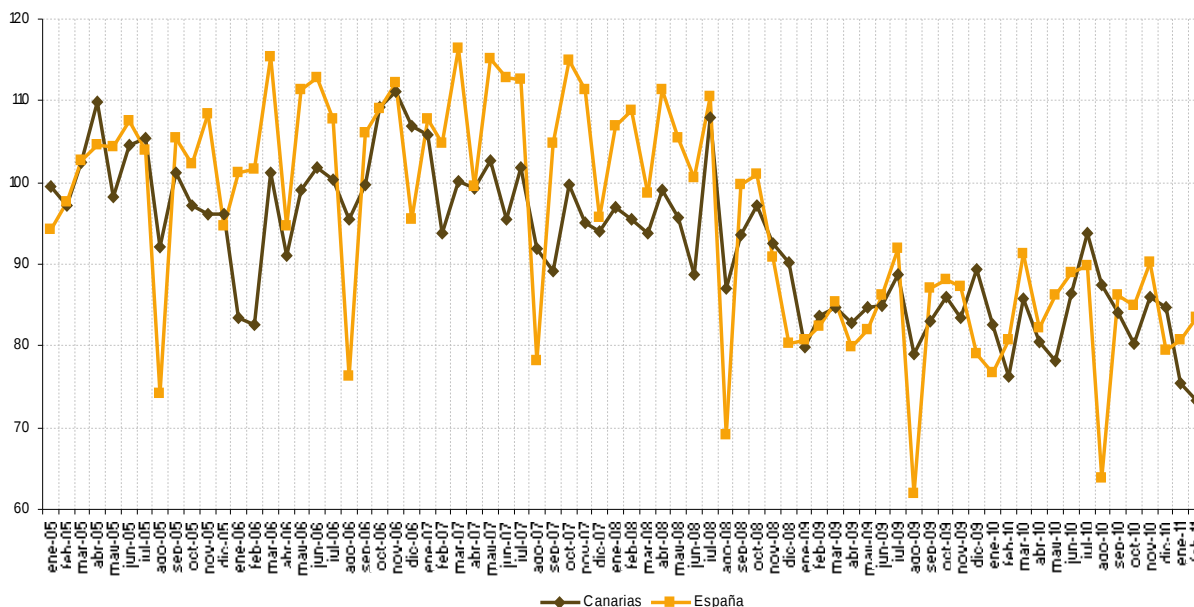
El intenso retroceso en el VAB a precios constantes de la industria canaria ha llevado su reducida participación relativa a niveles mínimos. Si en el período 2001-2007 su peso relativo promedio en el VAB agregado en Canarias fue del 5,01% (16,90% en España), en 2008 éste ya se redujo al 4,44% (15,11% a nivel nacional), cayendo en 2010 hasta el 3,68% (13,69% en el conjunto nacional). En ninguna otra Comunidad Autónoma española la presencia relativa del ramo industrial es tan reducida. Únicamente en la comunidad balear se aprecia un peso similar (4,32% en el año 2010 y 5,73 en promedio para el período 2001-2007).

Respecto al crecimiento real de la producción del sector energético, en 2010 se registra un avance del 5,56%, muy similar al descenso que experimentó el año anterior, cuando su volumen de producción se contrajo en un 5,46%. En el agregado del período de crisis, el sector ha logrado un avance del 6,47% en su VAB a precios constantes del año 2000, muy superior a la nacional (1,89%).

La dinámica seguida por el Índice de Producción Industrial (IPI) corrobora las conclusiones anteriores. El grueso del ajuste en el sector industrial se produjo en el tramo final de 2008 y durante 2009. Durante el año 2010 el IPI general canario se ha mantenido en niveles bajos. Durante la primera mitad del año predominaron las tasas interanuales negativas, por lo que el nivel de actividad se situó muchos de esos meses por debajo de los registrado en 2009. En el tercer trimestre del año, sin embargo, la evolución del IPI ofrecía cierto margen al optimismo, pues comenzaron a observarse tasas interanuales positivas. Sin embargo, el tramo final del año volvió a cerrar con tasas de variación interanuales negativas.

La dinámica del IPI general en el tramo final de 2010 y primeros meses de 2011 apunta también a un comportamiento bien diferenciado en Canarias frente al conjunto nacional. Mientras la crisis del sector parece prolongarse, los datos del IPI a nivel nacional invitan al optimismo. No obstante, dada la naturaleza del indicador, debemos esperar a que transcurra el año para comprobar si estas tendencias se consolidan.

GRÁFICO 2.80. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)

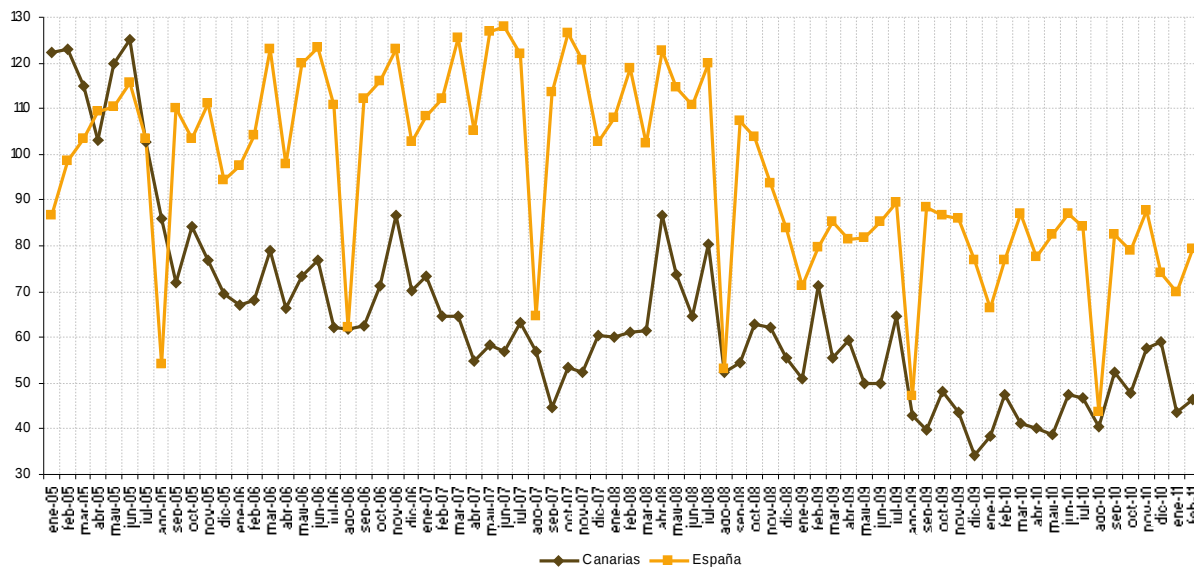


Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

Por destino económico, y tomando como referencia el valor promedio anual del Índice, han sido los bienes intermedios y los bienes de equipo los que han registrado los descensos más pronunciados. En el caso del IPI de los bienes de equipo, el destino económico que más se contrae en el último año, la tasa

de variación ha sido del -8,51% (-3,25% a nivel nacional). No obstante, deben realizarse dos matizaciones importantes. En primer lugar, esta caída, aunque importante, está muy por debajo del desplome experimentado por el ramo en 2009, cuando su índice de producción se contrajo más de un 21%. Segundo, siendo cierto que en el conjunto del año se registró un descenso, la dinámica mensual del IPI de los bienes de equipo marca una tendencia ligeramente ascendente a lo largo de 2010.

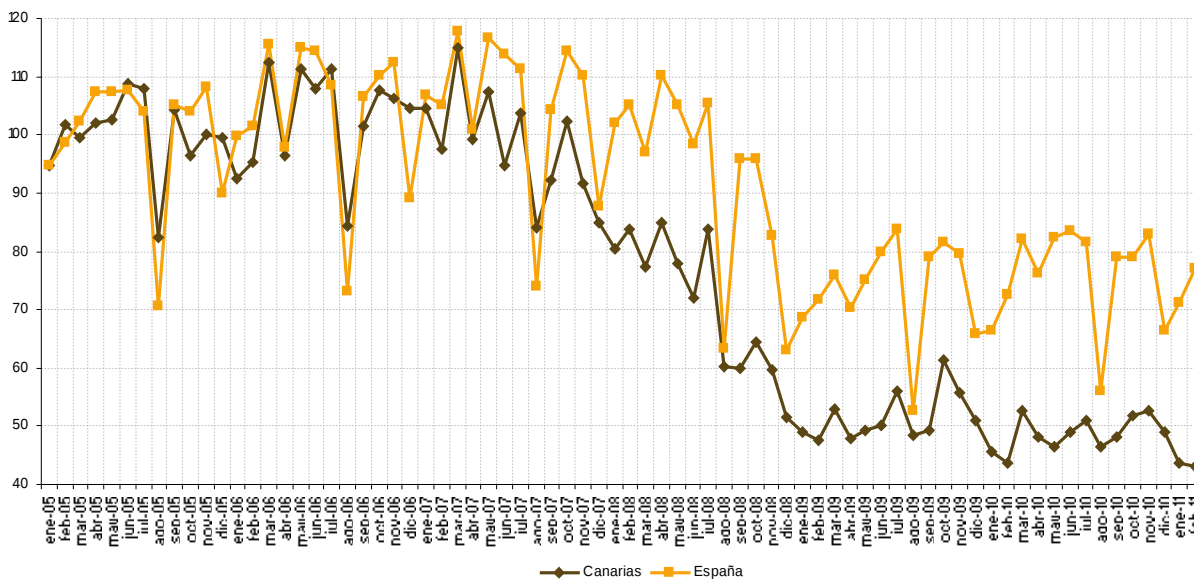
GRÁFICO 2.81. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE EQUIPO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)



Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

La segunda caída más pronunciada en 2010 se ha registrado en el IPI de los bienes intermedios. Este grupo muestra una tendencia descendente es muy marcada desde mediados del año 2007 y hasta el primer trimestre del año 2009. En el año 2009 el descenso fue del 27,70% (21,35% en España). Aunque durante el año 2010 la caída ha seguido siendo la tónica general, ésta ha sido ostensiblemente menor que en años anteriores. En promedio, la variación durante éste último año ha sido del -5,51%, que contrasta con el crecimiento registrado a nivel nacional (2,73%).

GRÁFICO 2.82. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)

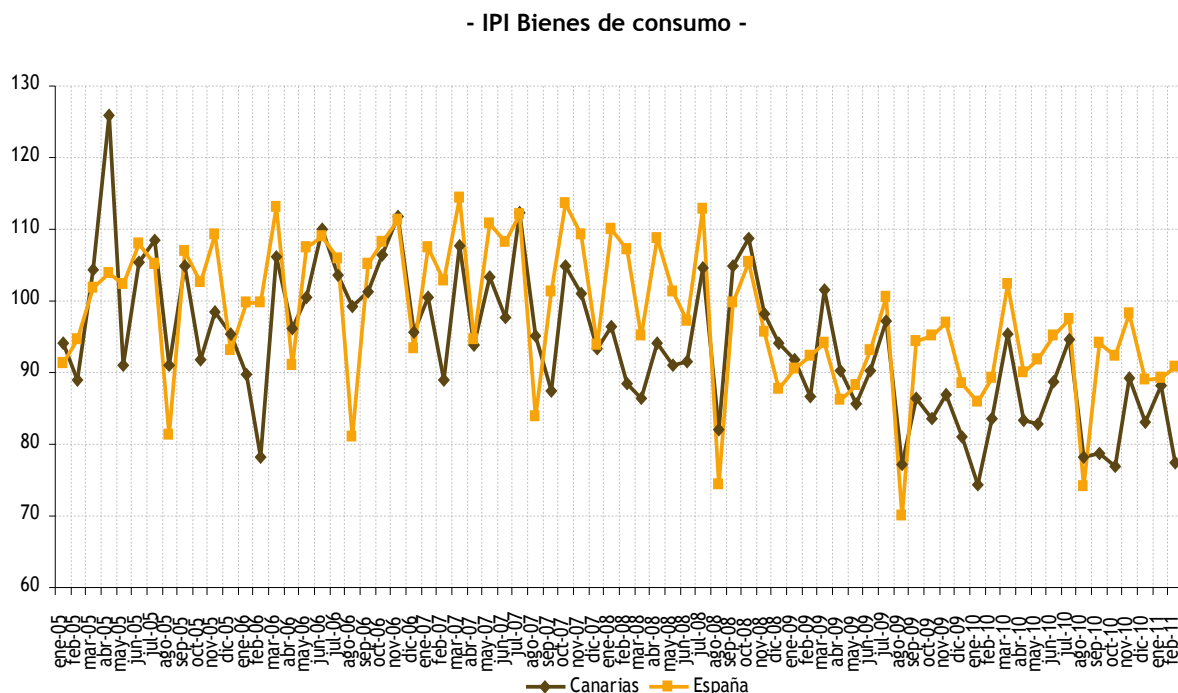


Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

Tomando como referencia el período 2007-2010, no cabe duda que ha sido el grupo de bienes intermedios el más gravemente afectado por la crisis en Canarias, con un descenso acumulado del 50%. Y, peor aún, el análisis de la serie mensual a finales del año 2010 y comienzos del año 2011 no vislumbra un cambio de tendencia.

El IPI de los bienes de consumo cierra el año 2010, en promedio, con un descenso respecto al año anterior del 4,68%, mientras que a nivel nacional ya se registran tasas positivas (0,86% de avance en 2010). De esta forma, el sector encadena cuatro años consecutivos de caída. Entre 2006 y 2010 el IPI promedio anual se ha contraído en un 15,85%.

GRÁFICO 2.83. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)

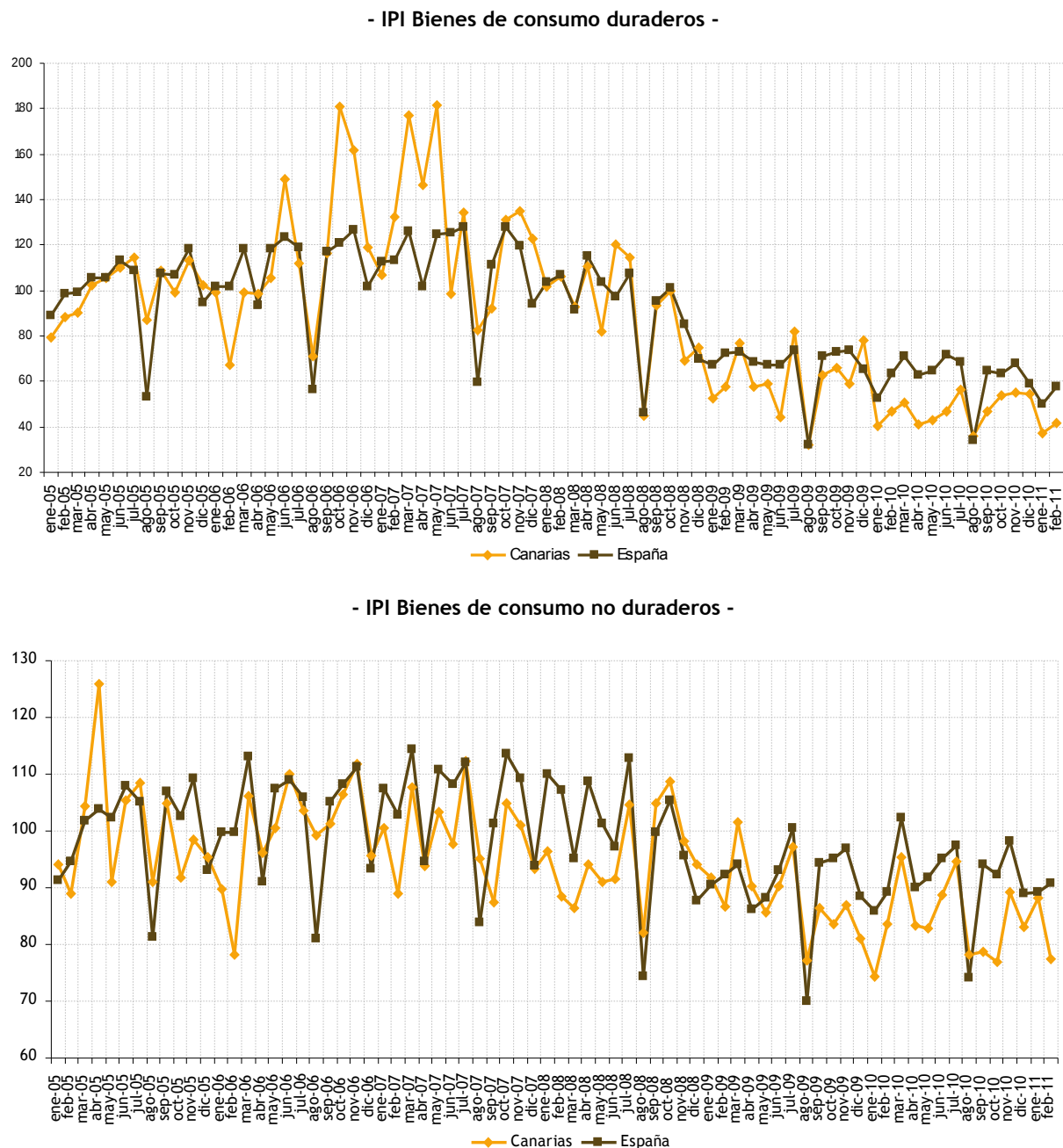


Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

Dentro de los bienes de consumo, y tal y como era de esperar, han sido los bienes de consumo duradero los que han notado con mayor fuerza la crisis. Ya desde el inicio de la crisis se aprecia con total claridad la tendencia descendente en el IPI de bienes de consumo duradero, más intensa en Canarias. Tomando los valores promedios anuales, Canarias registró en 2008 con la caída más intensa a nivel nacional, con una contracción del 27,98%. En 2009 la caída se acentúa, y llega hasta el 34,39%, únicamente superada en Baleares y Cataluña. Y en 2010, aunque se aprecia cierta moderación respecto a 2009, el descenso ha seguido siendo especialmente intenso, con un recorte del 21,59%. De esta forma, el IPI de bienes de consumo duradero canario acumula una caída desde 2007 superior al 60%, y que ha llevado su nivel a valores inferiores al 50% de los registrados en 2005.

El IPI de bienes de consumo no duraderos también registra descensos en 2010, aunque de una intensidad menor que el observado en el IPI de los bienes de consumo duradero. No obstante, lo más destacado de la dinámica del IPI promedio anual de los bienes de consumo no duradero en Canarias es su descenso ininterrumpido desde 2005. Además, mientras que en 2010 el IPI específico a nivel nacional creció en un 1,91%, en Canarias retrocedió en un 3,91%.

GRÁFICO 2.84. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)

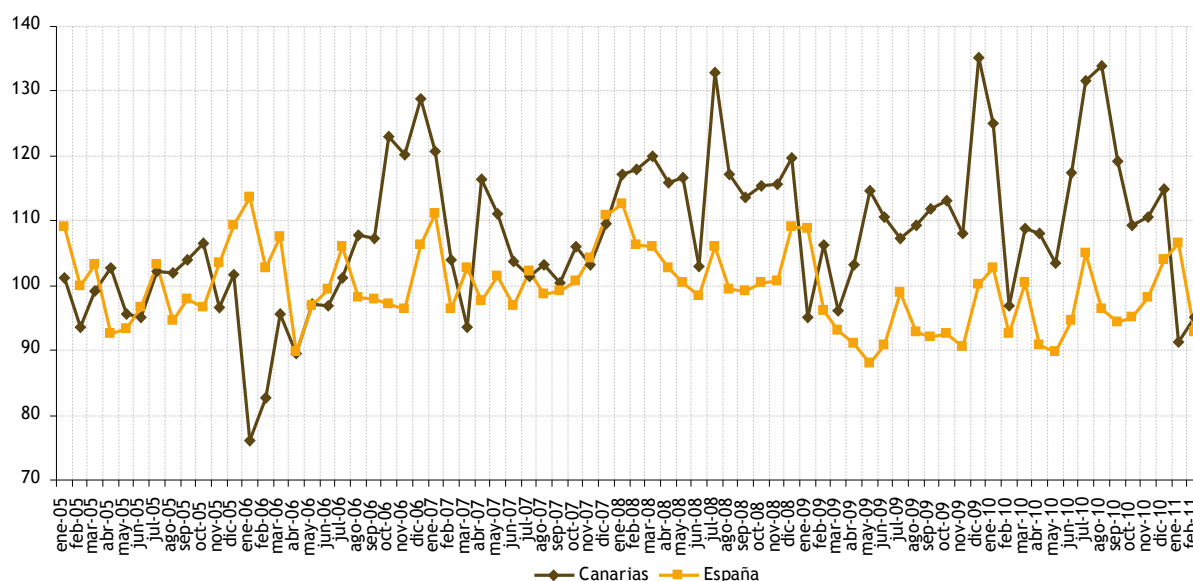


Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

La última categoría de bienes industriales considerados en el IPI, la relativa a los bienes industriales energéticos, ha sido la única que cerró el año 2010 con una variación positiva (5,18%) en Canarias.

Por tanto, las conclusiones que se desprenden del IPI refuerzan las extraídas a partir de los datos de la CRE-2000. Mientras que a nivel nacional la producción industrial parece haber invertido la senda descendente a lo largo del año 2010, en Canarias el sector sigue registrando caídas apreciables, aunque de menor cuantía que en 2009. Únicamente el sector energético ha obtenido registros positivos en el último año.

GRÁFICO 2.85. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (año 2005 base 100)



Fuente: Índice de Producción Industrial, IPI (INE).

La tendencia seguida por la producción industrial en las Islas ha tenido su reflejo en la dinámica del empleo sectorial. En efecto, según los datos ofrecidos por el INE en su CRE-2000, el número de puestos de trabajo en el sector industrial canario se ha reducido en un total de 7.300 efectivos entre 2007-2009.¹¹⁴ El grueso de la contracción se ha producido en 2009, con un descenso de 7.100 puestos de trabajo. Es decir, que entre 2008 y 2009 el número de puestos en la industria canaria se contrajo en un 17,66%.

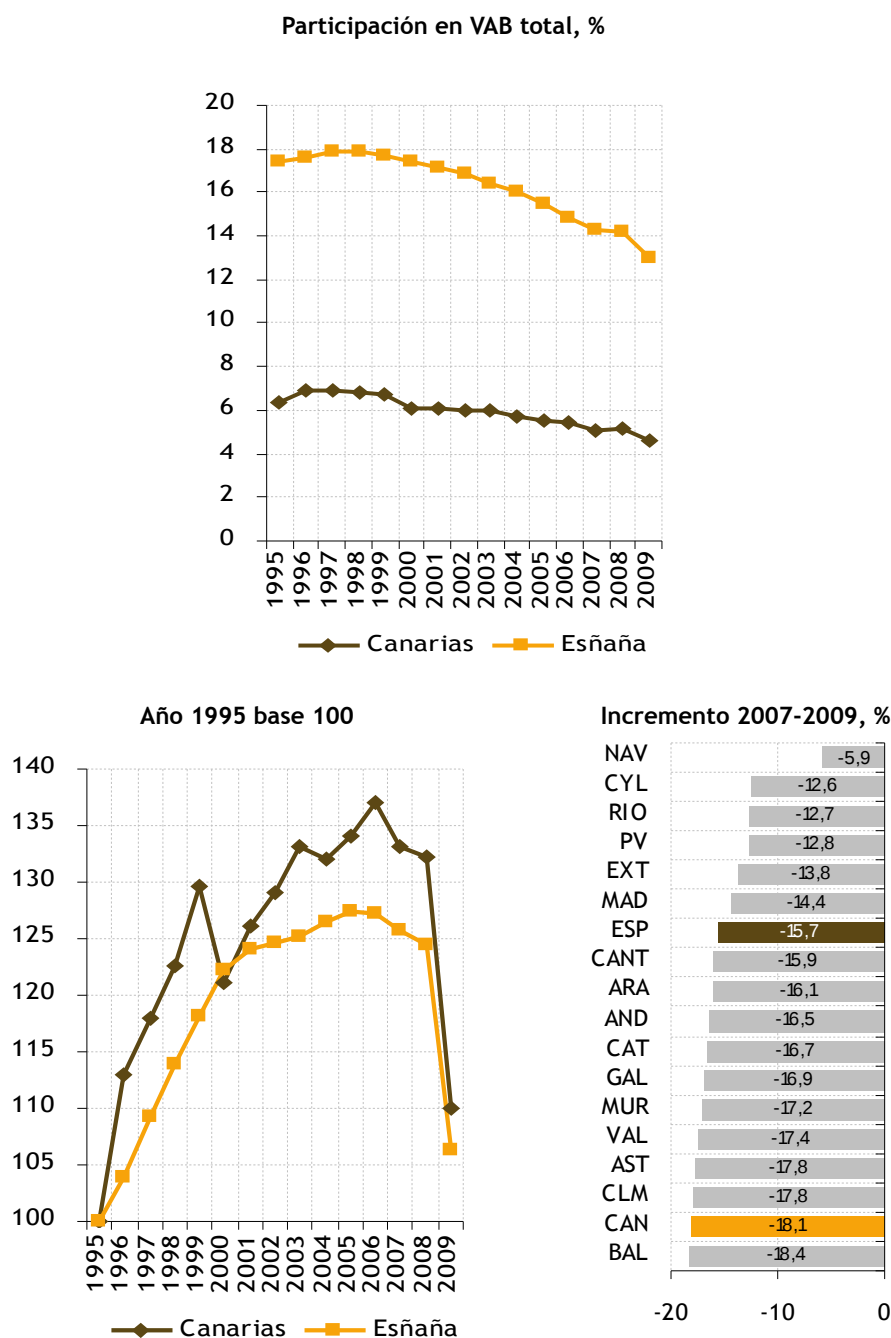
El gran impacto que ha tenido la actual crisis sobre el sector industrial se ha traducido en un descenso en su ya reducida participación relativa en la economía canaria. Según los datos de la CRE-2000, en 2010 la industria concentró el 4,62% del número total de puestos de trabajo. Un registro histórico, pero que, sin embargo, da continuidad a una tendencia iniciada desde mediados de la década de 1990. En efecto, desde 1997, año en el que su participación fue del 6,95%, la presencia relativa del sector no ha dejado de decrecer. Es decir, que se trata de una tendencia que trasciende a lo meramente coyuntural.

Al enfrentar la evolución seguida por el VAB industrial a precios constantes con la correspondiente al número de puestos de trabajo, se aprecia con claridad que desde 1995 el crecimiento de la fuerza de trabajo empleada por el sector se ha expandido a un mayor ritmo que el volumen de producción, debido fundamentalmente al crecimiento de actividades industriales vinculadas al sector de la construcción, en su mayoría intensivas en el uso de mano de obra. Desde el año 2000, la productividad aparente relativa en el sector describe una trayectoria descendente y entre 2000 y 2007, mientras el VAB industrial a precios constantes del año 2000 se incrementó en un 4,90%, la productividad en el sector experimentó un recorte del 4,57%.

Merece la pena destacar que únicamente son tres las Comunidades Autónomas en las que la productividad resta potencial de crecimiento al sector industrial entre los años 2000 y 2007: Extremadura, Andalucía, y Canarias. Pero es que, además, Canarias es con diferencia la región española en la que el mal comportamiento de la productividad industrial detrae un mayor porcentaje de crecimiento al VAB a precios constantes: nada menos que un 93%.

¹¹⁴ Debemos recordar que los datos sobre puestos de trabajo a nivel sectorial son publicados con un gran desfase temporal en la CRE-2000. En el momento de elaborar el presente Informe únicamente estaba disponible la serie hasta el año 2009. No será hasta el próximo año cuando el INE publique los datos referidos al año 2010.

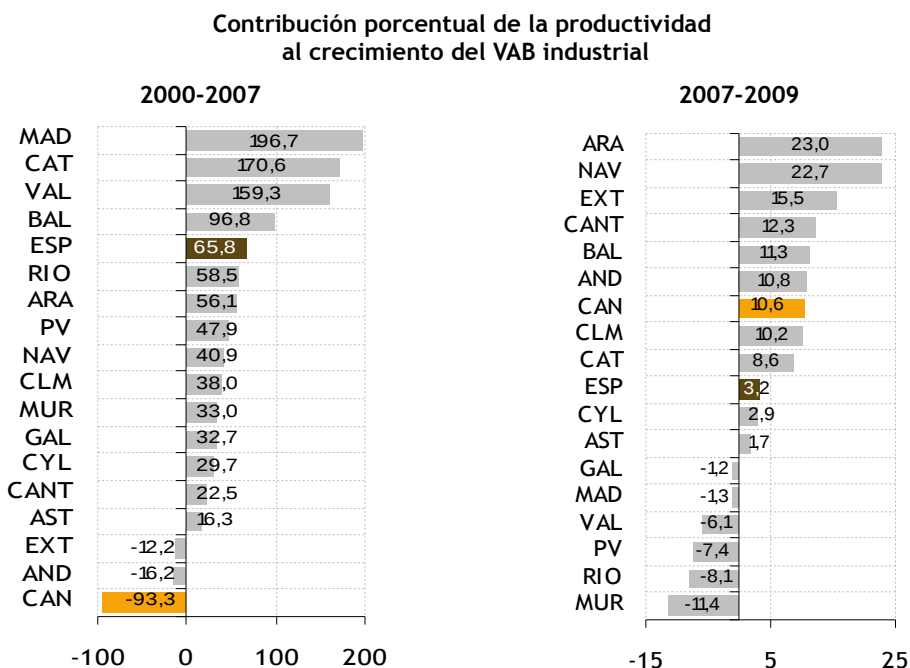
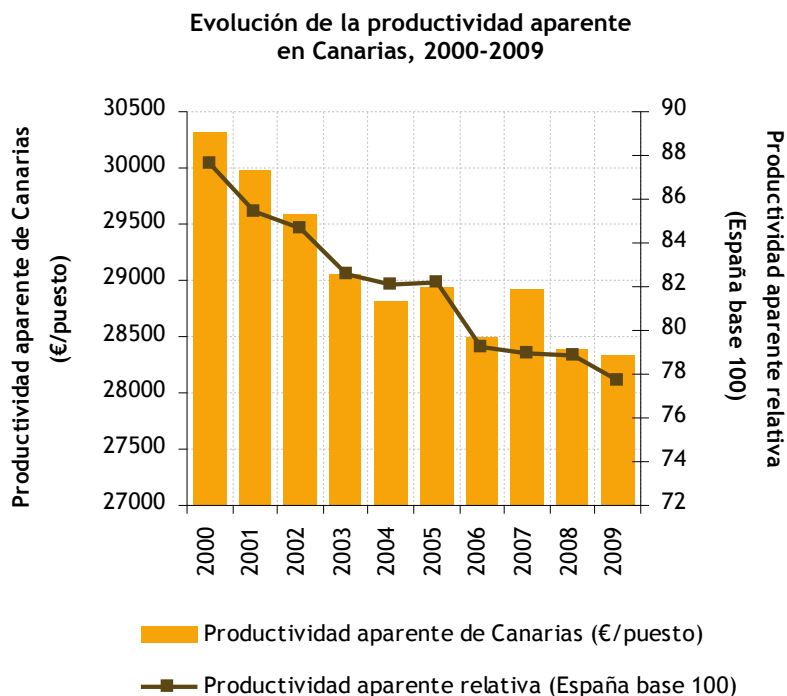
GRÁFICO 2.86. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

A pesar de la intensidad en el ajuste del empleo en el sector durante el actual episodio de crisis, la productividad no ha dejado de decaer en el sector industrial canario. No obstante, la pérdida acumulada entre 2007 y 2009 se ha suavizado respecto al período anterior (2000-2007), y se sitúa en torno al 2%. Con todo, este leve descenso de la productividad se suma a la intensa destrucción de empleo en el sector, contribuyendo ambos factores al desplome del volumen de producción. La contribución de la productividad al recorte registrado en el VAB industrial canario a precios constantes entre 2007 y 2009 ha sido del 10,6%, configurándose en estos años el empleo como el principal responsable de la caída en la producción.

GRÁFICO 2.87. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2009



Nota: La interpretación de la contribución de la productividad al crecimiento del VAB industrial es como sigue: en el período 2000-2007, en el que el VAB industrial a precios constantes aumenta en todas las CCAA, un signo positivo (negativo) significa que la dinámica de la productividad contribuyó (restó) al crecimiento del volumen de producción del sector. En el período 2007-2009, en el que el VAB industrial a precios constantes decrece en todas las CCAA, un signo positivo (negativo) significa que el comportamiento de la productividad ha contribuido (frenado) al desplome de la producción.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

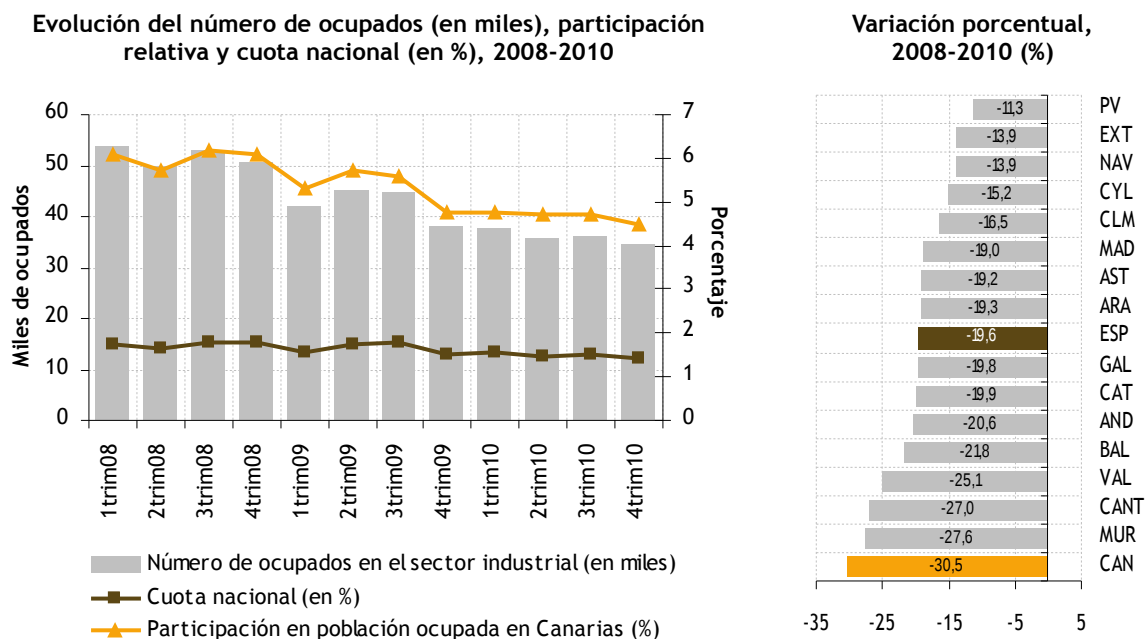
Al objeto de completar el análisis de la respuesta del empleo en el sector industrial canario a la actual crisis económica, seguidamente se explotarán los datos referidos a la población ocupada recogidos en

la Encuesta de Población Activa (EPA). La principal ventaja respecto a los datos de puestos de trabajo de la CRE-2000 es que nos ofrece el detalle de la evolución trimestral, e incluye los datos relativos a los cuatro trimestres del año 2010. Adicionalmente, nos ofrece el desglose por ramas de actividad, lo que nos permitirá estudiar con mayor detenimiento las actividades industriales más afectadas en las Islas. Sin embargo, debido al cambio operado en los criterios de clasificación de actividades económicas, únicamente disponemos de información homogénea desde el primer cuatrimestre de 2008 hasta el cuarto de 2010. Con todo, a continuación se resumen las principales tendencias de la población ocupada en el sector industrial canario estos últimos tres años.

Según los últimos datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 el número de personas ocupadas en actividades industriales en Canarias ascendió a un total de 34.700 personas, lo que supone una reducción respecto al primer trimestre de 2008 de 19.100 efectivos. Entre el cuarto trimestre de 2008 y el correspondiente del año 2010 se han perdido un total de 15.900 ocupados en el sector, lo que supone un recorte del 31,43%.

Si en lugar de tomar los datos trimestrales, nos fijamos en los promedios anuales, estaríamos hablando de una contracción en dos años de 15.800 ocupados, esto es, una variación porcentual del -30,5%. A nivel nacional este descenso, aunque igualmente intenso, no llega a ser de la misma magnitud de la registrada en Canarias. Más aún, entre 2008 y 2010 es Canarias la Comunidad Autónoma en donde la caída en el número de ocupados en la industria es más abrupta.

GRÁFICO 2.88. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL NÚMERO DE OCUPADOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL CANARIO. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

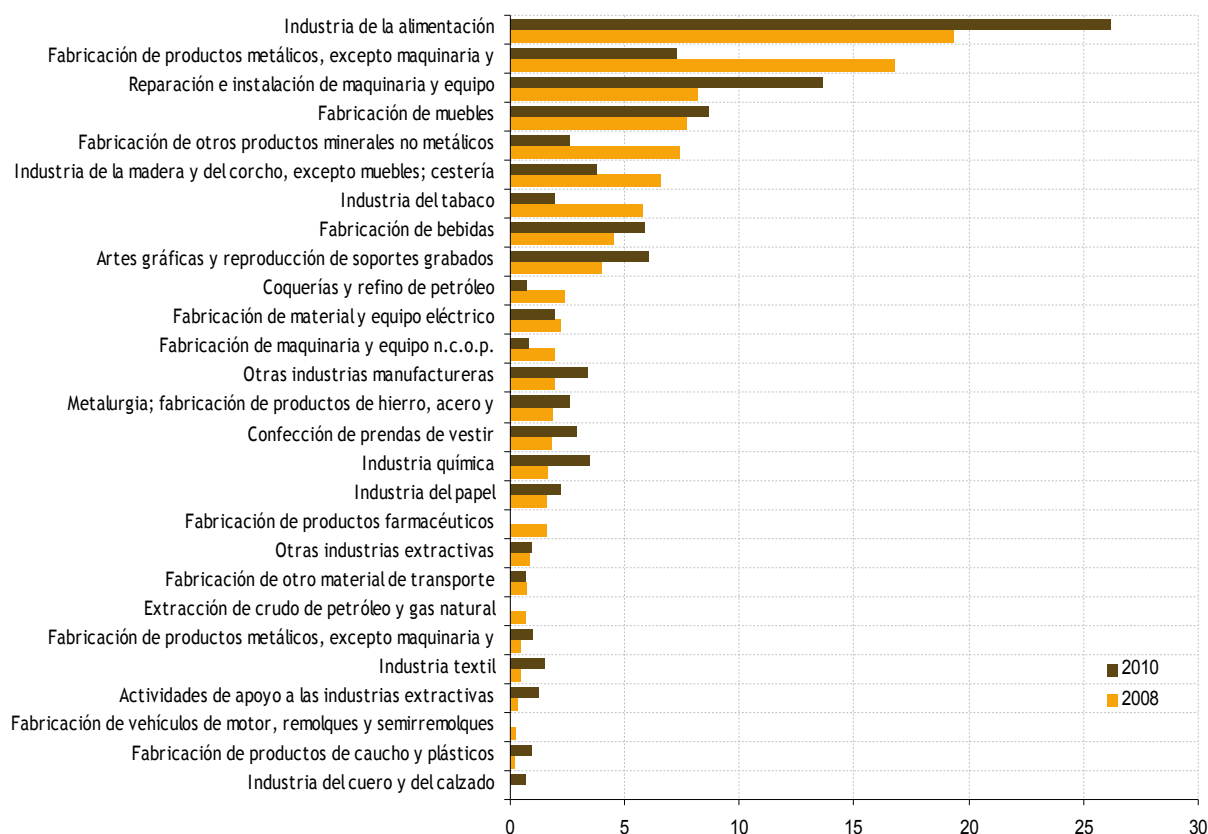
Del análisis de la serie trimestral se desprende que el grueso del ajuste tuvo lugar en 2009. Ese año es el que registra las tasas de variación trimestrales e interanuales más negativas. Aunque a lo largo del año 2010 las tasas de variación interanuales han seguido siendo, en los cuatro trimestres sin excepción, negativas, se han movido en una tendencia de moderación respecto a los descensos de 2009.

A un nivel mayor de desagregación, del total de ramas que integran el sector industrial, entre 2008 y 2010 únicamente en 10 de ellas se han registrado avances en el número de ocupados. El mayor avance se ha registrado en la rama 22 (Fabricación de productos de caucho y plásticos), con un avance del 233,98%, lo que supone un incremento de 229 personas en dos años.

Igualmente intenso ha sido el crecimiento de la población ocupada en las ramas 9 (Actividades de apoyo a las industrias extractivas) y 13 (Industria textil). El incremento porcentual entre 2008 y 2010 ha sido, respectivamente, del 167,18% y 137,04%, es decir, un incremento en términos absolutos de 665 personas ocupadas.

Otras actividades en las que la población ocupada se ha visto incrementada en el transcurso de los últimos 2 años son: rama 18 (Artes gráficas y reproducción de soportes grabados), con un avance del 5,66%; rama 14 (Confección de prendas de vestir), que aumenta en un 15,10%; rama 33 (Reparación e instalación de maquinaria y equipo), en donde el número de ocupados ha aumentado en un 15,82%; rama 32 (Otras industrias manufactureras), que crece en un 23,50%; rama 20 (Industria química), con un avance del 45,33%; y la rama 26 (Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo), que ve incrementado el número de ocupados en un 47,11%.

GRÁFICO 2.89. DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD DEL EMPLEO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. 2008 Y 2010 (datos en %)



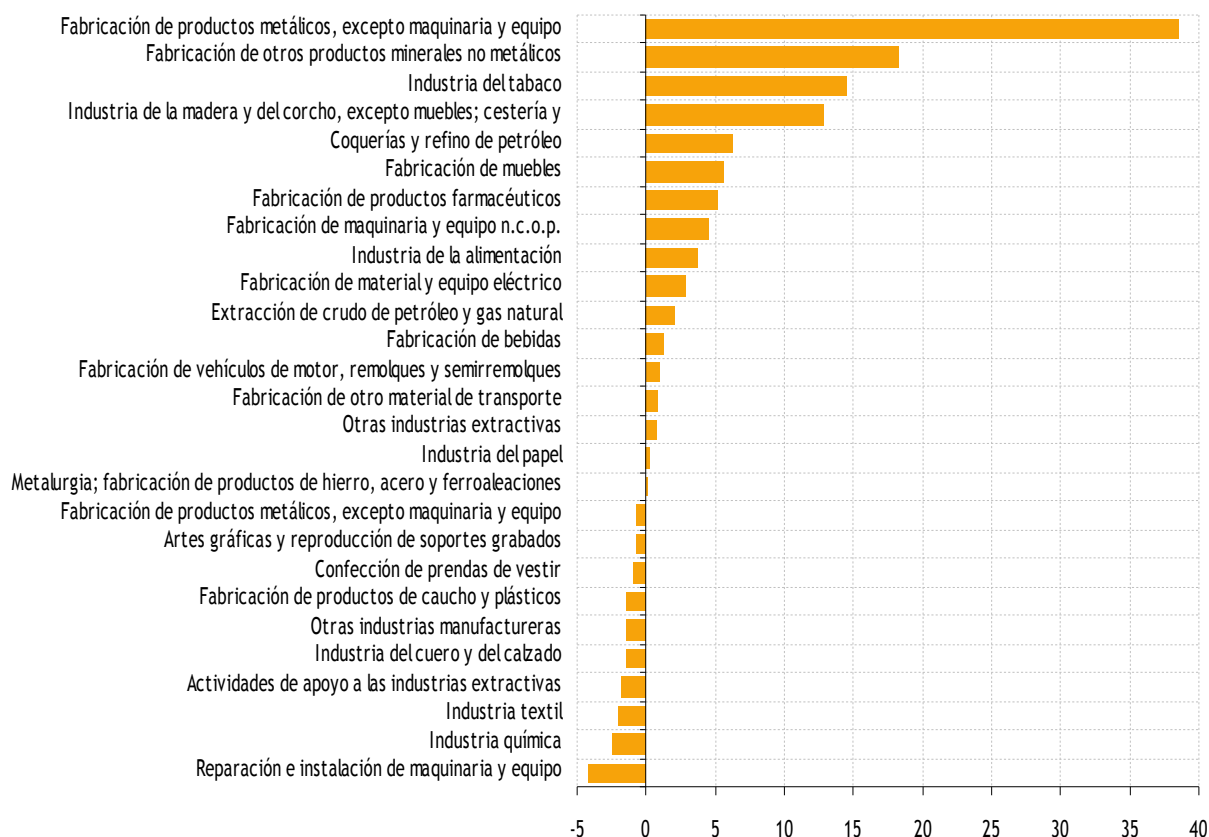
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Sin embargo, cuando consideramos la evolución seguida por el empleo en las actividades industriales con una mayor presencia relativa en Canarias, la situación es bien distinta. Así, por ejemplo, atendiendo a las cinco actividades con mayor peso en nuestra industria, únicamente una de ellas (rama 33, Reparación e instalación de maquinaria y equipo) registra un aumento en el número de personas ocupadas entre 2008 y 2010 (15,82%, un aumento en 670 ocupados). En las restantes la dinámica ha sido de destrucción de empleo, en algunos casos de gran intensidad. La rama 10 (Industria de la alimentación), es la que cuenta con una mayor presencia relativa en el empleo industrial en Canarias. En el transcurso de los últimos 2 años su población ocupada se ha reducido en un 5,84% (586 personas ocupadas). La segunda actividad industrial con mayor presencia relativa es la rama 25 (Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo), que ha registrado una contracción del 70% entre 2008 y 2010. Sin duda alguna, el desplome de la actividad de la construcción se ha dejado sentir con fuerza en esta actividad, que pierde un total de 6.094 ocupados. Las ramas 31 (Fabricación de muebles) y 23 (Fabricación de otros productos minerales no metálicos), con participaciones relativas en el sector en el 2008 por encima del 7%, también experimentan importantes caídas: del 21,89% en el primer caso, y del 75,42% en el segundo.

Otras ramas que experimentan importantes descensos entre 2008 y 2010, y que por su peso relativo ejercen gran influencia sobre la dinámica del empleo agregada del sector, son la Industria del tabaco

(rama 12) y Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería (rama 16). La variación acumulada en estos dos años ha sido, respectivamente, del -76,56% y -59,61%.

GRÁFICO 2.90. CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS RAMAS INDUSTRIALES A LA VARIACIÓN EN LA POBLACIÓN OCUPADA EN EL SECTOR. 2008-2010 (datos en %)



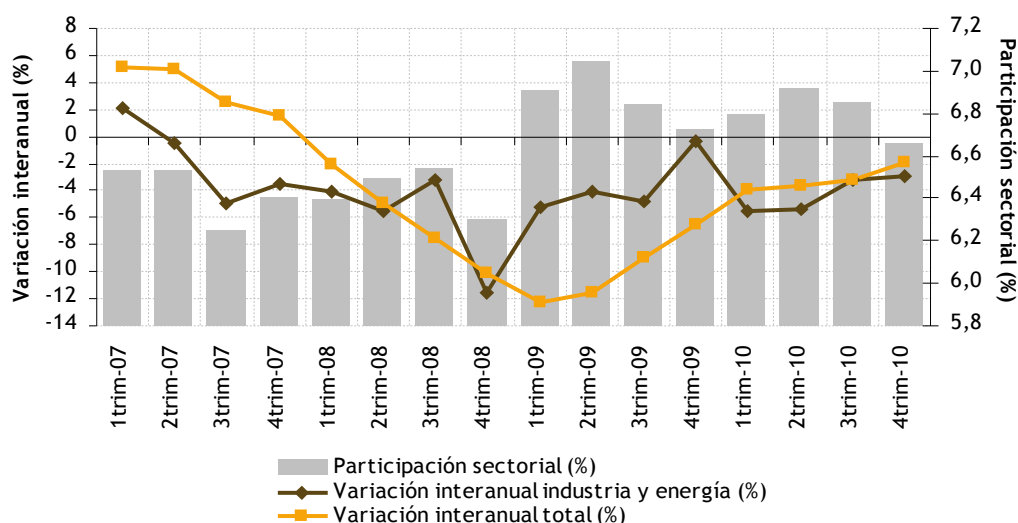
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Para concluir el análisis de la dinámica reciente del empleo en el sector, a continuación se revisa el impacto que ha tenido la crisis sobre el número de efectivos laborales. Para ello se hará uso de los datos publicados por el Ministerio de Trabajo e Inmigración en su Encuesta de Coyuntura Laboral. Debe advertirse que los datos incluyen tanto los efectivos existentes en la industria como en el sector energético.

Según se desprende de los datos del Ministerio, desde el segundo trimestre del año 2007 el número total de efectivos laborales existentes en el conjunto de actividades industriales y energéticas en Canarias no ha dejado de caer en términos interanuales. Por tanto, la contracción se adelanta en tres trimestres al descenso registrado en el cómputo total de actividades productivas en la región, por lo que la participación del sector decrece durante el año 2007. Desde el segundo trimestre de 2008, aún registrándose tasas de variación interanuales negativas en el sector, éstas pasan a ser, en general de una menor intensidad que en el conjunto de la economía canaria, por lo que el peso relativo de los efectivos del sector en el agregado vuelve a aumentar, llegando a situarse en niveles cercanos al 7%. Ya en 2010 vuelve a invertirse la situación, cerrándose todos los trimestres excepto uno con peores registros en el sector, cayendo su participación relativa hasta el 6,6%.

De esta forma, entre el primer trimestre del año 2007 y el cuarto del año 2010 los sectores industrial y energético de las islas han visto retroceder el número de efectivos laborales en un total de 6.111, lo que supone una contracción acumulada del 15,57%.

GRÁFICO 2.91. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS. 2007-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de Los datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

2.3.3.2.2. Construcción

Según los datos de la CRE-2000, en 2010 el VAB a precios corrientes del sector construcción siguió la senda descendente iniciada en 2008, encadenando, de esta forma, su tercer año consecutivo de contracción. En el último año, aunque el descenso se ha moderado respecto al año 2009, la caída sigue siendo muy elevada (-7,38%). En el acumulado del período 2007-2010 la contracción nominal en la producción del sector ha sido del 21,1%, situando el VAB corriente en niveles similares a los del año 2004. En ninguna otra Comunidad Autónoma el sector de la construcción ha experimentado una corrección tan severa en términos nominales. Únicamente en Andalucía (-18,93%) y Murcia (-18,64%) el retroceso del VAB a precios corrientes del sector se acerca al registrado en la Comunidad canaria. En el extremo opuesto del mapa autonómico, Extremadura (-0,99%), Galicia (-4,19%), La Rioja (-4,75%) y País Vasco (-4,76%) presentan unos descensos entre 2007 y 2010 que no llegan a representar ni la cuarta parte del registrado en Canarias.

TABLA 2.35. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010

	Millones de euros	Participación en el VAB total (%)			Tasa de crecimiento media anual acumulativa (%)			Contribución al Crecimiento del VAB total (%)		
		2010	2001-2007	2007	2010	2001-2007	2007-2010	2009-2010	2001-2007	2007-2010
VAB a precios corrientes										
Canarias										
Secundario	5.908,3	18,0	18,4	15,6	8,26	-4,89	-3,98	21,15	-269,31	42,99
Construcción	3.483,9	11,3	11,8	9,2	10,34	-7,59	-7,38	16,01	-261,86	48,74
España										
Secundario	249.607,0	29,3	29,2	25,7	7,32	-3,26	-2,36	29,17	-94,68	82,79
Construcción	97.791,0	10,6	11,9	10,1	12,60	-4,33	-7,33	17,48	-51,67	105,96
VAB a precios constantes										
Canarias										
Secundario	3.893,2	17,2	16,6	14,2	2,61	-6,59	-3,82	14,62	70,07	67,40
Construcción	2.215,4	10,0	9,9	8,1	22,73	-21,89	-5,83	11,24	49,26	88,73
España										
Secundario	173.229,7	28,9	27,7	24,8	2,20	-4,55	-1,47	19,26	134,04	151,01
Construcción	58.813,8	9,3	9,5	8,4	31,58	-13,51	-6,29	12,89	47,34	152,79

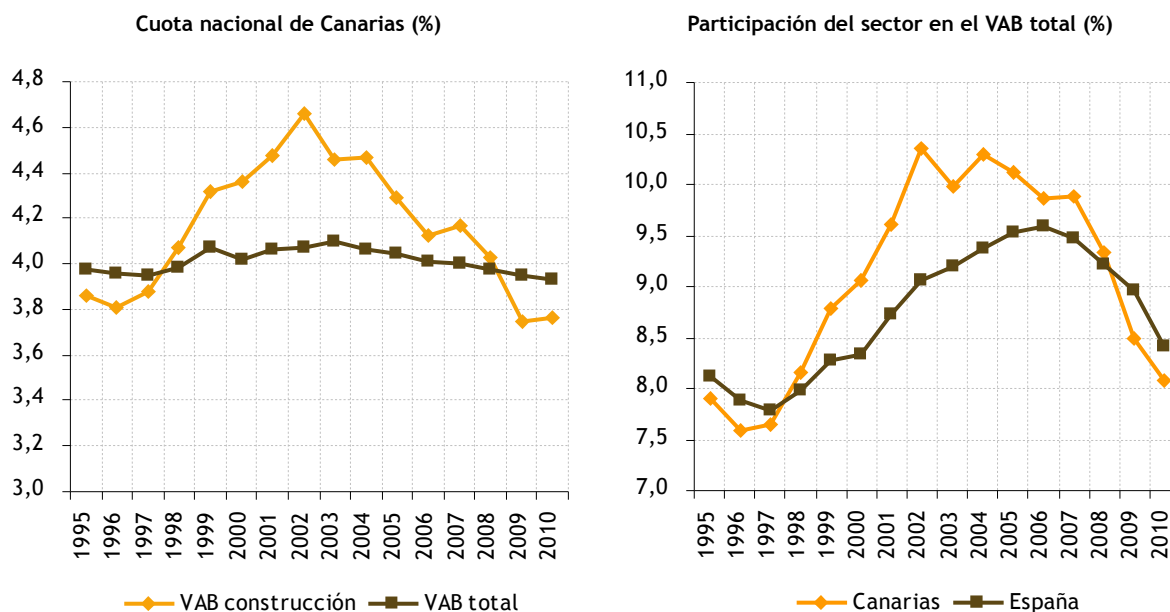
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

A precios constantes la dinámica ha sido similar. Dada la naturaleza de la actual crisis, ya desde su inicio el sector experimentó un claro recorte en el volumen de su producción. El año 2009 supuso la prolongación y profundización en la fase baja del ciclo, y el sector lo notó con fuerza. Ese año su VAB a precios constantes retrocedió en un 13,23%, la caída más intensa a nivel nacional. El año 2010 se ha cerrado con un nuevo descenso real en la producción del sector, aunque de una magnitud inferior a la del año 2009.

En el acumulado del período 2007-2010 el VAB a precios constantes del año 2000 del sector se contrajo en Canarias en un 21,89%. Una vez más, se trata de la contracción más acusada a nivel nacional, y se sitúa muy por encima de la corrección del 13,51% experimentada por este sector en el conjunto de la economía española.

El diferencial abierto entre las tasas de crecimiento del sector a nivel regional y nacional se han traducido en un patrón en forma de “V” invertida en la cuota de Canarias en la producción del sector a nivel nacional. Durante la segunda mitad de la década de 1990 el mayor ritmo de avance real de la producción en Canarias elevó la cuota a nivel nacional hasta el 4,07%, superior a la que tiene el VAB total canario en el VAB total nacional. Desde ese fecha, aunque aún el ritmo de avance del sector era importante, se situó por debajo del nacional, lo que se tradujo en una progresiva reducción en su participación en el agregado nacional. Durante los últimos tres años, como ya se ha comentado, el descenso de la actividad ha sido más intenso en nuestra región, lo que ha dado línea de continuidad a la tendencia descendente a su participación en la producción del sector a nivel nacional.

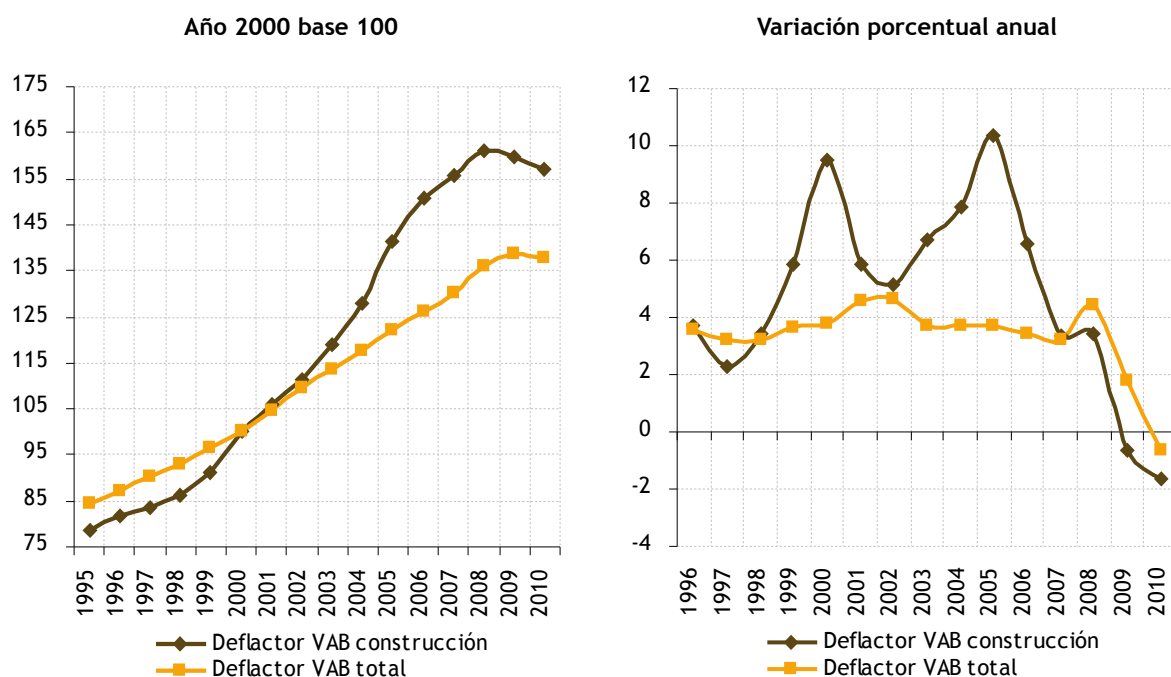
GRÁFICO 2.92. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA NACIONAL Y DEL PESO RELATIVO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010
(datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Un perfil similar ha seguido la participación del sector en el VAB agregado canario. Hasta el año 2002 su mayor dinamismo lo llevó a representar el 10,36% del volumen de producción total de Canarias. Pero a partir de 2005 se aprecia cierta moderación en su ritmo de avance, que conducen a una progresiva reducción en su peso relativo en el VAB agregado. Finalmente, entre 2007 y 2010, al ser el sector más gravemente afectado por la crisis, su caída ha sido la más intensa, por lo que su participación descendente se ha acentuado. De hecho, según los datos oficiales, en el año 2010 el peso relativo en el VAB a precios constantes del año 2000 ha sido del 8,07%, muy similar al que tenía el sector en los años finales de la década de 1990.

GRÁFICO 2.93. EVOLUCIÓN DEL DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL VAB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN Y AGREGADO EN CANARIAS. 1995-2010 (datos en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Al enfrentar la dinámica del VAB a precios corrientes y a precios constantes se pueden extraer conclusiones en términos del comportamiento de los precios (deflactor implícito del VAB) en el sector, esto es, sobre la dinámica inflacionista interna. Según se desprende de la CRE-2000, entre 1995 y 2007 el deflactor del VAB del sector construcción en Canarias se incrementó en nada menos que un 97,95% (a nivel nacional el incremento fue aún más intenso, del 103,78%). Es decir, que en el transcurso de esos años el nivel de precios del sector prácticamente se duplicó. En ningún otro sector productivo se registran avances tan intensos. Así, por ejemplo, el deflactor del VAB del sector servicios en Canarias se incrementó en ese mismo período en un 53%, el del sector industrial en un 35%, el energético en un 29% y el del sector primario en un 32%.

Ya en el año 2007, cuando se inicia la desaceleración de la actividad en el sector, se observa que el ritmo de avance del deflactor se suaviza. Frente a tasas de variación anuales del 10,38% y 6,57% en los años 2005 y 2006, en el año 2007 ésta desciende hasta el 3,32%, mucho más próxima a la del deflactor agregado de la economía. En 2008, y pese a la crisis, la dinámica de los precios en el sector sigue siendo ascendente, con una tasa de avance del 3,40%. Sin embargo, con la profundización de la crisis en 2009 ya se observa una corrección de los precios a la baja. Ese año la tasa de variación anual del deflactor del sector fue del -0,67%. Durante el último año esta tendencia se ha mantenido, registrando el sector una caída en su deflactor del 1,65%. Con todo, si consideramos los la dinámica agregada de los precios en el período 2007-2010, encontramos que se ha producido un avance del 1% en el deflactor de la construcción en Canarias.

Donde mejor se refleja la severidad del ajuste del sector ante la crisis es en el mercado de trabajo. Según los datos de la EPA, entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto trimestre de 2010,¹¹⁵ el número de ocupados en el sector de la construcción se redujo en Canarias en 58.395 personas, lo que supone más de la mitad del descenso experimentado en ese período por la población ocupada total de la región.

Centrándonos en los valores promedios anuales, la reducción en el número de ocupados fue más intensa en 2009. Ese año la población ocupada se contrajo en un 11,19%, perdiendo 14.269 ocupados. Aunque en 2010 la reducción en el número de personas ocupadas en el ramo ha continuado, ha sido

¹¹⁵ Debido a los cambios introducidos en los criterios de clasificación de las actividades económicas (CNAE-2009), los datos ofrecidos por la EPA para la población ocupada por sectores y ramas de actividad únicamente son homogéneos a partir del primer cuatrimestre de 2008.

algo inferior a la de 2009. Ese año la contracción ha sido del 9,14%, 10.349 ocupados menos que en el promedio del año 2009.

Por ramas, las caídas más intensas en términos relativos se han dado en la rama 42 (Ingeniería civil). En el acumulado del período 2008-2010 el número de ocupados se ha contraído en casi un 40%. No obstante, debe precisarse que se trata de una rama que en el promedio del año 2008, y siempre según la EPA, apenas concentraba 4.000 efectivos. Es decir, aunque en términos relativos la caída es la más intensa dentro del sector, en términos absolutos es la menor, con una reducción de 1.577 ocupados.

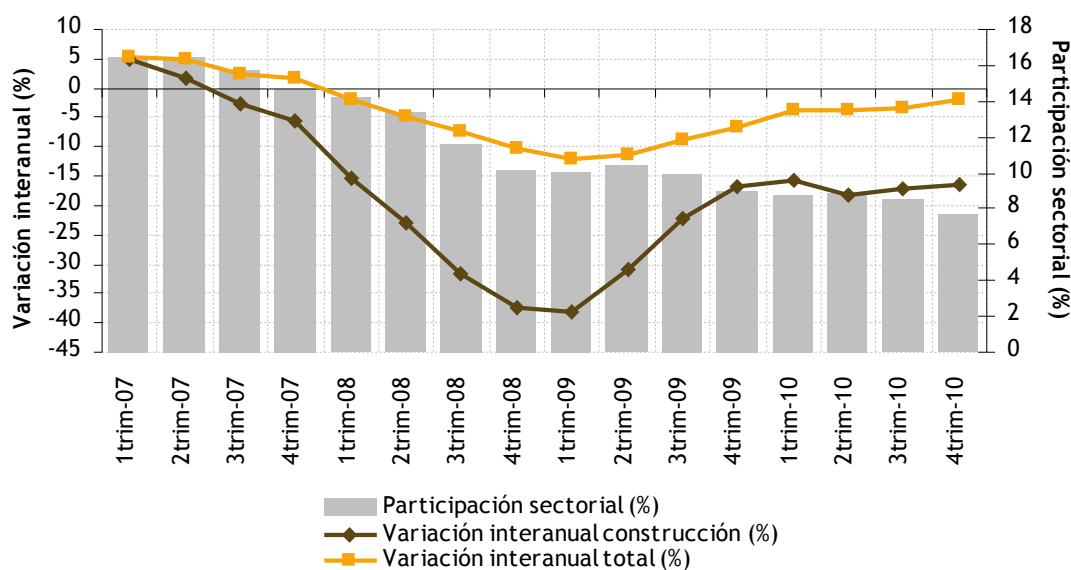
El segundo descenso más intenso en términos relativos se ha producido en la rama 41 (Construcción de edificios). Entre 2008 y 2010 la caída ha sido del 22,19%. Al tratarse de la rama con mayor peso dentro del sector, lidera la contracción en términos absolutos. En los dos últimos años ha perdido, en promedio, un total de 19.172 efectivos, lo que supone más de las tres cuartas partes de la contracción en la población ocupada del sector en ese mismo período.

La tercera rama que conforma el sector construcción es la rama 43 (Actividades de construcción especializada). Entre 2008 y 2010 han sido 3.869 los ocupados que se han perdido en el ramo, lo que supone una caída del 10,45%.

Los datos sobre el número de efectivos laborales publicados por el Ministerio de Trabajo e Inmigración en la Encuesta de Coyuntura Laboral refuerzan la imagen que se desprende de los datos de la EPA. Según el Ministerio, el número de efectivos laborales en el sector de la construcción en Canarias pasó de 99.238 personas en el primer trimestre de 2007, que es cuando alcanza su nivel más alto, hasta los 38.505 en el cuarto trimestre de 2010. Es decir, que el sector de la construcción ha perdido en este período de tiempo 60.733 efectivos laborales, lo que supone un descenso del 61,20%, y explica casi el 69% del descenso registrado en el número total de efectivos laborales en Canarias.

El ritmo de reducción en el número de efectivos en el sector ha sido mucho más intenso que en el conjunto de la economía, lo que explica que su participación haya pasado desde el 16,51% en el primer trimestre de 2007 hasta el 7,73% en el cuarto trimestre de 2010. No obstante, este proceso de destrucción de empleo no se ha distribuido uniformemente a lo largo del todo el período considerado. La pérdida de efectivos ha sido especialmente intensa en la segunda mitad de 2008 y en la primera mitad del año 2009. En los cuatro trimestres comprendidos en este período, las tasas de variación interanuales se situaron siempre por encima del 30%, e incluso en alguno de ellos se aproximó al 40%. Desde entonces, aunque el descenso ha continuado, se ha moderado. De esta forma el año 2010 se ha cerrado con una tasa de variación interanual del -16,27%.

GRÁFICO 2.94. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS. 2007-2010 (datos expresados en %)



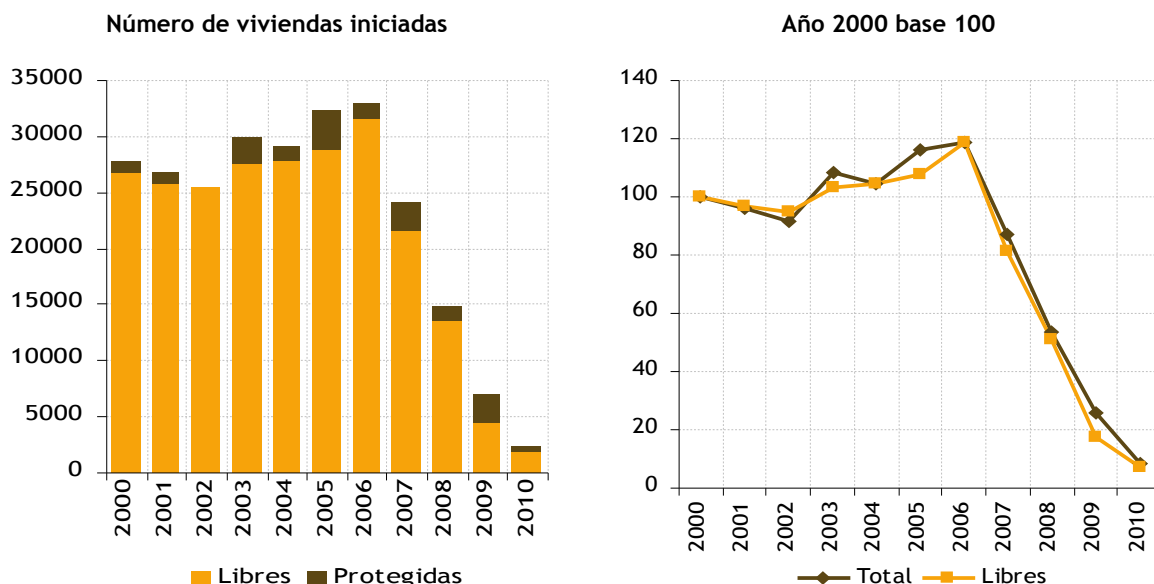
Fuente: Elaboración propia a partir de Los datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Los datos suministrados por el Ministerio de Fomento ilustran perfectamente las tendencias apuntadas anteriormente. Hasta el año 2006 se aprecia un incesante incremento en el número de viviendas iniciadas, síntoma evidente de estar situados en la dinámica virtuosa del impulso edificador. Si en el año 2001 se iniciaron en Canarias un total 26.711 viviendas, en 2006 esta cifra alcanzó las 32.913 viviendas. De esta forma, en el acumulado de ese período, ambos años incluidos, se iniciaron en el Archipiélago un total de 176.515 viviendas.

En el año 2007 ya se empieza a entrever la maduración del ciclo inmobiliario en Canarias. El año cierra, siempre según los datos del Ministerio de Fomento, con un total de 24.108 viviendas iniciadas, 8.805 menos que el año anterior, marcando un descenso relativo del 26,75%, frente al 18,97% de caída a nivel nacional.

El sector inmobiliario, en senda descendente desde 2007, cae de manera abrupta en 2008, con el endurecimiento de las condiciones financieras. Ese año se inician en Canarias 14.848 viviendas, 9.260 menos que en 2007, lo que supone una contracción del 38,41%. El descenso a nivel nacional fue más intenso (-46,67%). Y la tendencia descendente se ha intensificado en 2009. Ese año únicamente se iniciaron en Canarias 7.109 viviendas, un 52% menos que en 2008. En comparación con 2006, en 2009 se iniciaron un 22% del total de viviendas iniciadas entonces. Finalmente, durante 2010 ha seguido confirmando la tendencia recesiva de años pasados. Únicamente se iniciaron este último año 2.341 viviendas, lo que supone una caída anual superior al 67%. En comparación con el número de viviendas iniciadas en el año 2006, la cifra de 2010 supone una caída de aproximadamente el 93%.

GRÁFICO 2.95. EVOLUCIÓN DE LAS VIVIENDAS INICIADAS EN CANARIAS. 2000-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.

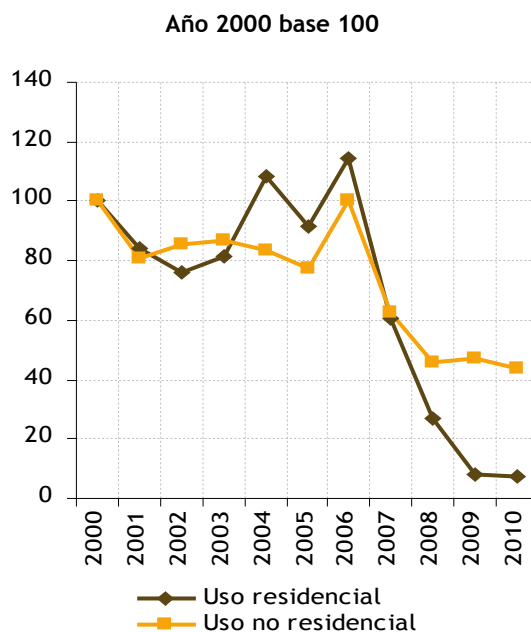
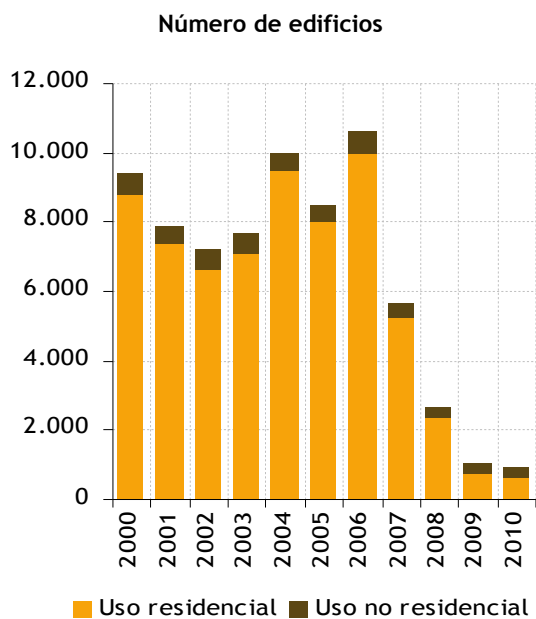
Los factores que espolearon al mercado de la vivienda los años anteriores difícilmente volverán a estar presentes en el futuro inmediato. El ritmo de crecimiento de la población (vía inmigración) y de creación de nuevos hogares se ha desacelerado en el nuevo escenario económico. Las condiciones financieras tan holgadas de años anteriores han dado paso a un contexto de restricciones crediticias y endurecimiento de las condiciones generales de acceso a la financiación, y no se espera que en el futuro inmediato experimenten mejoras significativas. La intensa destrucción de empleo no sólo ha restado una importante proporción de la renta de las familias, sino que, además, ha ocasionado un deterioro importante en las expectativas. Además, la tendencia fuertemente alcista en los precios de la vivienda acumula una sobrevaloración que no se ha revertido totalmente en estos dos años de crisis, de tal forma que las expectativas de mayores caídas deprimen aún más la demanda. En síntesis, el escenario más probable al que se enfrentará el sector de la vivienda en los próximos años en Canarias está dominado por una débil demanda.

El mercado de edificación de uso no residencial (oficinas, edificios comerciales, naves industriales e instalaciones hoteleras y recreativas) también ha experimentado un deterioro evidente en los últimos dos años, aunque el ajuste es de menor intensidad que en el segmento de la edificación de uso

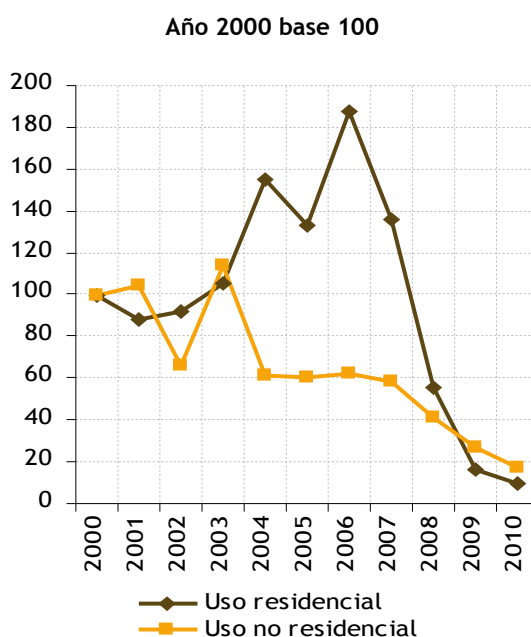
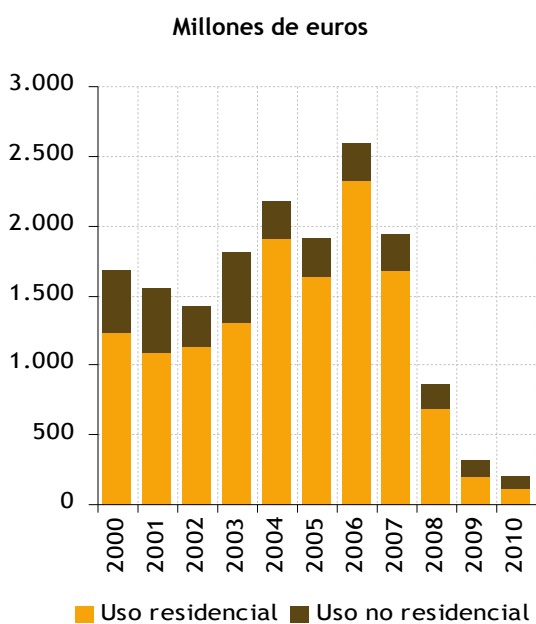
residencial. Según se desprende de los datos elaborados por el Ministerio de Fomento, en el año 2010 el número de visados de obra nueva de uso no residencial fue de 282, con un presupuesto de ejecución material asociado de 78,46 millones de euros. Estas cifras suponen un descenso respecto al año anterior del 6,93% y 33,06%, respectivamente. En comparación con los niveles de partida en el año 2006, el descenso es todavía más acusado. Aquel año el número de visados de obra nueva de uso no residencial ascendió a 647, con un presupuesto de ejecución de 274 millones de euros. Es decir, que las cifras de 2010 son, respectivamente, un 30% y 70% inferiores a las de aquel año.

GRÁFICO 2.96. EVOLUCIÓN DE LOS VISADOS DE DIRECCION DE OBRA NUEVA EN CANARIAS. 2000-2010

EDIFICIOS



PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN MATERIAL

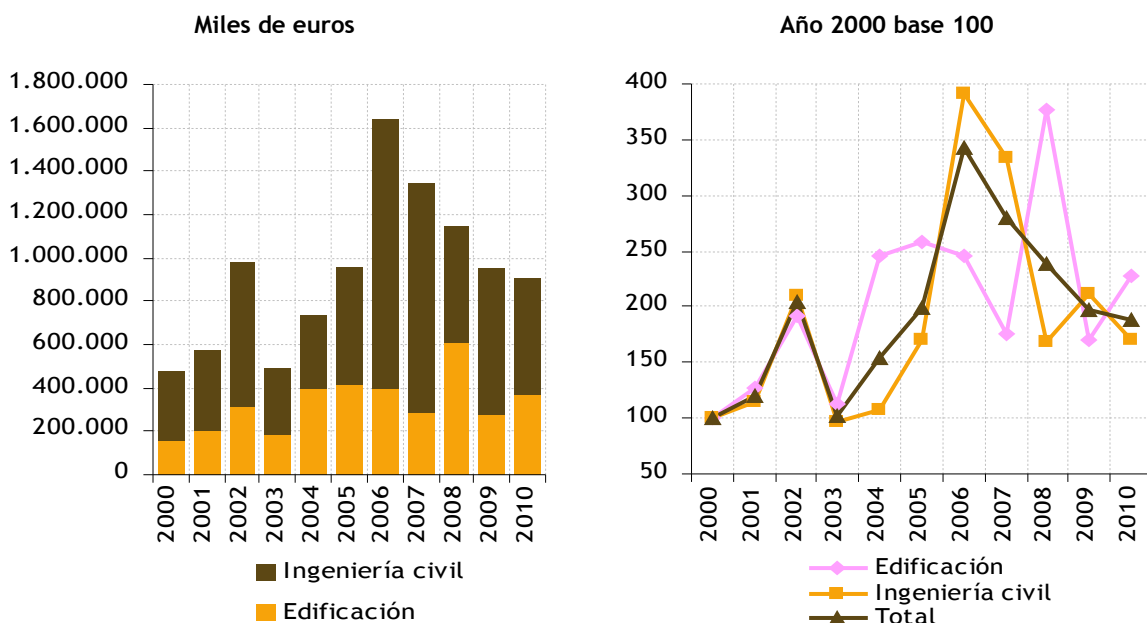


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.

Por lo que se refiere a la licitación oficial, los datos publicados por el Ministerio de Fomento ponen de manifiesto que el segmento de obra pública también ha experimentado importantes descensos en los últimos dos años. Frente a un volumen para el conjunto de las Administraciones Públicas de 1.647 millones de euros en el 2006, desde entonces la licitación oficial no ha dejado de contraerse en las Islas. En 2007 la caída es del 18,31%, en 2008 del 14,73%, en 2009 del 17,37%, y, finalmente, en 2010 del 4,25%. Es decir, que en 2010 el valor de la licitación oficial (908 millones de euros) fue un 45% inferior a la de 2006.

Con todo, la información analizada para el sector en el año 2010 sugiere que la mayor parte del ajuste ya ha tenido lugar, aunque previsiblemente en los próximos años éste se enfrentará a un bajo nivel en términos de volumen de negocio y actividad.

GRÁFICO 2.97. EVOLUCIÓN DE LA LICITACIÓN OFICIAL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS. 1995-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.

2.3.3.2.3. Energía y agua

La Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en su Título segundo sobre la Compensación de la lejanía y del hecho insular, pone de manifiesto, dentro del Artículo 11 sobre los precios de la energía y del agua, lo siguiente: “Reglamentariamente se establecerá un sistema de compensación que garantice en las islas Canarias la moderación de los precios de la energía, manteniendo precios equivalentes a los del resto del territorio español”. Asimismo incluye: “se establecerá reglamentariamente un sistema de compensación que garantice en las islas Canarias la moderación de los precios del agua desalinizada o reutilizada”. Es decir, dentro de las medidas contempladas dentro del REF canario se incluyen algunas paliativas del sobrecoste que supone para la generación de energía y agua las condiciones geográficas del archipiélago. Los efectos que se derivan de estos preceptos serán cuidadosamente tenidos en cuenta a lo largo del análisis posterior.

En segundo lugar, hay que valorar el hecho de que en el Informe Canarias 2020, que es un análisis de prospección sobre sectores estratégicos y emergentes en el territorio canario realizado mediante la consulta a paneles de expertos del archipiélago, se haya clasificado como tales a diversas actividades relacionadas con el agua (producción, depuración y reutilización) y la energía (sistemas solares para la edificación, grandes aerogeneradores y arquitectura bioclimática). Por lo tanto, se considera que dentro de este ámbito sectorial pueden existir posibilidades de futuro en el ámbito regional canario y, por este motivo, son de especial relevancia estratégica los planes implementados para su estímulo y desarrollo.

Tras el desastre nuclear acaecido en Japón en 2011 cabe plantearse si la energía nuclear es tan segura como se pensaba. Un desastre nuclear puede crear efectos devastadores durante muchos años en la población cercana a una central nuclear. Disponemos además de combustibles fósiles que al ritmo de consumo de los mismos en un horizonte no muy lejano se terminarán extinguiendo o el combustible fósil que quede será difícilmente accesible o muy costoso su extracción. La Unión Europea ha aprobado que en 2020 el 20% de la energía consumida sea limpia, lo cual supone que el 40% de la generación de energía provenga de parques eólicos, presas hidráulicas, parques fotovoltaicos e instalaciones termosolares, principalmente.

La alerta nuclear decretada en Japón no ha hecho sino reforzar la idea de que el futuro será energéticamente limpio o no será. Vivimos en un mundo finito donde los recursos que tenemos son los que son. En este caso debemos aprender a utilizar los recursos que tenemos a nuestro alrededor pero también a reutilizarlos. La energía nuclear ha demostrado ser vulnerable y que puede afectar a muchas personas y que su efecto quedará en el territorio afectado durante muchísimo tiempo.

Las miradas se vuelven hacia las energías limpias justo cuando el Gobierno ha decidido recortar las primas a las renovables para atajar el llamado déficit tarifario eléctrico, camino de los 20.000 millones. Sucede justo también cuando la presión de las grandes empresas energéticas había logrado eliminar, mediante una enmienda a la Ley de Economía Sostenible, cualquier referencia a los 40 años como límite de la vida útil de las centrales nucleares.

La decisión de Alemania de desconectar las siete centrales nucleares más antiguas del país y la paralización del programa nuclear chino puede producir un parón nuclear. Además a esto se le une el gran vertido de petróleo en las costas de EEUU que puede hacer plantearse gradualmente ir eliminando el petróleo como forma de energía

Podemos tomar como ejemplo a la isla de El Hierro que pretende funcionar con un 100% de energías renovables. La construcción de una planta de generación hidroeléctrica, con una inversión de 54.299.538 euros, es el elemento fundamental de este proyecto. Campañas de sensibilización ambiental (especialmente a los jóvenes), fomento de un transporte limpio, buenas prácticas en eficiencia energética son algunas medidas que se quieren implementar.

En la construcción de parques eólicos, en la colocación de placas fotovoltaicas o, en general, en el establecimiento de infraestructuras de energías renovables en Canarias los promotores e inversores se enfrentan a una carga burocrática excesiva, donde la coordinación entre las distintas administraciones con competencia en la materia es escasa. En opinión del Consejo se hace particularmente necesaria la agilización y simplificación de procedimientos y la mejora de los mecanismos de colaboración y coordinación interadministrativa, de manera que exista un único organismo desde el que se fijen con claridad, eficacia y transparencia las condiciones de acceso a la actividad. La creación, en este sentido, de una “ventanilla única” facilitaría todo ello. Además, existe la necesidad de crear un marco legal estable que regule el sector de las energías renovables, así como que se disminuya la presión recaudadora por parte de los poderes públicos.

En definitiva, son muchas las razones que apuntan que las energías renovables, pero también el suministro, tratamiento y reaprovechamiento del agua, se posicionan como sectores estratégicos para el futuro. Canarias tiene condiciones idóneas para situarse en esta tendencia jugando un papel predominante, sin embargo, el marco regulador no está siendo el más adecuado. Teniendo en cuenta el gasto energético que se genera en el archipiélago y la elevada factura que se deriva del consumo del agua, su impulso resulta ya no sólo una oportunidad estratégica sino también una necesidad acuciante en el corto plazo.

Antes de comenzar con el comentario de los hechos más destacados de la evolución reciente en los sectores de la energía y el agua, convendría calibrar la relevancia que los mismos tienen a día de hoy en el tejido productivo de las islas. Para ello realizaremos una serie de comparaciones con el resto de Comunidades Autónomas españolas. En primer lugar, partiendo de la información suministrada por la Contabilidad Regional de España, valoraremos hasta qué punto la rama de Energía eléctrica, gas y agua es importante en términos del PIB total de cada región (primera columna de datos de la tabla 2.36). En segundo lugar, valoraremos la relevancia relativa de dicha rama de actividad en términos de facturación, ocupación y horas trabajadas en el total de la industria de cada territorio (las tres otras columnas de la tabla 2.36).

Respecto al peso del sector energético y del agua en el total del PIB, Canarias es la región con menor peso dentro del panorama regional, seguida de cerca de La Rioja y Comunidad Valenciana. En el estudio del año anterior Canarias era la tercera Comunidad con menor peso específico del sector

energético y del agua y ha pasado al último lugar. Sin embargo, cuando la comparación se realiza con el total de la industria la situación se invierte, de tal modo que la facturación realizada por las empresas energéticas canarias es relativamente la más elevada de entre las empresas industriales españolas. Evidentemente, este cambio de patrón obedece a la escasa presencia que tiene la industria en la economía canaria. En Baleares, por ejemplo, la situación es muy similar y son Navarra y Aragón las regiones donde la facturación de las empresas energéticas es menor. En lo que se refiere al empleo y las horas trabajadas, Canarias mantiene también el peso más elevado de todas las regiones españolas. Sin embargo, el porcentaje de participación de estos indicadores no es tan elevado como lo era en la facturación, lo que parece indicar la elevada productividad que tiene el sector energético y del agua dentro del conjunto de ramas económicas. La Rioja, Navarra, Aragón y el País Vasco muestran las cifras más bajas en horas trabajadas y empleo.

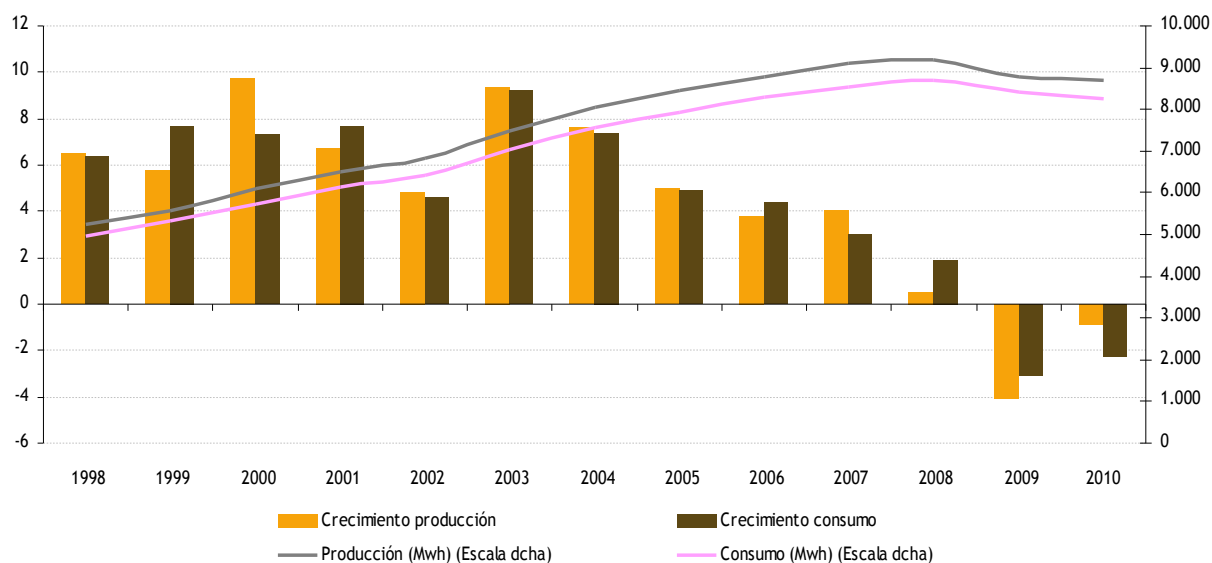
TABLA 2.36. RELEVANCIA DEL SECTOR ENERGÉTICO EN LA ECONOMÍA Y LA INDUSTRIA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008-2009

	CRE - 2008	Encuesta Industrial - 2009		
	% PIB total	% Facturación	% Empleo	% Horas trabajadas
Andalucía	1,87	33,38	14,16	13,50
Aragón	3,03	11,33	4,19	4,27
Asturias	3,51	24,54	14,25	13,36
Baleares	1,98	47,12	19,60	18,72
CANARIAS	1,53	57,70	24,32	23,87
Cantabria	1,86	14,87	8,54	8,64
Castilla y León	3,00	14,03	8,49	8,28
C. La Mancha	2,07	26,09	8,28	8,14
Cataluña	1,82	16,40	5,98	6,01
C. Valenciana	1,67	19,12	6,18	6,21
Extremadura	3,21	25,75	12,77	12,44
Galicia	3,42	17,78	7,42	7,45
Madrid	2,70	31,63	9,25	9,23
Murcia	2,37	27,19	9,32	9,23
Navarra	2,37	9,32	3,18	3,10
País Vasco	2,96	18,49	4,08	4,05
La Rioja	1,56	11,75	2,81	2,79

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y la Encuesta Industrial de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

Si tuviéramos que describir los rasgos más significativos de este sector productivo en el caso canario destacaríamos su limitada relevancia en términos cuantitativos con relación al conjunto del PIB regional, aunque su importancia estratégica puede ser especialmente elevada. A pesar de lo anterior, dentro del sector industrial la importancia de la energía y el agua es fundamental en el caso insular, suponiendo más de la mitad de la facturación total y una parte muy importante del empleo.

El dinamismo de la actividad energética ha sido notable en estos últimos años en las islas. Como se aprecia en el gráfico 2.98, entre 1998 y 2010 la producción y consumo de energía eléctrica prácticamente se ha duplicado en el archipiélago, creciendo a un ritmo medio de un cinco por ciento, alcanzando en ciertos años ritmos de avance de prácticamente un diez por ciento. Más recientemente, no obstante, se ha notado el proceso de ralentización en el ritmo de avance económico, con una moderación importante de las tasas de crecimiento, que se tornan prácticamente nulas en 2008 y pasando al dominio negativo en 2009 y 2010. Los descensos de la producción y el consumo de energía eléctrica están claramente vinculados al menor pulso general que está mostrando la economía canaria, aunque la respuesta de la producción ha sido algo más intensa que la del consumo durante 2009, mientras que en 2010 la disminución en el consumo ha sido mayor que la disminución de la producción. Habrá que analizar en años posteriores si tanto la producción como el consumo siguen decreciendo.

GRÁFICO 2.98. PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 1998-2010

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Canario de Estadística.

Desde una perspectiva algo más general podemos ponderar las diferencias, significativas, que existen en el aprovisionamiento energético del archipiélago en comparación con el resto de regiones españolas. En la tabla 2.37 se ha calculado la participación del consumo energético realizado tanto en Canarias con en el conjunto de regiones españolas sobre el total. Las cantidades originarias estaban valoradas en miles de euros y se han clasificado atendiendo al producto energético consumido.

Las diferencias estructurales en cuanto al consumo energético entre el archipiélago y el territorio nacional se encuentran en la participación del gasóleo y en el gas. Como se puede observar, la participación de la electricidad es más o menos similar, sobre todo en el año más reciente de la muestra (2009). Sin embargo, tanto el gasóleo, como en el fueloil y otros productos petrolíferos tienen un peso en las islas bastante superior al de la media nacional, especialmente significativo el caso del gasóleo. Y ello a costa de una menor participación del gas, mucho menor en Canarias que en el resto de España, y de los otros consumos energéticos. Aunque se trata de consumo energético, las cifras anteriores ponen claramente de manifiesto que uno de los principales problemas del archipiélago en cuanto a su abastecimiento energético es la escasa diversificación de sus fuentes, con una relevancia prácticamente absoluta del petróleo y de sus derivados. Entre 2007 y 2009 en Canarias ha disminuido ligeramente el consumo de fueloil y de otros productos petrolíferos, aproximadamente en la misma medida que ha aumentado el consumo de gasóleo. Esto puede deberse a los altos precios del fueloil y de otros productos petrolíferos en relación al gasóleo y la tendencia actual en la economía de ahorro de recursos.

TABLA 2.37. CONSUMO ENERGÉTICO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS POR PRODUCTO. 2001-2009 (datos en %)

	Año 2001		Año 2009	
	España	Canarias	España	Canarias
Carbón y derivados	3,41	3,58	1,94	0,04
Gasóleo	10,00	27,97	8,97	24,50
Fueloil	6,00	7,33	3,31	5,10
Otros productos petrolíferos	2,61	5,22	1,45	5,24
Gas	26,28	10,72	26,96	8,99
Electricidad	48,16	44,51	54,18	54,91
Otros consumos energéticos	3,56	0,68	3,18	1,23
Total consumos energéticos	100,00	100,00	100,00	100,00

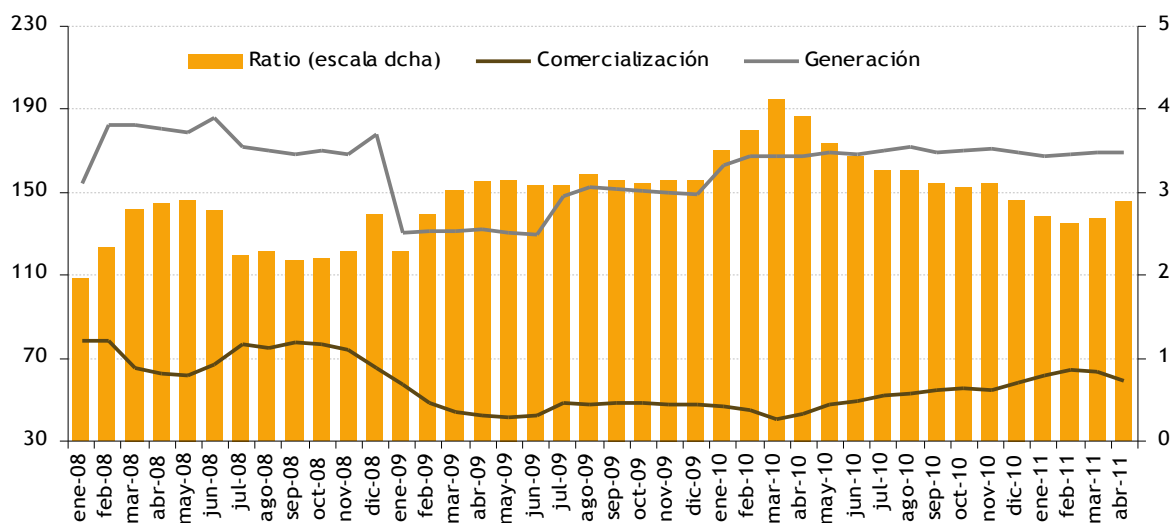
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Consumos Energéticos, Instituto Nacional de Estadística.

A la alta dependencia de una única fuente energética primaria hay que sumar los elevados costes de generación de la energía en las islas. Es cierto que, como ya señalamos, el artículo 11 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, preveía una medida de compensación de este *sobrecoste*. El sistema viene regulado por el Real Decreto 1747/2003, de 19 de diciembre, por el que se regulan los sistemas eléctricos insulares y extrapeninsulares¹¹⁶. En el mismo se establece que el precio de adquisición por parte de los distribuidores de la energía a los generadores será el resultante del mercado para este tipo de agentes en el conjunto del sistema peninsular (artículo 11 del Real Decreto 1747/2003).

Efectivamente, si se comparan las diferencias del precio del megavatio de electricidad de los distribuidores que operan en la península con aquellos que actúan en el ámbito de los sistemas eléctricos insulares y extrapeninsulares (SEIE), obtenemos que éstas son mínimas. De no existir este sistema de compensación el coste de megavatio hora sería mucho más elevado en un territorio insular como el canario. En el gráfico 2.99 se ha representado una comparativa entre el precio de distribución y de generación de la energía eléctrica en territorio canario. Junto con la evolución de los precios se incluye también la senda seguida por el ratio del precio de generación con relación al de distribución. Como se puede apreciar, dicho indicador fluctúa entre dos y cuatro; es decir, el precio de generación eléctrica en Canarias duplica y llega a cuadruplicar el precio de distribución.

En base a la información anterior y tomando como referencia que, de acuerdo con la información manejada por Red Eléctrica de España, la demanda de energía eléctrica en Canarias en 2010 ascendió hasta los 9.143 Gigavatios¹¹⁷ hora, podemos calcular el beneficio que supone para Canarias la existencia de este sistema de compensación, el cuál se cifra en unos 1.087 millones de euros anuales; en otras palabras, un 2,6 por ciento del Producto Interior Bruto regional. Ésta es la aportación que realizó durante 2010 el Estado al sistema energético canario, lo que nos lleva a plantear ciertas dudas sobre la sostenibilidad de la situación actual para el futuro.

GRÁFICO 2.99. PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 2008-2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Red Eléctrica de España.

Estas dudas no son producto de que no exista una justificación para la existencia de un sistema compensatorio. Sin duda que la hay, en la medida que la generación de energía en un territorio como el canario se enfrenta a unos costes superiores. Sin embargo, a pesar de estos obstáculos y la existencia del sistema de compensación existente para los sistemas energéticos extrapeninsulares, es necesario seguir trabajando para dotar a Canarias de un mix energético más sostenible y profundizar en las medidas de ahorro energético.

¹¹⁶ La ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico supuso una importante liberalización de las actividades eléctricas. El artículo 12 de dicha Ley establece que las actividades para el suministro de energía eléctrica, en territorios insulares y extrapeninsulares, serán objeto de una reglamentación singular que atenderá las especificidades derivadas de su ubicación territorial. Este real decreto viene a desarrollar la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, teniendo en consideración las prescripciones legales establecidas en la Ley de 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, y en la Ley 30/1998, de 29 de julio, del Régimen Especial de las Islas Baleares.

¹¹⁷ Un gigavatio equivale a 1.000 megavatios.

El instrumento idóneo para generar este cambio de esquema de suministro energético lo constituye el Plan Energético de Canarias (PECAN). Hasta la fecha se han elaborado cuatro planes (1986, 1989, 2002 y 2006), sin embargo, no parece que hayan contribuido demasiado a paliar las principales debilidades del sistema eléctrico, como su excesiva dependencia de una determinada fuente energética (petróleo y sus derivados) y la concienciación de la sociedad canaria para la adopción de medidas de ahorro energético y su uso eficiente.

En un trabajo de factura reciente, Moreno y Ramos (2008)¹¹⁸ analizan la efectividad de los PECAN para abordar estos dos objetivos prioritarios. Su valoración es poco satisfactoria. A su juicio, la diversificación energética sigue siendo una quimera. Aunque en los Planes se propone potenciar fuentes como el gas natural y las energías renovables, su peso es aún muy reducido. Esto es especialmente poco afortunado en el caso de las energías renovables puesto que su falta de impulso en poco ha venido a favorecer el desarrollo tecnológico en torno a una industria que se considera estratégica y emergente para el territorio canario, tal y como se recoge en el informe Canarias 2020. En cuanto a las medidas de ahorro energético, los planes adolecen de una excesiva confianza en la respuesta social e individual, sin que se plasme en medidas concretas y creíbles.

En opinión del Consejo, el principal problema del PECAN no ha sido tanto la adecuación de dicho Plan a las necesidades energéticas del territorio, sino en su bajo nivel de implementación. Es necesario que desde las distintas administraciones públicas con competencias en la materia se haga un ejercicio de responsabilidad para lograr un mix energético que permita a Canarias afrontar en mejores condiciones la dependencia energética del exterior.

En este sentido, particular importancia tiene superar todos los obstáculos para la implantación del gas en las islas de Gran Canaria y Tenerife ya que no disponer de gas natural implica que la cogeneración que se está realizando actualmente partiendo de gas-oil no alcance la eficiencia que se obtendría utilizando como combustible el gas natural. Además debido a la generación de partículas, la vida útil de las centrales se ve reducida. Asimismo el gas natural genera menos gases de efecto invernadero, con lo que su introducción es fundamental para el cumplimiento de los objetivos de reducción de gases de efecto invernadero, del Protocolo de Kyoto.

Por otro lado, desde el CES se insiste en la necesidad, también, de realizar una apuesta más decidida por las energías renovables, respecto de las que Canarias sufre un retraso injustificable en su implantación si atendemos a las excelentes condiciones de sol y viento que existen en las islas. Esto exige a las administraciones públicas mayor impulso y el que deba propiciarse de forma decidida la ejecución y puesta en funcionamiento de infraestructuras y parques, introduciendo las herramientas necesarias que permitan, también aquí, eliminar los obstáculos administrativos ya mencionados, así como los operacionales para la introducción de esta energía en los diferentes sistemas eléctricos.

Además, el nuevo cambio normativo en la retribución de la energía solar fotovoltaica perjudica seriamente a regiones como Canarias con características diferenciales, respecto de otros territorios, en cuanto al número de horas de sol superior a la media nacional, frenando la expansión de este sector en Canarias de escasa implantación en los últimos años. El carácter de región ultraperiférica aislada y con serias dificultades para diversificar el consumo energético exige el que las políticas energéticas nacionales, como la mencionada para la energía fotovoltaica o las destinadas a fomentar la eficiencia energética, deban adaptarse a la realidad canaria apoyando sus potencialidades y permitiendo reducir el coste superior de generación de energía eléctrica que tenemos.

Por último es igualmente exigible la continuidad de la inversión en infraestructuras eléctricas que garanticen la estabilidad del sistema, de manera que se mejore la calidad del suministro a ciudadanos y empresas. No hay que olvidar que los sistemas eléctricos en Canarias, debido a su insularidad y aislamiento son especialmente vulnerables ante cualquier incidente, al no contar con la seguridad que proporcionan los sistemas en red de los que se dispone en el territorio peninsular.

Junto con la energía, el agua constituye un sector de actividad económica clave para la economía canaria. Como hemos señalado en líneas anteriores, al igual que la energía, el agua cuenta con un tratamiento especial dentro del Régimen Económico y Fiscal canario y es considerado como sector estratégico y emergente para el futuro del archipiélago. Trataremos, por tanto, de valorar hasta qué punto están siendo útiles las medidas adoptadas y la política seguida en materia de agua.

¹¹⁸ Moreno, J.C. y Ramos, J.M. (2008): “¿De qué pecan los PECANes canarios?”, *Documento de Trabajo*, nº 2008-01, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de La Laguna.

En las Islas Canarias los acuíferos están vinculados a rocas de naturaleza volcánica. Una gran parte del agua que se utilizan en las islas es de origen subterráneo y la extensión de estos acuíferos es de 7.800 km². La otra gran fuente de agua en las Islas Canarias es el mar, específicamente el litoral marino que rodea a todas nuestras islas. En Canarias la demanda de agua se centra principalmente en regadío y urbana, siendo mínimo el uso del agua para la industria. Por tanto, es necesario llevar a cabo buenas prácticas medioambientales y concienciación de la población a todos los niveles para no desperdiciar un recurso tan importante para las Islas Canarias.

La problemática situada en Canarias respecto al agua se ciernen a dos aspectos fundamentales: sobreexplotación de los acuíferos y contaminación de los mismos y del litoral marino. Buena parte de las aguas en Canarias provienen de galerías subterráneas y, debido a la presión de la población y el turismo, cada vez la extracción de aguas se produce a mayor profundidad. Esta agua, proveniente de estas zonas de mayor profundidad, tiene una salinidad y conductividad mayores que inciden en la calidad de las aguas.

Otro de los problemas que nos encontramos en la gestión del agua es su transporte. Una parte importante del transporte del agua se lleva a cabo a través de canalizaciones, que se encuentran al aire libre y expuestas a todo tipo de contaminación por cultivos, aire, vertidos... Cuando el agua llega a los ayuntamientos deben ser tratadas antes de que sean aptas para consumo humano.

Vistas estas nociones previas, en la tabla 2.38 se han incluido dos indicadores clave del sector hídrico en términos comparativos entre todas las regiones españolas. El primero es la tasa de ineficiencia en el proceso de distribución del agua y mide el porcentaje de metros cúbicos de agua que se pierden durante tal proceso. Sería lógico que las regiones en las que el agua escasea en mayor medida dicha tasa sea menor, puesto que se trataría de un recurso más valorado y tendería a cuidarse especialmente su disponibilidad. Aunque también habría que tener en cuenta la difícil orografía del territorio como un elemento explicativo de mayores pérdidas en la distribución del agua, algo que afecta particularmente al caso canario. Entre los aspectos más destacados del estudio de la tasa de ineficiencia en la distribución del agua hay que señalar la caída de la misma entre 2000 y 2008, lo que pone de manifiesto la puesta en marcha de medidas concretas destinadas a mejorar este problema. Este cambio es generalizado para el conjunto de regiones españolas con sólo algunas leves excepciones (Cantabria, Castilla La Mancha, Galicia y La Rioja). Por el contrario, entre 2008 y 2009, salvo algunas Comunidades Autónomas, en general escala la ineficiencia en el tratamiento del agua. Destacan los casos de La Rioja, que empeora un 11 por ciento, Castilla La Mancha (un 6 por ciento), Galicia (un 5 por ciento) y Extremadura (un 4 por ciento).

TABLA 2.38. INDICADORES DEL AGUA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2008

	Tasa de ineficiencia en la distribución del agua (%)		Precio unitario del metro cúbico de agua (euros)	
	2000	2008	2000	2008
ESPAÑA	26,45	21,99	0,56	0,81
Andalucía	22,98	20,38	0,39	0,72
Aragón	55,58	30,24	0,37	0,56
Asturias	30,90	20,49	0,33	0,53
Baleares	29,72	18,73	0,81	1,01
CANARIAS	28,16	28,59	1,39	1,43
Cantabria	24,29	23,50	0,34	0,55
Castilla y León	28,70	27,51	0,36	0,44
C. La Mancha	19,70	26,24	0,35	0,64
Cataluña	25,51	19,84	0,77	0,93
C. Valenciana	42,79	29,36	0,55	0,97
Extremadura	20,78	24,31	0,56	0,66
Galicia	15,69	25,79	0,45	0,46
Madrid	15,78	10,50	0,59	1,01
Murcia	26,22	19,39	0,80	1,20
Navarra	17,17	15,98	0,32	0,59
País Vasco	41,46	17,65	0,67	0,56
La Rioja	13,09	33,05	0,22	0,49

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

Respecto al precio del metro cúbico del agua la situación es parecida pues en la mayoría de las regiones españolas aumenta el precio por metro cúbico, excepto algunas raras excepciones. Analizando el período comprendido entre 2000 y 2008 en todas las Comunidades Autónomas ha aumentado el precio del agua, excepto Galicia. En el caso de Canarias la tasa de eficiencia en el tratamiento del agua no ha mejorado. Con lo cual si lo comparamos con las Islas Baleares, que han mejorado sensiblemente sus cifras, pudiéramos concluir que independientemente de la influencia de la orografía de las islas, hay posibilidades de mejorar la eficiencia en el tratamiento de las aguas.

Dentro del panorama nacional, el archipiélago se sitúa en peores condiciones que la media pero muy cercana a ella. Este resultado no es especialmente grave teniendo en cuenta la difícil orografía de nuestra región.

Las particularidades de las islas quedan claramente plasmadas en el valor unitario que alcanza el agua en nuestro territorio. Con 1,43 euros el metro cúbico se obtiene el valor más elevado de entre las regiones españolas y, además, con cierta distancia respecto a las demás, puesto que la segunda región con mayor valor unitario es Murcia donde se obtuvo el metro cúbico de agua a 1,20 euros. De hecho, la cifra canaria prácticamente duplica la media de las regiones españolas, cifrada en 0,81 euros. En Canarias, si bien había disminuido ligeramente el precio del agua entre 2000 y 2007, en 2008 ha aumentado en 6 céntimos, en consonancia con el aumento del precio del agua en el resto de España.

El elevado coste del agua en Canarias debe haber presionado para que se adopten medidas específicas para paliar su impacto sobre el devenir de la economía. Evidentemente, resulta imposible alterar las condiciones naturales de abastecimiento de agua, por lo que las actuaciones deberían desarrollarse mediante la utilización de técnicas de tratamiento y reutilización, así como de desalinización. Siendo conscientes de estas circunstancias, en el artículo 11 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, se invitaba a establecer un sistema de compensación que garantizase en Canarias la moderación de los precios del agua desalinizada o reutilizada.

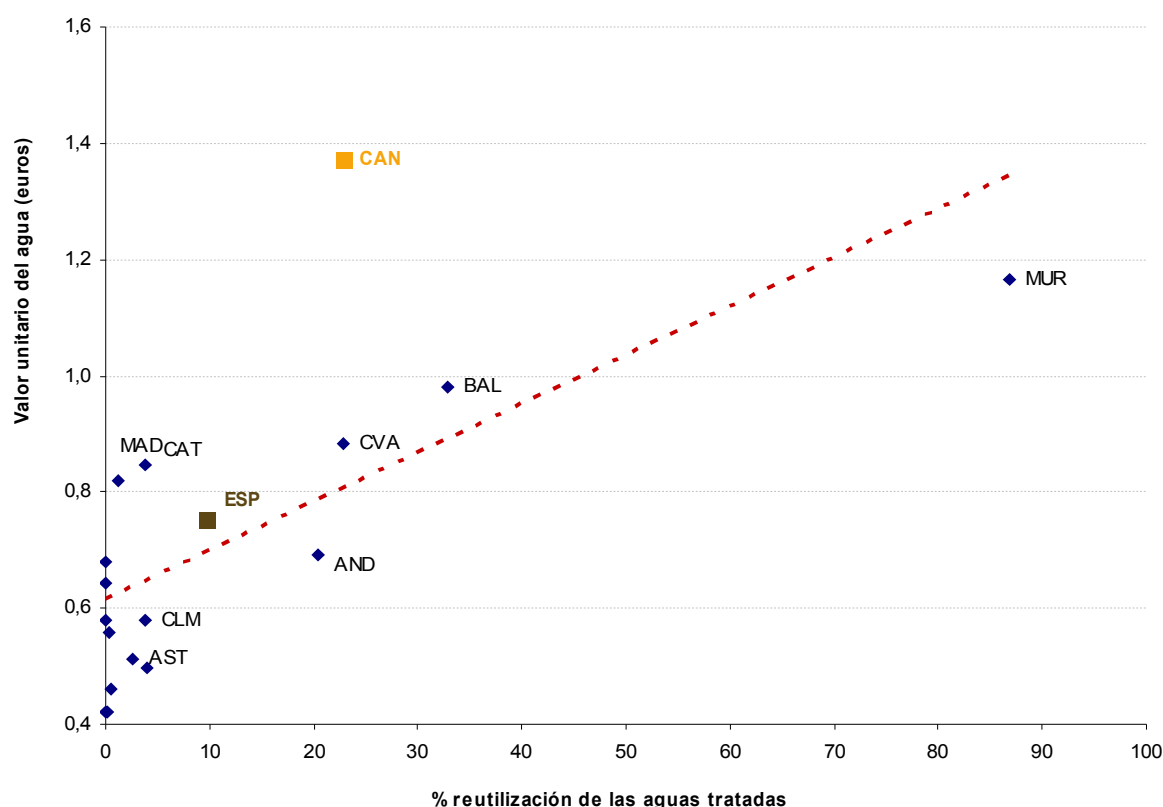
De cumplirse estas dos premisas se deberían observar las siguientes dos relaciones. En primer lugar, en aquellas regiones en las que el valor unitario del agua sea superior, se deberá observar un uso más intensivo de la reutilización de la misma. En segundo lugar, el valor unitario del agua tratada en Canarias no debiera ser excesivamente diferente al del resto de regiones españolas, a diferencia de lo observado para el agua distribuida normal.

Con relación al primer aspecto, el gráfico 2.100 pone en evidencia que efectivamente existe una relación positiva entre valor unitario del agua y porcentaje de reutilización de la misma. Además se observan tres grupos diferenciados de regiones que son especialmente interesantes de comentar. En el cuadrante superior derecho del gráfico tendríamos a las regiones en las que más elevado es el valor unitario del agua y que mayor uso hacen de la reutilización de la misma. Son regiones que se caracterizan por una escasez notoria de recursos hídricos, lo que eleva el precio del agua e incentiva la puesta en marcha de medidas para subsanar tal escasez. Serían los casos de Canarias, Baleares, Murcia, Comunidad Valenciana y Andalucía.

En segundo lugar nos encontraríamos las dos Comunidades Autónomas que acogen a las ciudades más importantes de España. En las mismas se observa que el valor unitario del agua es bastante elevado aunque no se recurre de forma muy intensiva a la reutilización. La explicación a este hecho puede encontrarse en que el alto valor observado es producto de una importante demanda por una población con alto nivel de vida y elevada densidad. Finalmente tendríamos al resto de regiones españolas que se distinguen por disponer de un valor unitario moderado del agua y que no tienen necesidad de recurrir a la reutilización de este recurso.

Como resumen de la información anterior se puede concluir que existe una respuesta razonable por parte de las regiones españolas que mayor escasez tienen de recursos hídricos y que deben pagar un mayor valor unitario por los mismos a la adopción de medidas que ayuden a aprovechar más eficientemente tales recursos escasos. Queda por atestiguar si existen grandes diferencias en el coste del agua que se genera por esta vía.

GRÁFICO 2.100. VALOR UNITARIO DEL AGUA Y REUTILIZACIÓN DE LA MISMA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007



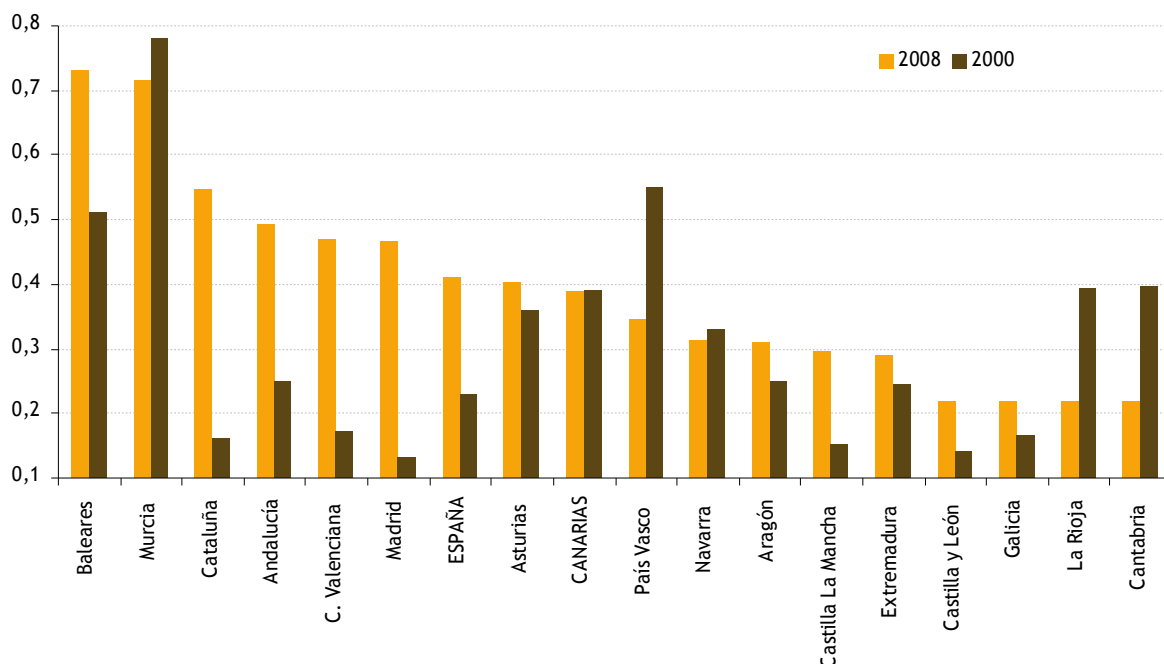
Nota: AND: Andalucía; AST: Asturias; BAL: Baleares; CAN: Canarias; CLM: Castilla La Mancha; CAT: Cataluña; CVA: Comunidad Valenciana; ESP: España; MAD: Madrid; MUR: Murcia.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

Para ello en el gráfico 2.101 se ha representado el valor unitario del agua tratada en las regiones españolas. En el mismo se puede apreciar cómo el mayor valor unitario del agua tratada se produce en aquellas regiones que en mayor medida reutilizan este recurso. En este sentido se pueden apreciar diferencias bastante relevantes entre la región con el valor unitario más elevado (Baleares) y más bajo (Cantabria). El valor unitario del agua tratada en Canarias entre 2007 y 2008 ha disminuido de tal manera que se ha colocado por debajo de la media nacional. En todo caso, la situación de Canarias, si bien es de las regiones con valores más elevados, alcanza cifras por debajo de las regiones que en mayor medida hacen uso de la reutilización del agua, siendo además la diferencia con la media española no tan elevada como en el agua ordinaria. Parece que las medidas adoptadas han permitido al archipiélago poder reutilizar el agua a un coste moderado, tal y como preveía el artículo 11 de la Ley 19/1994.

Para finalizar con el análisis del agua hay que volver a recordar la importancia que tiene este sector en términos estratégicos para una región como la canaria. Las condiciones naturales de Canarias han generado problemas de escasez en el recurso hídrico que han tenido que ser solventadas recurriendo a la desalinización o la reutilización. Esta necesidad se ha ido convirtiendo en virtud en la medida que se han desarrollado técnicas y tecnologías de tratamientos de aguas muy avanzadas, que convierte a la actividad hídrica en estratégica para las islas. No es que tengan potencial en un futuro, sino que ya constituyen una realidad que necesita ser explotada para hacerla una industria estratégica y de futuro para el archipiélago.

GRÁFICO 2.101. VALOR UNITARIO DEL AGUA TRATADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

Una política pública de apoyo al desarrollo de la energía y el agua, orientada a sacar rendimiento a las condiciones naturales de Canarias, debe ser clave para colaborar en el cambio de modelo que se desea impulsar desde las Administraciones Públicas. Los recursos naturales los tenemos, la experiencia y las tecnologías también, sólo queda darle un impulso, un apoyo institucional a los agentes que operan en estas actividades, para que compitan en el entorno internacional, dentro de una industria de alto valor añadido para una región de las características de la canaria.

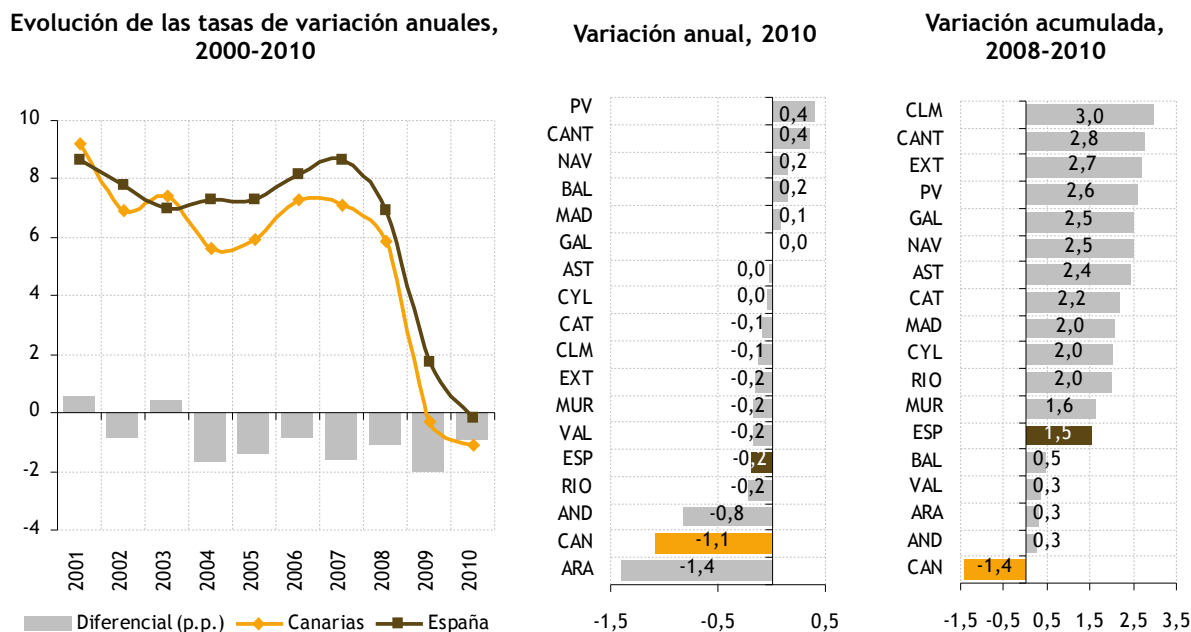
2.3.3.3. Sector servicios

Según los últimos datos publicados de la Contabilidad Regional de España (CRE-2000), el VAB a precios corrientes del sector servicios en Canarias ha acelerado su ritmo de caída durante el último año. Frente a una contracción nominal del 0,3% en 2009, el descenso registrado en 2010 ha sido del -1,1%. Este deterioro en el comportamiento mostrado por la producción a precios corrientes del sector también se aprecia a nivel nacional. En efecto, si en 2009 Canarias fue la única Comunidad Autónoma en la que el VAB del sector servicios se contrajo en términos nominales, ya en 2010 los descensos se han dado en un total de 12 Comunidades. Eso sí, Canarias vuelve a ser, junto con Aragón, la región española que experimenta una contracción más intensa.

Por tanto, el sector servicios canario encadena dos años consecutivos con descensos en términos nominales. En el acumulado del período 2008-2010 la contracción ha sido del 1,4%, siendo la única Comunidad Autónoma en donde el VAB a precios corrientes de 2010 se sitúa por debajo del nivel alcanzado en 2008.

En términos reales, esto es, descontando el efecto de la inflación, la tasa de variación del VAB del sector servicios en Canarias ha registrado, también por segundo año consecutivo, un signo negativo. Entre 2008 y 2010 el volumen de producción del sector se ha contraído en un 2,4%, frente a una caída del 0,6% a nivel nacional. De hecho, Canarias es la Comunidad Autónoma española que mayor caída experimenta en el acumulado de los dos últimos años en el volumen de producción. Más aún, en el resto de regiones españolas entre 2008 y 2010 el VAB a precios constantes aumenta.

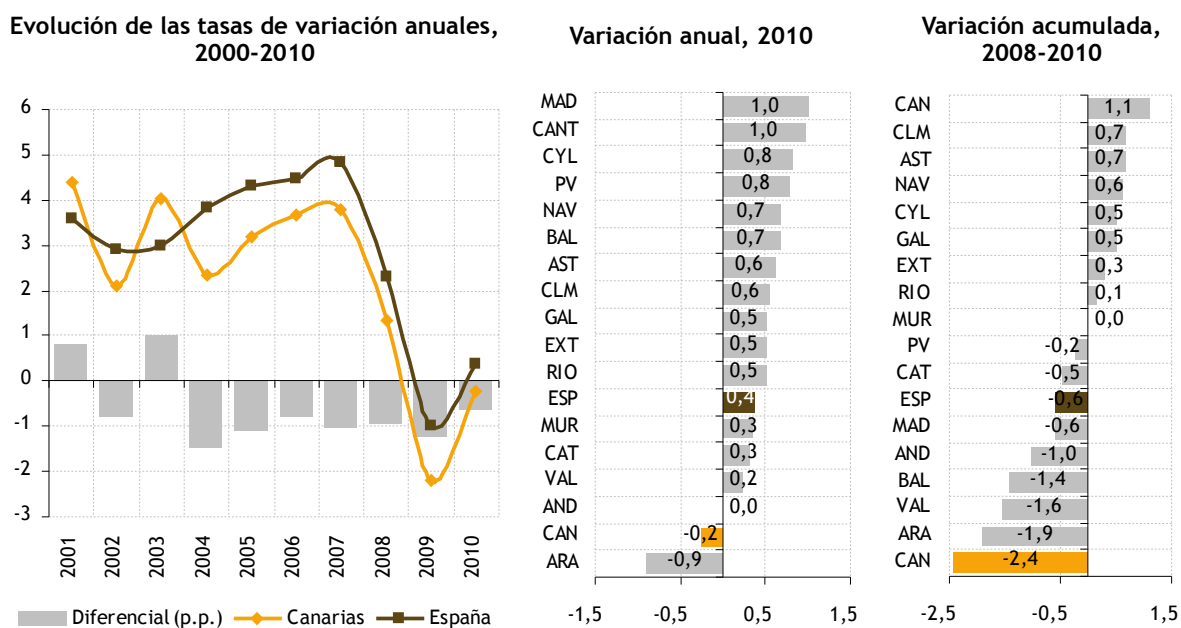
GRÁFICO 2.102. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

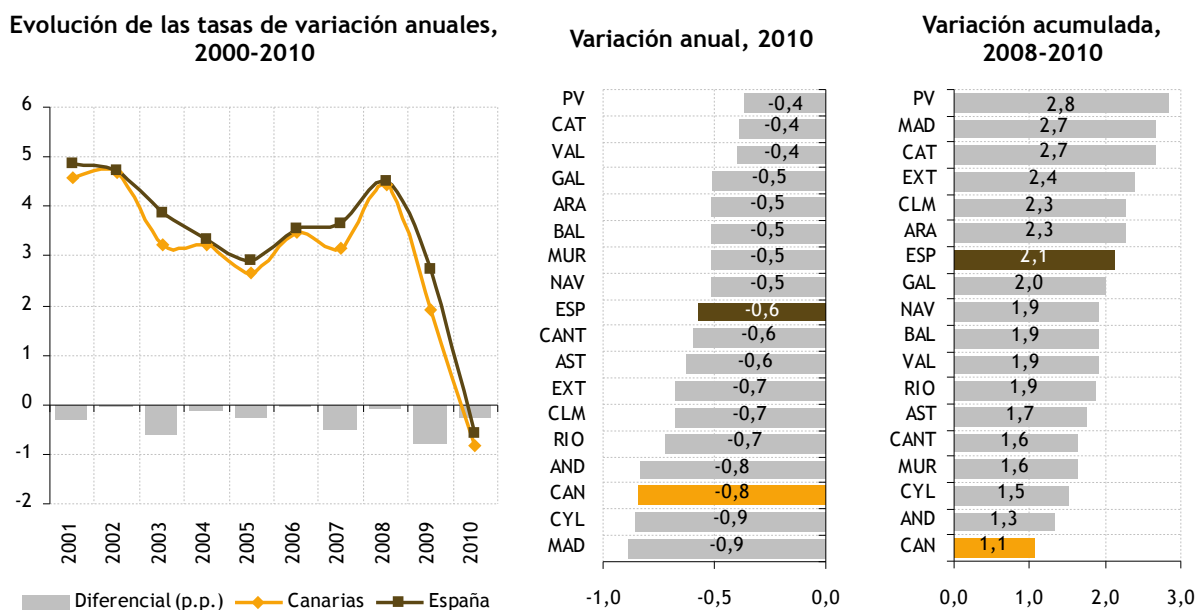
Al contrario de la dinámica observada a precios corrientes, la contracción real ha sido más intensa en 2009, cuando el volumen de producción del terciario se contrajo en nada menos que un 2,2%. En 2010, aunque el descenso ha continuado, ha sido de una intensidad menor. Ese año el VAB a precios constantes del año 2000 se redujo en un 0,2%.

GRÁFICO 2.103. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

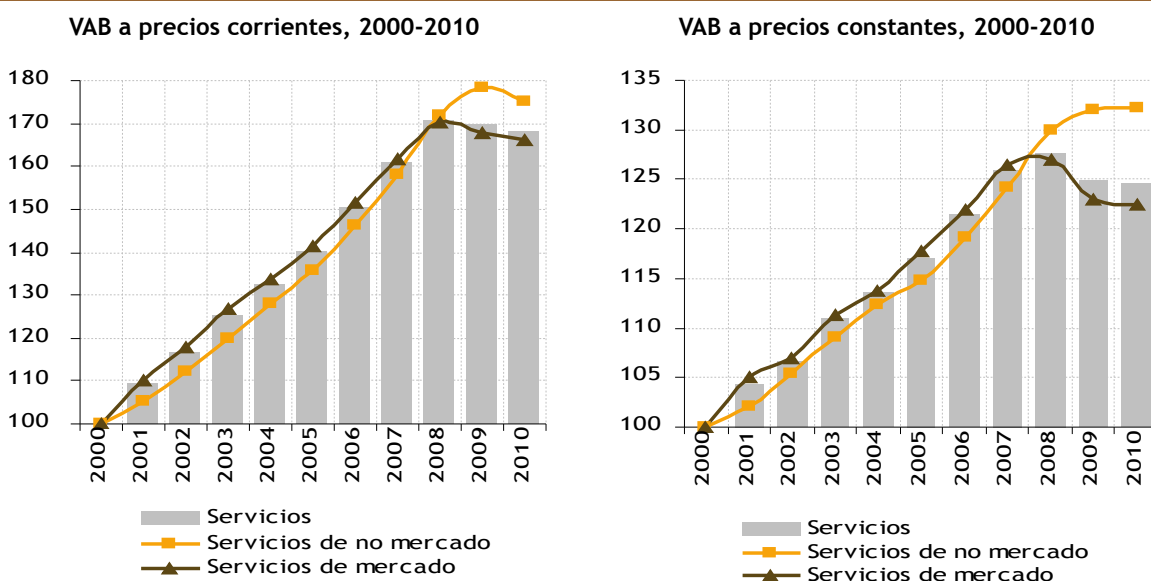
GRÁFICO 2.104. DINÁMICA RECIENTE DEL DEFLACTOR DEL VAB DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

El diferente comportamiento observado entre el VAB a precios corrientes y a precios constante pone de manifiesto la mayor rigidez de los precios en el sector servicios. Como ya se indicó, en 2009 el desplome de la actividad real fue más que evidente. Entonces la caída fue del 2,2%, la mayor a nivel nacional. Sin embargo, ese año el recorte en términos nominales fue del 0,3%, lo que pone de manifiesto el fuerte repunte que, aún estando en el peor momento de la crisis, experimentaron los precios en el sector. Concretamente, ese año el deflactor del VAB del sector servicios registró un avance en Canarias del 1,9%. No obstante, debe advertirse que este diferencial abierto entre el carácter inflacionista del sector servicios frente al sector bienes no es exclusivo de Canarias. Más aún, durante los años de crisis el sector servicios canario figura entre los menos inflacionistas a nivel nacional.

GRÁFICO 2.105. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. SERVICIOS DE MERCADO Y DE NO MERCADO. 2000-2010 (año 2000 base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

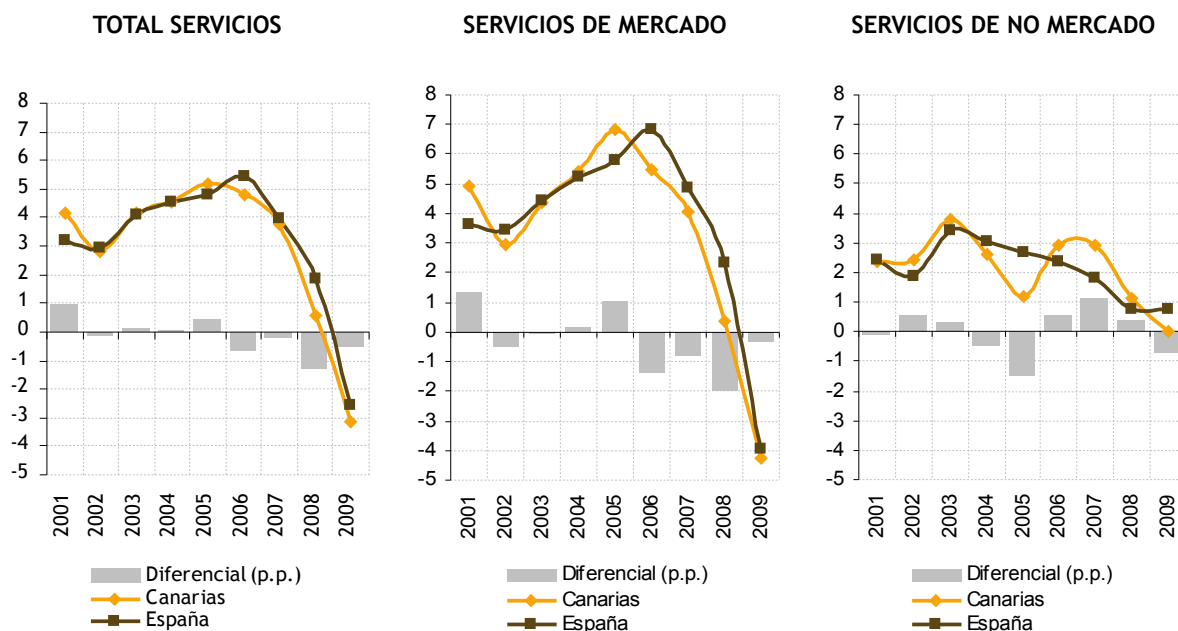
Frente al avance del 1,9% del deflactor sectorial en 2009, en 2010, por fin, éste revierte su tendencia, experimentando una caída del 0,8%. Únicamente en Madrid y Castilla y León se registran descensos más intensos en el nivel de precios del sector servicios.

Detrás de la dinámica agregada del sector se esconden notables diferencias, observándose diferencias notables entre el comportamiento seguido por los servicios de mercado (o destinados a la venta) y los servicios de no mercado (o no destinados a la venta). Según se desprende de los datos de la CRE-2000, y como era de esperar, la llegada de la crisis impactó primero sobre los servicios de mercado. Éstos pasaron de estar creciendo en términos nominales a tasas próximas al 7%, a moderar su ritmo de avance hasta el 5,1% en 2008. Ya en 2009 se invierte la tendencia, registrándose una caída del VAB a precios corrientes del 1,4%. En 2010 el sector sigue registrando caídas nominales, aunque de menor intensidad. Ese año la tasa de variación anual fue del -0,8%.

En términos reales la contracción del subsector servicios de mercado es aún más palpable. En 2008 la tasa de variación del VAB a precios constantes del año 2000 desciende hasta el 0,4%, cuando durante los años inmediatamente anteriores al estallido de la crisis su ritmo de avance había superado el 3,5%. En 2009, en la fase más baja el ciclo, el volumen de producción se contrajo en nada menos que un 3,2%. Finalmente, en 2010 el descenso se moderó al 0,4%.

La dinámica del subsector servicios de no mercado ha sido diferente. Con la llegada de la crisis su ritmo de avance se acelera, tanto en términos corrientes (8,7% en el año 2008) como en términos reales (4,7%). En 2009, con los servicios destinados a la venta en claro retroceso, los servicios de no mercado siguen creciendo. Aunque su avance se modera notablemente, las tasas de variación siguen siendo positivas. Ese año el crecimiento nominal fue del 3,7%, y el crecimiento en términos reales fue del 1,5%. Por tanto, en los dos primeros años de la crisis el subsector de servicios no destinados a la venta ha mostrado su tradicional comportamiento anticíclico, compensado, al menos parcialmente, los descensos registrados en otras actividades. Finalmente, en 2010, con la prolongación de la crisis, el subsector no ha podido continuar la dinámica de crecimiento de los años anteriores, de tal forma que el año se cerró con una caída del 1,9% en términos nominales y un crecimiento del 0,2% en términos reales.

GRÁFICO 2.106. DINÁMICA RECIENTE DE LOS PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2009 (tasas de variación anual, en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

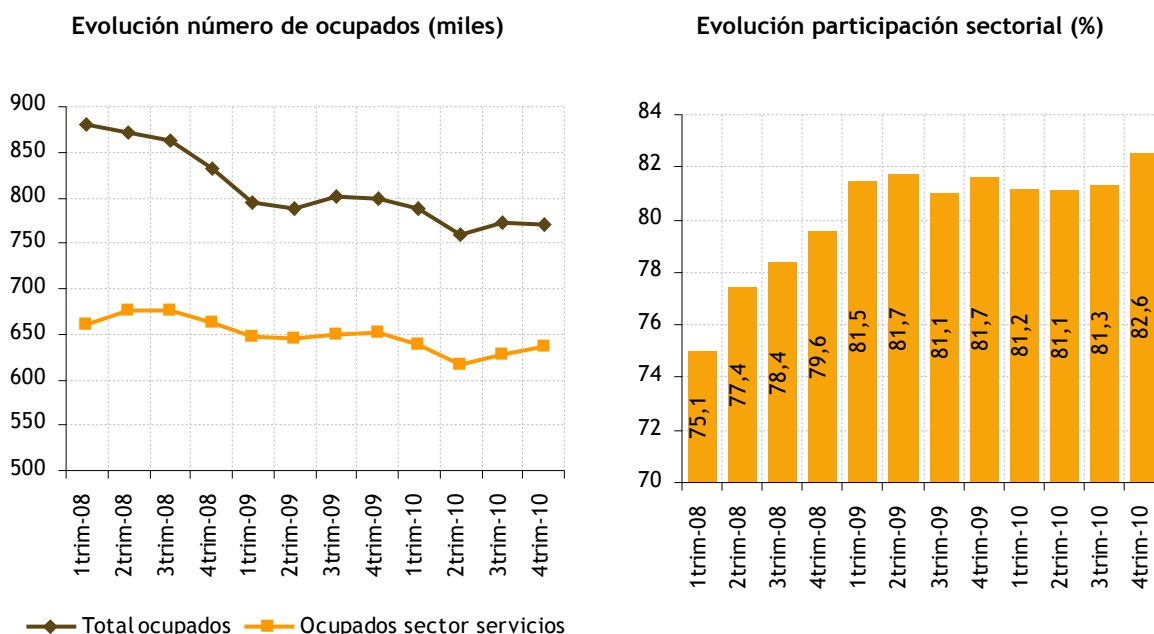
El desplome de la demanda, el carácter intensivo en el uso de factor trabajo de muchas de las actividades que integran el sector, así como los bajos niveles de productividad con los que operan muchas de esas actividades permiten entender la intensidad en el ajuste en el volumen de empleo tras

el cambio de fase cíclica. Según se desprende de los datos de la CRE-2000, en el año 2009¹¹⁹ el número de puestos de trabajo en el sector terciario se redujo en Canarias en un 3,1% (21.600 puestos). Este ajuste se concentró enteramente en los servicios de mercado, que registran un descenso del 4,3%. Por el contrario, el número de puestos de trabajo en los servicios de no mercado han permanecido estables entre 2008 y 2009, amortiguando los efectos de la crisis.

Al objeto de completar el análisis de la respuesta del empleo en el sector servicios canario a la actual crisis económica, seguidamente se explotarán los datos referidos a la población ocupada recogidos en la Encuesta de Población Activa (EPA). La principal ventaja respecto a los datos de puestos de trabajo de la CRE-2000 es su mayor frecuencia (desagregación trimestral) y la disponibilidad de los datos relativos al último año. Sin embargo, debido al cambio operado en los criterios de clasificación de actividades económicas, únicamente disponemos de información homogénea desde el primer cuatrimestre de 2008 hasta el cuarto de 2010. Con todo, a continuación se resumen las principales tendencias de la población ocupada en el sector servicios canario en el transcurso de los últimos tres años.

Según los últimos datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 el número de personas ocupadas en alguna de las ramas del sector servicios en Canarias ascendió a un total de 636.900 personas, lo que supone una reducción respecto al primer trimestre de 2008 de 24.000 efectivos. Entre el cuarto trimestre de 2008 y el correspondiente del año 2010 se han perdido un total de 25.300 ocupados en el sector, lo que supone un recorte del 3,82%, notablemente inferior a los registrados en los sectores construcción (23,22%) e industrial (28,72%). Resultado de este menor descenso de la ocupación, su presencia relativa no ha hecho más que acrecentarse durante la crisis, concentrando al cierre del año 2010 el 82,6% del total de ocupados en nuestra región.

GRÁFICO 2.107. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE OCUPADOS EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2008-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA.

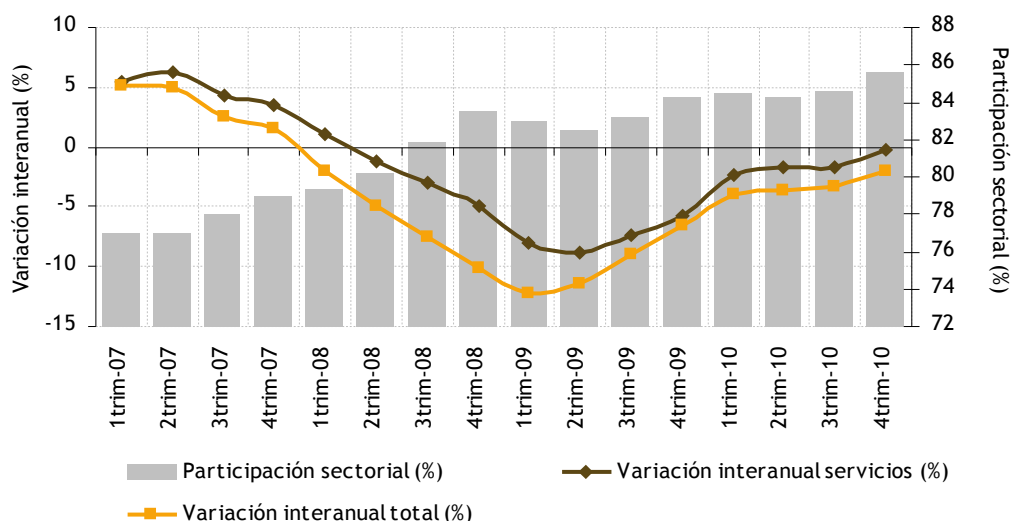
Para concluir el análisis de la dinámica reciente del empleo en el sector, a continuación se revisa el impacto que ha tenido la crisis sobre el número de efectivos laborales. Según se desprende de los datos publicados por el Ministerio de Trabajo e Inmigración en su Encuesta de Coyuntura Laboral, en el cuarto trimestre del año 2010 el número de efectivos laborales en el sector servicios canario ascendió a un total de 426.322 personas, el 85,61% del total de efectivos en nuestra región. En el cuarto trimestre de 2007 esta cifra fue de 477.184 personas, lo que significa que en el transcurso de los últimos 3 años se

¹¹⁹ Los datos relativos al número de puestos de trabajo a nivel sectorial son publicados en la CRE-2000 con un gran desfase temporal. En el momento de elaborar el presente Informe únicamente estaba disponible la serie hasta el año 2009.

han perdido un total de 50.862 efectivos en el sector. Esto supone un descenso acumulado del 10,7%. Con todo, una vez más debe advertirse que la contracción ha sido más intensa en industria y construcción, por lo que la participación de los servicios en el total de efectivos laborales en las islas ha marcado una clara tendencia ascendente durante el período de crisis.

Según los datos del Ministerio, desde el segundo trimestre del año 2008 y el último de 2010 las tasas de variación interanuales se han movido siempre en el terreno negativo. Los descensos han sido más intensos durante el año 2009, observándose una clara moderación en la caída durante el año 2010.

GRÁFICO 2.108. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2007-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de Los datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

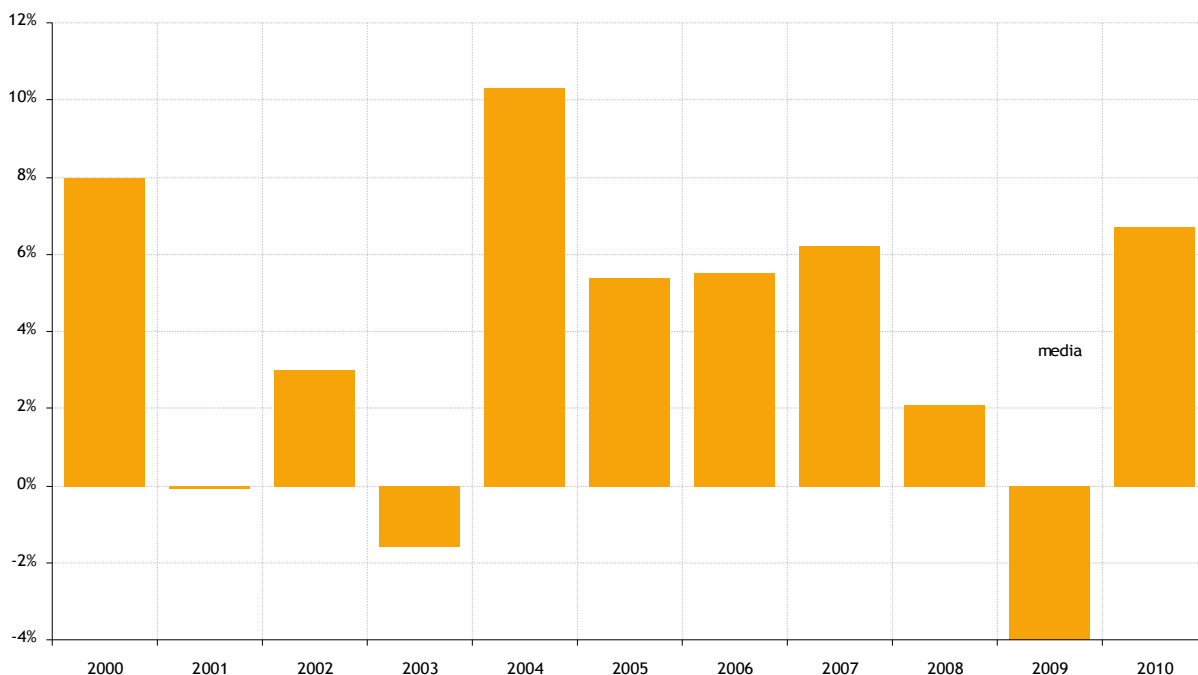
Los datos expuestos hasta ahora muestran que la crisis ha terminado por afectar también al conjunto del sector servicios, tanto a aquellos destinados a la venta como, más recientemente, a los servicios de no mercado. Dado el elevado grado de terciarización de la economía canaria, seguidamente se analiza la situación actual y evolución reciente de algunas de las ramas más importantes del sector servicios en nuestra región.

2.3.3.3.1. Turismo

El año 2010 puede considerarse para el turismo en Canarias como de transición entre los pésimos resultados de 2009 y un futuro incierto para el que se aprecian tanto luces, por la mejora en algunos indicadores turísticos relevantes, como sombras, por la pervivencia de determinadas debilidades estructurales del sector en el Archipiélago. Aún habrá que esperar para confirmar si la mejora de la situación turística obedece a un mero efecto rebote coyuntural o a una recuperación con perspectivas de irse afianzando en el medio y largo plazo. Igualmente, los resultados espectaculares de los primeros meses de 2011 confirman este análisis, por su dependencia de fenómenos exógenos que nos han beneficiado coyunturalmente (inestabilidad en el Mediterráneo).

Situándonos a nivel internacional, resulta significativo observar en los datos de la Organización Mundial del Turismo cómo, tras la caída del 4% en las llegadas turísticas en 2009, se pasó a un crecimiento positivo del 6,7% en 2010. Tasa, esta última, que se sitúa bastante por encima de la media de crecimiento del turismo en el mundo durante los últimos años (gráfico 2.109). La rápida recuperación del turismo internacional no ha sido homogénea entre las grandes áreas turísticas. Así, Europa del Sur, zona en la que se engloban las cifras de Canarias, registró en 2010 un crecimiento de sólo el 2%, la más baja entre las 15 áreas geográficas de referencia con las que trabaja la Organización Mundial del Turismo. En general, el crecimiento turístico en Europa durante 2010 fue bastante débil frente al dinamismo mostrado por otras regiones, particularmente por Asia.

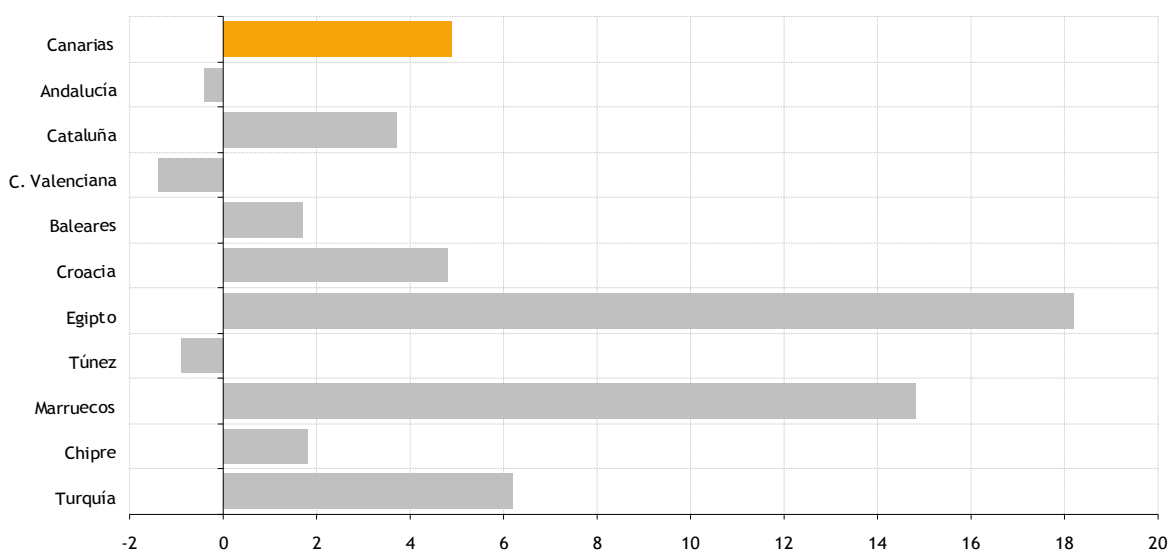
GRÁFICO 2.109. VARIACIÓN ANUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES EN EL MUNDO (tasa de variación, en %)



Fuente: Organización Mundial del Turismo. Elaboración propia.

Según el Instituto de Estudios Turísticos en su estadística Frontur, Canarias recibió en 2010 un total de 8.610.576 turistas extranjeros, lo que supuso un incremento del 4,9% con respecto al año anterior. Se trata, de hecho, de la mayor tasa de crecimiento entre las principales Comunidades Autónomas turísticas. En el gráfico 2.110 se aprecia que este crecimiento en las llegadas durante 2010 queda, en todo caso, bastante por debajo del registrado en algunos de los principales competidores emergentes del Mediterráneo. En este sentido, hay que resaltar el dinamismo mostrado por Egipto, con un aumento del 18% en las llegadas de turistas, Marruecos, con un 15% de crecimiento y Turquía, con un 6%.

GRÁFICO 2.110. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EN ESPAÑA Y DESTINOS EMERGENTES DEL MEDITERRÁNEO EN 2010 (tasas de variación interanuales, en %)



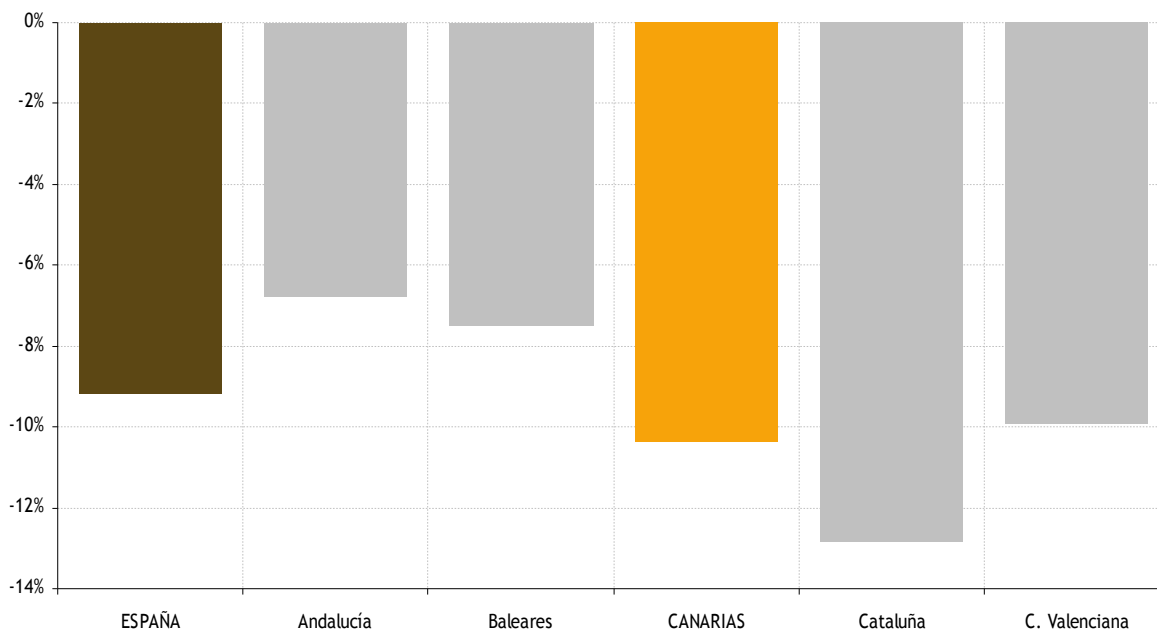
Fuente: Instituto de Estudios Turísticos e Institutos de Estadística Nacionales. Datos para Turquía, Chipre y Marruecos hasta noviembre; Croacia hasta octubre; y Túnez y Egipto hasta septiembre, tomados de Exceltur. Elaboración propia.

El crecimiento turístico de Canarias tuvo su reflejo en el tráfico total de los aeropuertos, según las cifras de AENA: en los cuatro principales aeropuertos turísticos: Gran Canaria, Tenerife Sur, Lanzarote y Fuerteventura, el movimiento de pasajeros se incrementó en 2010 por encima de la media española, destacando el caso de Fuerteventura, con un crecimiento del 11,6%. Un fenómeno relevante a considerar en la conectividad aérea durante 2010 es el incremento de la importancia de las compañías de bajo coste. Centrándonos en el caso de los extranjeros, los informes elaborados por el Instituto de Estudios Turísticos permiten comprobar que durante el año el crecimiento de las llegadas de pasajeros procedentes del extranjero fue del 7,3%. Sin embargo, este crecimiento no está en absoluto bien distribuido entre las compañías aéreas tradicionales y *low cost*. Mientras que las primeras tuvieron un crecimiento nulo en el año, las segundas experimentaron un incremento en términos de número de pasajeros del 13,9%, respecto al año anterior.

Entre las compañías aéreas de bajo coste que operan en Canarias hay que mencionar el caso de Ryanair, que ha aumentando notablemente sus conexiones. De este modo, se ha convertido en 2010 en la primera aerolínea por número de pasajeros en Tenerife- Sur y Lanzarote, en la tercera en el aeropuerto de Gran Canaria, tras Binter-Naysa y Aireuropa; y en la cuarta en el aeropuerto de Fuerteventura. En este último aeropuerto, no obstante, fue la compañía que más pasajeros transportó en la segunda mitad de 2010. En total, Ryanair transportó a Canarias 1.223.945 pasajeros en 2010. De estos, un 34% tuvieron como destino a Tenerife-Sur y un 28 por cierto a Gran Canaria. Las tasas de variación anual en las llegadas pasajeros transportados por esta compañía a estos aeropuertos en 2010 fue del 100% para el caso de Tenerife-Sur y del 469% para Gran Canaria. Para el conjunto de Canarias el crecimiento en el año fue de casi 900 mil pasajeros, es decir, un 270% de aumento en los pasajeros transportados, respecto al año anterior.

Las causas del incremento tan espectacular pueden ser muy diversas. Por una parte, se podría considerar un fenómeno normal, si se observa la evolución de otros destinos en los últimos años. Sin embargo, parece haber habido un factor que ha espoleado el crecimiento: la reducción de tasas aéreas acordada por el Gobierno Central de acuerdo con el Gobierno Canario para aquellas compañías que aumentaran su conectividad al Archipiélago, medida que ha beneficiado principalmente a esta compañía. Las consecuencias para un destino turístico de un cambio significativo a favor de las compañías de bajo coste son relevantes, con consecuencias sobre el modelo de negocio turístico y las formas de comercialización de la oferta de alojamiento en el destino. El fenómeno del *low cost* es una realidad que, de hecho, ha tardado en generalizarse en Canarias más que en otros destinos. Es fundamental una adaptación de las estrategias públicas y privadas a esta nueva realidad.

GRÁFICO 2.111. VARIACIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS EN 2010 RESPECTO A 2006 (en %)

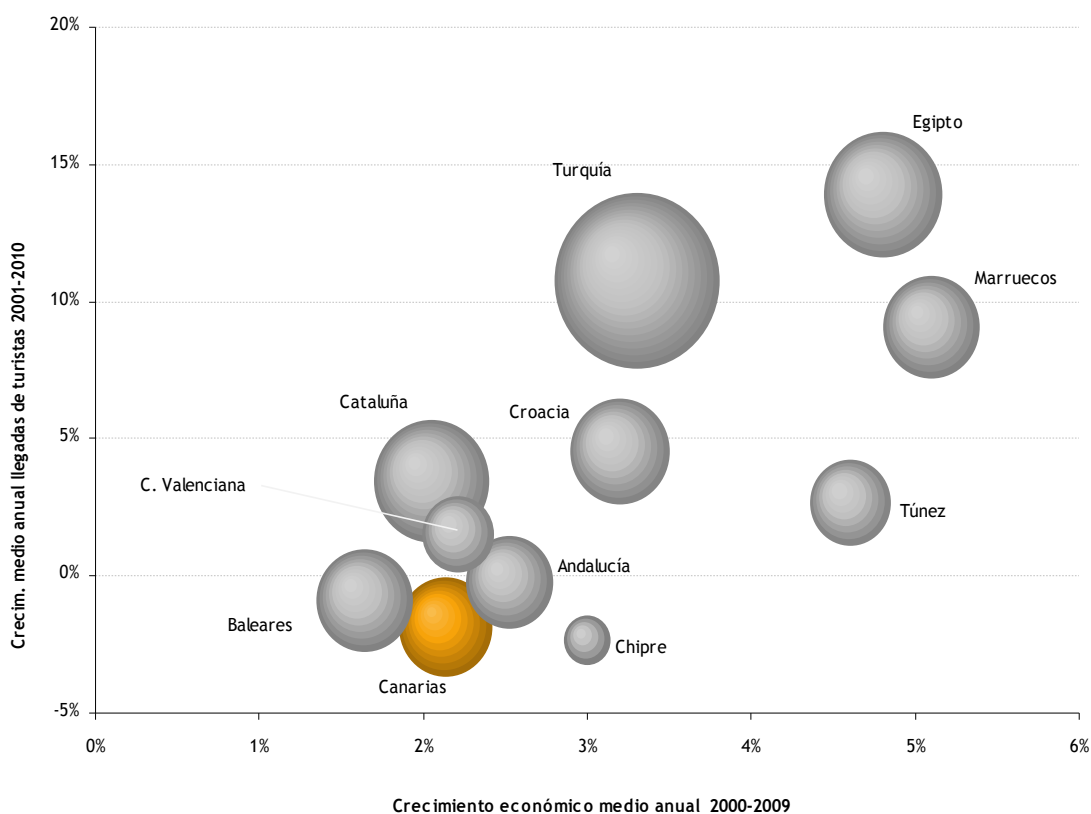


Fuente: Frontur. Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

El crecimiento en las llegadas de turistas en 2010 debe ser analizado en una perspectiva temporal más amplia. Comparando los resultados obtenidos por las principales Comunidades Autónomas turísticas en dicho año con los obtenidos en los años previos a la crisis, por ejemplo en 2006 (véase gráfico 2.111) puede comprobarse que si bien puede haber razones para el optimismo, no las hay para la autocomplacencia: las llegadas de extranjeros a Canarias durante 2010 fueron un 10,4% inferiores que las que se produjeron cuatro años antes. Al comparar el comportamiento de otras Comunidades se observa que Canarias y Cataluña serían las que peor evolución han experimentado en este indicador a lo largo del periodo.

Para comprender mejor la situación de Canarias y las otras Comunidades Autónomas turísticas en el contexto del mercado europeo en turismo de sol y playa, resulta útil comparar las cifras de llegadas a algunos de estos destinos con las correspondientes a España y Canarias y analizar la evolución a lo largo de la última década. En 2001 España recibía un 42% más de turistas que la suma de Turquía, Egipto, Túnez, Marruecos, Croacia y Chipre, mientras que en 2010 llegaron a España un 24% menos de turistas que en el agregado de los mencionados países. En general, el estancamiento de las principales Comunidades Autónomas turísticas de España contrasta con el dinamismo mostrado por los competidores emergentes del Mediterráneo. Las cinco Comunidades turísticas que se muestran en el gráfico 2.112 recibieron en 2010 al 82% de los turistas extranjeros de España.

GRÁFICO 2.112. EVOLUCIÓN Y MAGNITUD DE CANARIAS FRENTE A SUS PRINCIPALES COMPETIDORES TURÍSTICOS DURANTE EL PERIODO 2001-2010 (crecimiento en % y tamaño de las burbujas proporcional a las llegadas turísticas en 2010*)



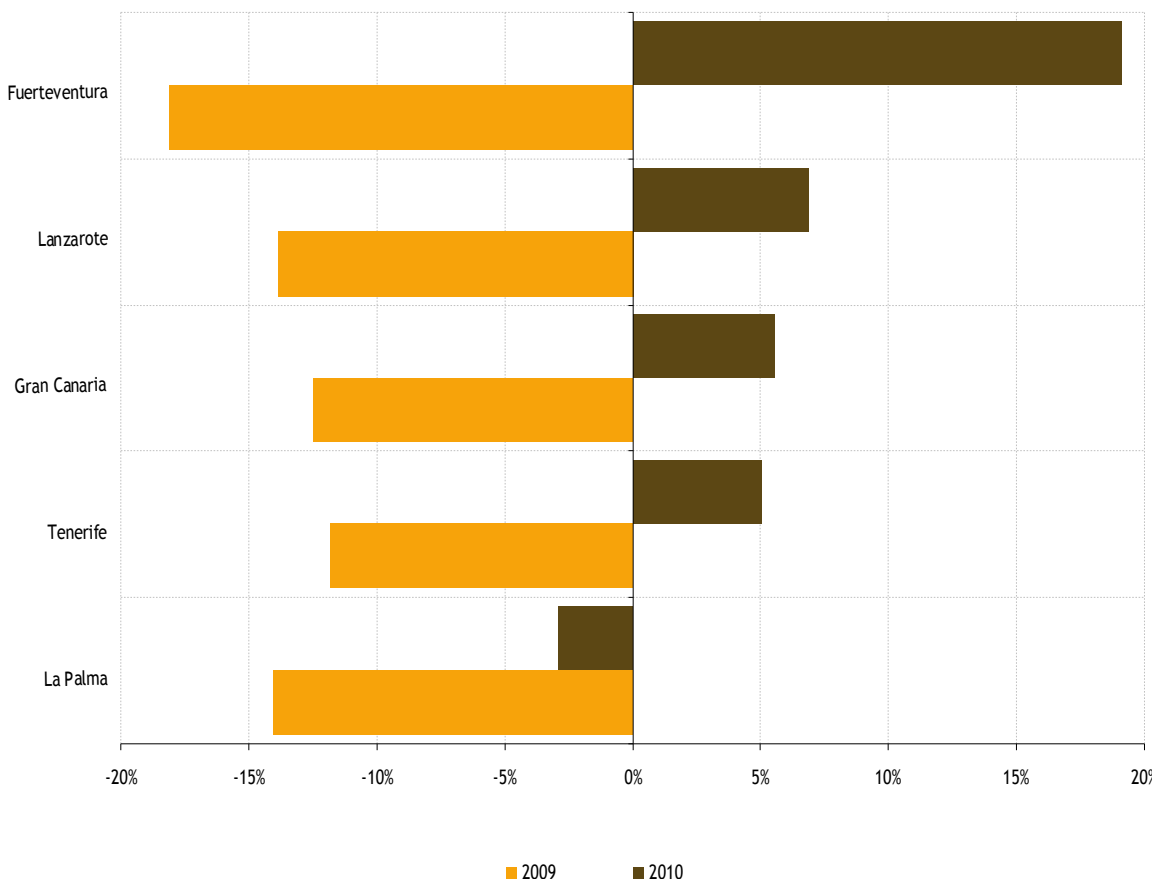
Fuente: Instituto de Estudios Turísticos. Banco Mundial. Contabilidad Regional de España INE y Exceltur. Los datos de 2010 para los países mediterráneos son estimaciones a partir de Banco Mundial y de la información publicada por Exceltur para Turquía, Chipre y Marruecos con datos hasta noviembre; Croacia hasta octubre; y Túnez y Egipto hasta septiembre. Elaboración propia.

El crecimiento medio anual de las llegadas turísticas entre 2001 y 2010 ha oscilado entre el 3,5% para Cataluña y el -1,9% para Canarias. Por su parte, entre los destinos emergentes del Mediterráneo un caso espectacular es el de Turquía, que en 2001 recibía un número de turistas similar al de Canarias y en 2010 multiplica por más de tres las llegadas turísticas al Archipiélago. Mientras que las llegadas de turistas extranjeros a Canarias en ese periodo decrecían a la mencionada tasa del 1,9%, en Turquía se

incrementaban un 10,8% anual. Aún más intensa ha sido la expansión turística de Egipto durante la década, a una tasa anual del 13,9% y un crecimiento anual medio de su economía próximo al 5%. Sin embargo, el tamaño del mercado turístico de Egipto en 2010 es aproximadamente la mitad del de Turquía. Igualmente, Marruecos ha mostrado un gran dinamismo turístico, con un tamaño del mercado en términos de llegadas en 2010 algo mayor al de Canarias, pero con una tasa de crecimiento turístico anual en la década de un 9,1%.

El crecimiento registrado por las llegadas de turistas extranjeros a Canarias durante el año 2010 puede aproximarse a través de las estadísticas de pasajeros procedentes del extranjero llegados a los aeropuertos canarios ofrecidas por AENA. Según este indicador, el incremento registrado para el conjunto del Archipiélago fue de un 7,5%, algo superior al dato aportado por Frontur mencionado anteriormente. Bajando al nivel insular, en el gráfico 2.113 se observa el crecimiento espectacular de Fuerteventura en 2010, del 19,1%, frente a la evolución de Lanzarote, Gran Canaria y Tenerife, más próxima a la media del Archipiélago. Por su parte, La Palma es la única isla en la que las llegadas de pasajeros procedentes del extranjero se redujeron en 2010, acentuando el impacto de la caída que ya se había producido el año anterior. Salvo en el caso de Fuerteventura, la evolución registrada por las llegadas de extranjeros a las diferentes islas en 2010 no permite compensar la caída que se había producido el año anterior, por lo que aún siendo positivas no pueden interpretarse como una evidencia de la recuperación definitiva del sector.

GRÁFICO 2.113. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE PASAJEROS PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR ISLAS EN 2009 Y 2010 (tasa de variación respecto al año anterior)

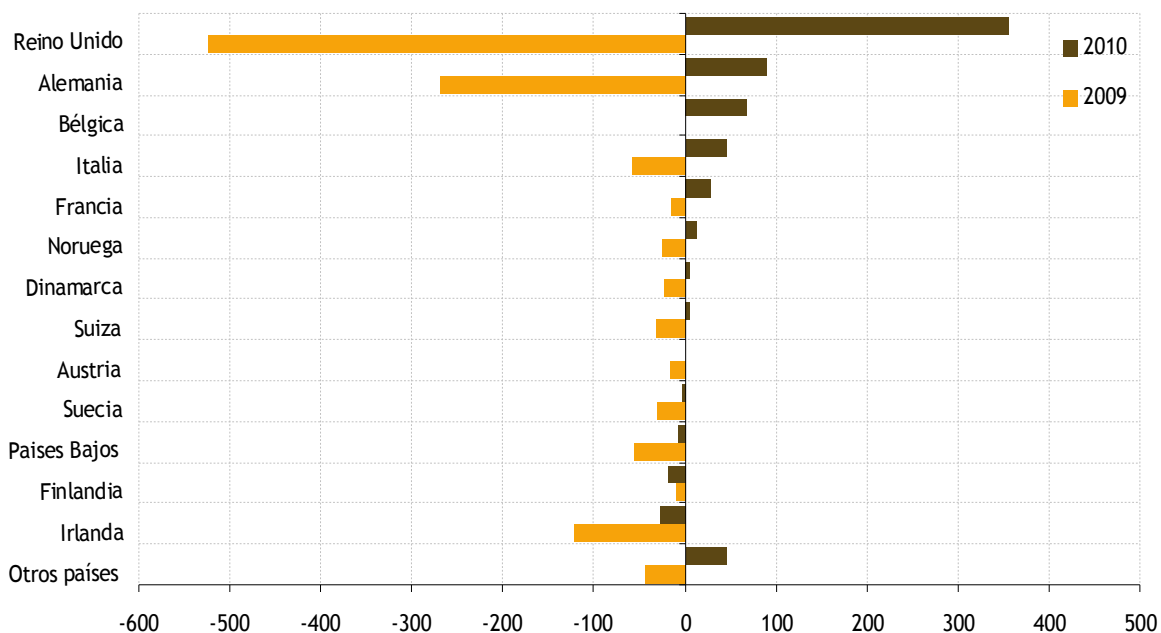


Fuente: Consejería de Turismo. Datos tomados de AENA. Elaboración propia.

Analizando la evolución de las llegadas de pasajeros procedentes del extranjero por países, en el gráfico 2.114 se puede observar el importante crecimiento absoluto registrado por los turistas británicos, que se incrementan en más de 350 mil, o los alemanes, que se incrementan en casi 90 mil. Estos crecimientos espectaculares en 2010 para los dos grandes mercados emisores de referencia para el Archipiélago deben ser valorados en su justa medida, puesto que, para el mercado británico, suponen recuperar dos terceras partes de lo perdido el año anterior, mientras que en el caso de los

alemanes se recupera solamente una tercera parte de lo perdido en 2009. Francia y Bélgica son los únicos entre los 13 principales emisores turísticos a Canarias que muestran en 2010 unas cifras de llegadas superiores a las que registraron en 2008. Por su parte, resulta preocupante la evolución de las llegadas de turistas procedentes de Irlanda, puesto que, debido a la aguda crisis que ha experimentado la economía de dicho país las llegadas de turistas se habían reducido en 2009 en un 25%, lo que supuso 121 mil turistas menos. En 2010 se produjo una nueva disminución, en este caso de 26 mil turistas, lo que representa un 7% menos de afluencia, respecto al año anterior.

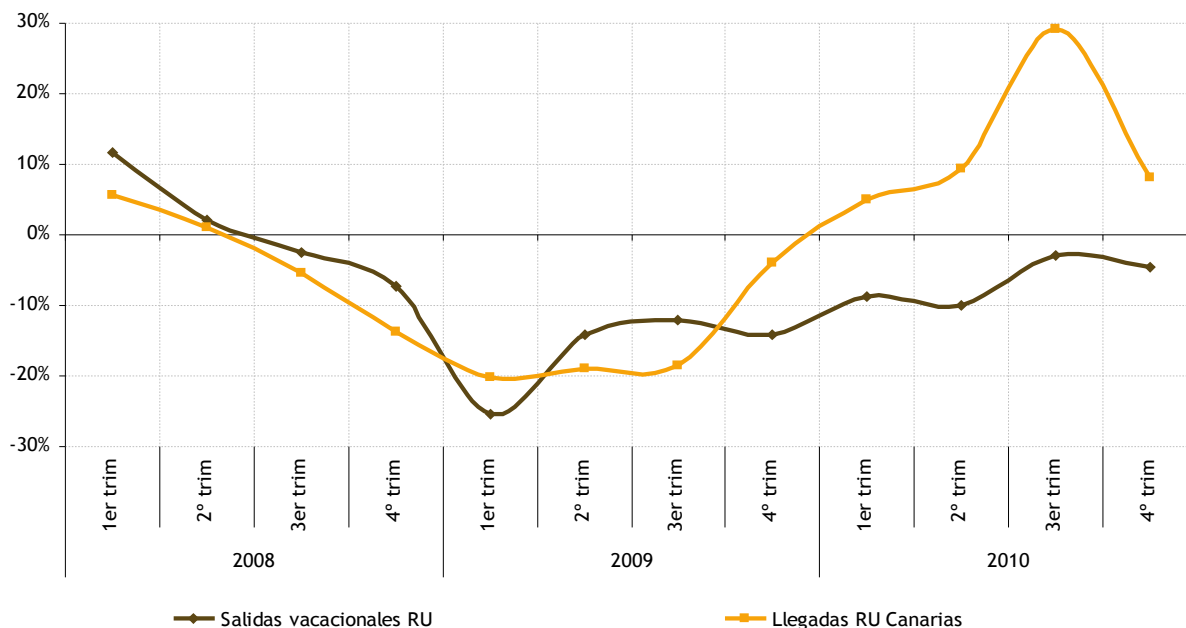
GRÁFICO 2.114. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS EN 2009 y 2010 (variación absoluta en miles)



Fuente: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea. Elaboración propia.

El fuerte crecimiento de las llegadas de turistas procedentes del Reino Unido a Canarias durante 2010 ha sido uno de los factores más positivos entre los resultados turísticos del año. Este resultado merece una atención más detallada, puesto que no resulta sencillo de interpretarlo a la luz de la evolución económica en el Reino Unido, que no ha sido excesivamente favorable. Tampoco la evolución favorable del tipo de cambio de la libra esterlina con respecto al euro parece ser suficiente para explicar el crecimiento de un 12,6% de los turistas procedentes del Reino Unido en 2010. Por ello, en el gráfico 2.115 se ha hecho una comparación a lo largo de la crisis entre la evolución de las salidas con fines vacacionales desde el Reino Unido (a cualquier destino) y las llegadas de turistas británicos a Canarias. Los resultados de dicha comparación permiten observar que durante la etapa inicial de la crisis económica internacional la caída en la llegada de turistas británicos a Canarias fue similar a la que se observaba para el conjunto del mercado emisor británico. Sin embargo, a partir del cuarto trimestre de 2009 y, particularmente, durante 2010 se puede comprobar que a pesar de que globalmente el mercado emisor británico se mantiene en tasas trimestrales interanuales negativas, para el caso de Canarias dichos registros son positivos y elevados, lo que refleja que en 2010 Canarias se ha comportado en el mercado emisor británico mucho mejor que otros destinos. Las causas pueden ser múltiples, desde el esfuerzo de los grandes operadores en origen, a la promoción en el destino, o a la consideración de Canarias por parte de los británicos como un destino cómodo y con precios razonables, capaz de sustituir en periodos de dificultades a otros viajes de mayor nivel de gasto y de distancia.

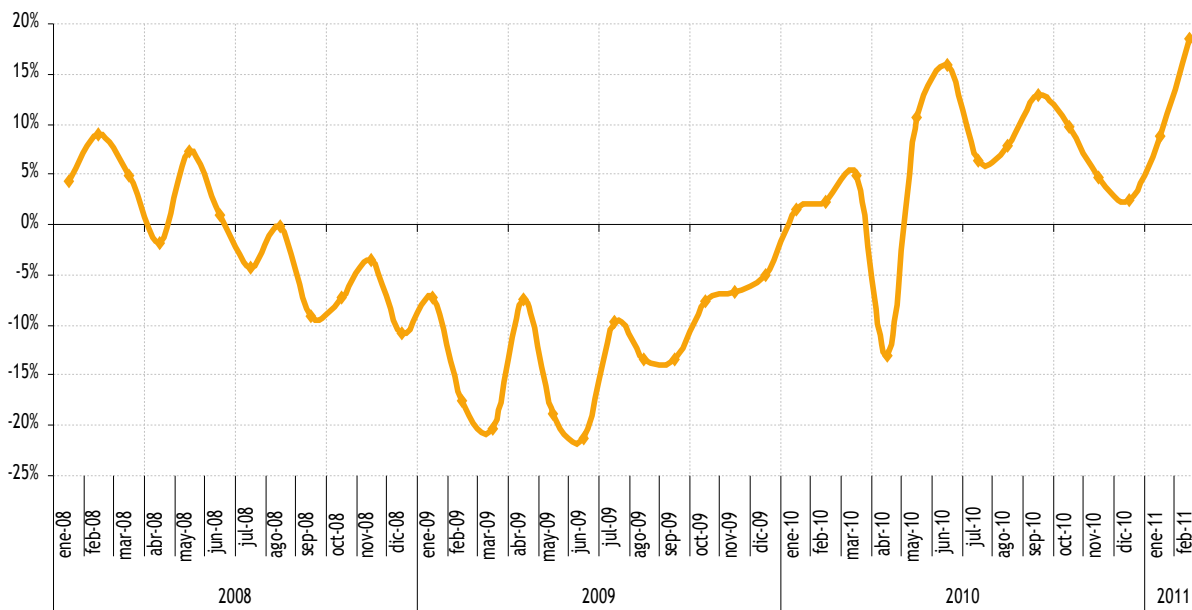
GRÁFICO 2.115. EVOLUCIÓN DE LAS SALIDAS VACACIONALES DEL REINO UNIDO (TODOS LOS DESTINOS) Y LAS LLEGADAS DE TURISTAS DEL REINO UNIDO A CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)



Fuente: International Passenger Survey, Statistics UK, y Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias, con datos de AENA. Elaboración propia.

La mejora de la situación del turismo en Canarias respecto al año anterior puede observarse siguiendo la evolución mensual de las llegadas de turistas a Canarias (gráfico 2.116). Así como todos los meses de 2009 registraron tasas de variación interanual negativas, en el año 2010 dichas tasas son positivas en todos los meses, salvo abril.

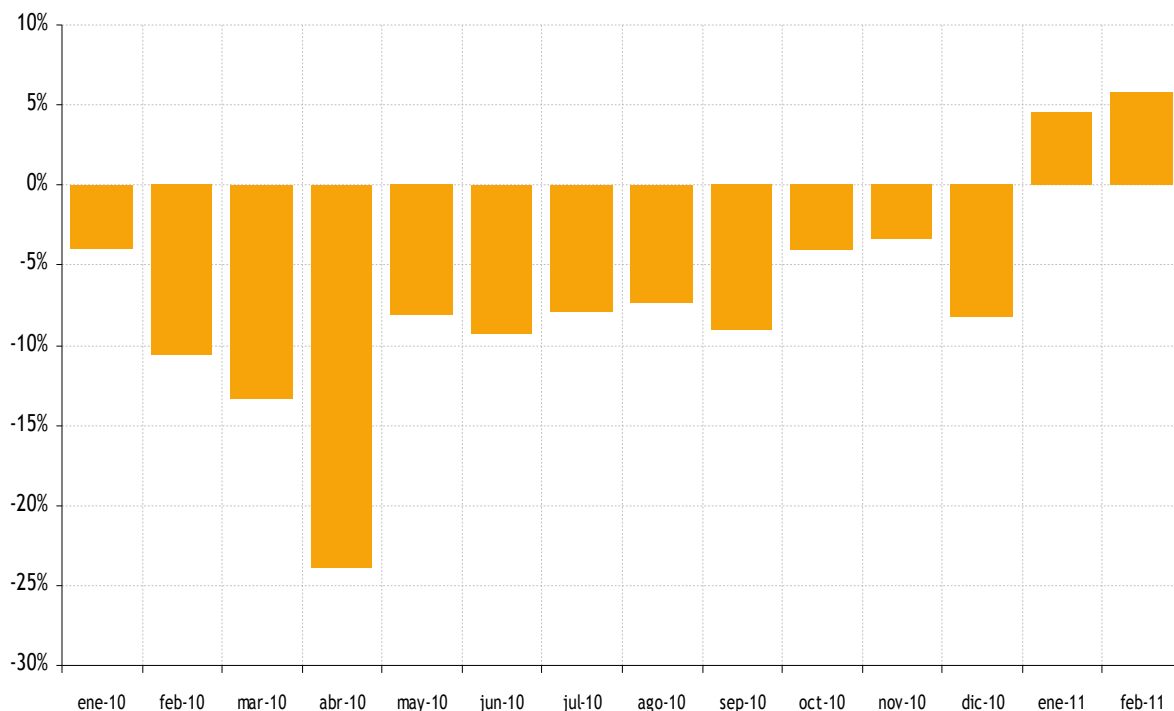
GRÁFICO 2.116. EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)



Fuente: Movimientos Turísticos en Frontera. Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

El análisis de las llegadas de turistas en tiempos de crisis e incertidumbre como el actual puede dar lugar a interpretaciones erróneas. De hecho, a pesar del crecimiento registrado durante 2010, las llegadas de turistas extranjeros para el conjunto de dicho año siguen siendo un 8% inferiores a las registradas dos años antes, en 2008. En el gráfico 2.117 se realiza una comparación entre los datos mensuales de 2010 con la media registrada para el mismo mes en el trienio 2006-2008, observándose que todos los meses de 2010 se encuentran por debajo de los correspondientes a 2006-2008. Es solamente en los primeros meses de 2011 cuando comienzan a apreciarse valores de llegadas de turistas más elevados que los valores medios para el mismo mes en el trienio mencionado (véase gráfico 2.117).

GRÁFICO 2.117. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS (tasa de variación respecto a la media del mismo mes en 2006-2008, en %)



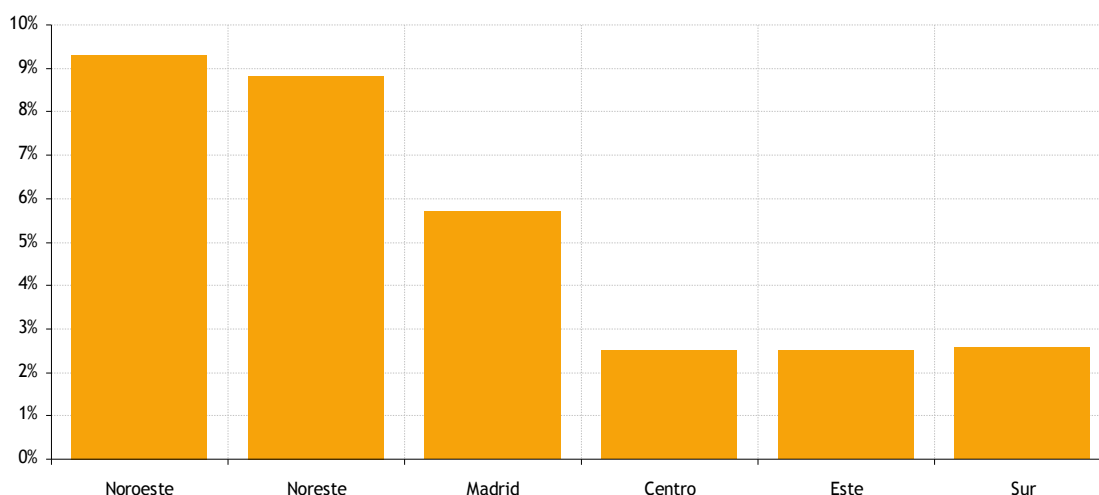
Fuente: Movimientos Turísticos en Frontera. Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

El análisis de la llegada de turistas españoles a Canarias ha estado tradicionalmente sometido a limitaciones estadísticas. La antigua estadística de pasajeros procedentes de aeropuertos nacionales, publicada por el ISTAC, supuso un avance al respecto. Sin embargo, no ha sido hasta septiembre de 2009 cuando, con la implantación de Frontur-Canarias, se ha podido disponer de estadísticas adecuadas, detalladas y comparables sobre los turistas recibidos en Canarias residentes en otras Comunidades Autónomas. No obstante, el hecho de que solamente se disponga de información desde una fecha tan reciente limita la posibilidad de realizar las comparaciones temporales pertinentes, por lo que en este informe solamente se ofrece una visión estática de los turistas peninsulares que visitan el Archipiélago en 2010, mientras que la evolución temporal se analizará posteriormente, a través de las estadísticas de alojamiento.

Según la estadística Frontur-Canarias, durante 2010 llegaron al Archipiélago un total 1.927.407 turistas procedentes del resto de España, lo que implica que los españoles constituyen el tercer mercado receptor en Canarias en términos de llegadas, multiplicando por cinco las llegadas del cuarto mercado receptor (Noruega). Las llegadas de turistas españoles son un 17% inferiores a las correspondientes a los alemanes y un 40% inferiores a los británicos. De estos turistas españoles una parte importante corresponde a las Comunidades Autónomas de mayor población, como es normal. Por ello, resulta útil conocer la participación de Canarias en el mercado emisor de cada Comunidad, en comparación a su población. Este análisis permite detectar en el gráfico 2.118 un patrón muy claro en los viajes de los españoles a Canarias. Para la región Noroeste (Asturias, Cantabria y Galicia) y la región Noreste

(Aragón, Navarra, País Vasco y La Rioja) el número de turistas recibidos en el año se sitúa en torno al 9% de la población de estas comunidades. Por su parte, los turistas residentes en Madrid alcanzaron en 2010 una cifra equivalente al 5,7% de la población de dicha Comunidad. Por último, los turistas de las zonas Centro (las dos Castillas y Extremadura), Este (Baleares, Cataluña y Comunidad Valenciana) y Sur (Murcia, Andalucía, Ceuta y Melilla) alcanzaron cifras equivalentes al 2,5% de su población.

GRÁFICO 2.118. TURISTAS RESIDENTES EN REGIONES ESPAÑOLAS LLEGADOS A CANARIAS EN 2010 EN RELACIÓN A LA POBLACIÓN DE SU REGIÓN (en %)



Fuente: Frontur Canarias. ISTAC e IET. INE para la población. Elaboración propia.

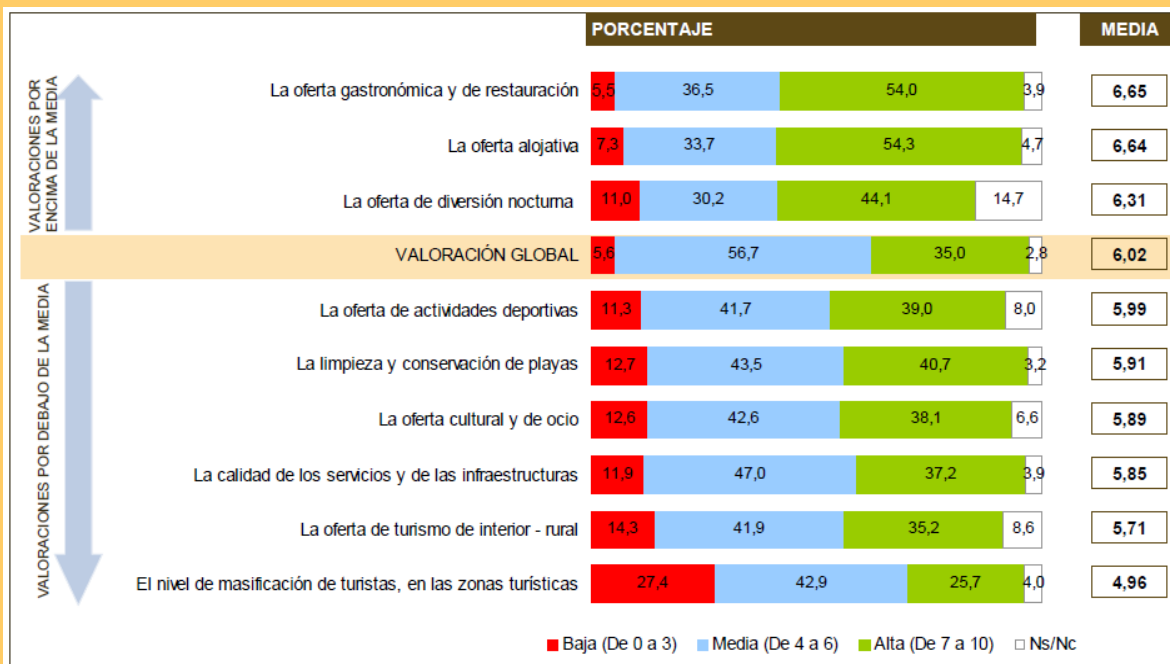
La distribución por islas de los turistas del resto de España llegados a Canarias sigue unos patrones singulares. En primer lugar, hay que destacar que en Tenerife, Lanzarote y El Hierro los turistas peninsulares representan un 28-29% respecto a la cifra de turistas extranjeros, mientras que Fuerteventura y La Gomera muestran los porcentajes más bajos, el 12% y el 5%, respectivamente. La importancia de Tenerife para el turismo peninsular puede comprobarse con el dato de que el 45% de los turistas residentes en la Península y Baleares que visitan Canarias tienen como destino a esta isla (véase la tabla 2.39). Entre los turistas peninsulares que visitan Tenerife tienen una representación destacada, en relación a la población de la región, los residentes en el Noroeste y Noreste, sin embargo, para Lanzarote es más la región Noreste la relativamente relevante. En el caso de Gran Canaria, sin embargo, hay una abundancia relativa de turistas de la región Este, probablemente por el peso de Cataluña. Por último, en La Palma y Fuerteventura es Madrid la región que comparativamente tiene un peso mayor que en otras islas. Las causas y consecuencias de esta distribución pueden ser múltiples y entre ellas no debe descartarse el papel de la conectividad aérea. En todo caso, es necesario acometer un análisis profundo del mercado peninsular y de los patrones de comportamiento de los turistas de diferentes Comunidades Autónomas.

TABLA 2.39. TURISTAS RESIDENTES EN EL RESTO DE ESPAÑA POR REGIONES DE ORIGEN E ISLAS DE DESTINO EN 2010 (valores absolutos y % sobre el total)

	Península y Baleares	Noroeste	Noreste	Madrid	Centro	Este	Sur	% s/total
CANARIAS	1.927.407	416.955	396.550	367.735	145.107	342.751	258.311	100,0%
Lanzarote	417.889	86.375	116.445	68.675	32.810	60.381	53.197	21,7%
Fuerteventura	169.953	36.874	26.113	37.703	18.787	32.240	18.237	8,8%
Gran Canaria	443.279	79.750	56.477	98.655	33.009	106.731	68.657	23,0%
Tenerife	869.162	212.092	191.838	152.132	58.243	140.300	114.560	45,1%
La Palma	21.836	1.544	4.490	8.483	1.844	2.445	3.033	1,1%
% s/total	100,0%	21,6%	20,6%	19,1%	7,5%	17,8%	13,4%	

Fuente: Encuesta de Ocupación en Establecimientos Hoteleros. ISTAC. Elaboración propia.

CUADRO BARÓMETRO 2.3. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE OFERTA TURÍSTICA DE LAS ISLAS CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- ❑ El turismo de las Islas Canarias es valorado de forma positiva por sus ciudadanos (6,02); siendo la oferta gastronómica y de restauración, la oferta alojativa y la oferta de diversión nocturna los aspectos que reciben mejores puntuaciones. Por el contrario, el nivel masificación y la oferta de turismo de interior-rural son las dimensiones del turismo que despiertan mayor insatisfacción entre los canarios.
- ❑ En general, son los residentes en Fuerteventura los más críticos con la oferta turística canaria. No obstante, los aspectos relativos a la oferta alojativa y la limpieza y conservación de playas obtienen las valoraciones más bajas en La Palma y Tenerife, respectivamente.
- ❑ Atendiendo a la edad, son los canarios más jóvenes quienes se muestran más satisfechos con la oferta turística de las Islas Canarias

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

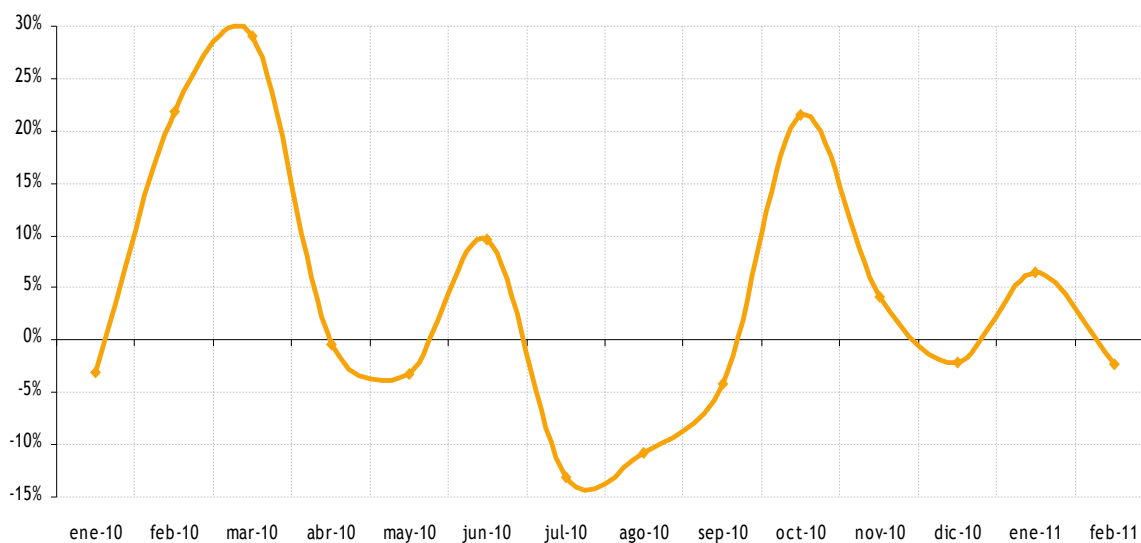
La dinámica del turismo peninsular en Canarias a lo largo de 2010 puede analizarse a través de las pernoctaciones hoteleras realizadas, según la Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros del ISTAC. En dicho año los peninsulares realizaron 10,4 millones de pernoctaciones en hoteles en Canarias, es decir, un 0,9% menos que el año anterior. Este dato contrasta con el 6,4% de incremento en las pernoctaciones de extranjeros en el Archipiélago. Los valores de 2010 suponen que los peninsulares realizan el 19% del total de las pernoctaciones realizadas en hoteles, lo que los convierte en el tercer mercado para el alojamiento hotelero en Canarias, solo por detrás de los alemanes y los británicos. A pesar de que la estancia media de los peninsulares en hoteles es más baja que la de los extranjeros, las cifras de pernoctaciones que realizan son relativamente elevadas, puesto que los peninsulares utilizan con mucha frecuencia los hoteles como modalidad de alojamiento, frente al patrón de comportamiento de otros turistas, como los británicos, con una mayor inclinación hacia el alojamiento extrahotelero. La crisis económica ha sido un factor determinante en la debilidad de la demanda hotelera en el mercado peninsular. El comportamiento mensual ha sido muy dispar, combinando tasas de variación interanual muy elevadas en algunos meses y muy bajas en otros, particularmente durante el verano (véase gráfico 2.119).

Las mejoras introducidas por el ISTAC en la Encuesta de Alojamiento en Establecimientos hoteleros permiten también obtener información acerca de un mercado hasta ahora poco conocido, como es el

mercado de los residentes canarios. Durante 2010 los canarios realizamos aproximadamente un millón estancias en hoteles en el Archipiélago, lo que supuso una caída del 2,5% respecto al año anterior, justificada por la situación de crisis económica que vive el Archipiélago. Estas estancias en hoteles dieron lugar a casi 3,5 millones de pernoctaciones. La magnitud de esta última cifra puede apreciarse más claramente si se tiene en cuenta que supera a la correspondiente a cualquier país extranjero, salvo Alemania y Reino Unido y a cualquier Comunidad Autónoma, salvo Madrid.

A pesar de que los residentes en el Archipiélago disponen de una vivienda en su propia isla y que el alojamiento hotelero puede ser más necesario al trasladarse de isla, lo cierto es que de la información de la tabla 2.40 se desprende que un 52% de los residentes canarios que se alojan en hoteles del Archipiélago lo hacen en la misma isla en la que viven. Este hecho parece ser un indicador de que siguen existiendo dificultades y carestía en el transporte interinsular. De este modo, las campañas de promoción del turismo interinsular deben mantenerse y ampliarse, con vistas también a fomentar su papel en la reducción de la estacionalidad. Por su parte, los movimientos interinsulares están muy concentrados en los trayectos de mayor accesibilidad. Los desplazamientos Tenerife - Gran Canaria, Lanzarote - Fuerteventura y Tenerife - La Gomera generan 264 mil viajes, un 55% del movimiento interinsular. La dificultad en el movimiento interinsular de viajeros puede apreciarse, por el contrario, en algunos trayectos. Por ejemplo, los residentes en La Palma, La Gomera y El Hierro representaron conjuntamente sólo un 0,8% de los viajeros interinsulares alojados en hoteles en Fuerteventura. Por su parte, el 87% de los viajeros de otras islas alojados en La Palma provenían de Tenerife. Asimismo, el número de residentes de Lanzarote alojados en Fuerteventura multiplica por 14 a la suma de residentes en La Palma, La Gomera y El Hierro alojados en la isla mayorera.

GRÁFICO 2.119. EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES DE TURISTAS PENINSULARES EN HOTELES (tasa de variación interanual, en %)



Fuente: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

La publicación de Frontur-Canarias ha permitido también obtener nueva información sobre la movilidad de los turistas peninsulares y extranjeros una vez llegados al Archipiélago, tanto en relación a la posibilidad realizar excursiones a lo largo de una jornada entre una isla y otra, como de alojarse en más de una isla durante su viaje. Las cifras de 2010 para las excursiones permiten comprobar que un 2,4% de los turistas llegados a Gran Canaria en 2010 realizaron un viaje sin pernoctar a otra isla, mientras que en el caso de Tenerife dicha cifra se elevó hasta el 6,2%, debido a la proximidad de La Gomera. El porcentaje de turistas que tienen como destino a Fuerteventura y que realizan excursiones durante el día a otra isla es el más elevado de Canarias, el 17,2%, mientras que en Lanzarote dicho porcentaje es del 7,7%. De nuevo la accesibilidad en términos de frecuencia, tiempo de desplazamiento y coste del transporte parecen jugar un papel crucial.

Las cifras de viajes a Canarias realizados por turistas peninsulares y extranjeros con pernoctación en más de una isla son aún más bajas que las correspondientes al excursionismo mostradas en el párrafo

anterior. Un 1,6% y un 2,1%, respectivamente, de los turistas que tuvieron como destino principal a Gran Canaria y Tenerife en 2010 se alojaron también en otra isla. En el caso de Lanzarote y Fuerteventura dicho porcentaje es, igualmente, del 1,6%. Estas bajas cifras dan cuenta de la escasa vertebración del mercado turístico canario y del escaso aprovechamiento que se está haciendo de la posibilidad de realizar viajes que combinen estancias en varias islas. En un entorno tan competitivo como el del turismo actual son oportunidades que no pueden desaprovecharse.

TABLA 2.40. MATRIZ DE VIAJEROS CANARIOS ALOJADOS EN HOTELES SEGÚN ISLA DE ORIGEN Y DE DESTINO (valores absolutos)

		DESTINO							
		Canarias	Lanzarote	Fuertev.	Gran Canaria	Tenerife	La Gomera	La Palma	El Hierro
ORIGEN	CANARIAS	998.063	69.799	102.417	349.453	386.244	26.483	56.691	6.977
	Lanzarote	69.942	20.583	7.709	26.488	13.129	339	1.371	320
	Fuertev.	63.147	8.333	32.581	16.488	4.940	230	511	67
	G. Canaria	346.079	21.247	46.870	203.677	65.045	3.546	3.819	1879
	Tenerife	448.237	15.648	14.708	91.800	256.588	21.115	43.849	4528
	La Gomera	10.448	820	58	1.330	7.699	171	355	16
	La Palma	42.075	1.264	485	8.577	24.079	914	6.604	154
	El Hierro	18.134	1.899	8	1.093	14.763	170	187	12

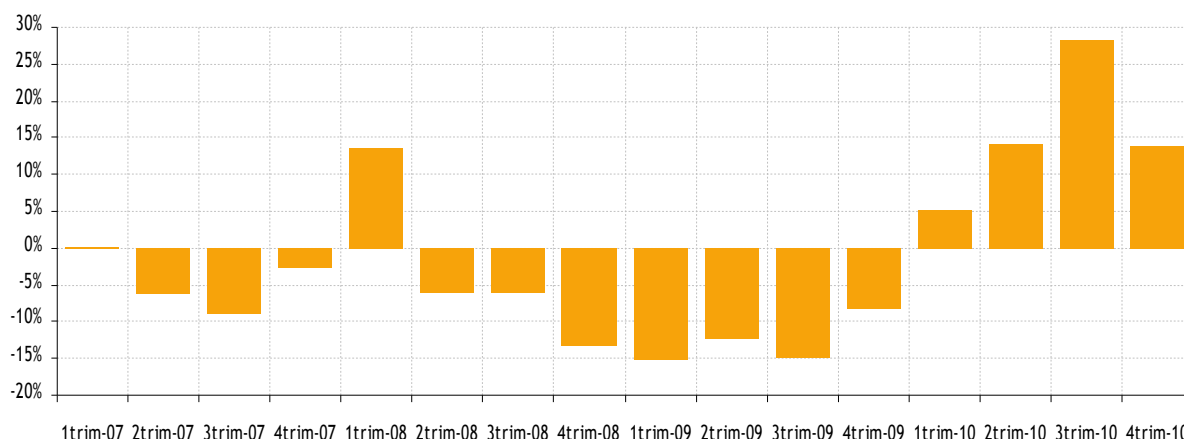
Fuente: Encuesta de Alojamiento Turístico. ISTAC.

El gasto turístico constituye una variable de especial sensibilidad para un destino, puesto que los datos sobre turistas llegados o alojados pueden encubrir ciertas debilidades en materia de rentabilidad. A partir de la información de la Encuesta sobre el Gasto Turístico del ISTAC, se puede estimar que durante 2010 el gasto turístico agregado en Canarias experimentó un ascenso respecto al año anterior del 13,9% en términos reales. Este incremento estuvo motivado tanto por una mayor afluencia de visitantes, como por un mayor gasto por turista y día, que alcanzó los 117,73€. Entre los grandes emisores de turismo hacia Canarias, hay que destacar el gasto por turista y día realizado por los españoles y nórdicos, mientras que los alemanes tienen un gasto diario próximo a la media y los británicos, nuestro principal mercado emisor, muestran el menor nivel de gasto. La media de gasto por turista para el conjunto del viaje se situó en 2010 en 1.013,02€. Un análisis en detalle de este indicador muestra algunos patrones de comportamiento diferente a los señalados anteriormente. Los británicos siguen teniendo un nivel de gasto bajo en comparación a la media, pero el mercado emisor que muestra el valor del gasto más bajo para el conjunto del viaje son los peninsulares. Esto se explica porque la estancia media de los peninsulares (7,3 días) es con diferencia la más baja entre los diez principales países emisores de turistas a Canarias.

Un análisis por trimestres permite comprobar que, tras siete trimestres consecutivos de caídas interanuales, durante el primer trimestre de 2010 el gasto turístico agregado real se incrementó en un 5,4%, porcentaje insuficiente para compensar la caída del año anterior en el mismo periodo, que había sido del 15,2%. En el segundo trimestre de 2010 se produjo un incremento del 14,2% que casi compensó la caída del mismo periodo del año anterior. Sin embargo a partir del tercer trimestre de 2010 los incrementos interanuales observados compensan las caídas registradas durante el año anterior, pero no suponen en absoluto la consecución de máximos históricos de gasto, puesto que ya durante la segunda mitad de 2007 y 2008 se habían producido caídas significativas (véase gráfico 2.120).

Una de las debilidades más destacadas que muestran los indicadores del sector turístico en Canarias durante 2010 se encuentra en el gasto que los turistas realizan una vez llegan a Canarias. Dicho gasto representó en 2010 un 32%, frente a un 68% del gasto realizado en origen. Este porcentaje es el más bajo desde que se disponen de estadísticas de gasto turístico en Canarias, hace aproximadamente 15 años. Las causas de esta situación pueden ser variadas: el aumento del precio del transporte aéreo por el coste del combustible; el aumento del todo incluido; o, en general, un patrón de consumo por parte de los turistas que se ha ajustado a la coyuntura de crisis. En todo caso, la economía canaria y, en particular, muchas pequeñas empresas repartidas por todo el territorio del Archipiélago, se nutren de este gasto realizado en destino, cuya evolución habrá que seguir atendiendo a fin de detectar si se trata de cambio estructural o simplemente obedece a circunstancias propias de la coyuntura.

GRÁFICO 2.120. EVOLUCIÓN DEL GASTO AGREGADO REAL* DE LOS TURISTAS EN CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)

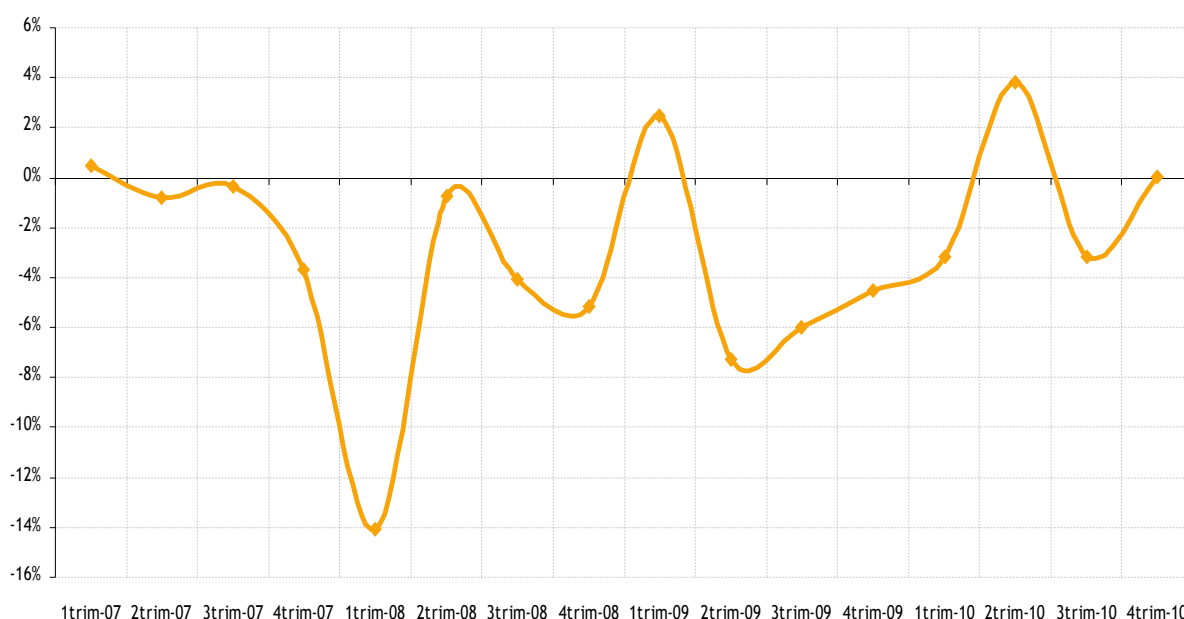


* Deflactado con el IPC de Canarias.

Fuente: Encuesta sobre el gasto turístico. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

Las cifras publicadas por el ISTAC para el gasto por turista y día realizado en Canarias muestran una evolución temporal muy preocupante (véase gráfico 2.121). En los 16 trimestres que van desde principios de 2007 a finales de 2010 solamente ha habido tres en los que la variación interanual haya sido positiva. Es decir, la evolución negativa del gasto realizado una vez que el turista se encuentra en las Islas es un grave problema cuyo origen es, además, anterior al estallido de la crisis económica internacional. Es cierto que se trata de una dificultad compartida con otros destinos (España, en general, tiene un problema con la evolución del gasto por turista), pero ello no significa que no deban tomarse medidas. Si la única vía para incrementar los ingresos agregados por turismo es traer a más turistas la viabilidad económica, social y medioambiental del modelo turístico de Canarias puede verse comprometida en el medio y largo plazo.

GRÁFICO 2.121. EVOLUCIÓN DEL GASTO POR TURISTA Y DÍA REAL* EN DESTINO (tasa de variación interanual, en %)

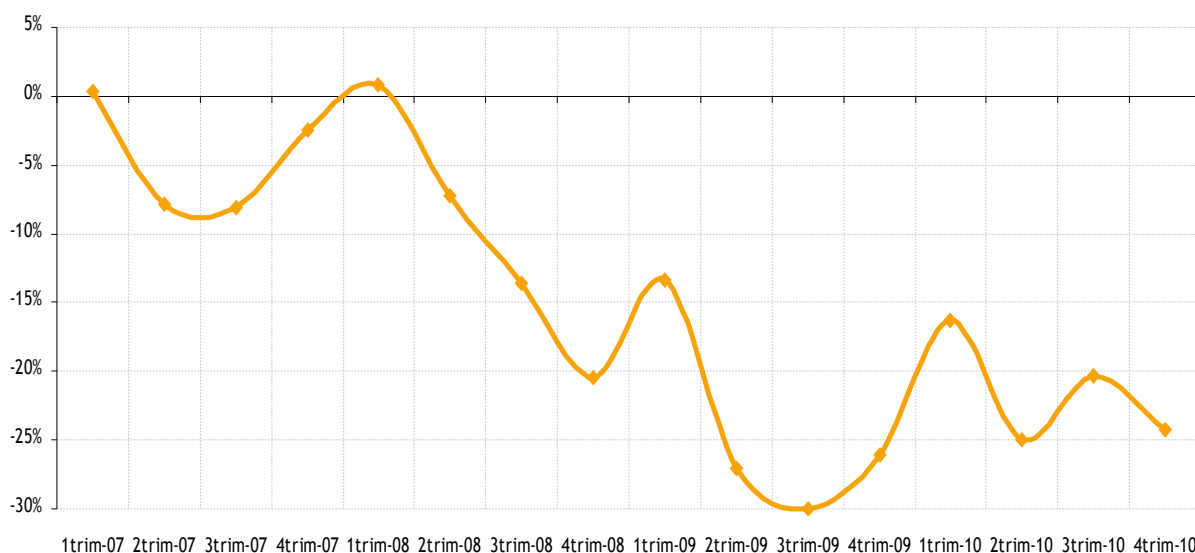


* Deflactado con el IPC de Canarias.

Fuente: Encuesta sobre el Gasto Turístico. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

La comparación del gasto turístico agregado a precios constantes a lo largo de los últimos años permite comprobar que la mejora en los indicadores de llegadas durante 2010 ha sido insuficiente para recuperar el nivel de ingresos agregados que tenía el Archipiélago en los años previos a la crisis. Los ingresos totales reales que ha obtenido el Archipiélago a través del gasto en destino durante los cuatro trimestres de 2010 han supuesto entre un 16% y un 24% menos que lo ingresado en el año 2006 (véase gráfico 2.122).

GRÁFICO 2.122. EVOLUCIÓN DEL GASTO TURÍSTICO REAL* AGREGADO EN DESTINO (tasa de variación respecto al mismo trimestre de 2006, en %)



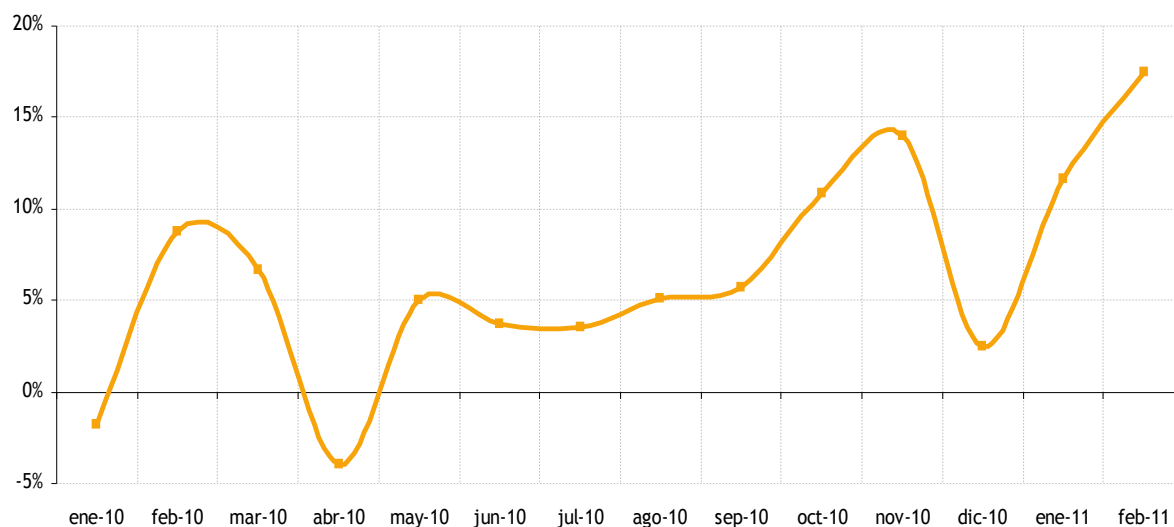
* Deflactado con el IPC de Canarias.

Fuente: Encuesta sobre el Gasto Turístico. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

Un aspecto relevante en el análisis del gasto turístico en Canarias es el de los turistas que llegan al Archipiélago en compañías aéreas de bajo coste. Los datos de la Encuesta sobre el Gasto Turístico del ISTAC para el año 2010 permiten comprobar que, en términos generales, los turistas que viajan en compañías tradicionales (no *low cost*) gastan globalmente más que los que viajan con compañías de bajo coste. Sin embargo, analizando el gasto en detalle se observa también que el mayor gasto por turista y día (106,84€ para *low cost*, frente a 123,55€ para compañías tradicionales) se debe principalmente al mayor gasto en origen de los turistas que eligen las compañías tradicionales. De hecho, el gasto por turista y día en el destino es mayor para los turistas que viajan en compañías de bajo coste, un 11,5% más elevado. En todo caso, esta comparación debe hacerse con cautela, por la posibilidad de que haya distintos conceptos incluidos en el gasto en origen y destino entre ambos grupos de turistas. Como se ha señalado, una de las debilidades que se han acentuado en 2010 ha sido la baja participación del gasto turístico en destino frente al gasto en origen. En relación a esto es relevante señalar que del gasto total realizado por cada turista que viaja a Canarias en compañías tradicionales un 71% se realiza en origen, frente a un 62% del gasto realizado en origen para los turistas que utilizan líneas de bajo coste.

Frente a la debilidad mostrada por la demanda de los peninsulares y canarios expuesta anteriormente, el buen comportamiento de la demanda extranjera durante 2010 permitió un incremento notable de las pernoctaciones en establecimientos hoteleros del Archipiélago que alcanzaron una cifra global próxima a los 55 millones de pernoctaciones, con un crecimiento del 5% respecto al año anterior. Podría decirse que los hoteles han sabido afrontar y adaptarse mejor a la situación de crisis que otros tipos de alojamiento o subsectores turísticos, de modo que en términos de pernoctaciones no se han visto tan afectados. No obstante, ello ha sido posible a costa de una política de contención de precios y en algunos casos reducción de servicios que podría hacer peligrar la imagen y/o la rentabilidad a medio plazo. En el gráfico 2.123 puede observarse que, salvo en los meses de enero y abril de 2010, en que se produjeron caídas, el resto de meses del año registraron tasas de crecimiento interanual positivas y en algunos casos por encima del 10%.

GRÁFICO 2.123. EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES TOTALES EN HOTELES (tasa de variación interanual, en %)



Fuente: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

El sector de alojamiento extrahotelero (apartamentos) ha sufrido sido uno de los que más ha sufrido los embates de la crisis de forma más intensa que los hoteles, pues ya venían experimentando una situación problemática a lo largo de la última década. El deterioro y obsolescencia de ciertos complejos constituye uno de los aspectos peor valorados en la imagen turística del Archipiélago. A lo largo de 2010 se produjeron 33,6 millones de pernoctaciones en este tipo de alojamientos en Canarias, un 4% más que el año anterior. Sin embargo, esta subida no puede entenderse de forma independiente de otro dato significativo: las pernoctaciones en establecimientos extrahoteleros en 2010 fueron un 20% inferiores a las registradas en 2007. Por islas, destaca el peso de Gran Canaria, donde tuvieron lugar el 38% de las pernoctaciones, Tenerife, con un 27% y Lanzarote, con un 21%. En términos de evolución, las mayores caídas desde 2007 se han producido en El Hierro (-38%), Tenerife (-26%) y Gran Canaria (-19%)

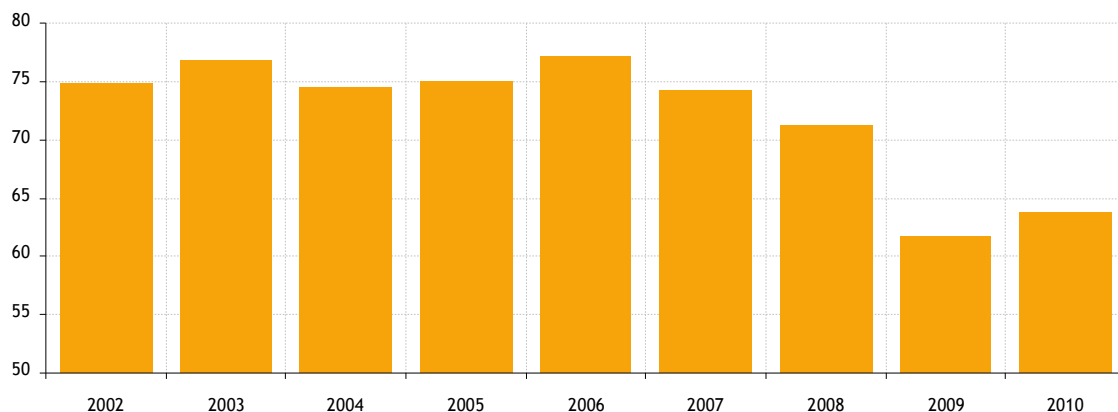
TABLA 2.41. PERNOCTACIONES EN APARTAMENTOS. CANARIAS (valores absolutos)

	CANARIAS	Lanzarote	Fuertev.	Gran Canaria	Tenerife	La Gomera	La Palma	El Hierro
2007	41.822.727	8.828.663	3.805.255	15.799.849	12.301.560	377.433	661.378	48.589
2008	38.832.137	8.614.404	3.581.339	13.968.174	11.544.290	469.372	605.950	48.608
2009	32.359.336	7.066.829	2.965.333	12.298.277	9.047.752	403.584	544.953	32.608
2010	33.639.820	7.201.407	3.640.162	12.728.267	9.042.095	379.151	618.502	30.236

Fuente: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Extrahoteleros, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

Los indicadores de afluencia a los establecimientos de alojamiento en Canarias mostrados con anterioridad tienen una repercusión en su ocupación y su rentabilidad. Para el caso de los hoteles, el incremento en las pernoctaciones en 2010 se ha traducido en un incremento en la tasa de ocupación en 2,1 puntos porcentuales lo cual es una subida anual destacada. Analizando estos datos en una perspectiva histórica puede apreciarse que la ocupación hotelera de 2010, del 63,8%, es aproximadamente 10 puntos porcentuales inferior a la que había durante los años anteriores a la crisis actual (véase gráfico 2.124). Entre los municipios turísticos el que registra peores datos para 2010 es el Puerto de la Cruz, con un 58%, mientras que la ocupación más elevada se observó en Adeje (71%), San Bartolomé de Tirajana (69%), Santiago del Teide (67%) y Arona (66%).

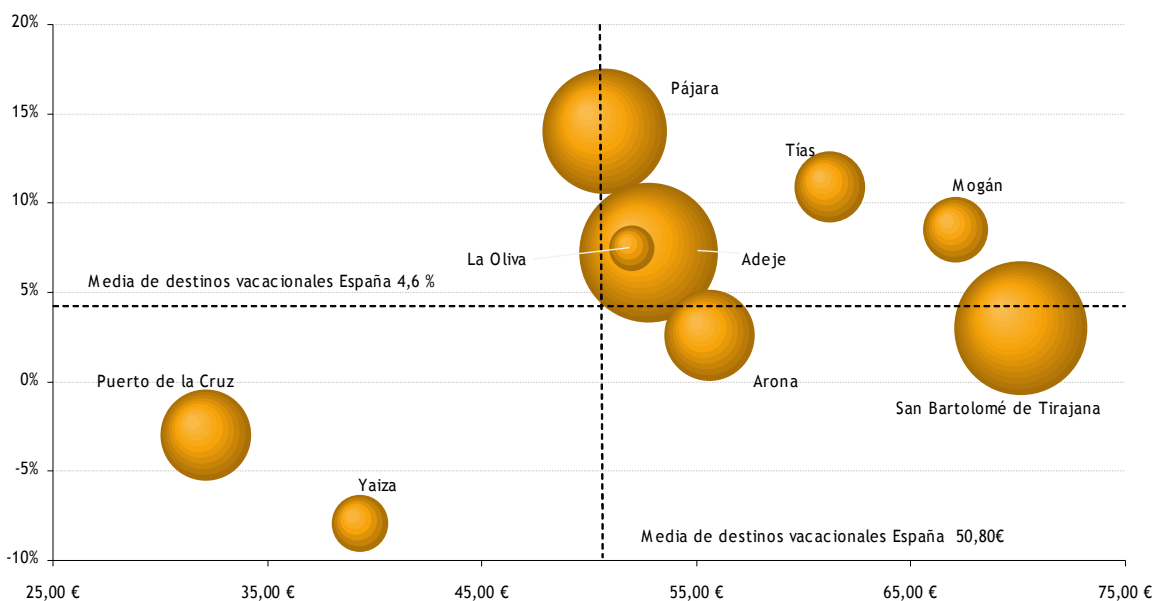
GRÁFICO 2.124. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN HOTELERA POR PLAZAS EN CANARIAS (en %)



Fuente: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

Desde el año 2008 el INE publica información sobre un indicador de rentabilidad hotelera de amplia utilización a nivel internacional: el RevPAR (Ingreso por habitación disponible). Este indicador se calcula multiplicando la tarifa media diaria (ADR) por la tasa de ocupación, aportando información sobre los ingresos que los empresarios hoteleros obtienen por cada habitación puesta en el mercado. El ISTAC tiene previsto publicar datos de esta naturaleza para Canarias próximamente, siendo deseable que la información publicada se coordine con la que elabora el INE a fin de que no existan contradicciones y diferencias entre los datos publicados por ambos organismos, como las que se han producido con las tasas de ocupación o el ADR. En el caso de la tarifa media diaria, según el INE ha habido un descenso en 1,53€ en 2010, mientras que siguiendo los datos publicados por el ISTAC se ha producido un aumento de 1,08€. Como se ha señalado en informes de años anteriores, es necesario una mayor cooperación e intercambio de información entre organismos estadísticos a fin de garantizar una mayor calidad de las estadísticas.

GRÁFICO 2.125. REVPAR DE HOTELES 4 ESTRELLAS Y SU VARIACIÓN EN 2010 (valor en euros y tasa de variación, en %)



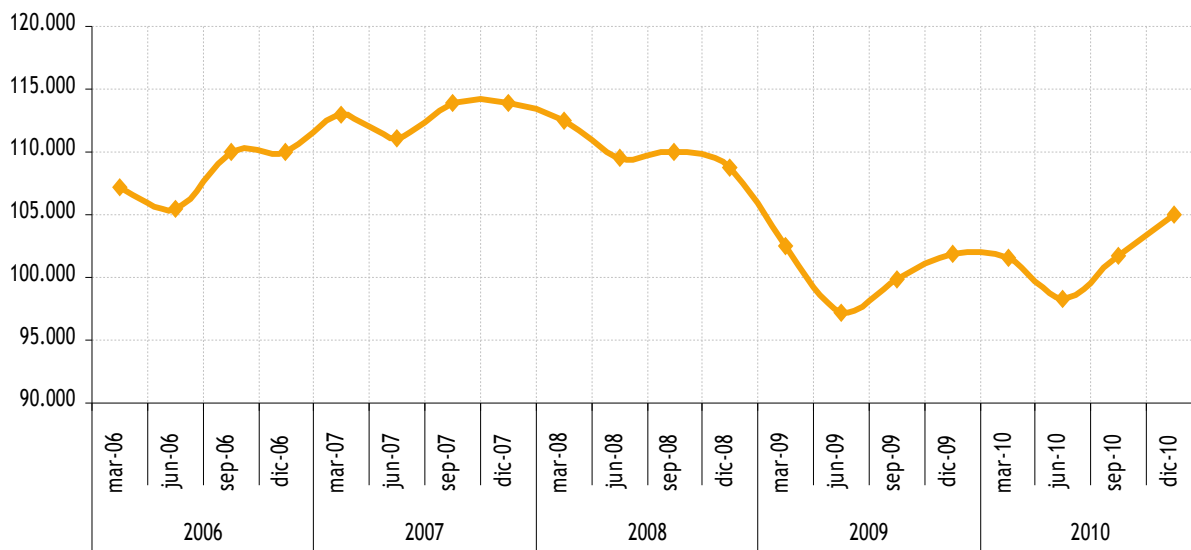
Nota: el tamaño de las burbujas es proporcional a las pernoctaciones en hoteles de 4* y 5* en el municipio.

Fuente: Indicadores de Rentabilidad del Sector Hotelero, Instituto Nacional de Estadística y Barómetro de Rentabilidad de los Destinos, Exceltur. Los datos de pernoctaciones: Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

El análisis comparativo del RevPAR entre los principales destinos turísticos de Canarias, así como su evolución durante 2010 permite obtener una visión clarificadora de la situación turística por la que atraviesa el Archipiélago y de las diferencias existentes entre unos destinos y otros. El análisis realizado en el gráfico 2.125 se centra en un tipo más o menos homogéneo de hoteles, el de cuatro estrellas, por ser con diferencia el más representativo en las Islas. En el año 2010 el RevPAR medio de los hoteles de cuatro estrellas en los destinos vacacionales de España fue de 50,80€. De los nueve principales municipios turísticos del Archipiélago esta cifra fue superada por seis, en algunos casos con bastante holgura, como en Mogán y San Bartolomé de Tirajana. Por su parte Pájara se sitúa prácticamente en la media mencionada, mientras que Yaiza y el Puerto de la Cruz muestran una realidad muy preocupante tanto por lo bajo del RevPAR en 2010 como por haber visto disminuido aún más dicho este indicador. La media de crecimiento del RevPAR en los destinos vacacionales de España fue de 4,6% en 2010, cifra que fue próxima o superada en siete de los principales municipios turísticos, con la salvedad de los mencionados anteriormente, Yaiza y el Puerto de la Cruz.

La elevada tasa de desempleo del Archipiélago hace de la publicación de las cifras de evolución del mercado laboral un acontecimiento periódico en el que en los últimos tiempos predominan los sinsabores. La situación del turismo durante 2010 en el que se aprecian algunos síntomas de recuperación en ciertos indicadores no ha tenido una traslación suficiente al mercado laboral. De la información del gráfico 2.126 se desprende que durante 2010 se produce un ligero incremento, del 1,3%, en el empleo en hostelería (alojamiento y restauración) atendiendo a las estadísticas de cotización a la Seguridad Social). Esta evolución favorable se va afianzando a lo largo del año, que empieza en el primer trimestre con una caída interanual del 0,8% que luego va cambiando de signo hasta finalizar, en el último trimestre, con un incremento interanual del 3,2%. Teniendo en cuenta que durante el año 2010 la afiliación a la Seguridad Social en Canarias para el conjunto de sectores disminuyó un 2,4%, el incremento del empleo en hostelería, aunque insuficiente, puede ser valorado en mayor medida. Los dos subsectores que componen esta actividad, los servicios de alojamiento y los servicios de comidas y bebidas experimentaron a lo largo de 2010 un incremento en la afiliación, del 0,9% en el primer caso y del 1,6% en el segundo caso.

GRÁFICO 2.126. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN HOSTELERÍA (ALOJAMIENTO Y RESTAURACIÓN) EN CANARIAS (cifras absolutas)

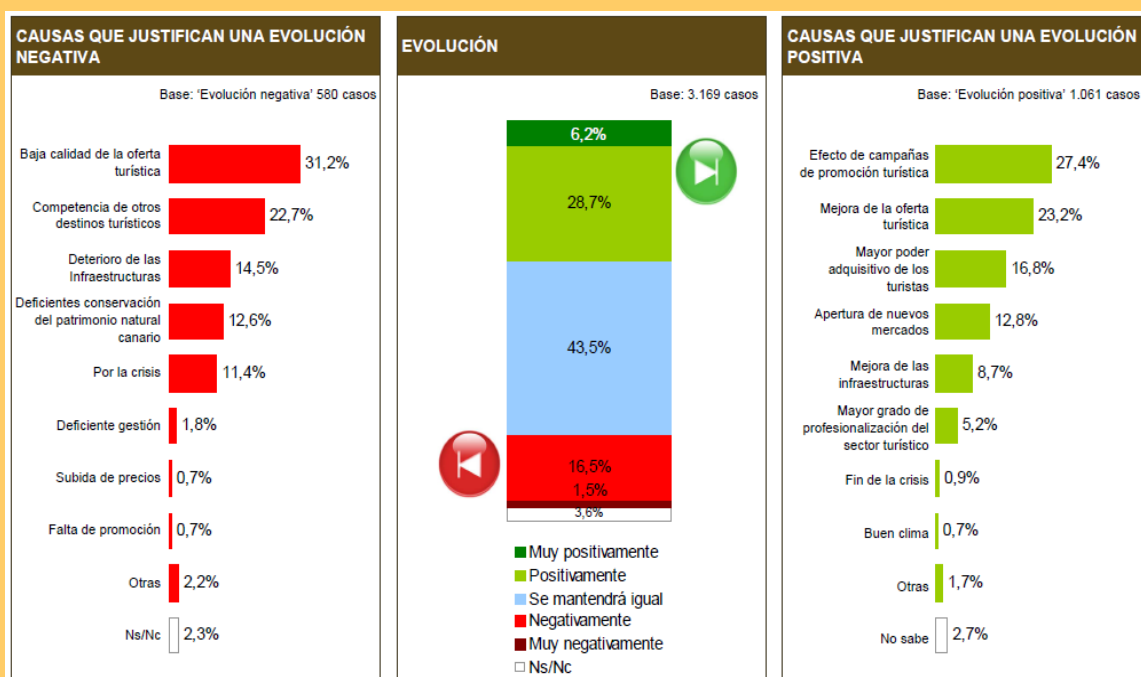


Fuente: Estadística de Empleo Registrado, Instituto Canario de Estadística, con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia.

Las cifras de empleo mencionadas pueden ponerse en perspectiva con la información que elabora Exceltur en su *Barómetro de la Rentabilidad y el Empleo en los Destinos Turísticos Españoles*, con datos del INE. En su informe para el año 2010 puede observarse que San Bartolomé de Tirajana registró 17.432 afiliados, siendo el segundo municipio de turismo vacacional de España con mayor empleo en las actividades características del turismo (se incluyen los sectores de hostelería, transporte, agencias de

viaje, ocio y cultura, al que se le ha añadido el comercio minorista por su relación con el gasto de los turistas en destino), por detrás de Palma de Mallorca. El cuarto lugar de dicha clasificación lo ocupa Adeje y el sexto Arona. En cuanto a la variación de dicho empleo durante 2010, destaca el caso de Pájara, con un aumento del 4,9%, mientras que por el lado negativo, de nuevo es el Puerto de la Cruz el municipio canario que registra unos peores resultados, con una disminución del empleo turístico del 5,1%.

CUADRO BARÓMETRO 2.4. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DEL TURISMO. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



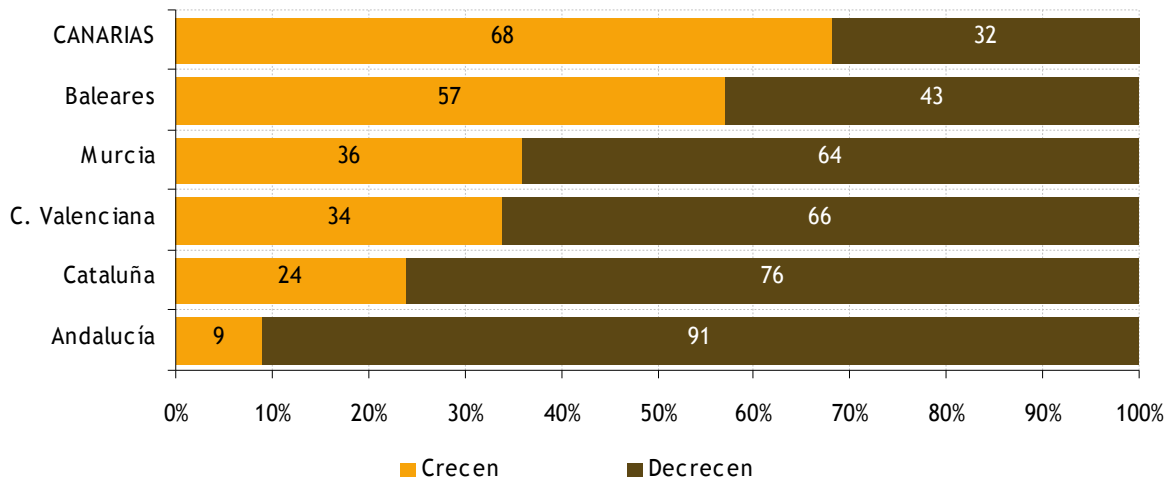
- ❑ La mayoría de la población canaria considera que en los próximos años el sector turístico de la región se mantendrá igual, si bien es claramente superior el porcentaje de canarios que predicen una evolución positiva frente a los más pesimistas.
- ❑ Son los residentes en Lanzarote los más optimistas respecto de la evolución del sector turístico canario.
- ❑ En comparación con las dos anteriores oleadas, la sociedad canaria se muestra más positiva respecto a la evolución del sector turístico.
- ❑ No obstante, el discurso acerca de la evolución positiva o negativa del sector turístico canario está argumentada con diferentes justificaciones:
 - Los que piensan que en los próximos años el sector evolucionará negativamente mencionan que la baja calidad de la oferta turística es la principal culpable, seguida por la competencia existente de otros destinos turísticos.
 - Por el contrario, los más optimistas con la evolución del sector defienden esta postura argumentando que las campañas de promoción turística tendrán efecto y mejorará la oferta turística.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

La evolución favorable de los principales indicadores turísticos en Canarias se ha traducido rápidamente en un cambio de ánimo entre los empresarios turísticos. A lo largo de la última década los empresarios canarios se han situado con mucha frecuencia entre los que peores perspectivas manifestaban acerca de sus negocios en la Encuesta de Clima Turístico Empresarial elaboradas por Exceltur. Así, en 2009 el 98,2% de los empresarios turísticos canarios afirmaba haber tenido menos beneficios que el año anterior. Después de ese mal año, en 2010 los empresarios canarios son los que

declaran, en mayor proporción, haber tenido durante el año un aumento de los beneficios. En el gráfico 2.127 se aprecia que un 68% de los empresarios turísticos canarios manifestaron un aumento de beneficios en el año por encima de las cifras del resto de Comunidades Autónomas.

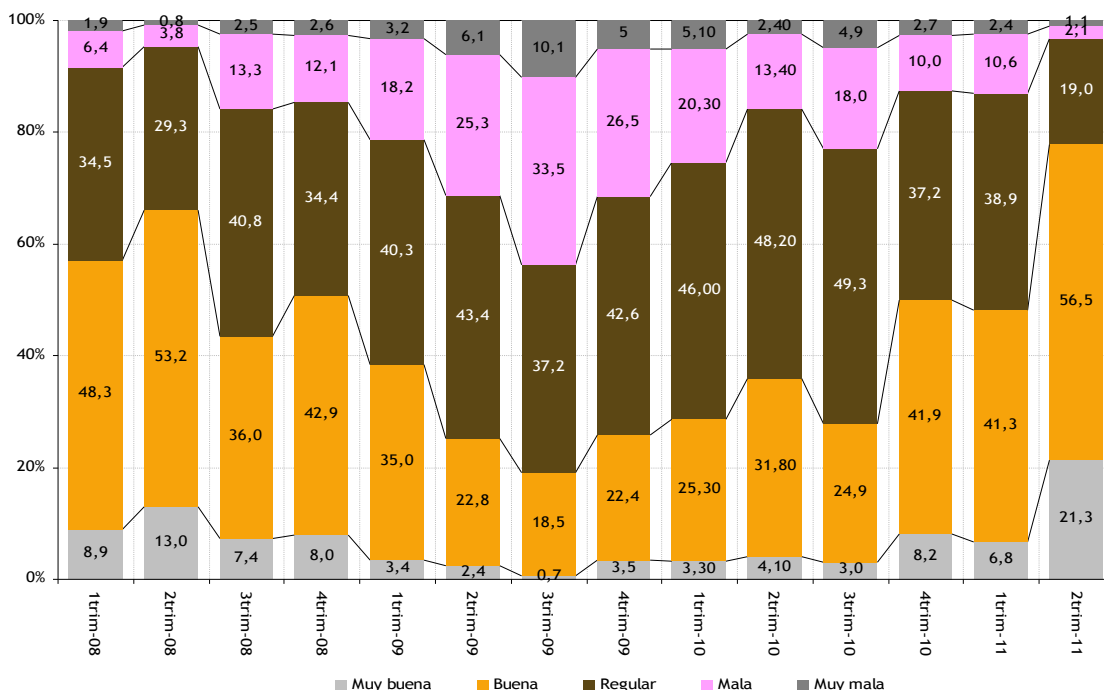
GRÁFICO 2.127. VALORACIÓN DE LOS EMPRESARIOS TURÍSTICOS DE LA VARIACIÓN DE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES EN 2010 RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (datos expresados en %)



Fuente: Informe de Perspectivas Turísticas, Exceltur. Elaboración propia.

El análisis que se deriva del gráfico puede ser engañoso, en la medida en que una mejora en los beneficios en 2010 podría interpretarse, simplemente, como un *efecto rebote* tras los resultados muy malos del año anterior. Por ello, resulta significativo que cuando se pregunta a los empresarios por su situación, sin compararla con periodos anteriores, también se observa una notable mejora en sus valoraciones.

GRÁFICO 2.128. VALORACIÓN DE LOS HOTELEROS CANARIOS DE SU ACTIVIDAD (datos expresados en %)



Fuente: Encuesta de Expectativas Hoteleras, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

La Encuesta de Expectativas Hoteleras del ISTAC permite medir el pulso de las opiniones de los gestores de los hoteles en Canarias, y su evolución a lo largo del tiempo. Como se observa en el gráfico 2.128, la mejora en la valoración de la situación ha sido espectacular a lo largo del año 2010. En el último trimestre de 2010 ya solo había un 12,7% de hoteleros que valoraban su situación como mala o muy mala, frente a un 50% que consideraban que era buena o muy buena. Durante la primera parte de 2011 se confirman y amplían las valoraciones positivas, aunque en este caso, los efectos para el turismo en Canarias de la inestabilidad en el Norte de África es un factor exógeno con mucha influencia en esta valoración.

Para finalizar el análisis sobre la situación del turismo en Canarias se va a poner el énfasis en los factores de carácter más estructural que están condicionando el desarrollo turístico. El análisis de la competitividad de un destino tiene sentido hacerlo bien comparando a ese destino con otros o bien analizando su evolución a lo largo del tiempo. Es indudable que Canarias ha tenido tradicionalmente unos resultados muy buenos en llegadas, gasto turístico, ocupación, RevPAR, etc., pero lo que también es cierto que dicha posición privilegiada se ha ido erosionando progresivamente.

Un primer indicador sobre la pérdida de competitividad turística del Archipiélago es la progresiva disminución de la aportación del turismo al PIB a lo largo de la última década. Los informes Impactur, elaborados por Exceltur para el Gobierno de Canarias, señalan que en 2009 el turismo aportaba el 27,4% del PIB, lo que supondría que según estos estudios se habría producido una caída de 6,4 puntos porcentuales entre 2002 y 2009. Aunque estos trabajos probablemente estén sobredimensionando la magnitud de dicha caída, los datos que se desprenden de la Cuenta Satélite del Turismo elaborada por el ISTAC confirman una disminución de 2,5 puntos porcentuales del peso del turismo en el PIB entre 2002 y 2007.

Una alternativa para analizar la competitividad turística de Canarias es el análisis de su posición relativa respecto al resto de Comunidades Autónomas, particularmente aquellas que tienen un desarrollo turístico significativo, especialmente las del arco Mediterráneo. A mediados de 2010 Exceltur publicó su primer *Monitor de competitividad turística relativa de las Comunidades Autónomas españolas* (Monitur) que constituye fuente útil para analizar ciertos aspectos de la competitividad turística. Este trabajo se basa en el desempeño de cada Comunidad en siete pilares básicos de la competitividad turística. La metodología utilizada puede ser criticada en cuanto a la selección de los pilares e indicadores, la ponderación de cada uno o la fiabilidad de sus fuentes de información, pero lo cierto es que se trata de una aproximación a la competitividad que se utilizan crecientemente a nivel internacional no solo para el turismo, sino para el conjunto de la economía, y cuyo ejemplo más característico son los informes que anualmente publica el *World Economic Forum*.

TABLA 2.42. RANKING RELATIVO GLOBAL DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS (índices, España =100)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	RANKING	VALOR
País Vasco	1	114,0
Madrid	2	113,6
Cataluña	3	113,5
Andalucía	4	107,0
Baleares	5	104,5
CANARIAS	6	103,2
C. Valenciana	7	101,4
Galicia	8	98,3
Navarra	9	98,1
La Rioja	10	97,8
C. La Mancha	11	95,3
Castilla y León	12	94,9
Murcia	13	94,7
Cantabria	14	93,2
Aragón	15	92,3
Asturias	16	92,1
Extremadura	17	86,0

Nota: Los valores del indicador son el resultado de la agregación de 66 indicadores, tanto cuantitativos, obtenidos de estadísticas oficiales, como cualitativos, obtenidos mediante encuestas a agentes del sector. El valor 100 refleja la media de las 17 comunidades autónomas.

Fuente: Exceltur.

Según el informe Monitur, Canarias ocupa el sexto lugar entre las Comunidades Autónomas en cuanto a competitividad turística, siendo superada por el País Vasco, Madrid, Cataluña, Andalucía y Baleares (véase tabla 2.42). Una lectura complaciente de los datos pudiera sugerir que no es una mala posición, teniendo en cuenta la que ocupa el Archipiélago en otras áreas, como el desempleo. La calificación obtenida por Canarias en este ranking es de 103,2 no muy lejos del valor medio de España de 100. Sin embargo, en materia de turismo Canarias debería aspirar a liderar el este ranking, puesto que cuenta con unos recursos turísticos que en muchos aspectos no tienen competencia en otras comunidades, particularmente la posibilidad de extender la temporada turística a lo largo de todo el año.

Si se entra en el detalle de los resultados según los siete grandes pilares de la competitividad turística, se podrá tener una visión más clara de la capacidad de Canarias para competir en el mercado turístico de España y global. A continuación se muestran las posiciones alcanzadas en distintos pilares, desde lo mejor valorado o lo peor valorado.

Desempeño: resultados económicos y sociales. En este pilar Canarias ocupa la primera posición. El pilar refleja fundamentalmente los ingresos por turismo, ingresos por plaza hotelera, gasto medio total del turismo, etc. En general los resultados en este pilar son relativamente buenos, lo que es un reflejo de las excepcionales condiciones para el desarrollo del turismo en el Archipiélago.

Diversificación y categorización de productos turísticos. Canarias está ubicada en quinto lugar en este pilar, es decir que cuenta con una dotación relativamente amplia de productos turísticos. No obstante, en algunos indicadores incluidos en este pilar, como el turismo gastronómico, o la puesta en valor de las playas con equipamientos, se observan claras desventajas competitivas.

Visión de marketing estratégico y apoyo comercial. A pesar de que Canarias es la segunda Comunidad en recursos dedicados a la promoción, ocupa en este pilar la sexta posición, por detrás de Andalucía, País Vasco, Galicia, Cataluña y Baleares.

Accesibilidad y conectividad por medios de transporte. A pesar de nuestro carácter archipelágico, los condicionantes de conectividad no son los que peor valoración tienen en el Archipiélago, ocupando en este pilar la séptima posición entre las Comunidades Autónomas.

El turismo como prioridad política y su gobernanza. Si bien en los otros pilares el papel del sector privado es más relevante, en este pilar se trata de medir “los grados de convicción y compromiso de los gobiernos autonómicos para ejercer un liderazgo e impulsar una visión estratégica transversal a favor del turismo”. Canarias ocupa la octava posición en este pilar, que incluye aspectos como la prioridad política, la planificación estratégica, la coordinación con el sector privado o la eficacia en la gestión de las competencias turísticas. Los aspectos concretos peor valorados han sido la falta de agilidad administrativa y la adecuación de la normativa turística.

Ordenación y condicionantes competitivos del espacio turístico. En este apartado, en el que las Islas ocupan el decimosegundo lugar, se valora el espacio público turístico, su atractivo, protección, compromiso ambiental y servicios de apoyo; de este modo es también un apartado que depende en buena medida de la actuación de las Administraciones Públicas. Entre los indicadores incluidos en este pilar, los datos ponen de manifiesto que Canarias es la primera Comunidad en cuanto a superficie de su territorio protegida formalmente con figuras legales. Sin embargo, la calidad real del espacio turístico y la dotación de servicios de apoyo: sanitarios, depuración de aguas, etc. es manifiestamente mejorable, según el informe.

Atracción de talento, formación y eficiencia de los recursos humanos. El aspecto más grave y preocupante del informe es el que tiene que ver con los recursos humanos en el turismo, pilar en el que ocupamos el último lugar. Ello a pesar de que la estabilidad en el empleo en el sector turístico en Canarias es de las más altas del Estado gracias a que no hay cambios estacionales acusados. Dentro de este apartado, lo que peor se valora no es tanto la formación de los trabajadores empleados sino, la calidad del sistema formativo y, particularmente, la calidad de la formación profesional turística.

2.3.3.3.2. Comercio

Los Informes Anuales del CES de 2009 y 2010 se iniciaban con una descripción muy sombría de la situación del sector y de la propia economía canaria: La difícil situación que atraviesa la economía canaria se ha trasladado con especial intensidad al comercio minorista. La severidad en la destrucción de puestos de trabajo, el endurecimiento de las condiciones financieras, incluida la mayor restricción de acceso al crédito, el desplome de la demanda interna, y el aumento de la morosidad son algunos de

las factores que han caracterizado los ejercicios 2008 y 2009, que en su proceso de reforzamiento mutuo han generando un círculo perverso de graves consecuencias para el sector de la distribución comercial.

Esta descripción se evidenciaba empíricamente en el desplome en el volumen de negocio del sector desde finales de 2007 hasta mediados de 2009, suavizándose algo esta tendencia negativa en la segunda mitad del año. De manera sistemática, salvo en muy escasas ocasiones, esas tasas negativas fueron siempre superiores a las registradas en el conjunto de España. Comparada con el resto de Comunidades Autónomas, Canarias era una de las que reflejaba mayores recortes en su cifra de negocios, especialmente durante el periodo que transcurre entre agosto de 2008 y octubre de 2009.

En relación con el empleo, y como era de esperar, la evolución era muy similar. Si bien durante la primera mitad de 2008 las tasas de variación en la ocupación del sector comercial fueron ligeramente positivas, a partir de ese momento las caídas fueron continuas, con especial virulencia durante 2009, en que las tasas anuales se movieron entre el -5,1% y el -7,4% del mes de abril, para finalizar en el mes de diciembre con un -4,4%, cifra muy similar a la de enero de 2010. Comparando este comportamiento con el seguido por el conjunto nacional, se evidenciaba la mayor intensidad del recorte de la ocupación en las Islas, hecho que se repetía a nivel autonómico donde el comercio minorista canario registraba los descensos más intensos.

La situación en 2010 supone una ruptura con respecto a las tendencias registradas en 2008 y 2009, apuntando hacia una cierta recuperación de la actividad del sector, como se expondrá más adelante.

En cualquier caso, antes de abordar ese tema, y por lo que supone de apoyo o sustento a lo señalado para los años 2008 y 2009, se analizarán algunos datos publicados recientemente, que clarifican la difícil situación vivida durante esos dos años.

Del desplome sufrido por la demanda interna en su componente del gasto en consumo final de los hogares durante la crisis, constituyen una prueba evidente los datos publicados por el INE en la Encuesta de Presupuestos Familiares para el periodo 2006-2009, último año publicado.

En un contexto generalizado de caída continua del gasto en consumo de los hogares en España, Canarias es una de las Comunidades Autónomas en las que esos descensos han sido más pronunciados.

**TABLA 2.43. GASTO EN CONSUMO DE LOS HOGARES
(total, gastos medios e índices sobre la media de España)**

	Gasto total (Precios corrientes; miles de millones de euros)				Gasto medio por hogar (Precios corrientes; euros)				Gasto medio por persona (Precios corrientes; euros)			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
PRECIOS CORRIENTES (Gasto total: miles de millones de euros. Gastos medios: euros; Índices (España = 100) y tasas de variación en %)												
España	484,57	520,99	534,94	519,06	30.561,6	32.000,8	31.953,2	30.410,7	11.054,5	11.673,4	11.801,4	11.365,2
Canarias	19,25	20,91	20,63	19,68	28.501,8	29.743,9	28.249,2	26.289,5	9.792,3	10.394,3	10.046,5	9.473,7
Índices Canarias ¹					93,26	92,95	88,41	86,45	88,58	89,04	85,13	83,36
Tasas de variación												
España												
Interanuales		7,5	2,7	-3,0		4,7	-0,1	-4,8		5,6	1,1	-3,7
S/año base (2006)		7,5	10,4	7,1		4,7	4,6	-0,5		5,6	6,8	2,8
Canarias												
Interanuales		8,6	-1,4	-4,6		4,4	-5,0	-6,9		6,1	-3,3	-5,7
S/año base (2006)		8,6	7,1	2,2		4,4	-0,9	-7,8		6,1	2,6	-3,3
PRECIOS CONSTANTES. TASAS DE VARIACIÓN ²												
España												
Interanuales		4,6	-1,3	-2,7		1,9	-4,1	-4,6		2,7	-2,9	-3,4
S/año base (2006)		4,6	3,2	0,4		1,9	-2,3	-6,7		2,7	-0,2	-3,6
Canarias												
Interanuales		6,2	-5,5	-3,6		2,0	-9,0	-6,0		3,7	-7,4	-4,7
S/año base (2006)		6,2	0,3	-3,4		2,0	-7,2	-12,8		3,7	-4,0	-8,5

Notas: ¹ España base 100; ² Datos deflactados por el IPC General correspondiente (Base 2006 = 100) del INE.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (INE).

De la magnitud de ese descenso es reflejo el hecho de que, en términos corrientes, el gasto total de los hogares residentes en Canarias para 2009 es inferior al registrado en 2007, y muy similar al de 2006. La situación para el conjunto nacional no ha sido mucho más favorable. A precios constantes, utilizando como deflactor el IPC general de España y Canarias, para el periodo 2006-2009 el gasto total en consumo de los hogares canarios registró una tasa de crecimiento del -3,4% (0,4% para el conjunto nacional).

Esas tasas negativas resultan reforzadas si el gasto en consumo se relativiza por el número de hogares o de personas. Entre 2006 y 2009 (precios constantes) el gasto medio por hogar en Canarias disminuyó un -12,8% (-6,7% el conjunto nacional), mientras que el gasto medio por persona registró una tasa del -8,5% en Canarias (-3,6% en España). No obstante, conviene destacar que, en términos anuales, el peor año para la evolución negativa del gasto en consumo de los hogares en Canarias es el de 2008, en el que se observan las mayores caídas, adelantándose en un ejercicio a lo registrado por el conjunto nacional, donde los mayores descensos en ese indicador corresponden a 2009. En cualquier caso, y para ambos años, las tasas negativas de Canarias son siempre superiores (más negativas) que las registradas por el total de España. Estas trayectorias son coherentes con la evolución de las tasas de negocio registradas por el comercio minorista (ICM a precios constantes) en ambos ámbitos geográficos y para esos mismos años, según se ha resumido al comienzo de este epígrafe lo recogido en los Informes Anuales del CES para esos años.

En 2008, Canarias es una de las Comunidades Autónomas que registra mayores descensos en el consumo (precios corrientes), ocupando el tercer lugar en mayor descenso del gasto total, la segunda mayor caída en gasto medio por hogar y la cuarta en mayor disminución del gasto por persona. La situación es similar a la observada en 2009, y contrasta negativamente con la registrada en 2007.

La trayectoria negativa registrada por el consumo de los hogares canarios entre 2006 y 2009 se evidencia también en la disminución del valor de los índices del gasto sobre la media nacional. Si el gasto medio por hogar en Canarias (precios corrientes) representaba en 2006 un 93,3% de la media nacional, en 2009 disminuye hasta el 86,5%, con una trayectoria de continuo descenso. Una evolución similar se registra en el gasto medio por persona, pasando en ese periodo desde el 88,6% al 83,4%.

El descenso continuado en la renta per capita en Canarias, así como la consiguiente disminución en la renta disponible de los hogares canarios por habitante se ha visto reflejada, además de en la disminución del gasto en consumo mencionada en los párrafos anteriores, en una cierta transformación del patrón de consumo de los hogares.

Especialmente significativo es el incremento (precios corrientes) que se observa en Canarias en el peso del grupo de Alimentación y bebidas no alcohólicas, que contrasta con la estabilización que se observa en el peso de esos bienes para el conjunto nacional (14,5%, aproximadamente, durante esos años). En los años 2008 y 2009 ese grupo de gasto es el segundo en importancia (peso) en Canarias; el primero si se consideran exclusivamente los bienes adquiridos a través del comercio minorista. Así, el peso en Canarias para ese grupo de bienes era del 15,1% en 2006, pasando en 2009 al 16,5%. Si, con la finalidad de poder comparar esa evolución con algún otro año anterior, consideramos la evolución del grupo de gasto Alimentación (agregando al anterior el gasto en bebidas alcohólicas y tabaco), esos pesos pasarían del 16,6% en 2006 al 18,1% en 2009, lo que representa “recuperar”, para el grupo agregado de Alimentación, la estructura de consumo correspondiente al periodo entre 2004 (18,9%) y 2005 (16,1%), mientras que para el conjunto nacional ese peso disminuye de forma casi continua: 18,7% en 2005, 16,4% en 2009.

A precios constantes, si bien las evoluciones en ambos espacios geográficos también muestran tendencias contrapuestas, las variaciones, en cambio, son menos significativas. En Canarias, el peso del gasto (total o medio por persona) en Alimentos y Bebidas no alcohólicas crece desde el 15,1% en 2006 al 15,5% en 2009, mientras que para el conjunto nacional se reduce desde el 14,4% al 14,1%.

A nivel autonómico, el peso del gasto en Alimentos y Bebidas no alcohólicas en Canarias en el año 2009 es el segundo mayor de España, solo superado por el de Galicia (17,1%), y la segunda que mayor crecimiento en dicho peso registra entre 2006 y 2009 (3,2%; en Galicia se incrementa el 6,8%, mientras que para el conjunto nacional disminuye en un -1,7%). Ese peso solo se incrementa en 5 de las 17 comunidades autónomas.

Evidentemente, el descenso en la renta disponible de los hogares ocasiona, como consecuencia de las diferentes elasticidades-renta de la demanda para los distintos bienes y servicios de consumo, caídas en los pesos de los productos de consumo “no necesarios” o “superiores”, mientras que, en sentido inverso, se mantienen, o crecen, los pesos de los productos de consumo “necesarios”, como es el caso

de los gastos en alimentación. En Canarias, durante el periodo 2006-2009 los productos “no necesarios” o “superiores”, con la única excepción del grupo de mobiliario, equipamiento del hogar, etc, (que registra una disminución superior para el conjunto nacional) registran menores incrementos o mayores descensos (precios corrientes) que los que se observan para el total de España.

Tanto en España como en Canarias, durante el periodo 2006-2009, uno de los grupos de gasto que mayor crecimiento (el mayor en España) refleja es el de Vivienda, como consecuencia del incremento del valor de los alquileres. El notable crecimiento de los gastos en los grupos de Salud (el mayor en Canarias) y Enseñanza, muy superiores a los del conjunto nacional, requeriría un análisis específico que excede al contenido del presente epígrafe.

Si excluimos al resto de servicios, los descensos más relevantes durante el periodo que se comenta se producen en los gastos totales en todo tipo de bienes objeto del comercio minorista, excluido el ya mencionado grupo de Alimentación, evolución totalmente coherente, como no podía ser de otra manera, con la difícil coyuntura atravesada por el sector.

Así, a nivel de grupos destaca la caída en los gastos en Artículos de vestir y calzado (-16,1%; -9,3% para el total de España). Por subgrupos, destacan la compra de vehículos (-50,4%; -39,4% para España), la compra de equipos de teléfono y fax (-50,3%; -33,4% en España), equipos y accesorios audiovisuales, fotográficos y de procesamiento de información (-29%; -18,2 % en España), prensa, librería y papelería (-28,8%; -9% para España), artículos textiles para el hogar (-28%; -24,5% para España), cristalería, vajillas,..y otros utensilios del hogar (-27,6%; -25,8% en España), muebles, alfombras y otros (-20,2%; -27,2% en España), , electrodomésticos (-9,1%; -17,4% para España).

En cualquier caso, no solo el volumen de negocio del comercio minorista se ha visto afectado negativamente por la caída del consumo de los hogares residentes, sino que también ha sufrido el recorte registrado por el consumo de los turistas. Los datos ofrecidos por la Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR) para Canarias durante los años 2007 a 2010, reflejan también esa tendencia negativa, especialmente significativa en el año 2009, con un descenso del -13,4%. En este caso, nuevamente el peor año para este indicador es el de 2009, el mismo que en el que se registró el mayor descenso del gasto de consumo de los hogares en España, es decir, un año después del peor año para el consumo de los residentes en Canarias.

Aunque Canarias fue la única comunidad autónoma, junto con Madrid, que registró una disminución en el gasto de los turistas durante 2010, en los primeros meses de 2011 lidera el crecimiento de este indicador en forma destacada, favorecida, especialmente, por el desplazamiento de turistas con destino a países del norte de África que modifican el mismo como consecuencia de los conflictos existentes en esa zona geográfica. Esta situación debe repercutir positivamente en la recuperación del sector comercial minorista en las islas.

TABLA 2.44. GASTO TURÍSTICO

	GASTO TOTAL DE LOS TURISTAS (mill. de euros, precios corrientes)			
	2007	2008	2009	2010
Canarias	10.494,2	10.485,2	9.082,3	8.948,0
Tasa interanual		-0,1%	-13,4%	-1,5%
España	51.505,5	51.697,1	48.242,5	48.929,00
Tasa interanual		0,4%	-6,7%	1,4%

Fuente: Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR).

Tanto en el Informe Anual del CES de 2009 como en el de 2010, se destacaba que al desplome de la demanda se le había sumado un importante avance de la morosidad, lo que constituía un gran problema añadido para el sector de la distribución comercial, y así lo demostraban los datos publicados por el INE, relativos a la estadística de los efectos comerciales impagados en cartera, aunque, sin embargo, durante la segunda parte del año 2009 se registraba un proceso de progresiva mejora, constatado por el hecho de que había disminuido tanto el porcentaje del número de efectos impagados sobre el total de los que vencían en diciembre de 2009 (6,36%), como en el porcentaje que suponían sobre el importe total de los efectos (7,23%).

Durante los años 2008 y 2009, las diferencias porcentuales en los dos indicadores mencionados con

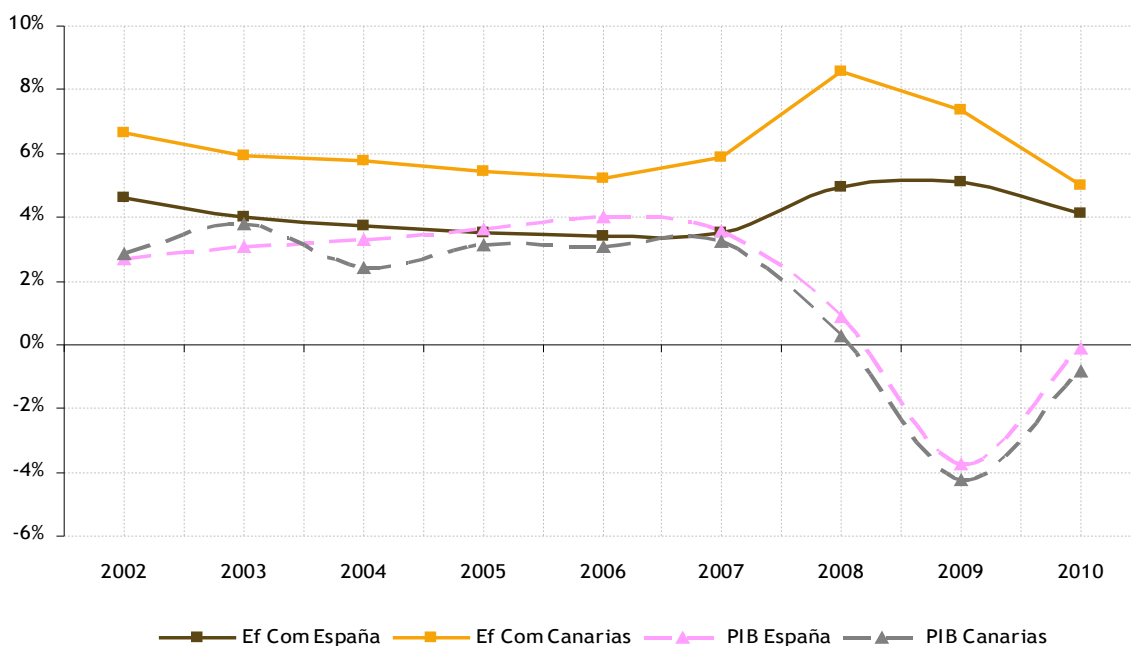
respecto a los referidos al conjunto nacional llegaron a alcanzar, en los peores meses, los cinco puntos. En el último mes de 2009, esas diferencias disminuyeron hasta los 1,4 puntos, para el porcentaje del número de impagados sobre el total de efectos, y hasta los 2,7 puntos para el segundo indicador.

Durante 2010, el comportamiento de ambos indicadores, aunque refleja una cierta estabilización, ha continuado mejorando, hecho que se repite en enero de 2011. En diciembre de 2010, el porcentaje del número de efectos impagados sobre el total de los que vencían en ese mes descendió hasta el 5,34% (4,24% para el total de España), mientras que el porcentaje que suponían sobre el importe total de los efectos bajó hasta el 6,35% (3,60% para el conjunto nacional). Esos mismos indicadores para el conjunto del año 2010 representan el 5,25% y 5,46%, respectivamente (4,37% y 3,53% para España).

En cualquier caso, es destacable el hecho de que los mayores porcentajes del total de efectos comerciales impagados (en cartera o recibidos en gestión de cobros) existentes en Canarias en relación con los referidos al conjunto de España (tanto en número como en importe), lejos de tratarse de un rasgo de carácter coyuntural, parece más bien un componente “estructural” de la economía y sociedad canaria, según se desprende del análisis de los datos publicados por el INE para la serie homogénea existente en la actualidad, que abarca el periodo 2002 a 2010. Esta característica también es trasladable al mayor importe medio de los efectos comerciales impagados. Para todos los años de esa serie, Canarias es siempre la comunidad autónoma con el mayor porcentaje de número de efectos comerciales impagados de toda España, aunque transitoriamente abandone en algún mes del año esa posición.

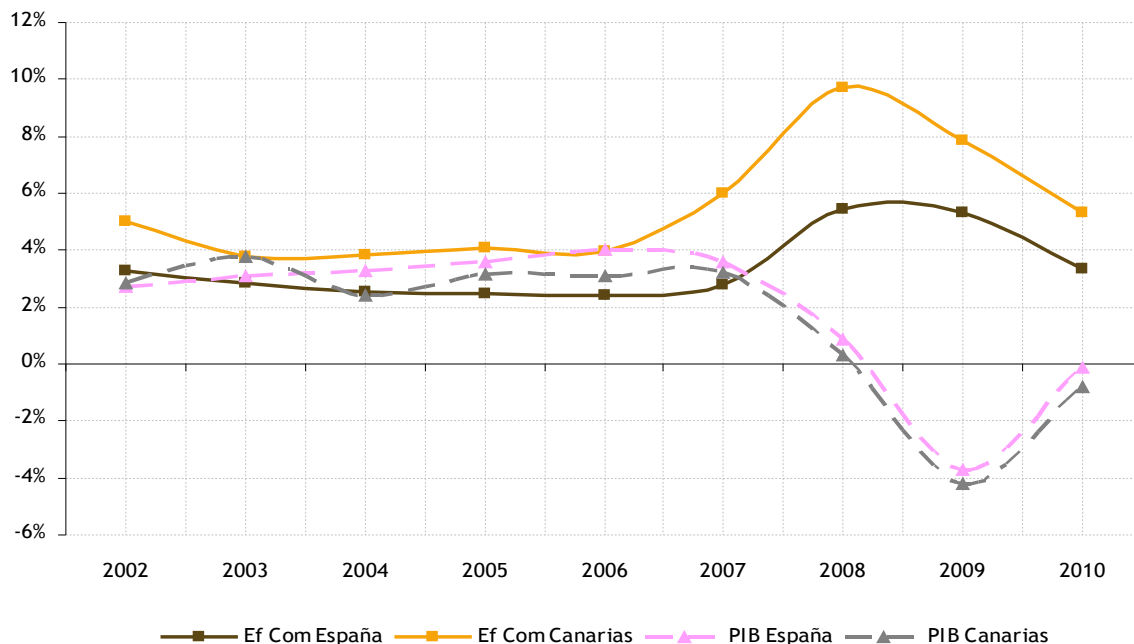
En los gráficos siguientes se presenta la evolución del porcentaje del total de efectos comerciales impagados sobre los totales vencidos en el mes de referencia, en número (gráfico 2.129) e importe (gráfico 2.130), así como la evolución de las tasas de crecimiento real del PIB en Canarias y España. Aunque para el último año, 2010, la brecha existente entre los indicadores de Canarias y España revela una cierta disminución, parece que, al margen de cuál sea la fase del ciclo económico, esa brecha se mantiene en forma más o menos constante. Lo que sí resulta evidente es que en la medida en que la economía crece, o se mantiene en forma relativamente estable, esos indicadores registran variaciones muy poco significativas, pero, una vez la crisis aflora en toda su crudeza, esos indicadores registran inicialmente crecimientos espectaculares, para, a continuación, mostrar disminuciones también significativas.

GRÁFICO 2.129. PORCENTAJES DEL NÚMERO TOTAL DE EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS SOBRE EL TOTAL DE EFCTOS VENCIDOS Y CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

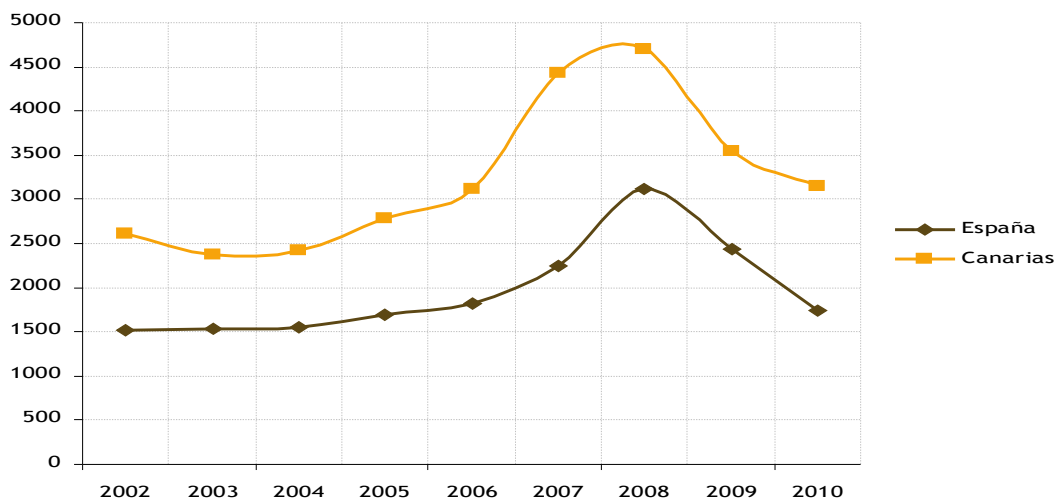
GRÁFICO 2.130. PORCENTAJES DEL IMPORTE TOTAL DE EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS SOBRE EL TOTAL DE EFECTOS VENCIDOS Y CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En sentido similar, la evolución en el importe medio de los efectos comerciales impagados en Canarias presenta también una brecha que permanece sin demasiadas variaciones con respecto al mismo indicador para el conjunto de España. El crecimiento en el importe medio de tales efectos es casi constante hasta el año 2008, haciéndolo de manera espectacular en 2007 en Canarias (un 42,3%), mientras que en España la mayor tasa se registra en 2008 (39%), coincidiendo, en ambos casos, con los dos años más duros de la crisis actual. En 2009 y 2010, en ambos ámbitos geográficos se registran descensos en el importe medio referido, aunque la disminución es más acentuada para el conjunto nacional que en Canarias. Los importes medios de los efectos comerciales impagados en Canarias son siempre mayores que los que se registran para el conjunto nacional para el periodo de años que abarca la serie homogénea del INE (oscilando entre un mínimo del 150% y un máximo del 200%).

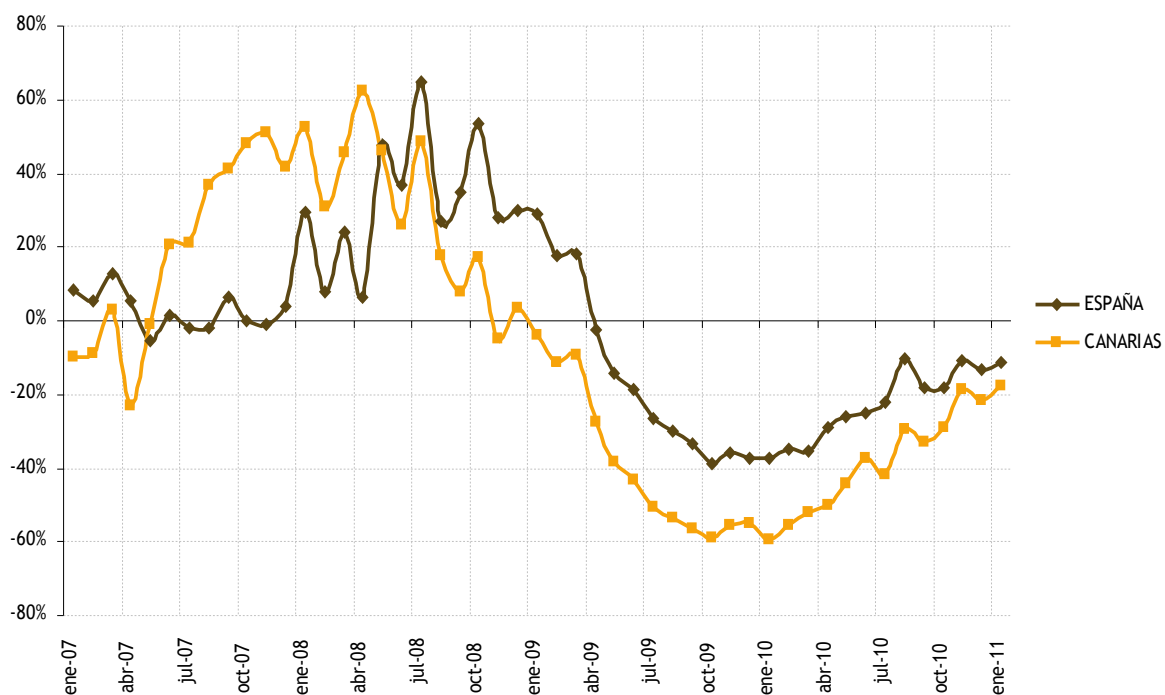
GRÁFICO 2.131. IMPORTE MEDIO (EUROS) DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

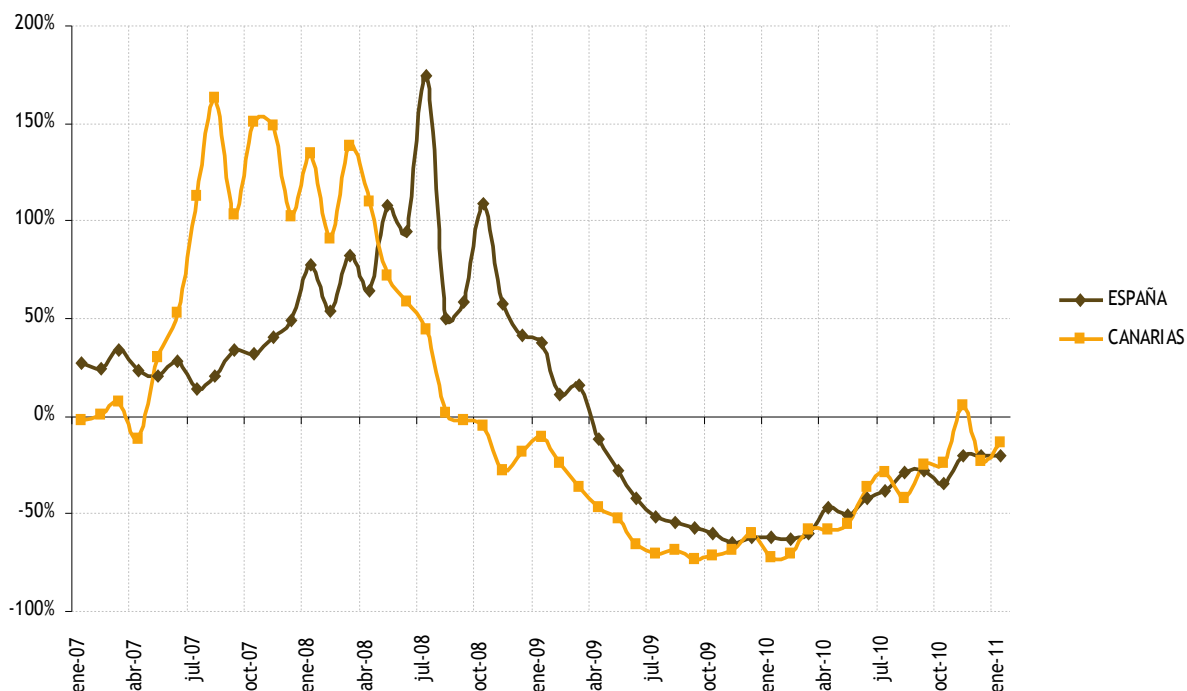
Los efectos de la crisis comienzan a repercutir en la evolución del número total (en cartera o recibidos en gestión de cobros) de efectos impagados en Canarias con un año de antelación a lo registrado a nivel nacional. Así, en 2007 la evolución en este indicador registra en Canarias un crecimiento muy superior (13,3%) al observado para el conjunto nacional (3,8%). Sin embargo, no será hasta 2008 cuando se alcanzan los mayores registros en el crecimiento de este indicador, mostrando en ambos ámbitos cifras similares (30% en Canarias, 32,4% en España). Posteriormente, durante los años 2009 y 2010 se registran descensos espectaculares en el número de efectos comerciales impagados (-39,5% y -42,6%, respectivamente, en Canarias; -16,6% y -24,9%, respectivamente, para el conjunto nacional), significativamente mayores en Canarias, aunque la evolución seguida desde la mitad del año 2009 en ambos ámbitos es muy similar, casi paralela, desapareciendo los diferentes “ritmos” observados al inicio de la actual crisis. Por tanto, ascenso inicial más temprano y agudo en Canarias, y descenso posterior mucho mayor también en Canarias.

GRÁFICO 2.132. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS (número)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Una tendencia similar se registra en la evolución del importe de los efectos comerciales impagados, aunque con algunas diferencias en ambos ámbitos geográficos todavía más marcadas. Se constata nuevamente el adelanto en Canarias para el mencionado año 2007, aunque el crecimiento en este indicador, el mayor registro para todos los años, es muy superior al registrado por el número de efectos impagados (61,3%, frente al 27,9% para el total de España). En 2008, en cambio, es para el conjunto nacional para el que se registra un incremento espectacular, muy superior al mayor registro de Canarias, con un crecimiento del 84,1% (37,8% en Canarias). En los dos años posteriores se repite lo registrado en cuanto a la evolución del número de efectos impagados: descensos espectaculares en el importe de efectos comerciales impagados (-54,2% y -49,2%, respectivamente, en Canarias; -34,8% y -46,2%, respectivamente, para el conjunto nacional), algo mayores en Canarias. Desde la mitad del año 2009 la tendencia registrada en ambos ámbitos es muy similar, casi solapada, desapareciendo los diferentes “ritmos” observados durante 2007 y 2008.

GRÁFICO 2.133. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS (importe)


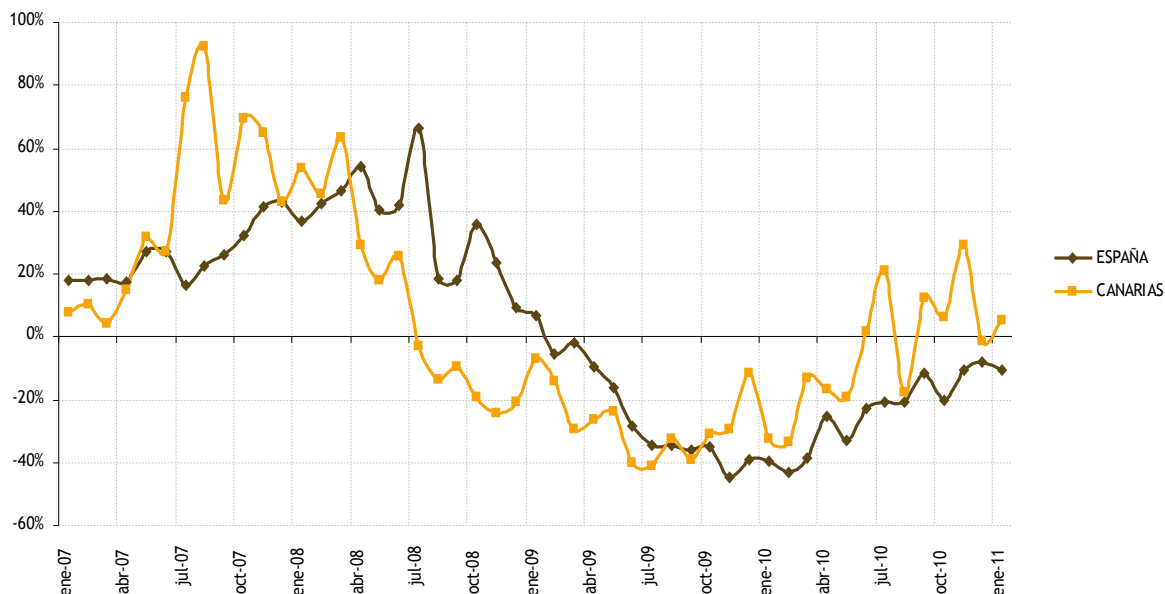
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Esas tendencias continúan en el mes de enero de 2011, tanto en lo relativo al número como al importe de los efectos comerciales impagados, con tasas interanuales negativas en Canarias (-17,9% y -13,4%, respectivamente) y en España (-11,1% y -20,6%, respectivamente).

La evolución del indicador que combina los dos anteriores, es decir, la evolución de las tasas de crecimiento del importe medio de los efectos comerciales impagados, muestra unas tendencias similares a las de los otros dos indicadores durante 2007, en el que, de nuevo, Canarias registra un adelanto en el crecimiento de dicho indicador, alcanzando su mayor tasa de crecimiento (42,3%; 23,2% para el conjunto nacional), mientras que en España, tal y como sucedía con la evolución del importe de los efectos impagados, el máximo registro se produce en 2008, con un incremento del 39% (en Canarias el 6%). En términos anuales, 2009 y 2010 registran en ambos ámbitos tasas de crecimiento negativas, en forma continua (cada vez más negativas) para España (-21,8% y -28,4%, respectivamente), aunque no así en Canarias (-24,3% y -11,4%, respectivamente). Sin embargo, el comportamiento mensual de la evolución del importe medio de los efectos impagados difiere claramente entre Canarias y España. En el conjunto de España, y desde febrero de 2009, la evolución mensual de este indicador siempre muestra tasas de crecimiento interanuales negativas. Sin embargo, en Canarias, desde el mes de junio de 2010 hasta enero de 2011, y con la excepción de los meses de agosto y diciembre, el importe medio de los efectos comerciales impagados registra variaciones interanuales positivas, que, en algunos meses, son muy significativas (21,1% en julio y 29,4% en noviembre).

Por otra parte, es destacable el hecho de que el valor medio del importe medio de los efectos comerciales impagados en España durante el año 2010 (1.745,1 euros) es algo inferior al indicador equivalente para el año previo al inicio de la crisis, 2006 (1.821 euros), con una disminución del -4,2%. Sin embargo, en Canarias, ese importe presenta un ligero crecimiento del 1,1% (3.146,2 euros en 2010; 3.110,7 euros en 2006).

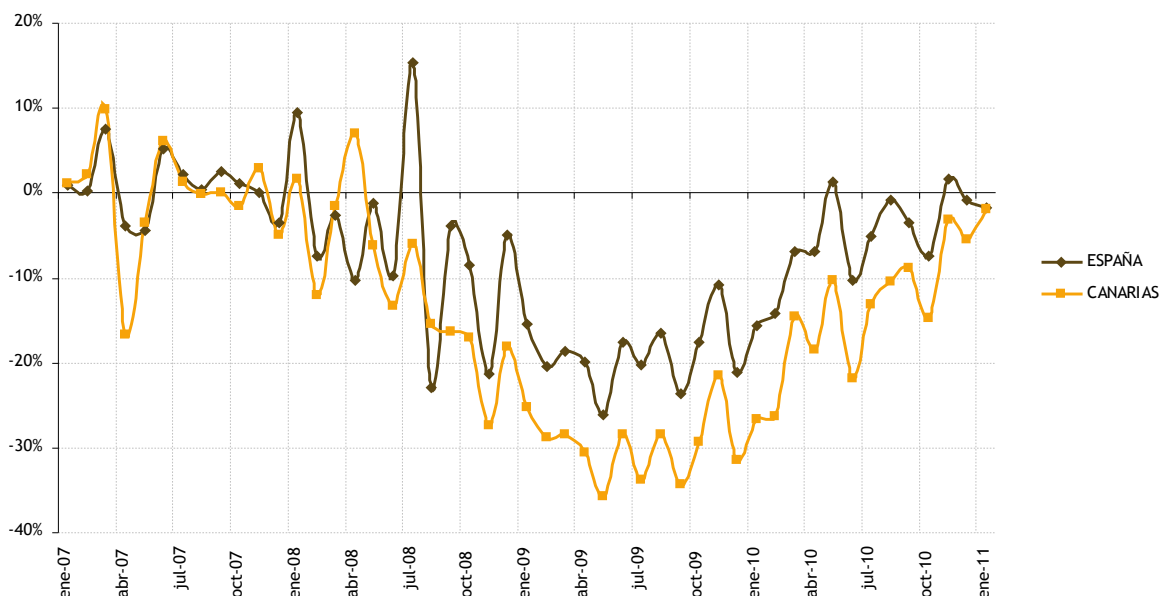
GRÁFICO 2.134. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL IMPORTE MEDIO DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Los diferentes ritmos registrados en Canarias y España en la evolución del número e importe de los efectos comerciales impagados, se amortiguan en una muy alta proporción si se analiza el comportamiento seguido por el número e importe totales de los efectos vencidos (pagados e impagados), que prácticamente desaparecen por lo que se refiere al importe de dichos efectos, que muestra tendencias en Canarias y España casi paralelas. En ambos ámbitos geográficos, los mayores descensos en esta vía de financiación se registran en el año 2009 (-43,3% en Canarias y -33,6% en España, para las tasas interanuales de crecimiento del importe del total de efectos vencidos).

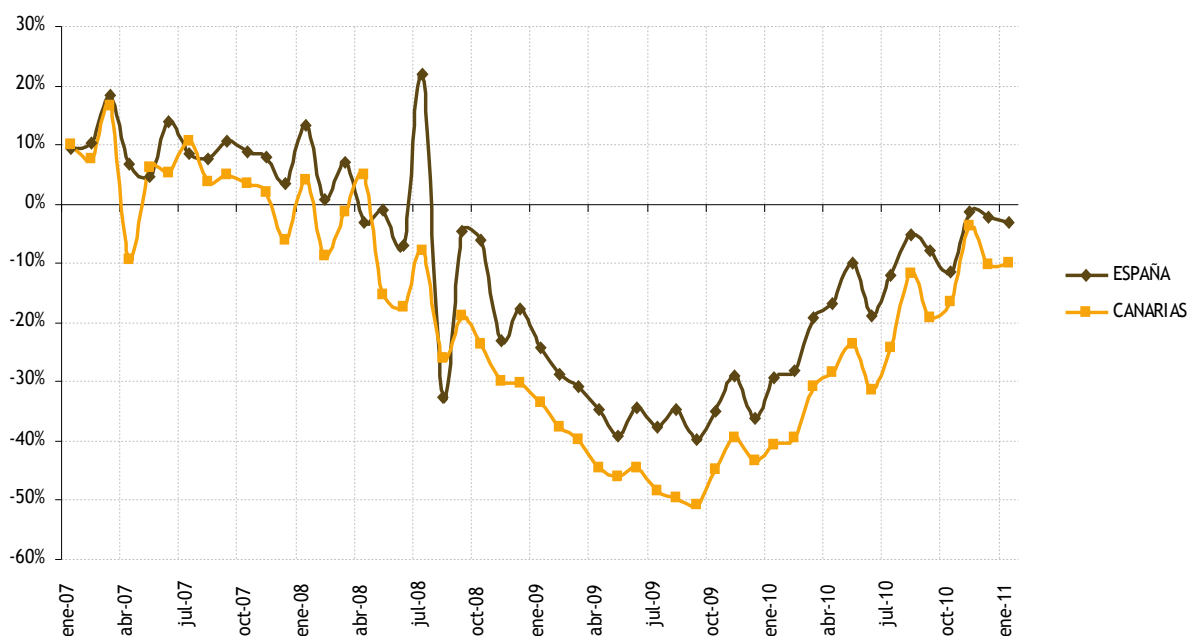
GRÁFICO 2.135. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES VENCIDOS (número)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Si bien, como se acaba de mencionar, la utilización de esta vía de financiación parece registrar tendencias y ritmos muy similares en Canarias y España, las diferencias observadas en cuanto a la evolución en el número e importe de los efectos comerciales que resultan impagados requerirían un análisis más profundo para tratar de explicarlas. Descartado el hecho de la existencia de diferencias en cuanto al periodo temporal en que se inicia la crisis actual, cabría apuntar, en principio, a factores relacionados tanto con la demanda como con la oferta de ese tipo de financiación. Una más temprana restricción (mayor flexibilidad) por parte de las instituciones financieras en Canarias a la posibilidad de otorgar esta vía de financiación, podría explicar las disminuciones (incrementos) observadas tanto en el número como en el importe de los efectos comerciales impagados. Pero, por otra parte, también pudiera haber ocurrido que los agentes que demandan este tipo de financiación, hubieran anticipado (de manera voluntaria o por escasa demanda) los efectos y consecuencias de la crisis que se iniciaba, lo que podría explicar el adelanto en los descensos registrados tanto en el número como en importe de los efectos impagados en comparación con lo que se observaba para el conjunto nacional. En cualquier caso, lo apuntado en las líneas anteriores debe tomarse como simples y posibles hipótesis que, necesariamente, demandan un análisis profundo para, además de otras posibles, confirmarlas o refutarlas.

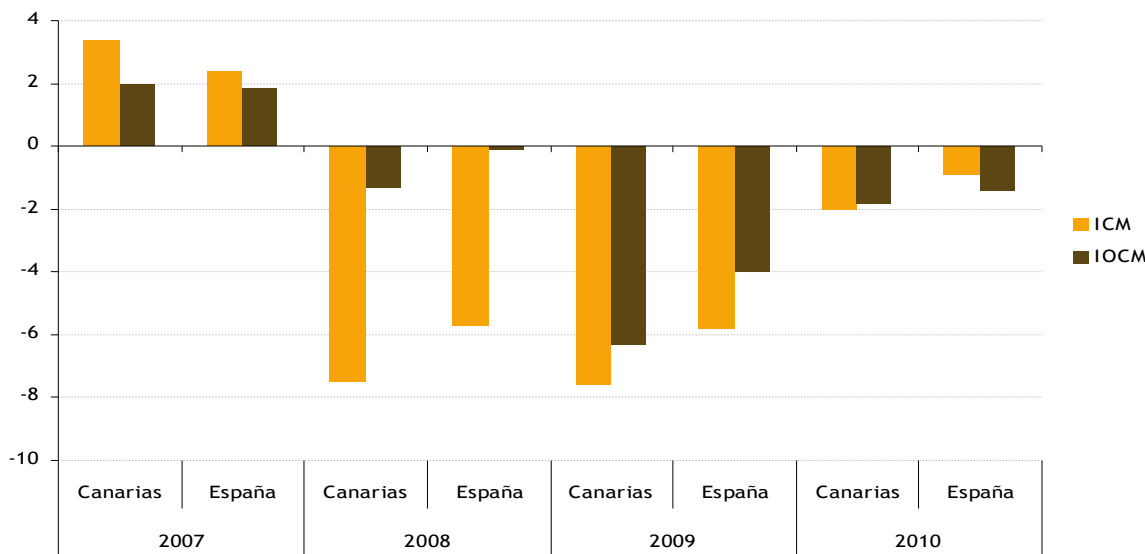
GRÁFICO 2.136. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES VENCIDOS (importe)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Como se comentaba al comienzo de este epígrafe, la evolución coyuntural de los indicadores sobre la actividad del comercio minorista durante el año 2010 muestran una ruptura con respecto a las tendencias registradas en 2008 y 2009, apuntando hacia una cierta recuperación de la actividad del sector, tanto en Canarias como en el conjunto nacional, según la información publicada por el INE en los Índices de Comercio al por Menor, según se recoge en el gráfico 2.137. Frente a una continua caída (tasas medias de crecimiento durante el año), tanto en el volumen de negocio (sin estaciones de servicio, a precios constantes) como en la ocupación (sin estaciones de servicio), que alcanza sus peores valores en 2009 (-7,6% y -6,3%, respectivamente, en Canarias; -5,8% y -4% en España), 2010, aunque con tasas todavía negativas, registra valores significativamente mejores (menos negativos) en ambos ámbitos geográficos por lo que se refiere al volumen de negocio (-2% en Canarias; -0,9% en España), aunque la evolución en la ocupación todavía muestra unas tasas negativas (-1,8% y -1,4%, respectivamente) algo superiores a las del año 2008 (-1,3% en Canarias; -0,1% España).

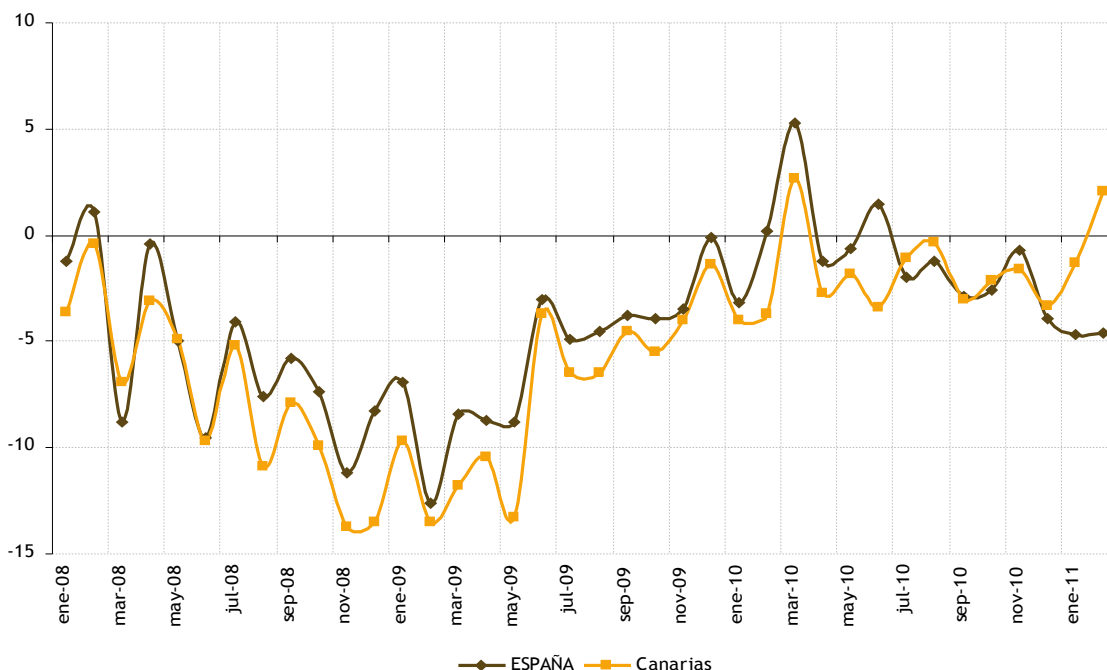
GRÁFICO 2.137. TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (sin estaciones de servicio, precios constantes) Y DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (sin estaciones de servicio)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En conjunto para el periodo 2007-2010, Canarias registra un descenso en el volumen de ventas (precios constantes) del -16,4%, la segunda mayor caída entre las comunidades autónomas españolas (-12,1% en España), por detrás de Baleares (-16,9%). En cuanto a la ocupación, Canarias registra la peor tasa entre todas las regiones españolas durante el periodo, con una disminución del -9,12%, seguida de Baleares (-8,66%). Para España ese indicador registra una tasa del -5,4%.

GRÁFICO 2.138. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (sin estaciones de servicio, precios constantes)

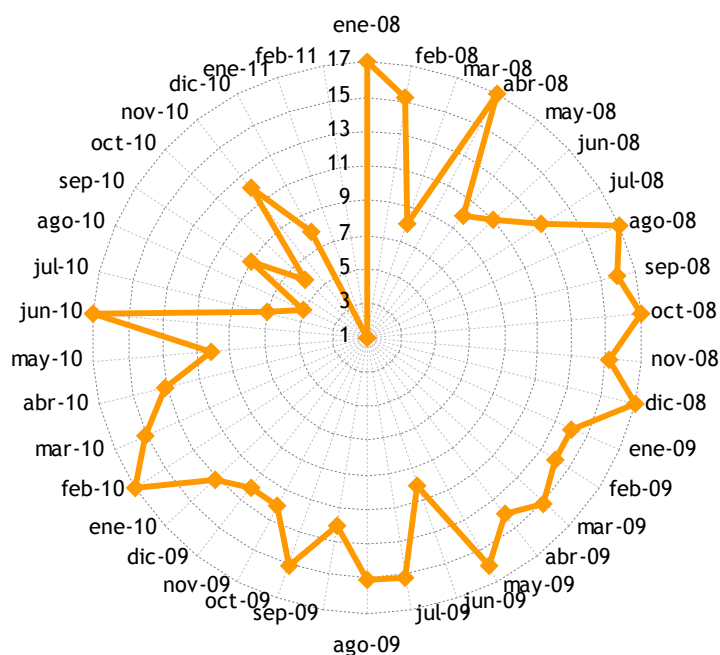


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

La dinámica mensual de la tasa de variación interanual del ICM general sin estaciones de servicio a precios constantes ha sido, durante la primera mitad del año 2010, algo superior (más negativa) en Canarias que en España, aunque con descensos claramente menores a los de los dos ejercicios anteriores. Sin embargo, en la segunda mitad del año, y especialmente durante el último trimestre, la tendencia se modifica, presentando Canarias mejores tasas (menos negativas) que las registradas a nivel nacional. Esta tendencia se refuerza en los dos primeros meses de 2011. De hecho, en el mes de febrero Canarias es la única Comunidad Autónoma española que registra un incremento en las ventas del sector (2,1%), pues en todas las demás disminuyen, lo que genera a nivel nacional una caída del -4,6%.

Lo mencionado en el párrafo anterior respecto de la dinámica comparativa en la evolución del volumen de negocio entre Canarias y España queda también claramente reflejado con la evolución registrada en el del resto de Comunidades Autónomas (gráfico 2.139), pues a partir de la segunda mitad de 2010, Canarias, con la única excepción del mes de noviembre, se encuentra siempre entre el grupo de regiones que presenta menores recortes en este indicador, y, durante los dos primeros meses de 2011, es la comunidad autónoma que ofrece los mejores resultados. Esta evolución contrasta radicalmente con lo acontecido durante los dos ejercicios anteriores.

GRÁFICO 2.139. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO, PRECIOS CONSTANTES). COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (intensidad relativa*)



*Ranking CCAA: posición de Canarias a nivel autonómico en términos de las tasas de variación interanuales (un valor igual a 17 indica que es la CCAA con menor crecimiento (mayores descensos); un valor de 1 indica que es la CCAA con mayor crecimiento (menores descensos)).

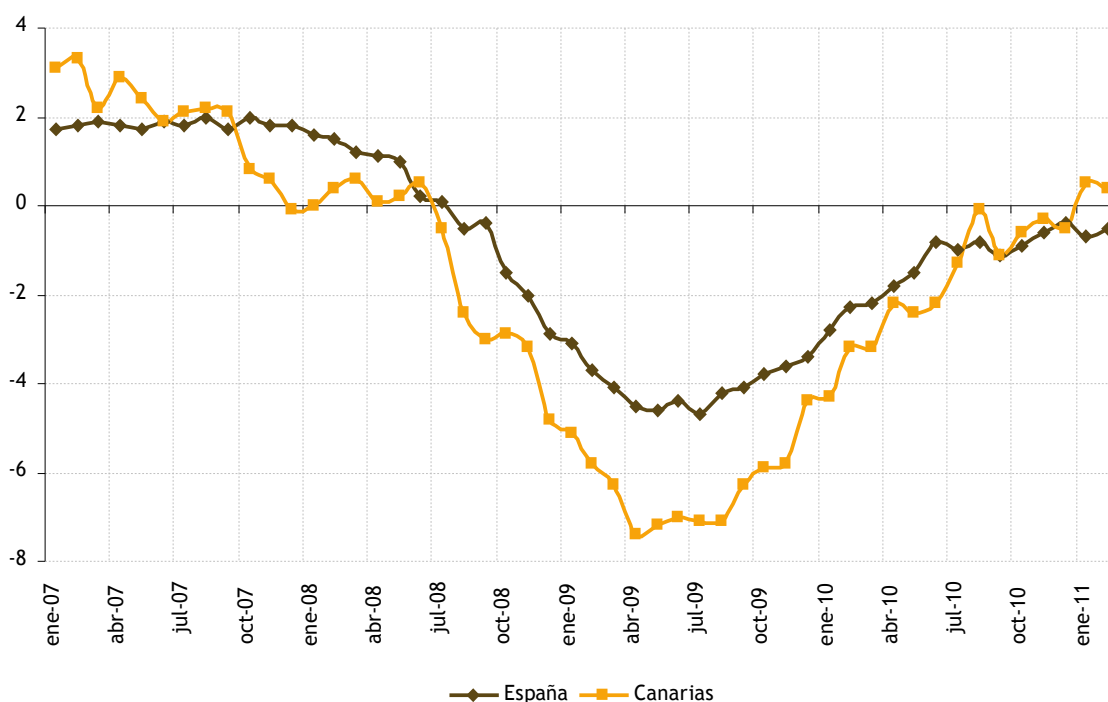
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

La tendencia seguida por las ventas en el comercio minorista se ha trasladado a la evolución en la ocupación (gráfico 2.140). Tras los pésimos resultados observados desde mediados de 2008, intensificados durante el transcurso de 2009, con tasas que oscilaban entre el -5% y el -7%, la situación comienza a mejorar desde los inicios de 2010, y especialmente a partir del segundo trimestre del año, con tasas negativas que, en ningún caso, superan el -3%, y, después de la mitad de año, inferiores (menos negativas) al -1%. Durante los dos primeros meses del año 2011, la ocupación en el comercio minorista crece en Canarias (0,5% y 0,4%, respectivamente, hecho que no ocurría desde el mes de julio de 2008 (0,1%). Frente a esos registros, el resultado para el conjunto de España en esos dos meses ofreció valores negativos (-0,7% y -0,5%, respectivamente).

La mejoría mencionada en cuanto a la evolución de la ocupación en el comercio minorista en Canarias en el párrafo anterior, resulta reforzada y clarificada cuando se contrasta con lo acontecido a nivel autonómico. Si entre diciembre de 2008 y, prácticamente, diciembre de 2009, Canarias fue la comunidad autónoma que registró los descensos más intensos en España, su posición comienza a mejorar desde inicios de 2010, proceso que resulta reforzado a partir del mes de agosto. En el mes de enero DE 2011, Canarias registró la segunda mayor tasa de crecimiento anual en la ocupación de todas las comunidades autónomas, por detrás de Cantabria (0,7%). En el mes de febrero el puesto ocupado por Canarias bajó al sexto lugar.

La combinación de la información relativa a los dos indicadores anteriores nos permite obtener una aproximación a la elasticidad empleo-producto en el comercio minorista, que mide el impacto relativo que tienen en el nivel de empleo las variaciones registradas en el producto generado. Con esa finalidad se ha calculado la relación existente entre las variaciones en el volumen de negocio del sector a precios constantes (que se considera, en este caso, como una aproximación al valor del producto generado) y el nivel de empleo en el sector (evolución de la ocupación del sector), en ambos casos sin estaciones de servicio. Las elasticidades empleo-producto se han obtenido a partir de las tasas de crecimiento interanuales de las medias anuales de los índices de comercio al por menor y de los índices de ocupación. El cociente entre las tasas de ocupación del sector y las del volumen de negocio nos aproxima los valores de las elasticidades mencionadas, es decir, qué variación (%) se genera en la ocupación como consecuencia de una determinada variación porcentual en el producto.

GRÁFICO 2.140. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (sin estaciones de servicio)



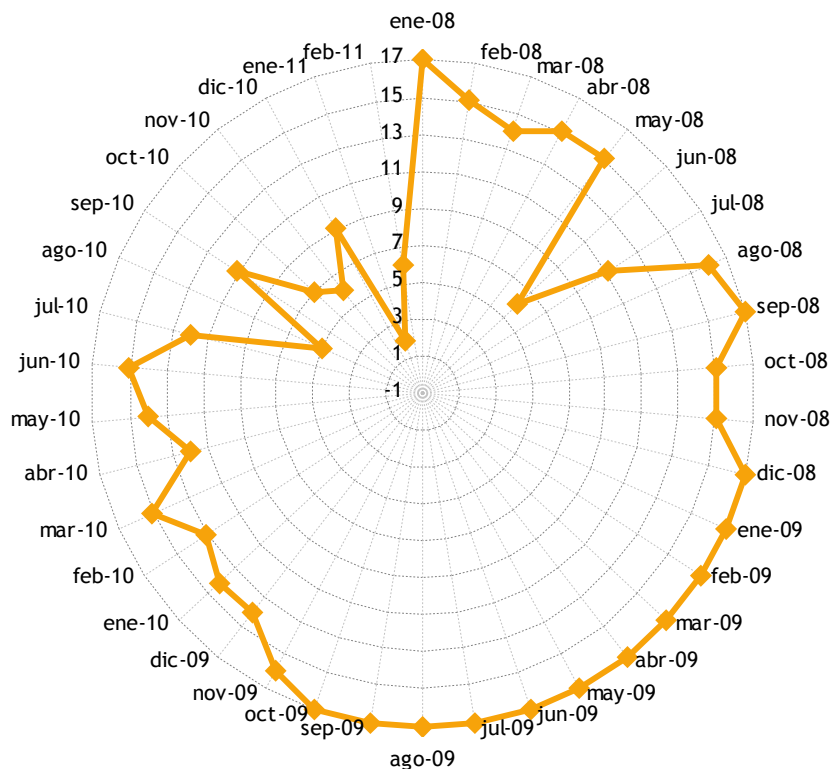
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Los resultados obtenidos revelan, a modo de síntesis, lo siguiente: durante los dos años previos al inicio de la actual crisis, tanto en España como en Canarias, los crecimientos en el volumen de negocio son superiores al crecimiento en el empleo. En cualquier caso, un crecimiento de un punto en el producto (volumen de negocio) en el comercio minorista, generó en esos años en Canarias menos empleo que en el conjunto nacional: en 2007, la elasticidad empleo-producto prácticamente duplica a la del ejercicio anterior en Canarias, mientras que en 2006 ese indicador registraba un valor que representaba algo menos de la mitad del observado en España. Durante los dos peores años de la crisis, tanto el volumen de negocio como la ocupación presentan tasas de crecimiento negativas, y las elasticidades empleo-producto toman mayores valores en Canarias que en España. En estos dos años, y en ambos ámbitos geográficos, las caídas en el volumen de negocio generan descensos en los niveles de ocupación en el

comercio minorista. Si bien en 2008 el descenso en el volumen de negocio tiene una repercusión negativa muy poco significativa en la ocupación a nivel nacional, en Canarias esa caída es notablemente mayor; en 2009, la disminución en la ocupación crece notablemente en Canarias y en España, aunque con una incidencia mayor en nuestra comunidad autónoma. En 2010 la situación se modifica en relación con lo acontecido en los dos ejercicios anteriores, pues aunque los descensos en la facturación generan paralelamente caídas en la ocupación en ambos ámbitos, la repercusión en el conjunto nacional es muy superior a la registrada en Canarias. Parece que el “ajuste” en los niveles de ocupación en el sector comercial minorista se adelanta en Canarias en relación con lo observado para el total de España.

Evidentemente, esa relación depende de otros muchos factores, entre los que destacan la productividad del trabajo, la inversión realizada o los costes laborales, entre otros, y debe analizarse teniendo en cuenta el ciclo económico. De hecho, la evolución de las elasticidades empleo-producto refleja, en cierta forma y en sentido inverso, la evolución de la productividad del factor trabajo, desvinculada de la de otros factores productivos.

GRÁFICO 2.141. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO). COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (intensidad relativa*)



*Ranking CCAA: posición de Canarias a nivel autonómico en términos de las tasas de variación interanuales (un valor igual a 17 indica que es la CCAA con menor crecimiento (mayores descensos); un valor de 1 indica que es la CCAA con mayor crecimiento (menores descensos)).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Según la información facilitada por el Instituto Canario de Estadística (ISTAC) a partir de los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social, Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado, Mutualidad General Judicial e Instituto Social de las Fuerzas Armadas, en el mes de diciembre de 2010 habían 141.849 empleos registrados en el sector de Comercio y Reparación (divisiones 45 a 47 de la CNAE-2009) en Canarias, 1.559 menos que en el mes de marzo de 2009 (primer dato comparable como consecuencia de la sustitución de la antigua CNAE-1993), que supone una disminución del -1,1%. Ese descenso se produce fundamentalmente como consecuencia de la disminución en el número de empleos del Comercio al por Mayor e Intermediarios del Comercio (división 46 de la CNAE-2009), que registra una caída del -6,4% (2.294 empleos menos). Por el contrario, el comercio minorista (divisiones 45 y 47 de la CNAE-2009) registra un aumento de 735 empleos, que es resultado de dos tendencias

contrapuestas: la actividad de venta y reparación de vehículos de motor, una de las más afectadas por la actual crisis, pierde en ese periodo 1.163 empleos, que supone una disminución del -8%, mientras que el resto de actividades minoristas registran un crecimiento del 2% (1.898 empleos más). La información facilitada por el ISTAC permite también certificar que el segmento de empleo menos afectado por la crisis del sector es el del empleo por cuenta ajena (que supone aproximadamente el 80% del total de la actividad comercial), que registra una disminución del -0,6%, mientras que los empleados por cuenta propia disminuyen en un -3%.

En términos interanuales, la evolución de las tasas de variación del número de empleos registrados en el comercio minorista (divisiones 45 y 47 de la CNAE-2009) para los cuatro trimestres de 2010, si bien negativas, reflejan de manera continua una mejora considerable, pues frente a una tasa del -2,1% en marzo de 2010, se pasa, en diciembre de 2010, a un descenso del -0,3%. Los datos ofrecidos por la EPA para Canarias, facilitados por el Observatorio Canario del Empleo, la Formación Profesional y Asuntos Sociales (OBECAN), en cuanto al número de ocupados en el comercio minorista, también reflejan una tendencia de mejora, aunque con registros diferentes: en términos interanuales, el número de ocupados en el primer trimestre de 2010 disminuye un -8%, mientras que en el cuarto trimestre de ese año, los ocupados se incrementan en un 2,4%.

TABLA 2.45. ELASTICIDADES EMPLEO-PRODUCTO EN EL COMERCIO MINORISTA

	2006	2007	2008	2009	2010
Canarias	0,34	0,60	0,16	0,84	0,87
España	0,79	0,80	0,01	0,71	1,29

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

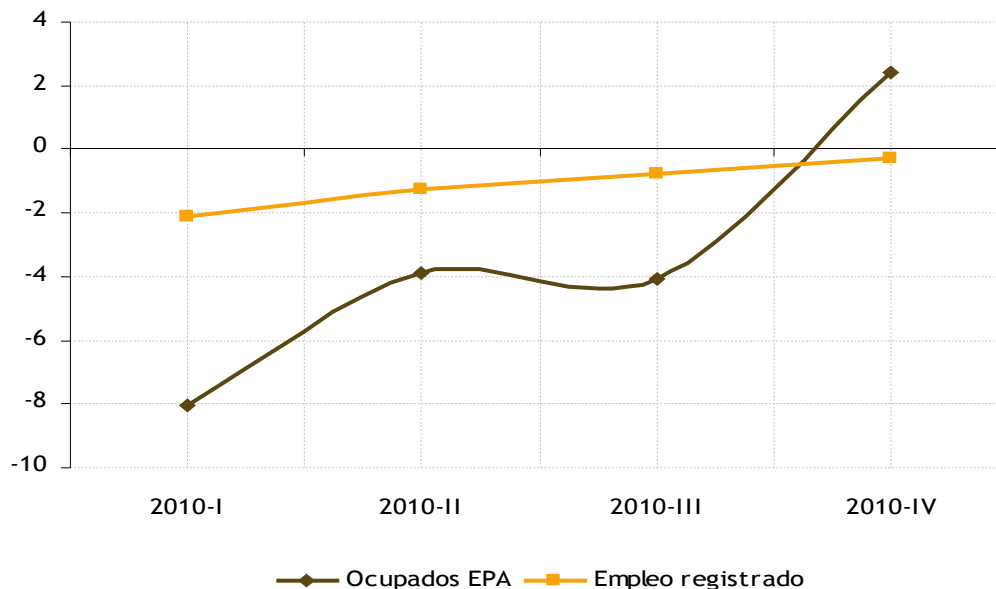
Por su parte, la información facilitada por el ISTAC a partir de los datos del OBECAN, muestra que las tasas de variación interanuales del paro registrado en el ramo del Comercio y Reparación, si bien parten en marzo de 2010 (primer dato comparable como consecuencia de la sustitución de la antigua CNAE-1993) con un elevado registro del 8,7%, y luego permanecen relativamente estables hasta el mes de octubre (6,6%), inician, a continuación, una senda claramente descendente que se extiende hasta el mes de febrero de 2011 (último dato disponible en el momento de elaborar este Informe Anual), en el que obtiene un registro del 1,25%.

TABLA 2.46. EMPLEO REGISTRADO EN EL SECTOR COMERCIAL EN CANARIAS

	Marzo 2009	Marzo 2010	Diciembre 2010
Divisiones CNAE-2009			
G. Total Comercio	143.408	139.018	141.849
46. Comercio por mayor e interm. Comer.	35.837	33.690	33.543
45+47. Comercio por menor y repar. vehículos	107.571	105.328	108.306
Empleos por cuenta ajena			
G. Total Comercio	112.767	109.454	112.136
46. Comercio por mayor e interm. Comer.	30.062	28.053	27.879
45+47. Comercio por menor y repar. vehículos	82.705	81.401	84.257
Empleos por cuenta propia			
G. Total Comercio	30.641	29.564	29.713
46. Comercio por mayor e interm. Comer.	5.775	5.637	5.664
45+47. Comercio por menor y repar. vehículos	24.866	23.927	24.049

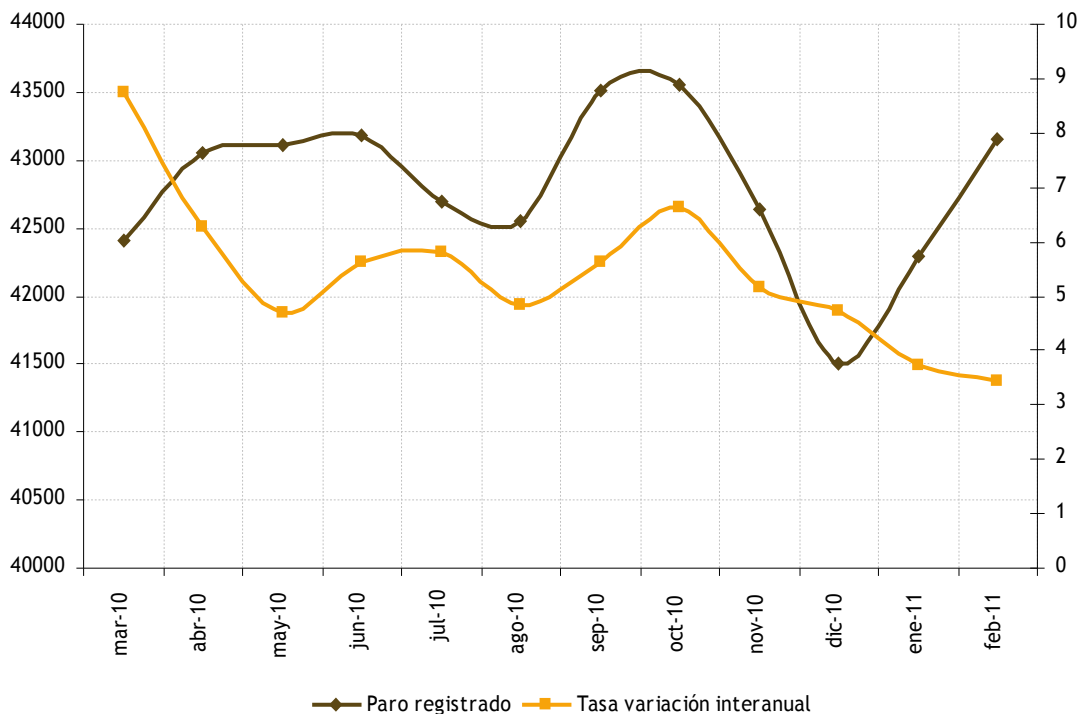
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ISTAC.

GRÁFICO 2.142. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES DEL EMPLEO REGISTRADO Y NÚMERO DE OCUPADOS (EPA) EN EL COMERCIO MINORISTA EN CANARIAS DURANTE 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ISTAC y OBECAN.

GRÁFICO 2.143. EVOLUCIÓN DEL PARO REGISTRADO (Nº Y TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES) EN EL SECTOR DEL COMERCIO Y REPARACIÓN EN CANARIAS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ISTAC y OBECAN.

TABLA 2.47. CUADRO RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ANALIZADOS EN EL EPÍGRAFE (tasas de variación interanuales)

	2007	2008	2009	2010
GCF por persona (dr. constantes)				
Canarias	3.7%	-7.4%	-4.7%	s.d.
España	2.7%	-2.9%	-3.4%	s.d.
Gasto turistas (dr. corrientes)				
Canarias	-1.7%	-0.1%	-13.4%	-1.5%
España	3.5%	0.4%	-6.7%	1.4%
Efectos comerciales impagados (número)				
Canarias	13.3%	30.0%	-39.5%	-42.6%
España	3.8%	32.4%	-16.6%	-24.9%
Efectos comerciales impagados (importe dr corrientes)				
Canarias	61.3%	37.8%	-54.2%	-49.2%
España	27.9%	84.1%	-34.8%	-46.2%
Efectos comerciales impagados (importe medio dr corrientes)				
Canarias	42.3%	6.0%	-24.3%	-11.4%
España	23.2%	39.0%	-21.8%	-28.4%
ICM sin estac de serv (dr. constantes)				
Canarias	3.2%	-7.7%	-7.5%	-2.1%
España	2.3%	-5.8%	-5.7%	-1.1%
IOCM sin estac de serv				
Canarias	1.9%	-1.3%	-6.3%	-1.8%
España	1.8%	-0.1%	-4.0%	-1.4%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos contenidos en las tablas y gráficos anteriores.

Para finalizar este epígrafe, se hará una breve referencia a la evolución en la dotación de establecimientos comerciales en Canarias. Esa brevedad es consecuencia de las dificultades existentes para poder comparar datos homogéneos de diversos años. En el Informe Anual del pasado año, ya se mencionaba que esas dificultades eran consecuencia, entre otras cuestiones, de la existencia de discrepancias significativas entre la información publicada y elaborada por diversas fuentes y organismos, tanto públicos como privados. En ese Informe se presentaban datos obtenidos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) publicados por el INE y de diversas actualizaciones del Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias publicados en la página web de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

Transcurrido un año, la situación se ha complicado aún más. El INE, que venía publicando el DIRCE entre 1999 y 2009 sobre la base de la CNAE-93, ha pasado a presentar los últimos datos, referidos al 1 de enero de 2010, sobre la base de la nueva CNAE-2009, rompiendo la serie anterior, y no ofreciendo una serie homogénea que permita continuar la anterior hasta 2010. Las dificultades existentes para poder enlazar (y comparar) ese periodo de años (1999-2010), quedan recogidas en el cuadro 2.1. En cualquier caso, y para el nivel de divisiones de la CNAE, se han reelaborado en el presente Informe los datos relativos a los años 2007 a 2009 (originalmente con CNAE-93) sobre la base de la nueva CNAE-2009, con la finalidad de “compararlos” con los correspondientes a 2010 (CNAE-2009). Tales datos deben ser entendidos como un intento de aproximación a lo que serían los datos reales si estuviera disponible una serie homogénea.

Esos datos reelaborados se recogen en la tabla 2.48, y muestran como, para ese nivel amplio de agregación, tras el mayor crecimiento del número de locales comerciales en Canarias en el año 2008 en relación con lo sucedido en España, en los dos años posteriores se registran caídas mayores en el número de locales comerciales con respecto a lo ocurrido a nivel nacional. Lamentablemente, y como sería deseable, no resulta posible realizar un análisis para un mayor nivel de desagregación, pues la no homogeneidad en los datos lo impide.

La evolución registrada durante ese tramo de un año entre ambas actualizaciones muestra un crecimiento del 0,1% en el número de establecimientos y de un 1,4% en la superficie de venta en Canarias. A nivel insular, el número de establecimientos se incrementa en Gran Canaria, y La Palma, se mantiene invariable en La Gomera y El Hierro, y disminuye en el resto. Por lo que se refiere a la

superficie de venta, crece en Fuerteventura, Gran Canaria, Tenerife y La Palma, disminuye en Lanzarote y se mantiene sin cambios en las dos islas menores mencionadas. Conviene recordar, según se señalaba en el Informe Anual del pasado año, que los datos de este Censo y los del DIRCE no son comparables.

Por su parte, los datos correspondientes a la última actualización (24 de abril de 2011), en el momento de elaborar este Informe, del Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias, son los que se ofrecen en la tabla 2.49, complementados con los últimos publicados en el Informe anterior, cuya fecha de actualización era la del 30 de abril de 2010.

En el subepígrafe dedicado el pasado año a la transposición de la Directiva de Servicios de la UE en el sector comercial en Canarias, dentro del apartado C.4 Registro de comerciantes y comercios, se recogía que se desconocía qué criterios se aplicaban para proceder a la actualización del mencionado Censo y sobre la base de qué información se procedía a realizar tales actualizaciones. Se señalaba también que se desconocía con qué periodicidad se actualizaban tales datos, pues no existía información ni comunicación pública sobre ello, y que, un seguimiento continuo de esos datos, permitía constatar que no existía regularidad en las actualizaciones, tanto por lo que se refería a los periodos temporales como a las correspondientes islas o municipios, registrándose modificaciones con oscilaciones muy acusadas, que afectaban de manera muy irregular a las diferentes islas.

CUADRO 2.1. MODIFICACIONES EN RAMAS COMERCIALES ENTRE LA CNAE-93 Y LA CNAE-2009

Las modificaciones introducidas en la estructura de actividades comerciales minoristas, como consecuencia de la entrada en vigor de la nueva CNAE-2009 (que sustituye a la anterior CNAE-1993), rompen la homogeneidad con las anteriores bases de datos y resulta complicado realizar comparaciones entre series elaboradas sobre la base de las distintas clasificaciones. Estas dificultades son especialmente relevantes cuando se quieren analizar los datos al nivel de “grupos” (3 dígitos), tarea que resulta, en algunos casos, de muy difícil implementación. Si bien en el caso de la nueva división 45 (Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas), que se divide en 4 grupos (la división anterior, nº 50, contenía 5 grupos), esas dificultades podrían resolverse, no sucede lo mismo con la nueva división 47 (Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas), integrada por 9 grupos, de difícil conciliación con los 7 grupos que formaban la anterior división 52, con similar denominación.

Novedad que modifica las actividades integradas en la rama de comercio y afecta a la comparación entre datos agregados de comercio elaborados sobre la base de las dos CNAE: El antiguo grupo 527 de la CNAE 93 (Reparación de efectos personales y enseres domésticos, que en el año 2009, con la antigua CNAE, integraba a 838 locales en Canarias, según el DIRCE del INE) se extrae de la antigua división 52 de la CNAE 93 (Comercio al por menor), que ha pasado a transformarse en la nueva división 47 de la CNAE 2009 (Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas), y se incluye en una nueva división de la CNAE 2009 (95-Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico) y en un nuevo grupo (952-Reparación de efectos personales y artículos de uso doméstico).

Novedad que modifica las actividades integradas en dos de las divisiones que constituyen la rama de comercio, que afectan a la comparación entre datos relativos a dichas divisiones elaborados sobre la base de las dos CNAE, pero que no afectan a la comparación entre datos agregados de comercio elaborados sobre la base de las dos clasificaciones: El antiguo grupo 505 de la CNAE 93 (Venta al por menor de carburantes para la automoción, que en el año 2009, con la antigua CNAE, integraba a 367 locales en Canarias, según el DIRCE del INE) se extrae de la antigua división 50 de la CNAE 93 (Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; venta al por menor de combustibles para vehículos de motor; 5.125 locales en Canarias en 2009), que ha pasado a transformarse en la nueva división 45 de la CNAE 2009 (Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas), y se incluye en la nueva división 47 de la CNAE 2009 (Comercio al por menor) y en un nuevo grupo (473-Comercio al por menor de combustibles para la automoción en establecimientos especializados).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las notas metodológicas del INE.

TABLA 2.48. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LOCALES COMERCIALES SEGÚN EL DIRCE (INE)*

DIVISIONES CNAE-2009	Nº de Locales Comerciales (CNAE-2009)*			
	2007	2008	2009	2010
ESPAÑA				
Rama 45	87.164	89.054	88.729	87.554
Rama 46	254.712	258.204	257.859	251.727
Rama 47	637.928	636.311	629.681	617.548
Total locales comercio	979.804	983.569	976.269	956.829
Total locales comercio minorista (excl. div. 46)	725.092	725.365	718.410	705.102
CANARIAS				
Rama 45	4.730	4.812	4.758	4.624
Rama 46	11.337	11.551	11.554	11.232
Rama 47	30.816	30.893	30.413	29.416
Total locales comercio	46.883	47.256	46.725	45.272
Total locales comercio minorista (excl. div. 46)	35.546	35.705	35.171	34.040
		Tasas de crecimiento interanuales		
DIVISIONES CNAE-2009		2007/2008	2008/2009	2009/2010
ESPAÑA				
Rama 45		2,17	-0,36	-1,32
Rama 46		1,37	-0,13	-2,38
Rama 47		-0,25	-1,04	-1,93
Total locales comercio		0,38	-0,74	-1,99
Total locales comercio minorista (excl. div. 46)		0,04	-0,96	-1,85
CANARIAS				
Rama 45		1,73	-1,12	-2,82
Rama 46		1,89	0,03	-2,79
Rama 47		0,25	-1,55	-3,28
Total locales comercio		0,80	-1,12	-3,11
Total locales comercio minorista (excl. div. 46)		0,45	-1,50	-3,22

Rama 45: Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas; Rama 46: Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas; Rama 47: Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas.

Fuente: Elaboración propia con datos del DIRCE (INE). Los datos de 2007 a 2009 (originalmente CNAE-93) se han reelaborado sobre la base de la CNAE-2009, según lo recogido en el RECUADRO C1.

TABLA 2.49. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (Nº DE COMERCIOS MINORISTAS) EN CANARIAS

	Fecha de actualización del Censo			
	30/04/2010		26/04/2011	
	Total establec. comerciales	Total superficie de venta (m2)	Total establec. comerciales	Total superficie de venta (m2)
Lanzarote	1.831	256.236,9	1.814	251.708,5
Fuerteventura	1.243	150.819,4	1.241	155.063,2
Gran Canaria	7.691	983.762,9	7.748	1.013.402,3
Las Palmas	10.765	1.390.819,1	10.803	1.420.174,0
Tenerife	10.353	1.381.639,1	10.307	1.391.357,3
La Gomera	297	20.278,4	297	20.278,4
La Palma	926	89.684,2	951	91.213,2
El Hierro	142	11.487,5	142	11.487,5
S/C de Tenerife	11.718	1.503.089,2	11.697	1.514.336,4
CANARIAS	22.483	2.893.908,4	22.500	2.934.510,5

Fuente: Censo Comercial de Canarias (Consejería de Empleo, Industria y Comercio, Gobierno de Canarias).

Con la finalidad de poder contrastar el grado de fiabilidad (o utilidad) del Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias, se ha procedido, a modo de prueba, a analizar con cierto nivel de detalle la información registrada para alguna de las islas en la última fecha de actualización disponible (26 de abril de 2011). Al margen de otras consideraciones, se ha podido comprobar que, salvo error, no aparece registrado en dicho Censo el nuevo centro comercial “El Mirador”, en el Parque Marítimo de Jinámar (Gran Canaria), inaugurado a finales de noviembre de 2010, con una superficie comercial de 50.000 metros cuadrados, un hipermercado con 12.000 metros cuadrados de sala de ventas y 120 tiendas, según la información que se ofrece en la dirección web del mencionado centro comercial. Es decir, que transcurridos cinco meses desde su inauguración, los datos de esa relevante gran superficie comercial e importante número de comercios no han sido incorporados al Censo canario. Este dato resulta sorprendente o, al menos, llamativo, y lleva a cuestionar la utilidad y grado de fiabilidad que ofrece esa relevante fuente de información para poder conocer la situación actual y evolución del sector comercial en Canarias, pues, evidentemente, al finalizar 2010, esa nueva dotación comercial parecía no “existir”, reflejando una situación que no se correspondía con la “realidad” del sector en Gran Canaria.

En relación con ello, así como con los problemas que parecían afectar al Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias, se valoraba positivamente en el Informe del pasado año el que en la Disposición Adicional Cuarta de la nueva Ley 12/2009, de 16 de diciembre (BOC nº 248 del 21 de diciembre de 2009), reguladora de la Licencia Comercial, se recogiera que el Gobierno de Canarias crearía el Registro de Comerciantes y Comercios de Canarias, que sería público, adscrito a la Consejería competente en materia de comercio, y tendría el objetivo de inscribir de oficio a las personas físicas o jurídicas que ejerzan la actividad comercial, y entre cuyas finalidades se encuentra permitir la elaboración y permanente actualización del censo comercial de Canarias.

Si bien no se fija en la citada Ley un plazo para la creación del mencionado registro, se deja constancia de que en la fecha en que se elabora este Informe ese hecho no se ha producido. Y este “retraso” no parece ser una novedad, pues la creación del Censo actualmente existente, que inicialmente se establecía en un plazo de seis meses a partir de la publicación de la antigua Ley 10/2003, se demoró por un plazo de, aproximadamente, dos años.

De producirse un retraso similar, y dada la relevancia que el sector tiene para la economía canaria, resulta totalmente necesario que se acometan las medidas necesarias para dotar al censo actual del grado de actualidad y fiabilidad que una herramienta como la referida debería poseer.

Por otra parte, se deja también constancia de que, en el momento de elaborar este Informe Anual, no se han cumplido los plazos establecidos en las tres primeras Disposiciones Finales de la Ley 12/2009, de 16 de diciembre, reguladora de la Licencia Comercial, en relación con las siguientes materias:

- **Disposición final primera.** En el plazo de un año la Comisión de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente de Canarias deberá aprobar los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de ámbito insular a propuesta del consejero competente en materia de comercio.
- **Disposición final segunda.**
 1. Se autoriza al Gobierno para proceder en el plazo de un año a la elaboración de un texto refundido de las disposiciones de la presente ley y de la Ley 4/1994, de 25 de abril, de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias, debiendo aclararse y armonizarse la terminología y el contenido dispositivo de éste a los de aquella ley.
 2. El Gobierno elaborará y aprobará en un plazo no superior a un año el reglamento de desarrollo de la presente ley.
- **Disposición final tercera.** Planes de calidad. Se autoriza al Gobierno para proceder en el plazo de un año a elaborar un Plan de calidad del comercio.

2.3.3.3.3. Transporte

Como tendremos posibilidad de comentar posteriormente en el Apartado 2.3.4, las infraestructuras son un factor que se ha considerado clave a lo largo del tiempo en el desarrollo económico y social de los territorios, siendo las infraestructuras de transporte un componente muy importante de las mismas. Los servicios de explotación de tales infraestructuras y las posibilidades de negocio que se generan alrededor de las mismas son los elementos clave que se desean analizar en este apartado.

Sin lugar a dudas, el transporte tiene una importancia notable en el sistema económico insular. Es, en primer lugar, un factor clave de conexión con el exterior y, por lo tanto, un elemento básico en la determinación de los costes de transacción en una economía de tales características. Otros costes de transacción como la información, las barreras idiomáticas, los contactos,... quedan aún más en segundo plano en un entorno en el que la movilidad de las mercancías queda tan claramente limitada.

Asimismo, en la situación geográfica del archipiélago canario el transporte juega también un papel estratégico adicional. Canarias se encuentra en un punto privilegiado de conexión en medio del océano Atlántico, y en el pasado ha sido un enclave fundamental en la logística de los movimientos entre Europa y América. Aunque su papel en estos flujos ha palidecido, es posible que vuelva a surgir con fuerza en el futuro con las miras puestas en las conexiones entre América y África. Del mismo modo, la posición geográfica permite a las islas disfrutar de un clima excepcional en un territorio perteneciente a los países avanzados, lo que ha sido un elemento catalizador de la aparición de una actividad clave en su desarrollo como es el turismo. El transporte es un elemento clave para acercar al turista a su destino final, del mismo modo que es vital en el movimiento de mercancías. De tal modo que la principal actividad del archipiélago es dependiente y, al mismo tiempo, el principal impulsor del sector del transporte, especialmente el aéreo, pero también el marítimo.

En reconocimiento a estas circunstancias singulares la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal canario cuenta en su Título Primero de un Capítulo I dedicado por completo al Transporte. En los artículos que van desde el cuatro hasta el ocho se contemplan diferentes principios y medidas, tales como el principio de libertad de transporte, la liberalización de servicios y medidas destinadas a abaratar el tráfico regular de personas, el transporte marítimo y aéreo de mercancías o el transporte público terrestre. Asimismo, hay que tener en cuenta que en el Título Séptimo también se incluye el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras para las Islas Canarias, incorporando unas condiciones fiscales y de cotización a la seguridad social privilegiadas para los buques y empresas navieras que deseen instalarse en el archipiélago.

Para calibrar la relevancia que tiene el sector del transporte en la economía canaria se ha procedido a calcular el peso relativo que tiene el mismo en las diferentes regiones españolas. Se incluye tanto un cálculo del peso que juega en el conjunto del valor añadido bruto de la región (véase tabla 2.50), tal y como se puede extraer de la Contabilidad Regional de España, como la relevancia que adquiere en término de número de establecimientos, personal y facturación del conjunto del sector servicios, información suministrada por la Encuesta Anual de Servicios.

TABLA 2.50. - RELEVANCIA DEL TRANSPORTE EN LA ECONOMÍA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008

	CRE - 2008	Encuesta Servicios - 2008		
	% VAB total	% Locales	% Ocupación	% Facturación
Andalucía	5.56	16.41	17.53	26.32
Aragón	5.45	19.65	21.60	28.74
Asturias	5.14	18.51	17.40	27.12
Baleares	7.82	12.48	14.27	22.89
CANARIAS	8.72	17.21	17.43	21.57
Cantabria	4.82	17.38	18.87	30.19
Castilla v León	4.77	18.76	18.06	28.48
C. La Mancha	4.70	22.25	24.20	35.69
Cataluña	7.02	18.85	17.40	25.88
C. Valenciana	5.89	16.29	18.36	30.69
Extremadura	3.76	18.34	18.21	30.06
Galicia	5.33	18.17	20.42	31.04
Madrid	10.11	15.37	15.46	18.07
Murcia	5.60	18.03	20.08	37.20
Navarra	5.01	22.66	19.79	30.81
País Vasco	5.99	20.65	17.68	30.18
La Rioja	3.91	13.70	15.69	26.02

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y la Encuesta Anual de Servicios, Instituto Nacional de Estadística.

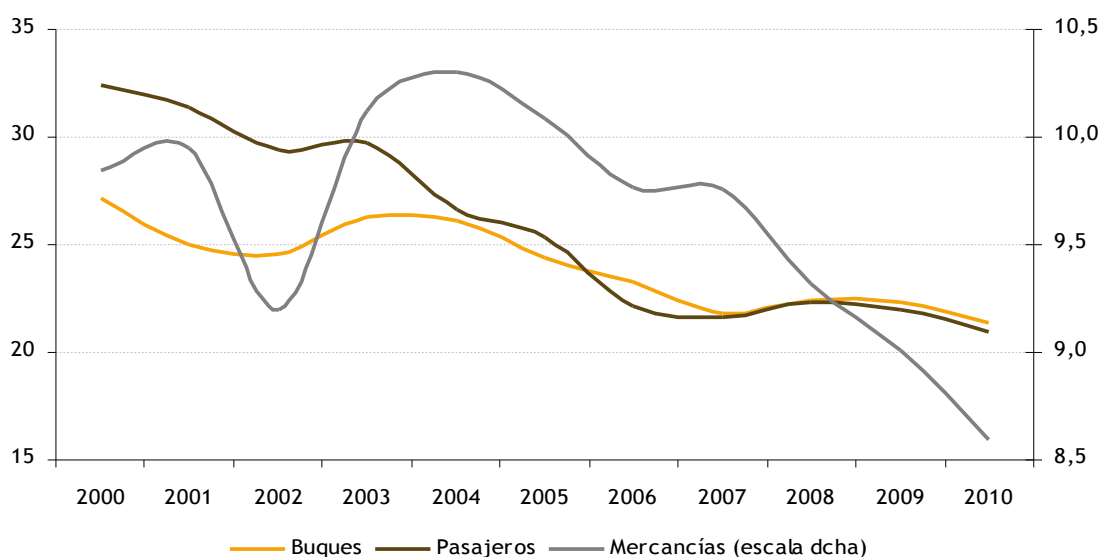
Del conjunto de la información analizada se puede concluir que Canarias es la segunda región española con mayor peso del sector del transporte en su tejido económico, medido éste como el Valor Añadido Bruto total. Tan sólo la supera Madrid. El peso del mismo en Canarias se cifraba en 2008, último año para el que existe información a este nivel de desagregación, en un 8,72 por ciento. En tercer lugar en importancia se encuentra Baleares. Este hecho viene a demostrar la importancia que tiene el transporte en las islas respecto al resto de España pues al estar más alejados necesitan buenas redes de comunicaciones. Además tanto las Islas Canarias como las Islas Baleares son destinos importantes a nivel mundial para el turismo y ello requiere disponer de buenas infraestructuras para el transporte. Cuando la valoración se realiza limitando el campo de análisis al sector servicios, vemos como los resultados indican un cambio de orientación importante en el caso canario. En número de locales y ocupación, la actividad de transporte tiene en Canarias una representación media entre todas las Comunidades Autónomas en el sector servicios mientras que en facturación ocupa el segundo peor puesto en el ranking de regiones. Murcia y Castilla La Mancha son las comunidades con mayor porcentaje en facturación del total español. Por tanto, si bien el transporte tiene una gran importancia en el Valor Añadido Bruto total, en locales y ocupación tiene una importancia media y en facturación se encuentra en los últimos puestos, lo que es el resultado de la importancia que adquieren otras actividades de servicios en la estructura productiva de Canarias como pudiera ser la hostelería o el comercio.

En todo caso, del análisis realizado se puede concluir que el transporte tiene un peso específico relevante dentro del conjunto de especialidades Canarias, lo que avala realizar un estudio pormenorizado del mismo por el impacto que puede tener sobre la estructura productiva del archipiélago.

Evidentemente, en una región insular como la canaria, los dos tipos de transporte que mayor relevancia adquieren son el marítimo y el aéreo. A continuación comentaremos muy brevemente las principales características de la evolución reciente de los mismos.

Dentro de los puertos del Estado, los del archipiélago canario tienen una participación bastante notoria en el tránsito de buques, pasajeros y mercancías. Todos los movimientos superan en peso la incidencia de nuestra economía en el conjunto nacional (en torno al cuatro por ciento). Respecto al año 2009 el transporte de mercancías ha bajado hasta casi el 8,5 por ciento mientras que el transporte de buques y pasajeros ha descendido ligeramente. La participación más baja la adquieren los movimientos de mercancías, con algo más de un 8,5 por ciento del total, mientras que en buques y número de pasajeros la participación se encontraba en 2010 en torno a un 21 por ciento. La nota más negativa ha sido la pérdida continua de peso en los movimientos de pasajeros y buques desde el año 2000. Las cifras de pérdidas de pasajeros ha sido aproximadamente el doble que la pérdida en el tránsito de buques.

GRÁFICO 2.144. PARTICIPACIÓN DE LOS PUERTOS CANARIOS EN EL TOTAL NACIONAL (% sobre el total). 2000-2010



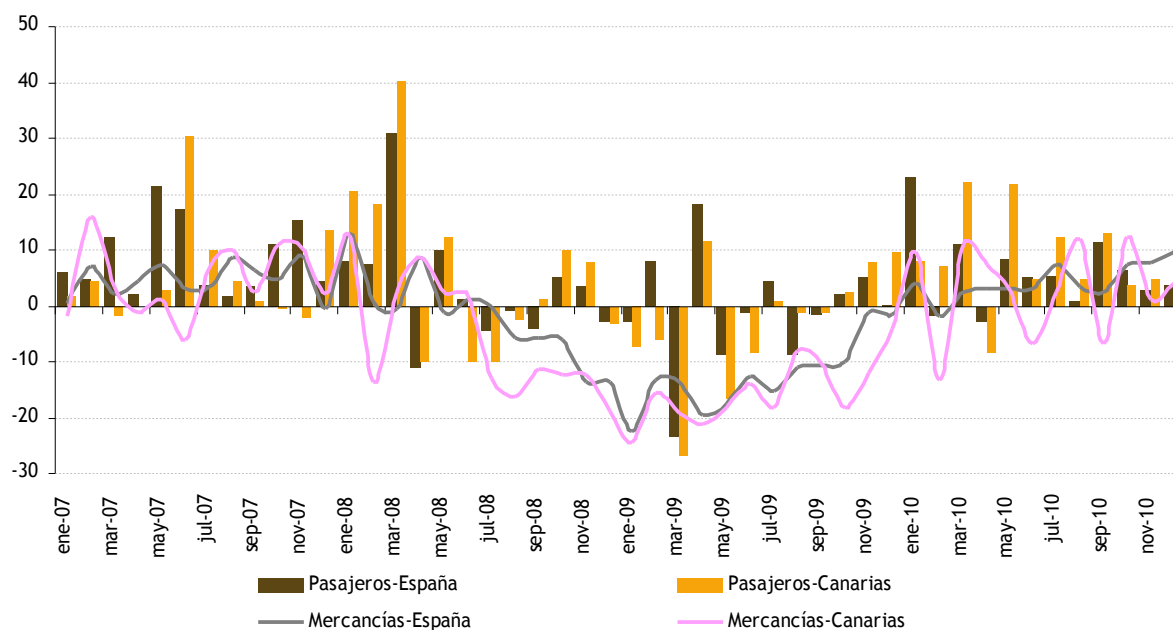
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado, Ministerio de Fomento.

De la información anterior se puede concluir que, efectivamente, los puertos canarios tienen un peso relativamente importante en el conjunto de operaciones que se desarrollan en el territorio nacional. Esta conclusión es lógica debido a la naturaleza de nuestro entorno geográfico. Ahora bien, desde un punto de vista coyuntural interesa conocer con algo más de exactitud cuál ha sido la evolución reciente de las principales cifras de interés.

En este sentido, el gráfico 2.145 representa la dinámica seguida en estos cinco últimos años por los movimientos de mercancías y de pasajeros en los puertos españoles y canarios. La información disponible pone de manifiesto un panorama que es prácticamente similar en su perfil tanto en mercancías como en pasajeros, así como en los dos territorios analizados.

Tras un avance razonablemente positivo que se extendió hasta comienzos de 2008, los datos se vuelven claramente negativos a partir de entonces, apreciándose una tendencia a empeorar a medida que ha ido pasando el tiempo. Estos resultados indican que los efectos negativos más importantes sobre el sector del transporte marítimo se plasmaron entre el primer y el segundo trimestre de 2009, fecha a partir de la cuál los flujos se han ido recuperando hasta posicionarse en cifras positivas en los primeros meses de 2010. Durante 2010 las cifras se han mantenido en líneas generales positivas en el transporte de pasajeros tanto en Canarias como en España y casi siempre en este período, exceptuando enero de 2010, ha demostrado un mejor comportamiento que el resto de España. Respecto al transporte de mercancías presenta cifras positivas y más estables en España durante 2010, mientras que en Canarias alcanza picos más altos pero también tiene momentos en los que los saldos son negativos y los cambios son más pronunciados.

GRÁFICO 2.145. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL TRANSPORTE MARÍTIMO. 2007-2010 (tasas de crecimiento)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado, Ministerio de Fomento.

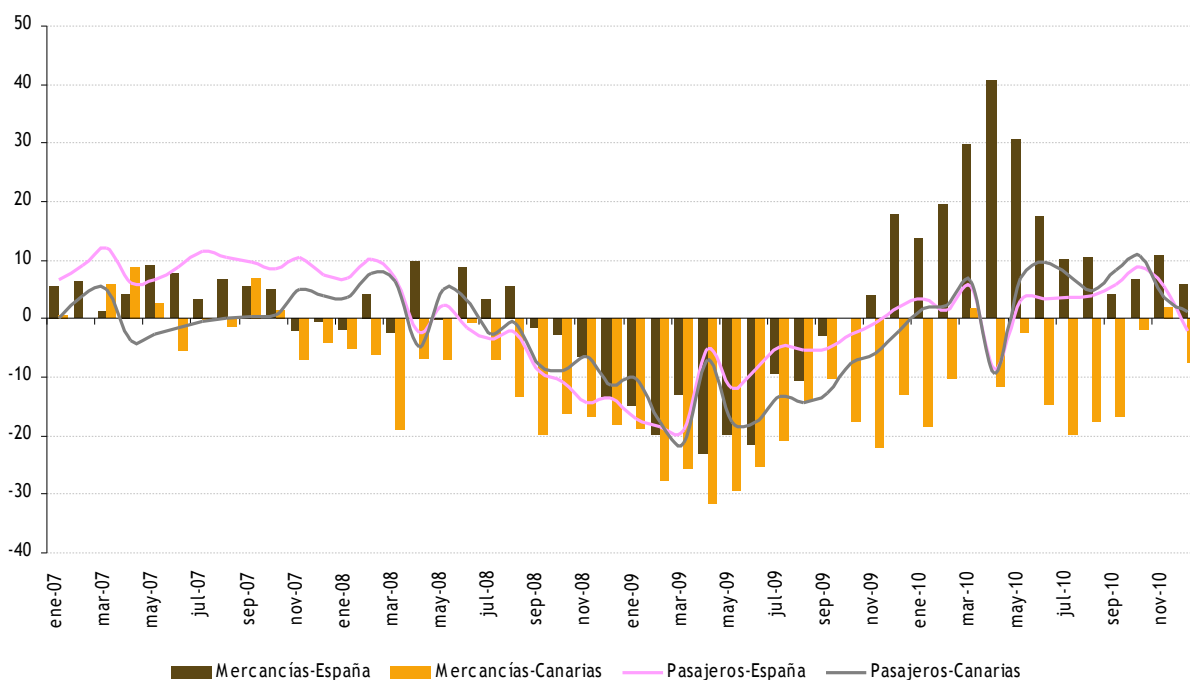
Si bien es cierto que el transporte marítimo es fundamental de cara a los movimientos de mercancías entre islas y con el exterior, en lo referido a los pasajeros la mayor parte de los flujos se realizan a través de los aeropuertos canarios. Para poner este hecho de manifiesto basta con señalar que en el año 2010 se transportaron por vía marítima un total de 5,7 millones de pasajeros en Canarias, lo que supone menos de una quinta parte de los flujos generados por el transporte aéreo (más de 30,4 millones de pasajeros). El flujo de pasajeros vía aérea aumentó en un millón y medio de pasajeros mientras que vía marítimo aumentó ligeramente. Por el contrario, si hacemos estos mismos cálculos por mercancías observaríamos que frente a los 37.021 millones de toneladas que se transportaron por barco, por vía aérea tan sólo se movieron 51 millones; es decir, un 0,14 por ciento del total.

Los aeropuertos canarios han jugado un papel fundamental en los flujos de mercancías y de pasajeros en el entorno regional nacional. En el año 2010 el porcentaje de las mercancías que llegan al territorio

español disminuyeron del 10,3 por ciento de 2009 al 8 de 2010. Sin embargo el porcentaje de pasajeros aumentó ligeramente de un 15,7 por ciento en 2009 a un 15,9 por ciento en 2010. Aunque la participación es importante habida cuenta el peso de nuestro archipiélago en la economía española, se detecta una tendencia decreciente a lo largo del tiempo. Esta tendencia es especialmente preocupante en lo referido a los pasajeros, pues en el año 2003 el peso de los pasajeros entrados por los aeropuertos canarios era un 20,2 por ciento del total en España. Asimismo, podríamos concentrar el foco aún más en la evolución de los pasajeros internacionales para detectar la inmensa mayoría de esta caída, pues si en 2003 este grupo participaba en un 22,3 por ciento de la cifra nacional, en 2010 ya había descendido hasta un 14,5 por ciento. En otras palabras, la pérdida de peso de nuestros aeropuertos en el tránsito de pasajeros se concentra en los movimientos internacionales, algo que debe haber tenido un impacto notorio en el sector turístico.

En lo que se refiere a la evolución más reciente, los últimos datos disponibles (véase el gráfico 2.146) ponen de manifiesto que desde el segundo trimestre de 2008 se está produciendo una caída apreciable tanto de los movimientos de mercancías como de pasajeros por vía aérea. Al igual que sucediera en el caso del transporte marítimo, la tendencia indica un proceso que se sigue acelerando, puesto que las tasas de crecimiento son cada vez más negativas y que parece haber tenido su momento más bajo durante el segundo trimestre de 2009. Para el año 2010 encontramos que la evolución de los pasajeros por vía aérea en España vuelve a recuperar las tasas positivas, de igual modo que se aprecia esta misma tendencia en Canarias. El transporte de mercancías, por el contrario, ha seguido comportamientos heterogéneos en Canarias y el resto de España. Si a finales de 2009 ya se anticipaba una recuperación en las cifras nacionales, que se ha confirmado a lo largo de 2010, en el archipiélago han seguido las tasas de crecimiento negativas.

GRÁFICO 2.146. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL TRÁFICO AÉREO (tasas de crecimiento). 2007-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aviación Civil, Ministerio de Fomento.

Evidentemente, el sector del transporte está sufriendo con especial énfasis el negativo impacto de la crisis actual. El encarecimiento del precio del petróleo ha generado tensiones inflacionistas en el sector. El aspecto más problemático relacionado con el transporte tiene que ver precisamente con el efecto contagio negativo que puede tener sobre la evolución del turismo, habida cuenta la relevancia que esta actividad tiene para nuestra evolución económica.

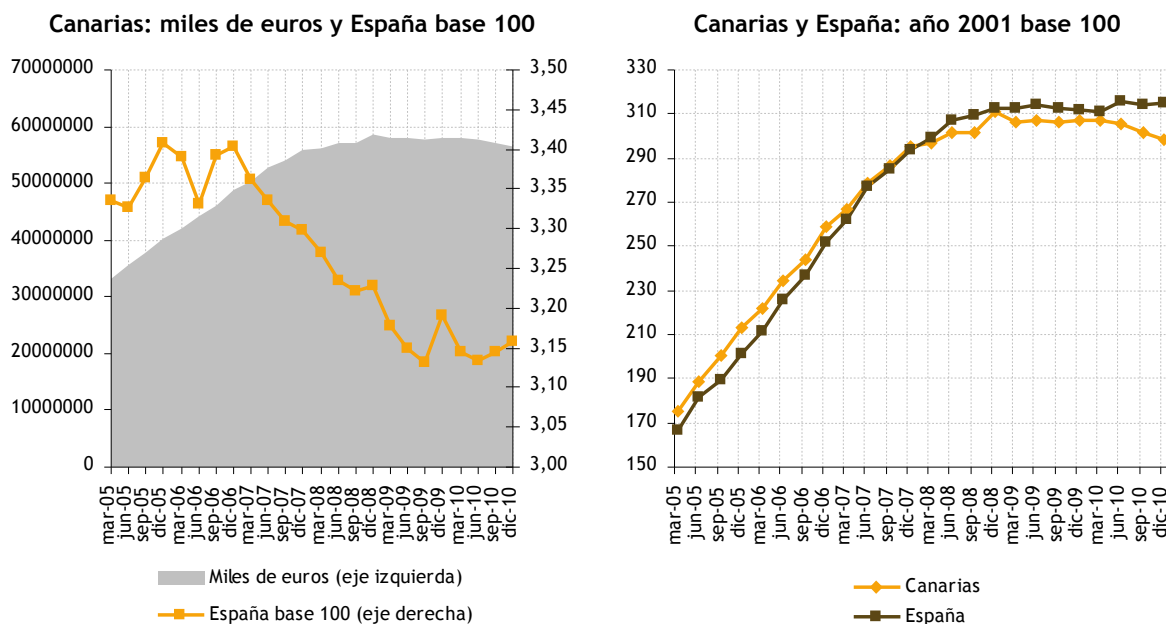
Una limitación de los vuelos, a la vista de la gravedad de la situación actual, puede comprometer desde el origen el correcto desarrollo de la actividad turística. Así, si se produce una restricción de operadores en el proceso de traslado de turistas hacia el archipiélago, nuestras posibilidades de

negocio quedan claramente comprometidas. La reflexión que debe realizarse sobre este asunto es si conviene que un territorio tan dependiente de los flujos de pasajeros exteriores pueda ser dependiente de las decisiones de los operadores turísticos externos. Evidentemente esto seguirá siendo así siempre y cuando el “producto” que ofrece nuestras islas sea poco diferente al que aportan otros destinos competidores. De ahí se pone de manifiesto la necesidad de desarrollar estrategias de promoción turística que busquen y ahonden en nuevos nichos de mayor calidad, tal y como se expuso con mayor detalle en el Apartado 2.3.3.3.1 sobre el Turismo.

2.3.3.3.4. Sector financiero

La información suministrada por el Banco de España en su Boletín Estadístico permite apreciar con total claridad el estancamiento y posterior caída experimentada por el volumen del crédito concedido por el conjunto de entidades de depósito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) en Canarias desde que se iniciase la crisis. En efecto, frente a una tasa de variación media anual acumulada entre diciembre de 2001 y diciembre de 2006 del 19,50%, desde entonces y hasta diciembre de 2010 el ritmo de expansión del crédito bancario se redujo hasta el 3,6%. De esta forma, mientras que en el primer período considerado el volumen de crédito se expandió en las Islas en nada menos que un 143,7%, entre diciembre de 2006 y diciembre de 2010 el incremento ha sido simplemente del 15,3%.

GRÁFICO 2.147. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*

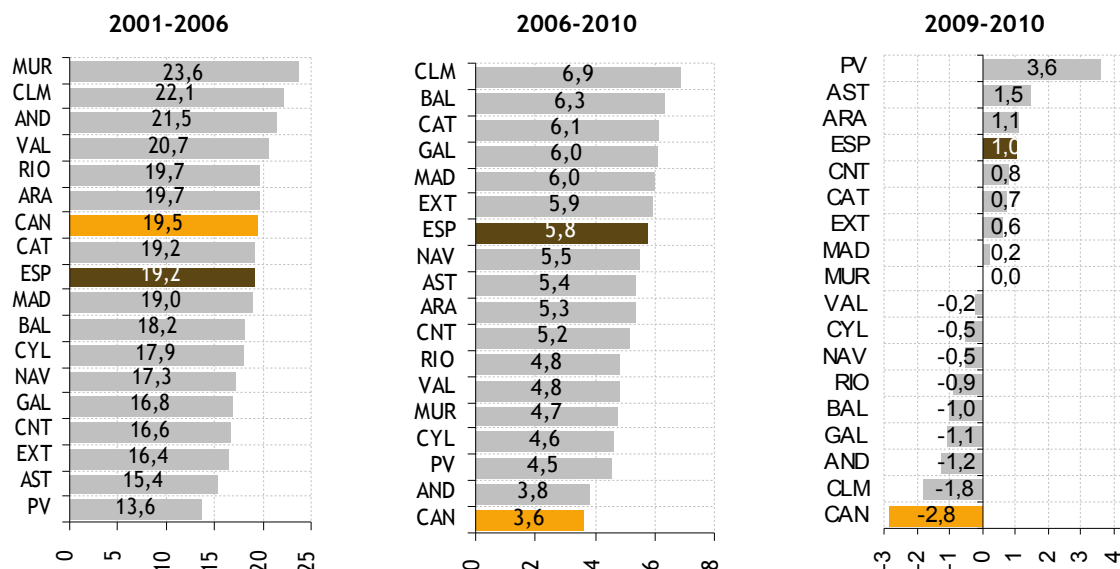


* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. Crédito bancario (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) a las Administraciones Públicas (AAPP) y otros sectores residentes (OSR).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

Esta ralentización observada en el ritmo de avance del crédito bancario no ha sido uniforme en el tiempo. En un primer momento se trató de una moderación en el ritmo de concesión de crédito por parte de las entidades de depósito. Así, por ejemplo, entre diciembre de 2006 y diciembre de 2007, coincidiendo con los primeros momentos de la crisis y el enfriamiento de la burbuja inmobiliaria, el crédito bancario creció en un 14,3%. Entre diciembre de 2007 y diciembre de 2008, coincidiendo con la agudización de la crisis financiera tras la caída de Lehman Brothers, el ritmo de expansión del crédito se modera hasta el 5,2%. Al año siguiente, con la economía posicionada ya en la fase más baja del ciclo, el crédito, lejos de expandirse, se contrae. Entre diciembre de 2008 y diciembre de 2009 el crédito bancario se reduce en 751,4 millones de euros en Canarias, un descenso del 1,3%. En el último año, con la economía aún sumida en plena crisis, el crédito ha seguido su tendencia descendente. Entre diciembre de 2009 y diciembre de 2010 la contracción en el volumen de crédito bancario concedido en Canarias ha sido de 1.638,8 millones de euros, lo que supone una contracción del 2,8%.

GRÁFICO 2.148. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2010* (tasas de variación medias anuales acumulativas, en %)



* Los datos se refieren al mes de diciembre. Crédito bancario (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) a las Administraciones Públicas (AAPP) y otros sectores residentes (OSR).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

La intensidad de la moderación registrada en el ritmo de avance del crédito bancario en Canarias queda aún más patente al enfrentar la dinámica regional con la de las restantes Comunidades Autónomas españolas. Así, mientras nuestra región aparecía en el tramo final de la anterior etapa expansiva entre las regiones en donde el crédito bancario se expandió con mayor rapidez, desde que se iniciase la crisis ha destacado justamente por lo contrario. En efecto, los datos del Banco de España apuntan que Canarias fue la séptima Comunidad con mayor crecimiento en el crédito concedido por el conjunto de las entidades de depósito entre 2001 y 2006. A partir de entonces, todos los años se han cerrado con tasas de variación interanuales inferiores en el archipiélago canario al promedio nacional. De hecho, entre diciembre de 2006 y diciembre de 2010 Canarias (3,6%), junto con Andalucía (3,8%), la región española que ha registrado una menor tasa de crecimiento media anual acumulada. Y si nos centramos en la dinámica del último año, se observa que en ninguna otra Comunidad Autónoma la contracción del crédito es superior a la registrada en Canarias (-2,8%). De hecho, ese mismo año el crédito bancario en el conjunto de la economía española mostró un crecimiento positivo del 1%.

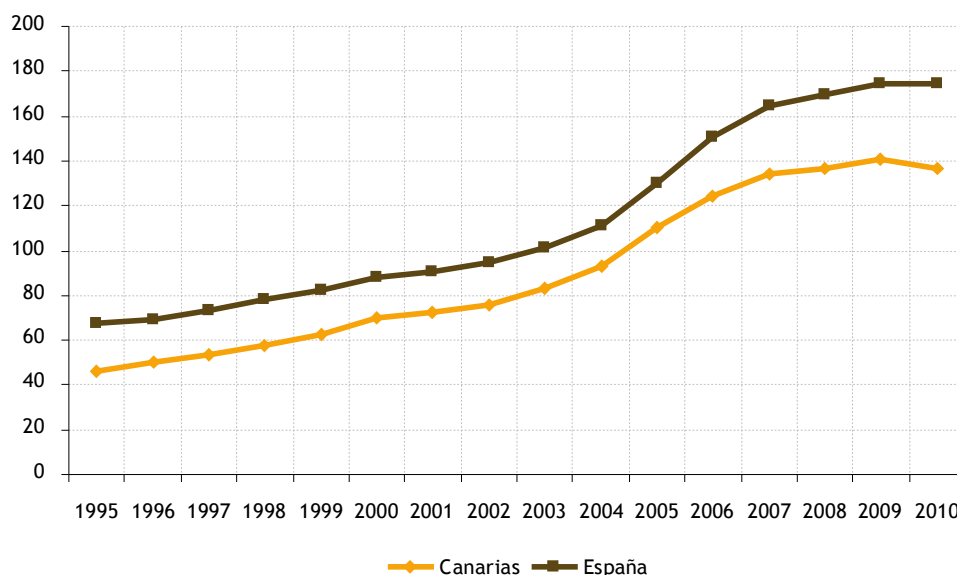
En este contexto de progresiva congelación del crédito bancario, Canarias ha pasado de registrar tasas de avance del crédito más elevadas que el promedio nacional, a figurar entre las Comunidades con menor crecimiento en el volumen de crédito concedido por el sistema bancario. Además, se observa que el máximo volumen de crédito se alcanza en el mes de diciembre de 2008, mientras que en el conjunto de la economía nacional éste se da en junio de 2009. Es decir, que a la luz de los datos publicados por el Banco de España, parece la ralentización en el ritmo de avance del crédito ha llegado antes y con mayor intensidad a Canarias.

En el actual contexto de crisis, en el que muchas voces critican a las entidades de depósito por haber "cerrado el grifo" del crédito, conviene llamar la atención sobre el hecho de que aún durante el año 2008 el volumen de crédito en España, también en Canarias, siguió creciendo, aunque es cierto que con mucha menor intensidad que en años precedentes. El ritmo de avance ese fue, además, superior al registrado por el PIB, por lo que el crédito bancario siguió representando una fracción creciente de aquel.

Como ya se indicó antes, durante el año 2009 se experimenta una ligera contracción del crédito en Canarias. Sin embargo, debe enfatizarse que ese año la caída de la actividad productiva fue superior, por lo que, nuevamente, el crédito bancario siguió representando una proporción creciente del PIB. Únicamente en 2010 el ritmo de avance del crédito concedido por el conjunto de las entidades de depósito en Canarias (que de hecho se contrajo en un 2,8%) ha sido inferior al del PIB (que

prácticamente permaneció estancado), por lo que por vez primera en muchos años el porcentaje que representa el crédito bancario en el PIB canario ha descendido. A nivel nacional esta tendencia no se aprecia, aunque esto se debe únicamente a dos Comunidades Autónomas (País Vasco y Aragón), pues en las restantes sí se registra una caída en la relación crédito/PIB. Con todo, es en Canarias en donde el descenso en este ratio es más apreciable.

GRÁFICO 2.149. EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO COMO PORCENTAJE DEL PIB EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010* (datos en %)



* Los datos de crédito se refieren al mes de diciembre de cada año. Crédito bancario a AAPP y OSR.

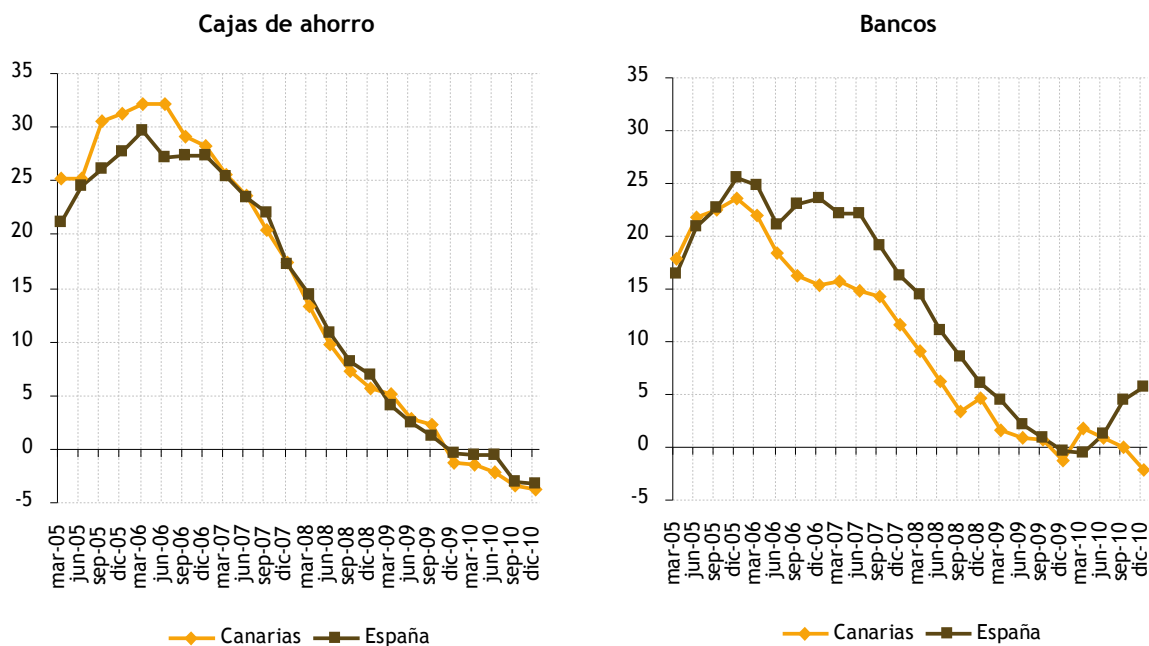
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE) y del Boletín Estadístico del Banco de España.

Detrás de la dinámica agregada del crédito bancario se esconden importantes diferencias según tipo de entidad. Dejando de lado a las cooperativas de crédito, que por su menor presencia relativa tienen un impacto menor en la dinámica agregada del crédito concedido a nivel regional, merece la pena subrayar la mayor volatilidad seguida por el crédito concedido por las cajas de ahorro. En efecto, durante la etapa expansiva, el volumen de crédito concedido por este tipo de entidades de depósito al conjunto de las Administraciones Públicas (AAPP) y Otros Sectores Residentes (OSR) creció con mayor celeridad que el otorgado por los bancos. Así, por ejemplo, entre diciembre del año 2001 y diciembre del año 2006 el crédito concedido por las cajas en nuestra región se incrementó en más de un 200%, casi el doble de lo que lo hizo el crédito concedido por los bancos.

A nivel nacional también se aprecia un importante diferencial entre los ritmos de avance del crédito concedidos por cajas y bancos durante la anterior etapa expansiva, aunque de una magnitud claramente inferior a la registrada en nuestra región. En este caso el crédito otorgado por las cajas de ahorro avanzó en un 165%, un ritmo claramente inferior al observado en Canarias. De hecho, entre 2001 y 2006 Canarias registra el incremento porcentual más elevado en el crédito concedido por las cajas a nivel autonómico. Por su parte, el crédito concedido por los bancos avanzó a nivel nacional en un 117,5%, algo más que a nivel canario.

Con la llegada de la crisis el ritmo de avance del crédito se moderó. Entre diciembre de 2006 y diciembre de 2010 el crédito concedido por las cajas de ahorro en la región canaria creció en un 17,8%, mientras que el crédito otorgado por los bancos avanzó en un 12,7%. A nivel nacional, el incremento porcentual fue ligeramente superior en ambos tipos de entidades: 20,9% y 29,7%, respectivamente. Más aún, Canarias ha sido una de las Comunidades Autónomas en donde el crédito concedido tanto por cajas como por bancos ha registrado un menor ritmo de avance.

GRÁFICO 2.150. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR BANCOS Y CAJAS DE AHORRO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. Crédito concedido a las Administraciones Públicas (AAPP) y otros sectores residentes (OSR).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

La desaceleración en el ritmo de avance del crédito bancario ha sido progresiva, hasta llegar a convertirse en retroceso, especialmente en el caso de las cajas de ahorro. Al cierre del año 2007 la desaceleración ya comenzaba a ser perceptible. A lo largo del año 2008 esta tendencia se acentuó, cerrándose el año con tasas de variación interanuales del 5,68% en el caso de las cajas de ahorro, y del 4,70% en el de los bancos. El año 2009, coincidiendo con la fase más baja del ciclo económico, dio continuidad a la senda del año anterior. En el mes de diciembre de ese año tanto cajas (-1,25%) como bancos (-1,33%) presentan tasas de variación interanuales negativas. A partir de ese momento, las dinámicas relativas seguidas por el crédito concedido por bancos y cajas en Canarias han sido bien distintas. En el caso de las cajas de ahorro, el crédito no ha dejado de contraerse a lo largo de todo el año, llegando a situarse su tasa de variación interanual en el mes de diciembre de 2010 en el -3,81%. En el caso de los bancos, tras la caída registrada en diciembre de 2008, durante la mayor parte del año 2009 el crédito concedido al conjunto de AAPP y OSR ha avanzado ligeramente. No obstante, al cierre del año 2010 vuelve a contraerse el crédito de los bancos, que cayó, en términos interanuales, en un 2,17%.

De esta forma, los meses de diciembre de 2008 y 2010 el crédito de los bancos se contrajo en nuestra región en un 3,48%, mientras que el crédito de las cajas lo hizo en un 5,02%. En ambos casos, Canarias figura entre las regiones en donde el crédito experimenta recortes más severos.

En relación a la evidencia analizada hasta este momento, debe llamarse la atención sobre dos cuestiones que fueron adelantadas en el Informe Anual de año pasado: (1) el potencial papel amplificador del sistema bancario del ciclo económico en las regiones periféricas¹²⁰, y (2) las dificultades que enfrentan este tipo de regiones para enfrentar una *creditless recovery*.

Respecto al primer punto, en el Informe del pasado año ya se indicó que Canarias, al igual que en otras regiones con un menor grado de desarrollo económico-financiero, se caracteriza por presentar mayores tasas de expansión crediticia en las fases altas del ciclo, mientras que en las fases bajas del ciclo sucede todo lo contrario. De esta forma, en las etapas de crecimiento aumenta la cuota de estas regiones en el crédito bancario agregado nacional, reduciéndose el grado de concentración del crédito

¹²⁰ Debe advertirse en este punto que el término periferia no se emplea aquí en su acepción geográfica o espacial, sino para reflejar un menor grado de desarrollo económico-financiero.

a nivel nacional. Sin embargo, en fases de crisis, el ritmo de avance del crédito se contrae con mayor intensidad en las regiones periféricas, por tanto, estas regiones pierden cuota, y vuelve a incrementarse la concentración crediticia a nivel nacional.

En la medida en que la relación entre el volumen de crédito concedido y la actividad económica es bidireccional, es de esperar que la mayor volatilidad observada en la dinámica crediticia en las regiones periféricas actúe como un amplificador de sus respectivos ciclos económicos.

Respecto al segundo interrogante planteado, en concreto, saber si Canarias podría recuperar la senda de crecimiento sin la necesidad de que el crédito bancario se reactive (*creditless recovery*), el año pasado ya se adelantaba la baja probabilidad de ocurrencia de tal escenario.

La experiencia histórica acumulada señala que en aquellos casos en los que esta circunstancia se ha dado, la recuperación se ha iniciado gracias al dinamismo del consumo privado. La inversión, especialmente la no residencial, tarda más en reactivarse. En segundo lugar, en estos casos las empresas y familias tienen a su disposición fuentes de financiación alternativas al crédito bancario. Y, en tercer lugar, estos procesos de recuperación sin crédito, además de por su lentitud y baja intensidad, se han caracterizado por un deslizamiento hacia sectores menos dependientes de la financiación bancaria.

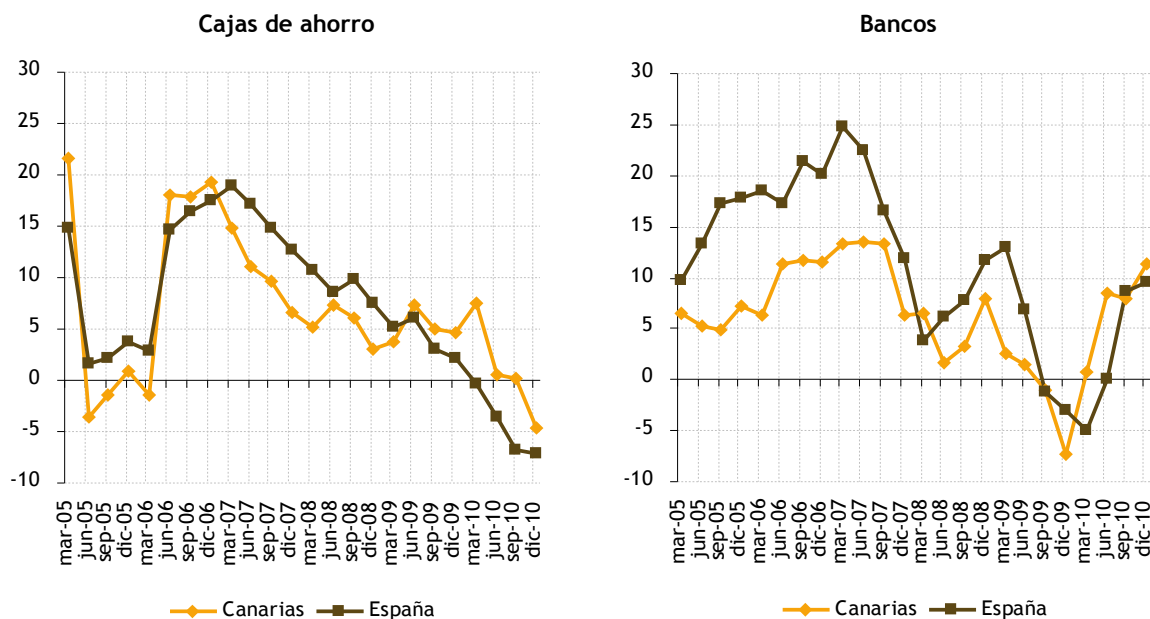
A la luz de estas experiencias y de las características de la economía canaria, parece claro que las expectativas de cara al futuro inmediato no son muy positivas. A un sector privado (empresas y familias) con un elevado grado de endeudamiento hay que sumar tasas de paro desorbitadas. Es decir, que el consumo, tal y como sugiere la experiencia de otras economías que sí han logrado entrar en la senda de la recuperación económica sin el concurso del crédito bancario, no parece probable que logre tirar, al menos no a corto plazo, del crecimiento nacional, y mucho menos regional. Por otro lado, tampoco debe olvidarse que el sistema financiero español se caracteriza por su elevado grado de bancarización. Es decir, que el recurso a fuentes alternativas de financiación es muy limitado. Además, no debe perderse de vista la reducida dimensión de las empresas, especialmente en Canarias, lo que limita el abanico de posibilidades de financiación ajena a su disposición. Por último, la economía canaria se caracteriza por menores niveles de flexibilidad productiva y competitividad en términos relativos con muchos países/regiones con los que competimos, lo que vuelve a condicionar severamente nuestras posibilidades de volver a la senda de crecimiento sin el crédito bancario (*creditless recovery*).

No obstante, el escenario anterior puede verse alterado por la consolidación de la recuperación del sector turístico, que debido a su elevada presencia en Canarias y sus importantes interconexiones con otras ramas de actividad, podría actuar como verdadera fuerza tractora de la economía.

Por lo que se refiere los depósitos de AAPP y OSR en el conjunto de entidades del sistema bancario, también se observa un claro impacto de la crisis en su dinámica reciente. Durante el período 2001-2006 éstos se incrementaron en Canarias en un 57,8%, lo que supuso una tasa de crecimiento media anual acumulativa del 9,52%. A nivel nacional el avance acumulado en ese mismo período fue del 70,68%, lo que significó una tasa de crecimiento media anual acumulativa del 11,29%.

En ambos casos, el ritmo de avance de los depósitos se quedó muy por debajo del experimentado por los créditos bancarios, por lo que el ratio créditos/depósitos se disparó en estos años de expansión. No obstante, el diferencial abierto entre ambas tasas de crecimiento fue superior en Canarias. Como ya se indicó antes, el crédito se incrementó entre 2001 y 2006 en nuestra región en un 143,7%, por encima de lo que lo hizo a nivel nacional. Sin embargo, los depósitos se expandieron más rápidamente en el conjunto del territorio nacional que en la Comunidad canaria. Por tanto, aunque el ratio créditos/depósitos avanzó en ambas economías, lo hizo con mayor intensidad en la economía canaria. Si en diciembre de 2001 el ratio se situó en Canarias en el 1,36 (el 1,06 a nivel nacional), cinco años más tarde éste se había elevado hasta el 2,10 (1,49 en España). Es decir, que en el tramo final de la anterior etapa expansiva el valor de los depósitos existentes en las entidades de depósitos que operaban en Canarias no permitían cubrir ni el 50% de los créditos concedidos. En ese momento, únicamente la Comunidad balear presentaba un ratio (2,14) superior al existente en Canarias.

GRÁFICO 2.151. DINÁMICA RECIENTE DE LOS DEPÓSITOS CAPTADOS POR BANCOS Y CAJAS DE AHORRO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. Depósitos captados a Administraciones Públicas (AAPP) y otros sectores residentes (OSR).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

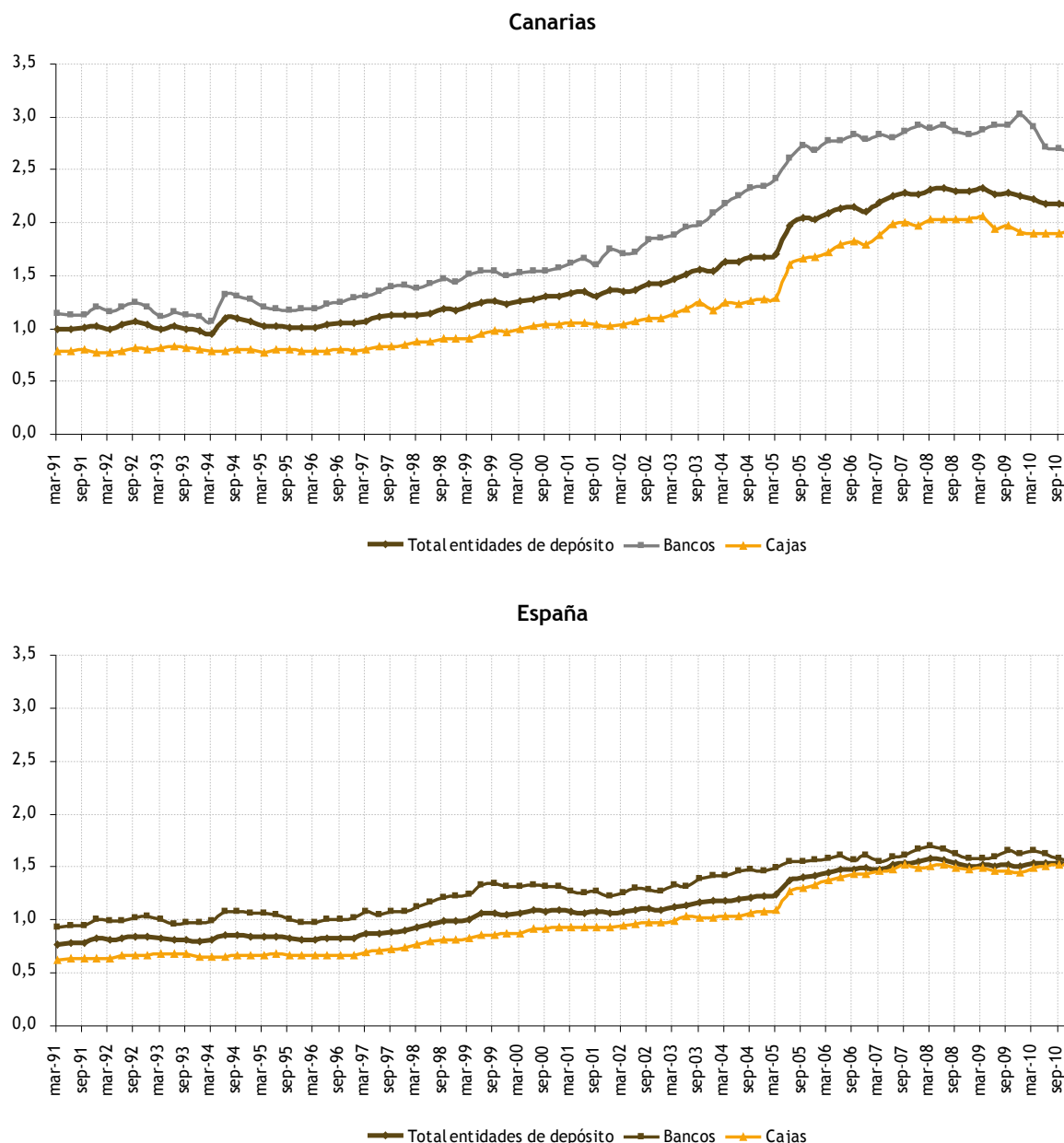
Por tipo de entidades, fueron los bancos los que lideraron el avance en este ratio, tanto en España como, sobre todo, en Canarias. A diciembre de 2001 el ratio créditos/depósitos en los bancos fue de 1,75 (1,23 a nivel nacional). Al cierre del año 2006 esta proporción había ascendido hasta el 2,78 en nuestra región (1,61 en el conjunto de la economía española).

Este avance fue el resultado de un notable incremento de los créditos concedidos y de un crecimiento de los depósitos que, en términos comparados, bien podría tildarse de moderado. En efecto, como se ya comentó anteriormente, entre diciembre de 2001 y diciembre de 2006 los créditos concedidos por los bancos en Canarias se duplicaron (incremento del 108,4%). Aunque se trata de un gran ritmo de avance, queda ensombrecido por el experimentado por el crédito otorgado por las cajas de ahorros en nuestra región (204,0%). Sin embargo, mientras que las cajas de ahorros incrementaron los depósitos captados en Canarias en ese período en más de un 73%, los bancos lo hicieron en un 30,85%. Sin duda, las mayores facilidades de acceso a los mercados financieros internacionales de los bancos, en un contexto, además, de amplia disponibilidad de liquidez y barata, animó a estas entidades a recurrir de forma creciente a esta forma de financiación frente a la tradicional captación de depósitos.

De lo anterior se desprende que, pese al vigor en el crecimiento del crédito concedido por las cajas de ahorro durante el período 2001-2006, el mayor avance en la captación de depósitos frente a los bancos se tradujo en un ritmo de avance de su correspondiente ratio créditos/depósitos de menor intensidad. Con todo, éste pasó del 1,02 en diciembre de 2001 (0,93 en España) al 1,79 en diciembre de 2006 (1,43 en España).

Tal y como sucediera con el crédito bancario, la llegada de la crisis supuso la ralentización en el ritmo de captación de depósitos. Entre diciembre de 2006 y diciembre de 2010 el valor de los depósitos captados a AAPP y OSR por el conjunto de entidades de depósito se incrementó en Canarias en apenas un 11,6%. A nivel nacional el incremento fue algo superior al 23%.

GRÁFICO 2.152. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL RATIO CRÉDITOS/DEPÓSITOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1991-2010*



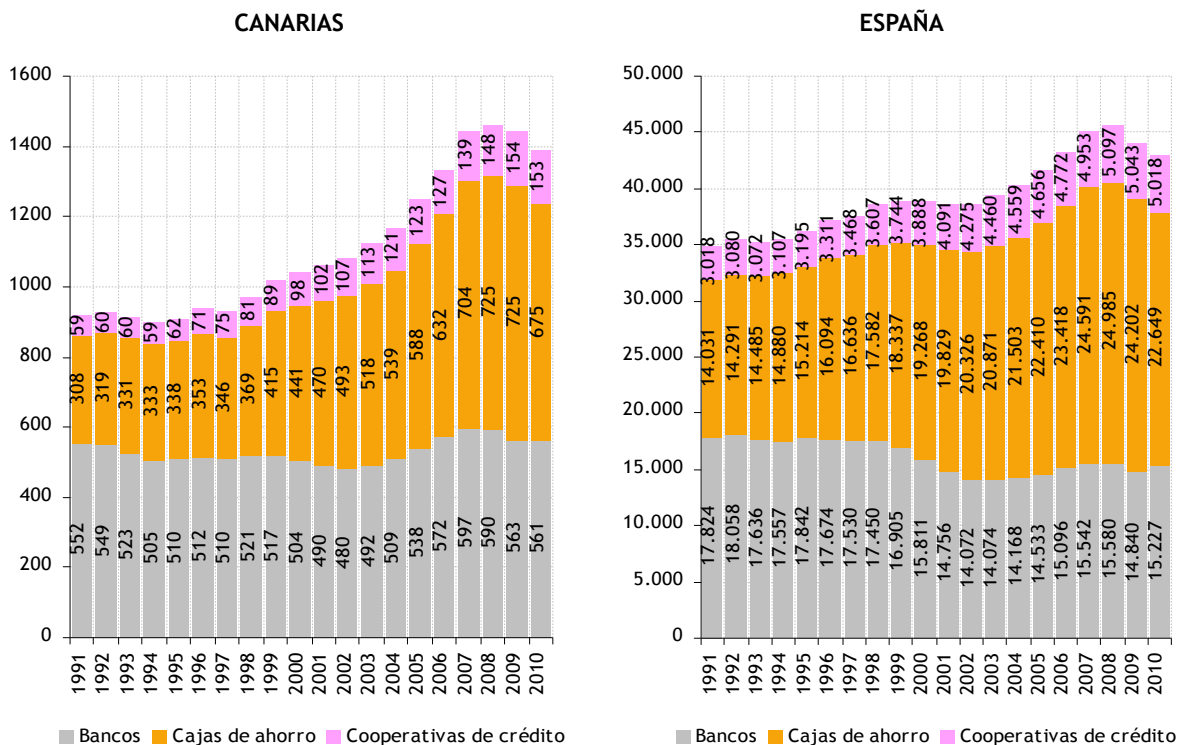
* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. Tanto los datos de créditos como depósitos se refieren al agregado conformado por AAPP y OSR.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

Tanto bancos como cajas de ahorro experimentan mayores dificultades a la hora de captar depósitos tras la llegada de la crisis. Sin embargo, la situación relativa existente antes de la crisis se invierte. Ahora son los depósitos captados por los bancos los que crecen por encima de los depósitos captados por las cajas de ahorro. En Canarias los depósitos de los bancos se incrementan entre diciembre de 2006 y diciembre de 2010 en un 18,29%, mientras que para las cajas este avance es del 9,45%. A nivel nacional también se aprecia esta tendencia: los depósitos de los bancos se incrementaron en un 32,91%, y los de las cajas de ahorro en un 14,77%. Sin duda, el colapso de los mercados financieros internacionales, tan recurridos por los bancos antes del estallido de la crisis, los ha llevado a tener que conformarse por luchar por unos depósitos escasos en una economía en crisis. Los últimos años han sido testigos de una nueva “guerra del pasivo” en la que, según la evidencia apuntada antes, los bancos han superado a las cajas de ahorro.

El mayor esfuerzo realizado por las entidades del sistema bancario para captar depósitos, unido a la ya comentada ralentización (caída) en el volumen de crédito ha permitido estabilizar el ratio créditos/depósitos. No obstante, debe subrayarse que el ratio ha seguido avanzando hasta el año 2009. En el caso concreto de las cajas de ahorro, el valor máximo se registró, siempre según los datos del Banco de España, en el mes de marzo de 2009, cuando éste se situó en el 2,06. En el caso de los bancos, el ratio máximo se registró en diciembre de 2009, alcanzando un valor de 3,02. Desde entonces, el ratio se ha ido moderando, aunque aún hoy permanece en valores muy alejados de los existentes antes de la anterior etapa expansiva. A diciembre de 2010, el ratio créditos/depósitos fue del 1,93 en las cajas y del 2,65 en los bancos.

GRÁFICO 2.153. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES DEL SISTEMA BANCARIO SEGÚN TIPO DE ENTIDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. 1991-2010*



* Los datos se refieren al mes de diciembre.

Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.

Las dificultades por las que está atravesando el conjunto del sistema bancario español se ha trasladado, entre otros ámbitos, a una mayor racionalización de su red de oficinas. De esta forma, los últimos años han sido testigos de una reducción en el número de oficinas, generalizable a todo tipo de entidades y al conjunto de Comunidades Autónomas españolas.

Este proceso de reducción del número de oficinas bancarias ha sido menos intenso en Canarias que en el conjunto nacional. En el mes de septiembre de 2008, que es cuando se registra el número más elevado, en España había un total de 45.707 sucursales bancarias, de las que 1.464 estaban en Canarias. Desde entonces se ha asistido a un progresivo descenso que ha llevado el número de sucursales en España hasta la cifra de 42.894, y 1.389 en Canarias. Es decir, que en España han cerrado en este período de tiempo un total de 2.813 oficinas (un 6,15% menos), mientras que en Canarias este descenso ha sido de 75 oficinas (un 5,12% menos).

El ajuste observado en el número total de oficinas a nivel nacional se ha centrado en las cajas de ahorro. Entre septiembre de 2008 y diciembre de 2010 éstas han perdido un total de 2.232 oficinas, frente a un descenso de 420 oficinas entre los bancos, y de 41 en el caso de las cooperativas de crédito. En Canarias, sin embargo, los descensos han sido algo más equilibrados. El número de oficinas bancarias se han reducido en un total de 33, frente a una caída de 48 oficinas en el caso de las cajas de ahorro. Por su parte, las oficinas de las cooperativas de crédito que operan en nuestra región se han visto incrementadas en 6 en este mismo período.

2.3.4. Aspectos estratégicos de la economía canaria

En el apartado 2.1 se expuso la influencia del marco institucional sobre el desarrollo económico de Canarias. Sin embargo, también se indicaba que junto a las instituciones, consideradas el factor fundamental del crecimiento económico, la acumulación de distintos tipos de capital y el progreso tecnológico constituían los factores próximos o descriptivos del crecimiento.

Como posteriormente en el apartado 2.2 quedó patente, de entre estos factores la Unión Europea está concentrando su foco de atención en una cuestión en particular como es la capacidad que tiene una sociedad para innovar. En este proceso juega un papel especialmente relevante, tal y como reconoce la propia Comisión, el capital humano y la investigación y desarrollo¹²¹. Por estos motivos, en las próximas líneas tomaremos en especial consideración estos dos elementos específicos de la evolución económica del archipiélago.

Otros años hemos incluido también un análisis pormenorizado de las infraestructuras pues, como tendremos ocasión de exponer a continuación, también se consideran un elemento importante en las estrategias de crecimiento económico regional. Sin embargo, este elemento ha ido perdiendo peso en los últimos tiempos a favor de esos otros aspectos que tiene más que ver con un mundo que valora por encima de todo las ideas.

Los modelos de crecimiento que en la bibliografía especializada se emplean para explicar la evolución de la productividad utilizan un conjunto consensuado de variables. Las más habituales suelen ser la acumulación de distintos tipos de capital (privado, humano, tecnológico e infraestructuras) y determinadas políticas económicas o factores institucionales.

Aunque no deseamos ser excesivamente exhaustivos en la descripción de los estudios que han contrastado la incidencia de este tipo de variables sobre el crecimiento económico de las regiones españolas, hemos de comentar brevemente algunas referencias bibliográficas concretas. Creemos que este breve comentario puede resultar de interés en la medida que el grado de consenso sobre el efecto de cada una de estas variables sobre el crecimiento no siempre es el mismo, lo que constituye ya una información de interés.

La investigación de Goerlich y Mas (2001)¹²² constituye una pieza especialmente relevante de evidencia empírica en los determinantes del crecimiento económico de las regiones españolas, puesto que ha conducido toda una línea de trabajo sobre el asunto en el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, bajo el apoyo financiero de la Fundación BBVA. En este primer trabajo se destacaba la relevancia que tenían tanto las infraestructuras como el capital humano en el crecimiento económico regional de España. En aquella época el capital tecnológico aún no se utilizaba en los estudios sobre los modelos de crecimiento por lo que no contamos con información concreta sobre dicha variable. Una actualización en esta misma línea de trabajo la encontramos en el documento de Quesada (2008)¹²³, en el que se detalla el impacto de diversos factores en el crecimiento económico regional español. En este artículo de factura más reciente, sí que se hace mención expresa al capital TIC (incluye el stock de hardware y software informático, así como el relativo a las comunicaciones), al tiempo que se realiza un análisis del peso de las distintas variables explicativas sobre el crecimiento. Sobre este particular hay que destacar el notable papel que ha jugado el capital TIC y el capital humano en el avance de la productividad de las regiones españolas en estos últimos años. Las infraestructuras, por su parte, no han tenido un impacto especialmente relevante aunque se asocian positivamente a los procesos de crecimiento.

En este mismo sentido, hemos de destacar las aportaciones realizadas por De la Fuente (2006, 2008 y 2009)¹²⁴, quién profundiza en los factores determinantes del proceso de desarrollo regional en España y concluye que tanto las infraestructuras, como el capital humano y las TIC han sido elementos de gran

¹²¹ Obsérvese, a modo de ejemplo, que los indicadores que se plantean como objetivos de la Estrategia Europa 2020 inciden especialmente en la formación de la población y en su implicación en el mercado de trabajo, y en los gastos de investigación y desarrollo en los que incurren las empresas.

¹²² Goerlich, F. y Mas, M. (2001): *La evolución económica de las provincias españolas (1955-1998)*, Fundación BBVA.

¹²³ Quesada, J. (2008): "Las fuentes del crecimiento económico regional", Cuadernos Capital y Crecimiento, nº 10, Fundación BBVA.

¹²⁴ De la Fuente, A. y Doménech, R. (2006): "Capital humano, crecimiento y desigualdad en las regiones españolas", Moneda y Crédito, vol. 222, pp. 13-56. De la Fuente, A. (2008): "Inversión en infraestructuras, crecimiento y convergencia regional", Colección Estudios Económicos, nº 20-08, FEDEA. De la Fuente, A. (2009): "Inversión en TICs y productividad: Un breve panorama y una primera aproximación al caso de las regiones españolas", Colección Estudios Económicos, nº 02-09, FEDEA.

relevancia estratégica para dar explicación al proceso de avance que han experimentado las regiones en el periodo más reciente de nuestra historia.

Desde una perspectiva algo más amplia que los estudios anteriores, que se han concentrado en el caso específico de las regiones españolas, un estudio reciente de la OCDE (2009)¹²⁵ analiza los determinantes del crecimiento regional en los países pertenecientes a esta organización. Sus conclusiones indican que las infraestructuras, el capital humano y la innovación y la tecnología son los aspectos clave en la explicación del desarrollo regional. Adicionalmente argumentan que para que una política de desarrollo regional tenga éxito resulta fundamental instrumentar políticas integradas que coordinen la apuesta por cada uno de estos factores con una orientación común.

De la suma de las consideraciones anteriores hemos de concluir que desde un punto de vista empírico, los factores estratégicos clave para una región como Canarias son las infraestructuras, el capital humano y la tecnología.

Sin embargo, hemos de introducir algunas aclaraciones relacionadas con la cuestión anterior. Los trabajos de la Comisión Europea insisten recientemente en dar un mayor peso a la economía del conocimiento: la economía inteligente. Desde esta perspectiva adquieren prevalencia en los planteamientos el capital humano y el progreso tecnológico, y pierde algo de peso las infraestructuras. De hecho, la propia Comisión ha puesto de manifiesto que no centrar el foco en el conjunto de ámbitos en los que debe actuar la política regional puede ampliar aún más estas diferencias, “el apoyo brindado a la investigación y la innovación por la política regional varía enormemente de una región a otra. Tiende a ser mayor en las regiones más avanzadas, lo que refuerza el círculo virtuoso del crecimiento orientado a la innovación”.

Estas observaciones han ido generando un cambio de planteamiento consistente en acentuar los procesos de crecimiento en todas las regiones independientemente de su nivel de renta. De tal modo que las regiones deberían invertir en su propio crecimiento mediante la movilización de sus activos y recursos locales, de modo que se puedan capitalizar las ventajas competitivas específicas de cada una de ellas. Esta línea de acción contrastaría con la mantenida hasta periodos recientes, en la que el crecimiento de las regiones se hacía bastante dependiente de las transferencias y los subsidios nacionales.

Cuando se profundiza en cómo impulsar esta nueva estrategia enfocada hacia potenciar el desarrollo de cada región a nivel individual, se determina que para lograr esta meta es necesario activar aquellos factores que son clave en la capitalización de las ventajas competitivas locales. Tales factores no son otros que su capital humano y el progreso tecnológico.

Junto con este cambio de perspectiva económica en la política regional, que en el fondo supone un cambio del marco institucional, hay que destacar una recomendación u observación que ya adelantábamos líneas atrás. Nos referimos al especial énfasis que se realiza desde esta bibliografía sobre la necesidad de formular estrategias integradas, en las que las decisiones de inversión en infraestructuras, capital humano e innovación estén coordinadas para amplificar su eficiencia en el logro del crecimiento de la región. En esta misma línea se apunta que los resultados empíricos obtenidos y la experiencia práctica ponen de manifiesto que las inversiones en infraestructuras pueden constituir una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento regional. Es decir, las infraestructuras por sí solas no tienen un impacto significativo sobre el crecimiento regional, incluso podrían llegar a ser negativo, a menos que tales regiones estén equipadas con niveles de capital humano e innovación adecuados.

A modo de ejemplo, una autopista o un nuevo puerto que mejore las conexiones de un territorio con el resto del mundo puede tener efectos diferentes atendiendo a las condiciones de fondo que caractericen al mismo. Si no está bien equipado para afrontar un mayor nivel de competencia externa, el efecto podría ser muy negativo. Ahora bien, si tiene unos buenos fundamentos económicos y una estructura productiva bien enfocada para ser competitiva, entonces la infraestructura contribuirá positivamente al futuro desarrollo de la región.

El impacto de las infraestructuras está sujeto a una compleja condicionalidad por lo que no podemos afirmar que sean un elemento suficiente para impulsar los procesos de desarrollo regional. De hecho, los efectos positivos que tales inversiones pueden tener a corto plazo conducen normalmente a decisiones erróneas desde un punto de vista estratégico. La tentación de crear empleo en el corto

¹²⁵ OCDE (2009): *How regions grow: trends and analysis*, OCDE.

plazo y de generar inversión en la economía, especialmente cerca de los periodos electorales, puede ser un argumento excesivamente poderoso frente a la menos “beneficiosa” decisión electoral de tomar decisiones estratégicas en el largo plazo. Bajo esta perspectiva resulta difícil elegir con racionalidad, pues cualquier decisión de inversión puede resultar buena. La decisión de construir un puerto, un aeropuerto, un tren,... en definitiva, una gran infraestructura, conduce indefectiblemente a poner el foco en el corto plazo. Mientras dure el proceso de construcción se creará empleo y se estimulará la inversión en el territorio, las dudas surgirán posteriormente cuando nos preguntemos para qué sirve tal inversión.

Asimismo, la experiencia pasada no siempre tiene que ser una buena aliada a la hora de tomar decisiones acerca de las inversiones en infraestructuras. Alcanzados ciertos umbrales de dotación, más infraestructuras no siempre generan mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo. Así que habría que tener cuidado en adoptar decisiones en esta materia en base a los resultados obtenidos en el pasado.

Por tanto, las decisiones estratégicas relacionadas con la inversión en infraestructuras no siempre vienen guiadas por criterios de racionalidad. Existen fórmulas y medidas para intentar evitar tales desviaciones, como la realización de estudios coste-beneficio o el establecimiento de colaboraciones público-privadas, pero en el fondo subyace una tendencia natural a sobre-invertir en infraestructuras.

La menor presencia de estos problemas en las inversiones de capital humano y en capital tecnológico, recomiendan centrar el foco en estos dos ámbitos, donde la suficiencia parece estar garantizada en mayor medida en comparación con el caso de las infraestructuras físicas.

El capital humano es un factor de gran relevancia en las investigaciones reciente sobre crecimiento económico. Su papel ha ido cobrando ascendente importancia en la bibliografía sobre el tema, aunque no deja de tener también ciertas matizaciones que afectan a su dimensión de causalidad y a la interacción que mantiene con la propia estructura económica del territorio.

Finalmente, repasaremos los aspectos más significativos del factor tecnológico y la investigación, que aunque muchas veces se intenta simplificar en su tratamiento analítico, podremos observar que envuelve muchas dimensiones que impiden poder obtener conclusiones muy evidentes de su estudio y valoración, como a veces se pretende hacer creer.

2.3.4.1. Capital humano

No cabe duda de que el nivel formativo de una sociedad es un indicador de primera relevancia a la hora de valorar su grado de desarrollo y bienestar, al tiempo que constituye uno de sus principales activos en la generación de crecimiento económico. Desarrollo y educación van de la mano, complementándose el uno al otro. Por este motivo, el Informe Anual del Consejo Económico y Social de Canarias tradicionalmente ha prestado una especial atención a dicha cuestión. El presente Informe no será una excepción en este sentido, lo que sí que habrá que tener en cuenta es que el análisis se concentrará en una serie de consideraciones.

En los años cincuenta, los economistas de la escuela de Chicago introdujeron el concepto de *capital humano* para describir el hecho de que el cuerpo humano podía aumentar su capacidad productiva a base de realizar inversiones. Para niveles bajos de renta, la mejor inversión que una persona podía hacer en sí misma para mejorar su productividad es en salud y alimentación. Cuando estas necesidades básicas quedan cubiertas satisfactoriamente, como consecuencia de incrementos de la renta por habitante, la educación se convierte en la inversión más importante. Por lo tanto, capital humano y educación son conceptos que van muy ligados aunque no totalmente coincidentes, por este motivo las cuestiones que se aborden en este apartado deben complementarse con el análisis realizado en el 3.2.1.

Aunque diferentes economistas habían formulado modelos teóricos en los que se relacionaba la inversión en educación con el proceso de crecimiento económico, no es hasta el trabajo empírico de los economistas de Harvard, Gregory Mankiw, David Romer y David Weil¹²⁶, que el concepto de capital humano se convierte en un elemento central en la bibliografía sobre el crecimiento económico. Desde entonces han sido continuas las aportaciones que se han realizado en este línea de investigación,

¹²⁶ Mankiw, N. Gregory; Romer, David; y Weil, David N. (1992): “A contribution to the empirics of economic growth”, *Quarterly Economic Review*, vol. 107, nº 2, pp. 407-437.

tratando de valorar hasta qué punto la inversión en capital humano resultaba decisiva en los procesos de crecimiento. A día de hoy el consenso en la profesión es prácticamente unánime en cuanto a los efectos beneficiosos que tiene el capital humano sobre la evolución de la producción, por lo que las políticas encaminadas a mejorar el nivel formativo de la población se han convertido en elementos fijos de todos los planes de desarrollo formulados en estos últimos años.

Junto con esta perspectiva macroeconómica, las investigaciones recientes en economía de la empresa han ido profundizando y añadiendo complejidad al papel que juegan los factores humanos en el rendimiento de las compañías. Se reconoce que una fuerza de trabajo con un elevado nivel educativo permite que las empresas dispongan de trabajadores más productivos, lo que a su vez genera efectos indirectos a través de mayores incentivos para que las empresas inviertan en capital físico y tecnológico.

Para aumentar su productividad sería preciso que las empresas y organizaciones adecuen su modelo de gestión hacia los nuevos mercados globalizados y tan cambiantes. Cada vez se insiste con mayor regularidad en apostar por sistemas que se dirijan hacia la autonomía y autogestión del empleado o colaborador (según las posibilidades en cada puesto de trabajo) donde se fijen objetivos, se analicen si se han cumplido y se lleven a cabo planes y programas para la ejecución de las tareas que lleven al cumplimiento de dichos objetivos. Hoy en día nos encontramos con organizaciones poco productivas donde se mide el desempeño de los trabajadores por el número de horas que pasa un trabajador en el lugar de trabajo. Se empieza a apostar por la utilización de otros indicadores de medición como el cumplimiento de los plazos de entrega de los trabajos e índices de satisfacción de los clientes.

Además, el rendimiento de los trabajadores se encuentra relacionado con el trato que recibe al realizar su trabajo. Un empleado feliz transmitirá a sus compañeros, clientes y a todas las partes implicadas ese estado de ánimo y redundará en mejores resultados. Por el contrario, un mal ambiente de trabajo, desidia o falta de interés también es percibido por los compañeros y por los clientes, afectando negativamente a los resultados de la empresa. Desde esta perspectiva, los analistas cada vez insisten más en aplicar políticas de responsabilidad social corporativa, donde se tenga en cuenta la realidad de cada uno de los trabajadores, se les permita, en la medida de lo posible, llevar a cabo la conciliación de la vida personal y familiar y se les reconozcan los logros en la ejecución de sus trabajos.

Hoy en día, el activo más valorado en las empresas son las personas. Durante los años setenta y ochenta se valoraban las empresas por la cantidad de activos que poseían en su patrimonio, pero esta situación ha cambiado y ahora lo esencial es disponer de personas capacitadas, con experiencia y motivadas para conseguir altas cotas de productividad.

Aunque la relación entre educación y crecimiento parece ser inequívoca, persisten algunas cuestiones sobre las que el consenso es algo menor. Sobre este particular haremos especial hincapié en el Informe actual. Una de estas cuestiones tiene que ver con el impacto de los diferentes niveles educativos en la conformación del modelo de crecimiento. Como tendremos ocasión de comprobar, el grado de formación del capital humano puede tener implicaciones ya no sólo sobre la tasa de crecimiento de una economía, sino también sobre la definición del propio modelo económico. Una segunda cuestión de interés está estrechamente ligada a la compleja interacción de educación y sistema económico, de tal modo que la especialización productiva de una economía puede tener claras consecuencias sobre el impacto de la formación en un territorio.

En cuanto al impacto diferenciado de los niveles de cualificación de la mano de obra sobre el crecimiento económico, ya en el Apartado 2.1 poníamos de manifiesto que en la bibliografía económica reciente (véase, por ejemplo, Aghion y Howitt¹²⁷), se hace cada vez mayor énfasis en el impacto heterogéneo que sobre el modelo económico tiene el estímulo de distintos grados de formación. De tal modo que la cualificación de grado superior (universitaria y formación profesional avanzada) resultaba especialmente estimulante para modelos de crecimiento basados en la innovación. Por el contrario, la formación primaria y secundaria resultaba vital para el impulso de modelos de crecimiento basados en la imitación. Evidentemente, los países en su proceso de desarrollo pasan por distintas etapas. En las primeras tiene más relevancia el proceso de imitación, mientras que a medida que se consolida el desarrollo va adquiriendo más importancia la innovación. En el tránsito de un modelo a otro resulta imprescindible un cambio institucional que concentre la atención en el impulso de la formación avanzada. Por lo tanto, este nuevo paradigma se basa en el papel jugado por factores institucionales y

¹²⁷ Aghion, Philippe y Howitt, Peter (1996): "Appropriate growth policy: an unifying framework", *Journal of European Economic Association*, vol. 3, issue 2-3, pp. 269-314.

las consecuencias derivadas de distintos niveles de cualificación.

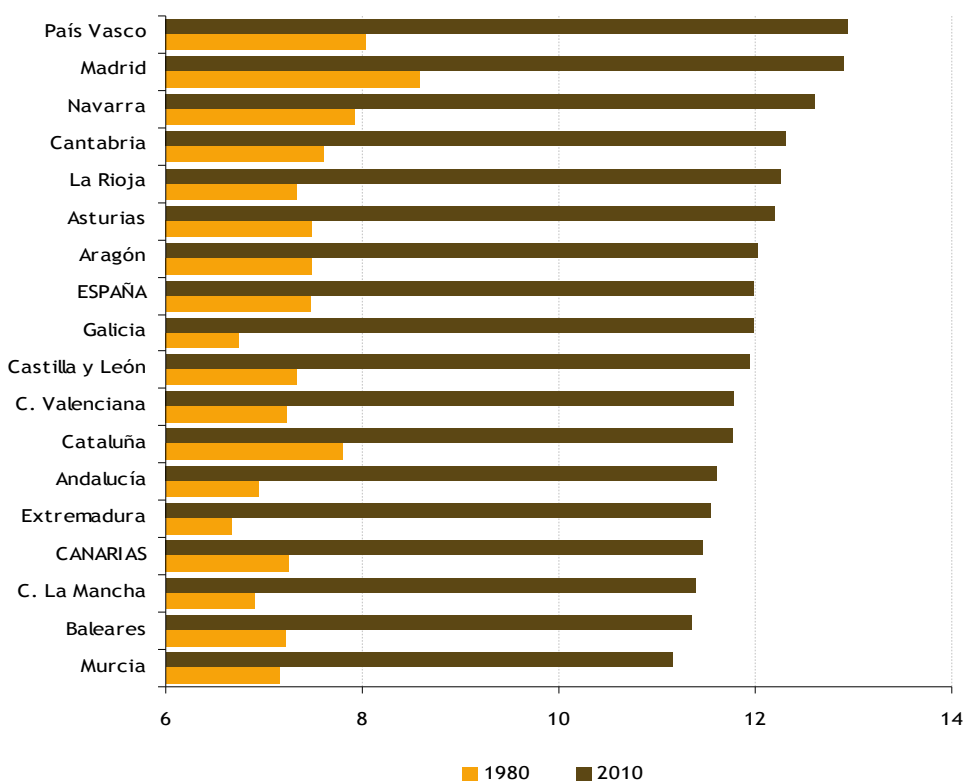
Con esta consideración de fondo, enfocaremos nuestra atención en las diferencias existentes en las regiones españolas en distintos grados de formación de su población trabajadora. Para ello explotaremos una base de datos elaborada por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas para la Fundación BANCAJA. En ella se aplica una metodología específica que permite la elaboración de series de población clasificada según el nivel de estudios terminados, así como algunos nuevos indicadores de capital humano para el periodo 1977-2010.

Respecto a los datos obtenidos en la evolución de las regiones españolas respecto al número de años medios de estudios, entre 1980 y 2010 se observa en el gráfico 2.154 una tendencia en la que paulatinamente van aumentando en España los años medios de escolarización. En todas las Comunidades Autónomas hay variaciones en positivo durante el periodo analizado. Por el contrario, en el año 2010 por primera vez nos encontramos con que en algunas regiones (Murcia, Baleares, Canarias y Asturias) se produce un ligero descenso de los años de escolarización, al tiempo que el crecimiento de los años de escolarización del resto de Comunidades Autónomas ha sido realmente pequeño o se ha mantenido. Habrá que analizar en posteriores años si esta tendencia continúa o si acaba revertiendo.

En los años ochenta España partía de niveles muy bajos de años medios de escolarización, con una media de 7,47 años. En 30 años, no obstante, se ha producido un aumento significativo de la formación de la población española, de tal modo que en 2010 prácticamente se alcanzaba una media de duración de 12 años en el sistema educativo.

País Vasco, Madrid y Navarra se encuentran al frente en cuanto a los años medios de escolarización de su población con registros muy cercanos a los 13 años, mientras que Canarias se encuentra entre las regiones menos destacadas en este ámbito, con una escolarización media de algo menos de 11 años y medio. Este resultado ha sido habitual en la región canaria, pues históricamente se ha situado por debajo de la media nacional en años de escolarización.

GRÁFICO 2.154. AÑOS MEDIOS DE ESCOLARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010



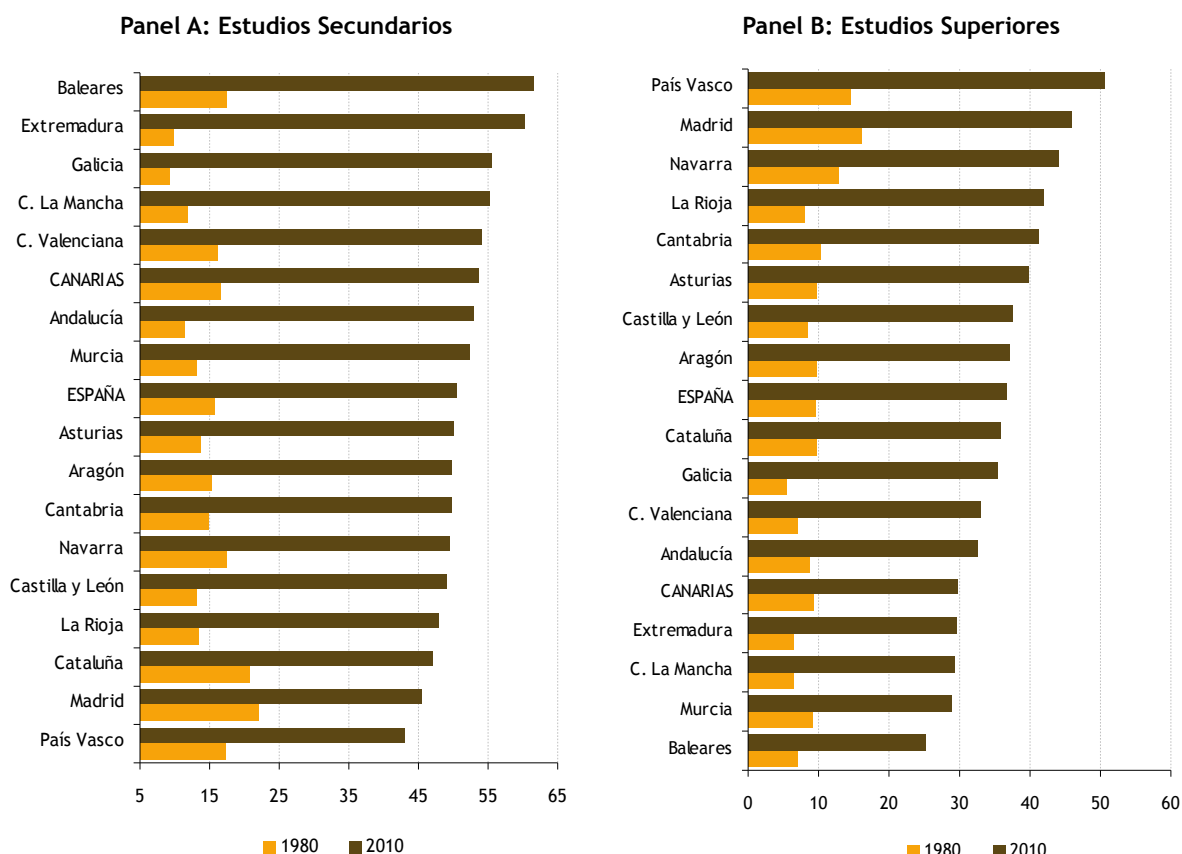
Fuente: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

Aunque el análisis de la información anterior sea útil para dejar de manifiesto el importante papel que ha jugado la formación en el desarrollo reciente de las regiones españolas, desde un punto de vista más general conviene realizar ciertas matizaciones distinguiendo entre el impacto de los distintos niveles de formación. Ello permitirá extraer conclusiones más interesantes.

En este sentido tomaremos dos referencias alternativas. La primera agrupará al porcentaje de la población ocupada que cuenta con estudios secundarios, que agrupa el Bachillerato elemental, el Bachillerato superior y la Formación Profesional básica. Este nivel formativo, comentábamos con anterioridad, resulta especialmente interesante para el fomento de procesos de desarrollo basados en la imitación. La otra referencia integrará al porcentaje de población ocupada con estudios superiores, entendiendo como tales la Formación Profesional avanzada, los estudios de graduación, licenciatura y doctorado universitario.

En el gráfico 2.155 se incluye un resumen de la evolución de los indicadores anteriores en las regiones españolas, para ello se incorpora información referida a dos momentos del tiempo, 1980 y 2010. Existe una relación negativa bastante estrecha entre ambas variables. Es decir, en aquellas regiones en las que el porcentaje de la población ocupada con estudios secundarios (panel A) es muy elevado (Baleares, Extremadura,..), nos encontramos con que el porcentaje con estudios superiores es más reducido y viceversa. Es decir, hay regiones que comparativamente tienen una población trabajadora mejor preparada para crecer en un modelo basado en la imitación, mientras que otras están mejor preparadas para crecer mediante el impulso de la innovación. En este último grupo de regiones se encontrarían, entre otras, País Vasco, Navarra y Madrid.

GRÁFICO 2.155. GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010



Fuente: Capital humano en España y su distribución provincial, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

La evolución del porcentaje de personas que realizan estudios superiores entre 2007 y 2010 ha tenido un comportamiento por regiones similar. Las cifras indican que se ha producido un incremento de entre un 2 y un 4 por ciento en este indicador, con lo cual se siguen manteniendo las diferencias existentes

entre Comunidades Autónomas. Sin embargo, existen también algunos casos extraordinarios entre los que cabe destacar a La Rioja, que entre 2008 y 2010 ha tenido un aumento de un 9 por ciento en el número de personas que realizan estudios superiores.

Respecto al número de personas que realizan estudios secundarios se observa que entre 2007 y 2010 ha disminuido en un uno por ciento el porcentaje de personas con estudios secundarios en España. La disminución se ha producido principalmente en Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y Murcia, mientras que en Navarra y Galicia han aumentado las personas que realizan estudios secundarios.

La población que realiza estudios superiores en España se encuentra concentrada en Madrid (19,44 por ciento), Cataluña (16,66 por ciento) y Andalucía (13,81 por ciento) y en estudios secundarios el comportamiento es muy similar pues Andalucía (16,25 por ciento), Cataluña (15,85 por ciento) y Madrid (13,95 por ciento) concentran la mayor parte de personas con estudios secundarios en España. Canarias, por su parte, posee un 3,33 por ciento de personas con estudios superiores en el conjunto nacional y un 4,37 de personas con estudios de nivel secundario.

Aunque existe esa dualidad entre cada posicionamiento de la estructura formativa en las regiones españolas, comparten un aspecto en común todas ellas. Pues independientemente del indicador analizado puede apreciarse un notable crecimiento de los niveles educativos en la población trabajadora.

El caso específico de Canarias se caracteriza por tener una proporción de población con estudios secundarios superiores a la media española pero, sin embargo, la proporción de población con estudios superiores es algo más reducida. Por tanto, el esquema formativo del archipiélago está menos preparado para los procesos innovadores que el conjunto nacional.

Otro aspecto en el que existen diferencias en los grados formativos de la población trabajadora española tiene que ver con la convergencia que han experimentado dichos niveles en estos últimos años. Como se deja claramente de manifiesto en el gráfico 2.156, la convergencia ha sido mucho más acusada en el porcentaje de población con estudios secundarios (Panel A) que en los estudios superiores (Panel B). Este hecho refleja la mayor complejidad existente a la hora de elaborar medidas que fomenten la educación más cualificada y, por lo visto hasta el momento, hace pensar en la aparición de cuellos de botella en las posibilidades innovadoras de las regiones españolas.

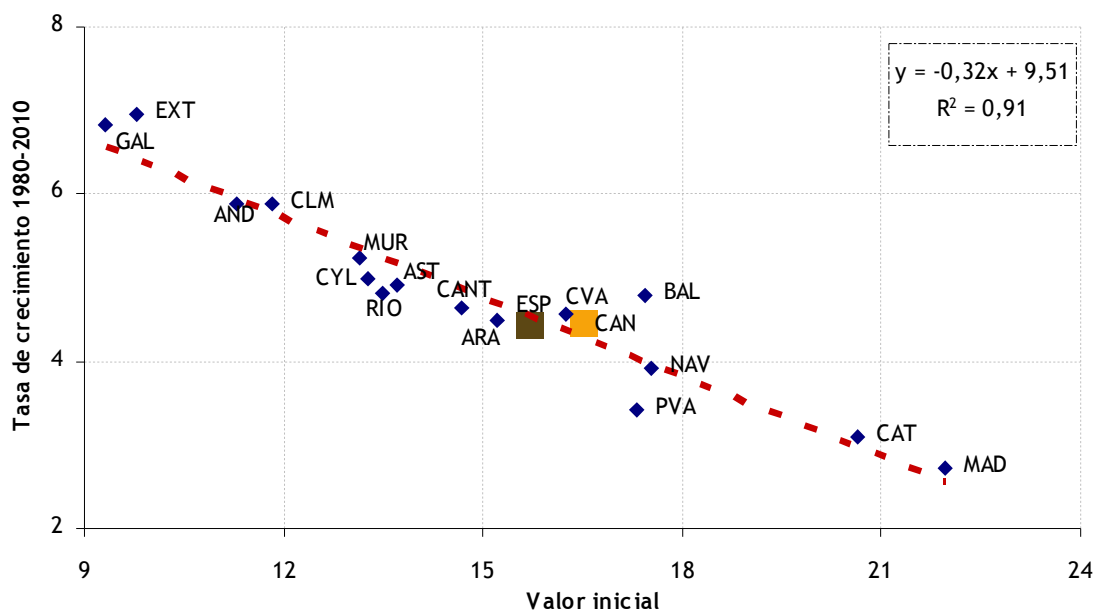
Del conjunto de información analizada hasta este punto se pueden extraer lecciones de gran interés analítico. En primer término hemos de valorar positivamente el importante efecto que ha tenido la creciente cualificación de la población en el desarrollo de las regiones españolas y, en particular, de la canaria. En segundo lugar, este proceso, no obstante, ha venido más vinculado a la formación secundaria que a la superior, por lo que en términos relativos la sociedad canaria está peor preparada que la región media española para desarrollar un modelo de crecimiento basado en la innovación. En tercer lugar, se ha detectado una tendencia más difusa a la convergencia en los niveles superiores de educación, lo que hace pensar en la aparición de dificultades manifiestas en la continuidad de la tendencia hacia el acercamiento de los niveles de vida que ha caracterizado hasta la fecha a las regiones españolas.

En estrecha relación con lo anterior, podemos afirmar que se pueden aislar un conjunto bastante amplio de regiones españolas que tendrán dificultades para realizar un cambio de modelo de crecimiento, desde uno basado en la imitación hacia otro basado en la innovación. Entre estas regiones se encuentra Canarias. En estos territorios se detecta una carencia de gran relevancia en el porcentaje de población con estudios superiores. Los trabajos liderados por el economista de Harvard, Philippe Aghion, han contrastado empíricamente los efectos de esta carencia sobre la capacidad de los territorios para crecer cuando se encuentran cerca de la frontera tecnológica mundial; es decir, para crecer mediante la innovación. Esta tesis ha sido validada tanto para las regiones de los Estados Unidos como para los países de la OCDE¹²⁸.

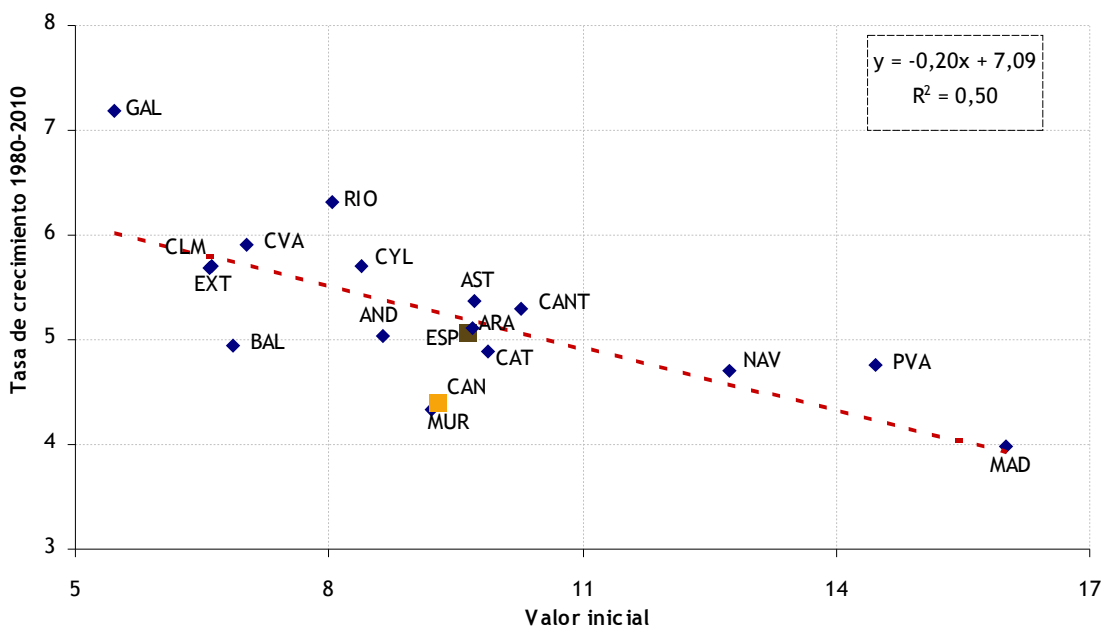
¹²⁸ Aghion, P.; Boustan, L.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2005): "Exploiting States' mistakes to identify the causal impact of higher education on growth", *Documento de Trabajo*, Universidad de Harvard. Vandenbussche, J., Aghion, P. y Meghir, C. (2006): "Growth, distance to frontier, and composition of human capital", *Journal of Economic Growth*, vol. 11(2), pp. 97-127.

GRÁFICO 2.156. CONVERGENCIA EN EL GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010

PANEL A: Población con Estudios Secundarios



PANEL B: Población con Estudios Superiores



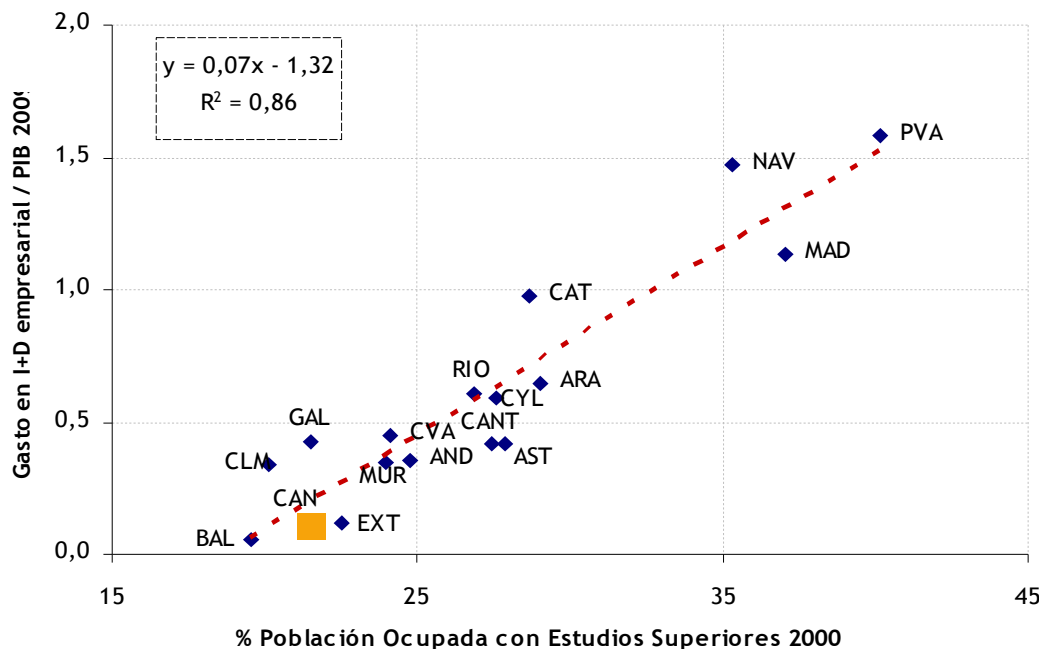
Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Capital humano en España y su distribución provincial, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

No existe un estudio similar para el caso concreto de las regiones españolas, sin embargo, podemos realizar un sencillo ejercicio que nos permita en primera instancia contrastar hasta qué punto esta propuesta teórica resulta válida en nuestro caso. Tal ejercicio consistiría en representar la relación existente entre el grado de cualificación de la población que trabaja en una región y los resultados de

investigación que se generan en la misma unos años después. En concreto, utilizaremos el porcentaje de población ocupada que tiene estudios superiores en el año 2000 y el gasto en I+D realizado por las empresas en porcentaje del PIB en 2008. Los resultados se presentan en el gráfico 2.157.

GRÁFICO 2.157. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y GASTO EN I+D EMPRESARIAL. 2000-2009



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Estadística sobre el Gasto en I+D y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Una rápida lectura del gráfico pone claramente de manifiesto que existe una relación positiva y muy estrecha entre el porcentaje de población con estudios superiores que tiene una región y la investigación que se genera en la misma. Aunque este tipo de análisis basados en correlaciones simples padecen problemas de consistencia, puesto que no se contempla el potencial efecto de terceras variables, aportan garantías de que la idea de fondo por lo menos no es a priori rechazable.

Una conclusión que se deriva del resultado anterior es que si se desea verdaderamente modificar el modelo económico canario y orientarlo hacia un esquema productivo más innovador, resulta fundamental estimular la formación superior en la población. Esta recomendación cuenta con un elevado consenso en la sociedad, la pregunta clave que debemos hacernos es por qué no se han tomado las medidas necesarias para impulsar más decididamente este proceso.

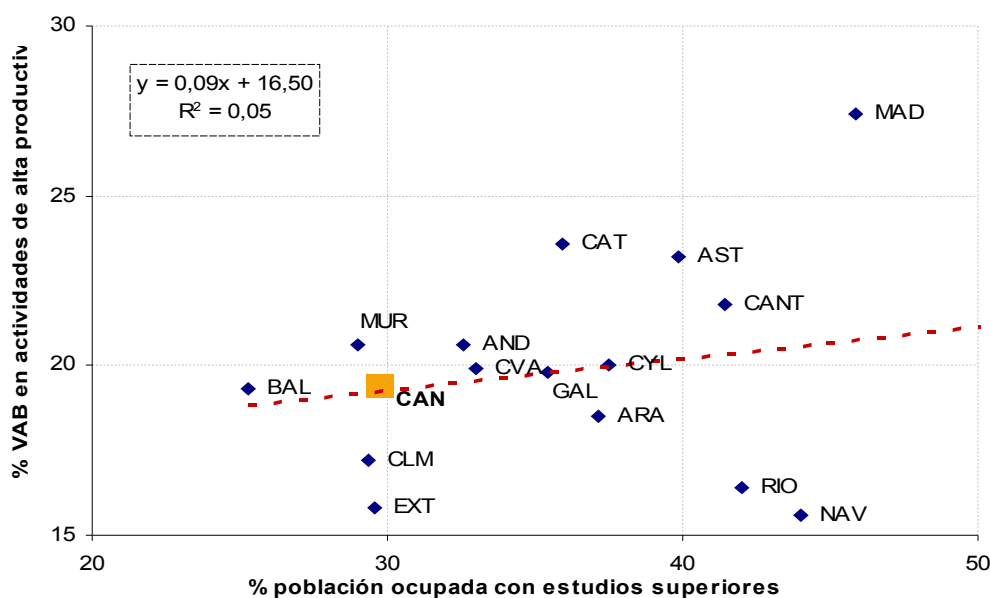
En la última parte de este apartado profundizaremos en dos aspectos concretos que complementan el análisis anterior y que matizan la simplicidad de la afirmación anterior. La primera cuestión que nos gustaría abordar es la incidencia que tiene la especialización sectorial sobre la cualificación de la población. La otra cuestión, que por otra parte está muy vinculada a la anterior, tiene que ver con el papel que juegan los flujos migratorios en la relación entre el capital humano y el crecimiento económico. A partir del estudio de estos elementos podremos comprender por qué las recomendaciones de política económica no son tan sencillas.

Comencemos analizando cuál es la relación existente entre la especialización sectorial y los incentivos de la población a incrementar su grado de formación. Algunos analistas han señalado que la especialización sectorial de una economía puede tener un impacto relevante sobre sus potencialidades de crecimiento y en la generación de incentivos entre la población a mejorar su nivel de conocimientos. Si un territorio está altamente especializado en actividades de baja productividad, entonces surgirán poco incentivos entre su población para seguirse formando. La razón es evidente. La baja productividad está asociada a bajos salarios.

Para comprobar la veracidad de este argumento se ha realizado el siguiente ejercicio. Se han ordenado las distintas actividades que detalla la Contabilidad Regional de España para el Total Nacional en el año 2000 de acuerdo a su nivel de productividad total. Los resultados indican que las actividades más productivas en dicho año fueron, de mayor a menor, la Extracción de productos energéticos y minerales, la Energía eléctrica, gas y agua, la Industria química, la Intermediación financiera y las Inmobiliarias y servicios empresariales. De acuerdo con este resultado, se calculó para cada una de las Comunidades Autónomas el peso que representaba la suma de estos cinco sectores en su Valor Añadido Bruto total. Este porcentaje se contrastó con el de personas ocupadas con estudios superiores diez años después, resultado que se presenta en el gráfico 2.158.

La relación empíricamente detectada aunque resulta ligeramente positiva no puede considerarse lo suficientemente significativa. No parece que la especialización sectorial que poseían las regiones españolas en el año 2000 esté estrechamente vinculada al grado de formación que ha ido adquiriendo su población a lo largo del tiempo. La pregunta que debemos realizarnos es si hay alguna variable que pueda estar afectando positivamente a los incentivos de la población a adquirir un mayor nivel de formación.

GRÁFICO 2.158. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000-2010



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

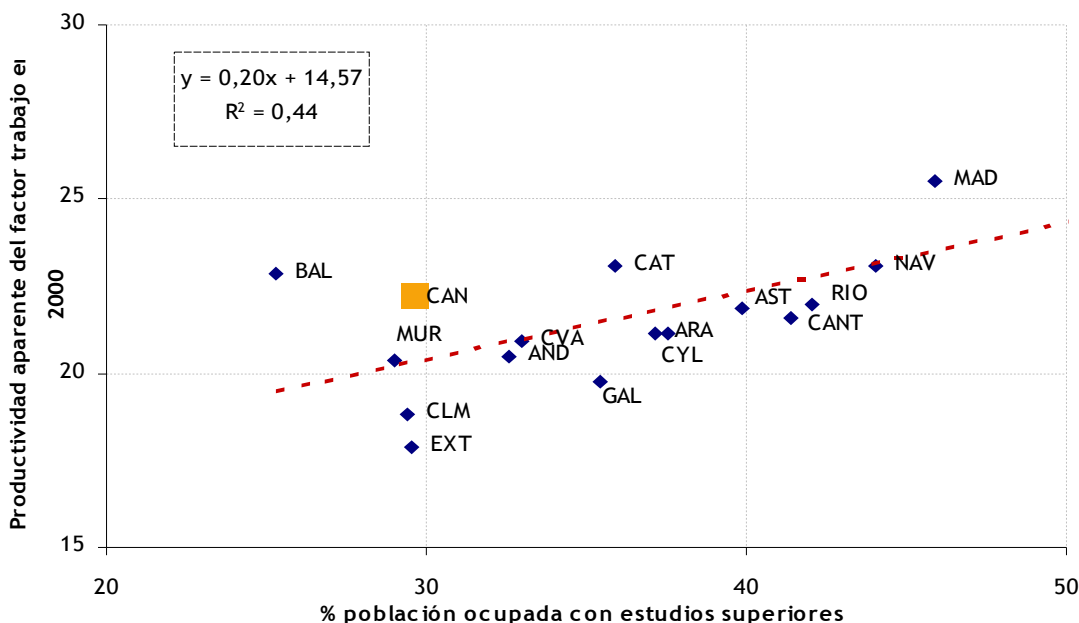
En un mundo cada vez más globalizado el talento se mueve sin fronteras, buscando las mejores condiciones de trabajo y los ambientes más creativos. Aunque en el territorio donde viva una persona la productividad sea baja, si dispone de talento suficiente puede aumentar su nivel de formación para conseguir un trabajo en otra región donde se requiera mano de obra más cualificada.

En un estudio de reciente aparición de Aghion y otros (2009)¹²⁹, se apunta que los territorios pueden generar incentivos que hagan atractiva la inversión en mayores niveles de capital humano. En concreto, aquellas regiones más cercanas a la frontera mundial del conocimiento son especialmente atractivas para la población con estudios superiores. De tal modo que se generan dos movimientos que refuerzan la posición competitiva de estas regiones. En primer lugar, la propia población local tendrá incentivos a alcanzar un nivel de cualificación superior puesto que de esta forma tendrá más opciones de lograr un trabajo más estimulante e innovador y mayores salarios. En segundo lugar, genera un efecto atracción sobre la población de territorios foráneos, seducidos por los mismos incentivos que la población local.

¹²⁹ Aghion, P.; Boustan, L.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): "The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.", *Documento de Trabajo de la Universidad de Harvard*.

Una forma sencilla de calcular la cercanía o lejanía de un territorio respecto a la frontera mundial del conocimiento es a través de sus niveles de productividad. Cuanto mayor sea el mismo, más cercana se encontrará una región de dicho umbral. Teniendo estas premisas en cuenta, se esperaría observar una relación positiva y significativa entre los niveles de productividad de un territorio y la importancia de la educación superior en el nivel formativo de su población. Este es el ejercicio que hemos realizado para las regiones españolas, tomando como referencia la productividad del año 2000 y su impacto sobre el porcentaje de población con estudios superiores en el año 2010. Los resultados se muestran en el gráfico 2.159.

GRÁFICO 2.159. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y PRODUCTIVIDAD. 2000-2010



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Aunque la relación no es perfectamente lineal, puede considerarse bastante significativa. Esta correlación simple parece confirmar la existencia de un efecto de estímulo sobre la población para obtener un nivel formativo superior como consecuencia de la existencia de altos niveles de productividad en tales territorios. Sería conveniente analizar hasta qué punto este hecho afecta tanto a la población local como foránea.

El Instituto Nacional de Estadística en su Estadística sobre Migraciones incorpora el nivel formativo de la población migrante por grandes regiones tanto de procedencia como de destino. Afortunadamente, una de estas grandes regiones coincide con el territorio canario. Dicha información está disponible para el periodo que se extiende entre 2006 y 2009, por lo que debe ser tenida en cuenta con cierta cautela ya que no es representativa de tendencias muy consolidadas. En base a esta información podríamos contrastar si la productividad de una región afecta a la relación existente entre el porcentaje de población que tiene estudios superiores que emigra con relación a la que inmigra. Es decir, de ser correcta la hipótesis que hemos estado manejando, las regiones o zonas con mayores niveles de productividad tenderán a atraer a población inmigrante con mayor nivel de formación relativo que la población emigrante que sale de la misma.

En la tabla 2.51 se recoge un resumen de los principales resultados obtenidos. En ellos se pone de manifiesto que no existe una relación especialmente estrecha entre los flujos de población con estudios superiores y la productividad de un territorio. La población emigrante desde la zona de Madrid y el Noroeste peninsular se caracteriza por poseer niveles de formación superior más elevados que el emigrante medio que llega a España. Por su parte, el porcentaje de población inmigrante con mayores niveles de formación arriba a Canarias y a la zona Centro de la península.

TABLA 2.51. PORCENTAJE DE POBLACIÓN MIGRANTE CON ESTUDIOS SUPERIORES Y PRODUCTIVIDAD POR HORA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2009

	Zona de Procedencia (2006-2009)	Zona de Destino (2006-2009)	Productividad (2000)
Total	31,3	31,3	22,2
Noroeste	34,7	30,9	20,5
Nordeste	32,0	33,6	23,7
Madrid	37,6	33,9	25,5
Centro	32,0	34,3	19,8
Este	28,9	28,4	22,4
Sur	32,4	30,1	20,5
Canarias	32,1	36,0	22,2
Extranjero	29,6	-	-

Notas: 1) Noroeste: Galicia, Asturias y Cantabria; Nordeste: País Vasco, Navarra, La Rioja y Aragón; Madrid: Madrid; Centro: Castilla y León, Castilla La Mancha y Extremadura; Este: Baleares, Comunidad Valenciana y Cataluña; Sur: Andalucía y Murcia; Canarias: Canarias. 2) La productividad ha sido obtenida como el Valor Añadido Bruto por hora trabajada en el año 2000.

Fuente: Estadística de Migraciones y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística.

La evidencia resulta poco congruente puesto que si bien algunas regiones con alta productividad relativa consiguen atraer población inmigrante con niveles de cualificación elevados en relación a la emigrante (este sería el caso de la zona Nordeste), hay otras como Madrid en las que sucede lo contrario. Al mismo tiempo, se aprecia un resultado similar en las regiones de baja productividad, pues si bien en algunas regiones efectivamente se observa que los flujos de emigración desde la mismas son de población de mayor cualificación que la inmigrante (como sería el caso del Noroeste peninsular), encontramos algún caso como el de la zona Centro donde se observa lo contrario.

La movilidad de la población entre territorios está influenciada por las condiciones económicas que sean ofrecidas. A priori zonas donde se necesite mano de obra cualificada atraerá a personas con mayores niveles de formación. La cuestión es que la movilidad de personas no sólo viene influenciada por las condiciones económicas sino también por las condiciones sociales y personales de cada individuo. La encuesta anterior no analiza únicamente migraciones de personas vinculadas con el mercado de trabajo. Este elemento debe ser tenido especialmente en cuenta en el caso de Canarias, puesto que las islas ejercen un poder de atracción sobre ciudadanos del norte de Europa que viene a jubilarse a las islas en búsqueda de buen tiempo. Este grupo poblacional suele tener elevados medios económicos y con niveles formativos superiores.

Otro factor explicativo de esta correlación se puede encontrar en la llegada de inmigrantes que proceden de territorios con menores niveles de vida y que aunque vengan con una formación superior terminen desarrollando trabajos de baja especialización. Es decir, puede que el subempleo explique por qué el flujo neto de inmigración en Canarias es de alta formación cuando las islas no se caracterizan por actividades económicas especialmente productivas.

Analizando los datos de los cuatro principales grupos de población según su nivel de estudios se observa que la población con estudios superiores tiene niveles de actividad y ocupación mayores porcentualmente que los otros tres grupos analizados (educación primaria, secundaria y formación profesional). Las cifras de desempleo de las personas con nivel de estudios superiores son claramente inferiores al del resto de grupos formativos analizados, al tiempo que los porcentajes de ocupación son superiores. Este resultado puede, en parte, estar enmascarando la hipótesis que venimos analizando de subempleo de las personas con nivel de formación superior; es decir, que al ser menores las cifras de desempleo en este colectivo que en el resto significa que estas personas están trabajando en puestos con una cualificación menor que la que pueden desempeñar.

Resulta interesante destacar la doble dirección de causalidad existente entre la productividad y el capital humano. Una mayor inversión en capital humano incrementa la productividad de la economía, mientras que una mayor productividad genera mayores incentivos entre la población para incrementar sus niveles de capital humano. La conclusión más llamativa que podemos extraer de este hecho es que para llevar a cabo una política eficaz de promoción del capital humano debe venir acompañada de un paquete de medidas más amplio que contribuya a mejorar la productividad de la economía. Si no existen incentivos entre la población para formarse, por muchas facilidades que se concedan no se

obtendrán resultados. Aquellas regiones en las que mayor formación equivale a mayor renta, dispondrá de un argumento de mayor poder movilizador que cualquier acción de promoción política para incentivar la educación superior.

A lo largo de estas últimas líneas se ha presentado diversa información sobre el capital humano de las regiones españolas y la posición relativa que ocupa Canarias entre las mismas. A pesar de la heterogeneidad de indicadores presentados se pueden extraer una serie de conclusiones comunes.

En primer lugar, sea cual sea el indicador de capital humano empleado, la región canaria tiende a posicionarse entre las CCAA españolas con peores registros. Normalmente se encuentra entre las cinco regiones españolas con cifras más reducidas.

En segundo lugar, a pesar de que en los indicadores de capital humano contemplados se aprecia una tendencia hacia la convergencia en los niveles alcanzados por cada CCAA, los datos concretos del archipiélago muestran una incapacidad para acercarse o en el mejor de los casos mantener los registros nacionales.

No obstante lo anterior, en todos y cada uno de los indicadores contemplados Canarias ha mostrado una notable mejora en sus resultados, de modo que en estos últimos 30 años se ha producido un importante acopio de capital humano en las islas.

Finalmente, dada la relevancia que tiene el capital humano en la explicación del crecimiento económico y en la conformación de los modelos económicos de las regiones, se puede concluir que la acumulación de capital humano (representado por la mejora de los indicadores estudiados) ha contribuido significativamente al crecimiento de la producción de la economía canaria. Sin embargo, no lo ha hecho en la misma medida que en el resto de regiones españolas, de ahí el proceso de divergencia que se viene observando en los últimos quince años.

El capital humano se convierte así en un ámbito prioritario de acción política puesto que el potencial de desarrollo de la sociedad canaria dependerá en gran medida del avance de dicho indicador. Para ello resulta fundamental una política educativa lo más eficiente posible, de modo que se consiga reducir los índices de fracaso escolar y se eleven los incentivos a lograr niveles educativos cada vez más avanzados. En el diseño de estas medidas no debe obviarse la influencia que puede tener nuestro nivel de productividad, que se constituye como una fuerza positiva en la generación de incentivos a una mayor cualificación de la población. Sin tener en cuenta esta consideración es posible que las medidas diseñadas terminen fracasando, puesto que si no hay incentivos para que la población alcance niveles formativos superiores, por mucho que se invierta en este ámbito difícilmente se obtendrán resultados satisfactorios.

2.3.4.2. Tecnología e investigación

El desarrollo de un país se mide, entre otros indicadores, por el nivel adquirido en ciencia, tecnología e investigación. La inversión en Investigación y Desarrollo se convierte a medio o largo plazo en grandes beneficios económicos y sociales para la sociedad en la que se ha producido al volverse más competitiva. Las nuevas tecnologías no sólo contribuyen al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la mejora de la competitividad de las empresas, también contribuyen a afrontar más eficientemente desafíos sociales como la pobreza, la sanidad o la degradación del medio ambiente. Por este motivo, las políticas de apoyo a la I+D y a la innovación han experimentado cambios relevantes en las últimas décadas, diferenciando entre políticas científicas, orientadas a la creación del conocimiento, políticas tecnológicas, destinadas a la explotación industrial del conocimiento y, finalmente, políticas de innovación, que pretenden incidir en el mercado¹³⁰. La capacidad de innovación tecnológica de un país se basa en el esfuerzo de inversión en I+D, su capacidad de adquirir tecnologías, conocimientos, medios y equipos tecnológicos en el exterior, en el capital humano de que dispone y que dedica a la I+D y en el aprovechamiento que hacen sus empresas e instituciones de las oportunidades que ofrece la globalización de la economía. Estas premisas son válidas tanto en periodos de bonanza económica como en etapas de crisis, siendo la capacidad de innovación uno de los principales recursos para afrontar estas etapas¹³¹.

La Unión Europea ha ido aumentando a lo largo de los últimos años la intensidad del gasto en I+D para poder competir con países como Japón o Estados Unidos, que aún la superan. A su vez España ha ido

¹³⁰ CALLEJON, M y GARCIA QUEVEDO, J (2010). *Nuevas tendencias en las políticas de innovación*, Universidad de Barcelona.

¹³¹ COTEC (2009). *Tecnología e innovación en España. Informe COTEC 2009*, Ed, Fundación COTEC.

umentando también el gasto destinado a actividades de I+D de manera constante en la última década, aunque aún se encuentra por debajo de la media europea. Para la economía canaria, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) suponen una gran oportunidad en la medida en que pueden reducir de manera muy significativa los condicionantes de ser región ultraperiférica de la Unión Europea, y localizada, además, en un territorio fragmentado en siete islas.

2.3.4.2.1. Sociedad de la Información

Un país inmerso en la Sociedad de la información es aquel en el que sus individuos están familiarizados con el uso de las nuevas tecnologías en su vida cotidiana. Para ello es necesario que las TIC estén presentes desde la educación primaria y en todos los ámbitos de la vida personal y laboral de las personas.

La Sociedad de la Información es aquella sociedad que ordena y estructura su funcionamiento (modo de vida, forma de relaciones, modo de trabajo, etc.) en torno a las tecnologías de la información y la comunicación y convierte la información en un factor de producción, intercambio y conocimiento.¹³²

Para lograr la difusión de la información son necesarias estas nuevas tecnologías de Información y Comunicación. Son estas TIC las que provocan la ruptura histórica sobre los modelos previos. Los procesos de transformación y cambio dependen ahora del conocimiento, la información, la educación y el capital humano e intelectual, no del capital físico. Asimismo, entre las principales carencias a evitar en las sociedades modernas se encuentran las de conocimiento e información y de su adecuado uso y distribución. En este sentido, conviene precisar que una gran cantidad de información no supone una correcta distribución de la misma, ni su uso adecuado, ni el equilibrio social y cultural, ni un beneficio económico asociado a ella. Las TIC han supuesto cambios sociales, culturales, económicos, políticos. Se han instalado en todos los ámbitos de la vida en sociedad, modificando las relaciones entre los individuos, la difusión de la información, la educación y la transmisión de conocimientos, información, pautas de consumo, formas de producción y organización de las empresas, etc.

Económicamente hablando, el término Sociedad de la Información, define un tipo de organización social basada en la consolidación de una economía intensiva en información y, debido a ello, concibe el sector de la información como el motor de un ciclo expansivo de la economía¹³³. La innovación es el factor que determina la competitividad de las empresas. Esta competitividad está en función del conocimiento acumulado de la empresa y su capacidad para adquirir nuevos conocimientos o incluso generar otros nuevos a través de la creatividad y conseguir una rentabilidad económica de la inversión realizada en la adquisición de ese conocimiento.

2.3.4.2.1.1. Penetración de la sociedad de la información en los hogares canarios

El acceso a las TIC está relacionado directamente con la dotación tecnológica de los hogares. En los últimos años se ha mantenido la tendencia al aumento del equipamiento tecnológico en los hogares españoles. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el 68,7% de los hogares españoles tiene algún tipo de ordenador, un 59,1% de los hogares tiene conexión a internet y un 57,4% tiene conexión a internet de banda ancha. El ordenador es el equipo con mayor presencia en los hogares españoles, seguido de la cámara digital, que ha tenido una evolución muy similar a la del pc y, a mayor distancia, se encuentran otros dispositivos como DVD/Blue Ray, televisor TFT o plasma, consola de videojuegos, cámara de video digital, webcam, GPS, etc.

Hay que tener en cuenta que muchos de los miembros de los hogares que no cuentan con tecnologías TIC pueden usar de forma habitual ordenador e internet desde el centro de trabajo o de estudios. Esto último va en detrimento de la posibilidad de acceder a las TIC de las mujeres que no trabajan fuera del hogar¹³⁴ al no disponer de las infraestructuras necesarias para hacerlo en el entorno en el que se mueven.

En el gráfico 2.160 se observa la posición relativa de España y Canarias con respecto a la media de la Europa de los 27. España sigue una tendencia creciente por debajo de la media europea, tanto de la

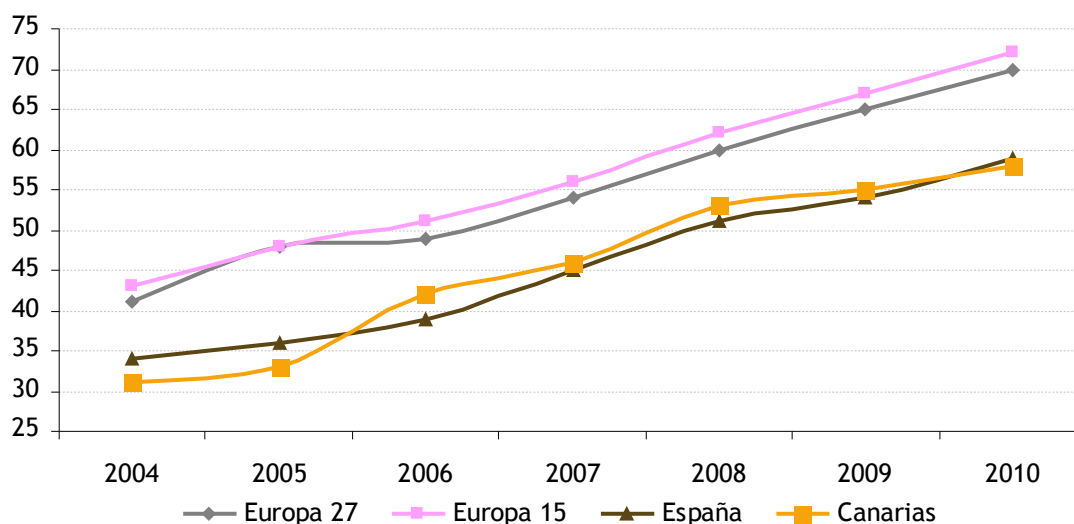
¹³² GINER DE LA FUENTE, F. (2004) *Los Sistema de Información en la Sociedad del Conocimiento*, Ed. Esic. Madrid.

¹³³ RODRÍGUEZ CORTEZO, J. "La Sociedad de la Información: reflexiones para un presente dinámico". *Novática*. Mayo-Junio 2000. Especial 25 aniversario. <http://www.ati.es/novatica/2000/145/jesrod-145.pdf>

¹³⁴ CASTAÑO, C (2009) *La brecha digital de género. Amantes y distantes*. Ed. Centro e-igualdad. Universidad Complutense, Madrid.

Europa de los 15 como de la Europa de los 27. Canarias se sitúa por encima de la media española y mantiene su tendencia creciente aunque en el año 2009 este crecimiento se modera llegando a situarse por debajo de la media en el año 2010. España, con un 59% de hogares con conexión a internet en el año 2010 y, dentro de ella Canarias, con un 58%, se sitúa por encima de países como Turquía, Rumanía, Portugal, Chipre, Croacia, Grecia y Bulgaria. Mantiene un porcentaje de hogares conectados a internet muy similar al de Italia, República Checa, Letonia y Lituania, pero está muy lejos de países como, Luxemburgo, Países Bajos o Noruega que tienen más de un 90% de hogares con conexión a internet.

GRÁFICO 2.160. HOGARES CON ACCESO A INTERNET EN EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑOS 2004-2010



FUENTE: EUROSTAT, INE y elaboración propia.

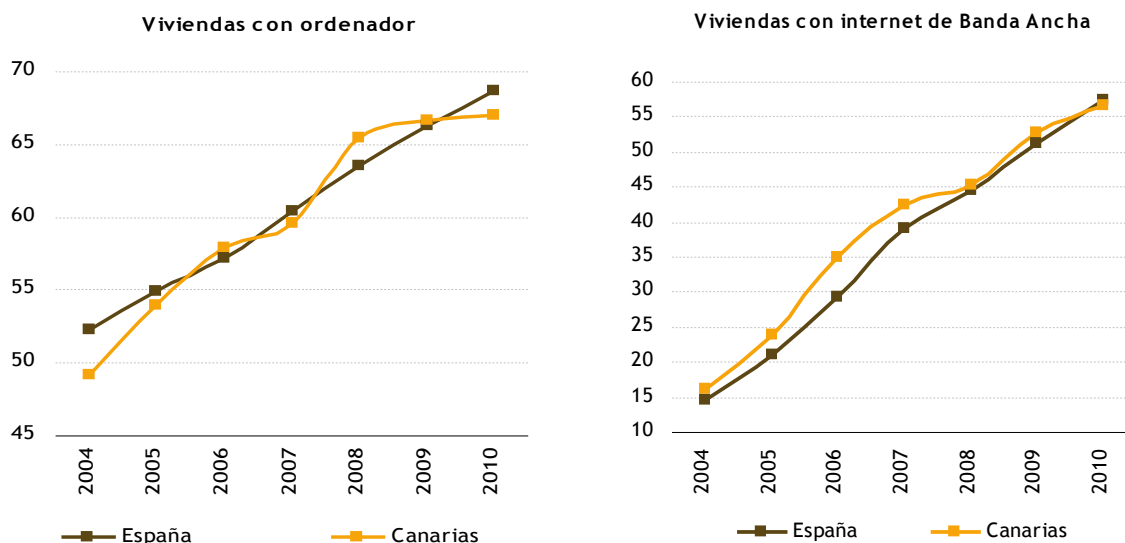
Respecto al número de hogares con algún tipo de ordenador dentro de España, se observa en el gráfico 2.161 cómo Canarias pasa, en el año 2002, de estar por debajo de la media a situarse por encima en 2008, coincidiendo en 2009 con el promedio de los hogares españoles y manteniendo su porcentaje en el año 2010, mientras que la media española sigue aumentando de forma constante. El número de hogares con conexión a internet de banda ancha mantiene su ascenso desde el año 2004, situándose por encima de la media española hasta el año 2010, en el que se iguala. Si observamos las diferencias con el resto de comunidades autónomas, vemos que en el año 2010, tanto en el número de viviendas con ordenador como en el número de viviendas con conexión a internet, Canarias se sitúa solamente por encima de Andalucía, Extremadura, Galicia y La Rioja. Se sitúa también por encima de Ceuta y Melilla en lo que a ordenadores por hogar se refiere, pero no en cuanto al número de hogares con conexión a internet.

Tanto o más importante que el equipamiento en TIC de los hogares, es el uso que de ellas se haga. De nada sirve promover a través de políticas públicas o subvenciones la adquisición tecnologías de la información y la comunicación y dotar de infraestructuras necesarias para conexión a internet si después éstas se infrutilizan.

La Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares del INE analiza hogares que tengan al menos un miembro de entre 16 y 74 años. Según un estudio de Red.es.¹³⁵, los hogares sin niños disponen de menor equipamiento TIC que los hogares con niños, especialmente si el cabeza de familia tiene 50 o más años.

¹³⁵ VV.AA. (2005) *Infancia y Adolescencia en la Sociedad de la Información*. Ed. Red.es, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Madrid

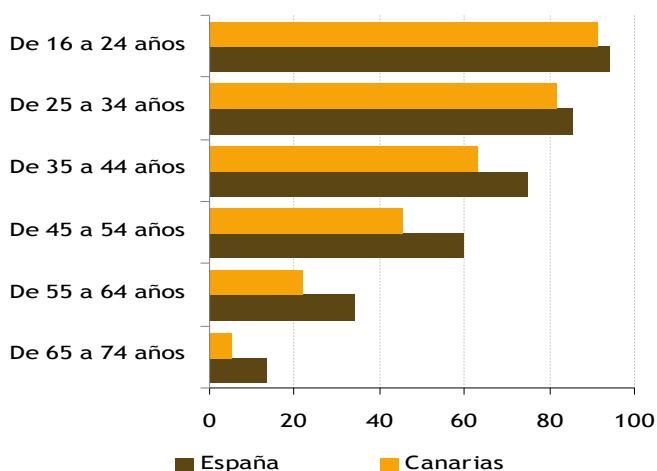
GRÁFICO 2.161. EQUIPAMIENTO Y USO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LOS HOGARES EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2004-2010



Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

En el gráfico 2.162 vemos cómo se distribuyen por edades las personas que han utilizado internet en los últimos tres meses. Los resultados son claros, a menor edad mayor uso de internet. Más del 90% de las personas de entre 16 y 24 años han utilizado internet en los últimos tres meses. Esta proporción se mantiene tanto para Canarias como para la media nacional. Sin embargo, a mayor edad, menor uso de internet se hace y más se distancia el porcentaje de canarios que han utilizado internet en los últimos tres meses del resto de la media de España. Tan sólo un 5,5% de los canarios de entre 65 a 74 años han utilizado internet en los últimos tres meses frente a un 13,4% de personas de la misma edad que suponen la media española. Aún así, el número de personas que utilizan internet de forma frecuente ha experimentado un aumento constante en los últimos cinco años y en todos los grupos de edad, tanto en Canarias como en el resto de España. Tan sólo el grupo de personas comprendidas entre los 55 y 64 años de Canarias ha tenido un descenso con respecto al año anterior. Si bien en 2009 el porcentaje de personas de este grupo de edad que se conectaban era de prácticamente un 28%, en 2010 ha descendido hasta un 22%.

GRÁFICO 2.162. PERSONAS QUE HAN UTILIZADO INTERNET EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES POR GRUPOS DE EDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010



Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

Existen pocos estudios sobre la brecha digital¹³⁶ que afecta a los mayores. El perfil tipo de una persona mayor es el de un sujeto con un nivel de ingresos bajo, un nivel educativo bajo, predominantemente femenino y con alguna discapacidad a consecuencia de la edad. A esto hay que añadir los efectos de la jubilación, que suponen la pérdida de un papel social definido y de redes sociales formales e informales. Las personas mayores ya no tienen la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías por causa del trabajo pero tampoco la posibilidad de hacer uso de compañeros de trabajo para solventar dudas generadas por estas tecnologías¹³⁷.

Según se desprende de la tabla 2.52, un 66,7% de los niños de entre 10 y 15 años disponen de teléfono móvil en España y en el caso concreto de Canarias, este porcentaje se eleva hasta el 71,4% en el año 2010. Este porcentaje se ha incrementado en 4 puntos porcentuales desde el año 2007 hasta el 2010 tanto para el conjunto de España como para la comunidad autónoma de Canarias. En el uso de ordenador, el porcentaje de niños canarios es inferior al de la media estatal, al contrario que en el uso del teléfono móvil. El porcentaje de niños que han utilizado ordenador en los últimos tres meses es en Canarias de un 87,3% en el año 2010, porcentaje ligeramente inferior al de los años anteriores; y de un 94,6% de media estatal. Respecto al uso de internet en los últimos tres meses, el porcentaje de niños que lo han utilizado es de un 85,9% y la media estatal es también muy similar, de 87,3%. Principalmente se conectan desde la propia vivienda o desde el centro de estudios en segundo lugar. Los niños utilizan internet fundamentalmente para trabajos escolares y, en segundo lugar para ocio, música y juegos.

TABLA 2.52. USO DE TIC DE NIÑOS DE 10 A 15 AÑOS ESPAÑA Y CANARIAS (2007-2010)

	Total Nacional				Canarias			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Telefonía móvil								
Niños que disponen de teléfono móvil ¹	64,7	65,8	68,4	66,7	71,6	66,9	72	71,4
Ordenadores								
Total niños usuarios ordenador últimos 3 meses ¹	92,8	94,1	94,5	94,6	90,6	90,5	93,1	87,3
Total niños usuarios ordenador en vivienda últimos 3 meses ¹	79,2	85,6	83,2	89,4	75	73,9	89,4	83,1
Para ocio, música, juegos ²	85	84,9	86,5	86,5	81,3	85	76,6	79,8
Para trabajos escolares ²	90,2	91,9	93,9	95,1	91,5	86,9	96,6	93,7
Otros usos ²	7,2	17,8	29,2	27,9	8,2	15,1	34,5	37
Internet								
Total de niños usuarios de Internet en los últimos 3 meses ¹	76,8	82,2	85,1	87,3	72,6	79,4	88,6	85,9
Lugar de uso de Internet								
Desde la vivienda ³	71,3	76	80,4	82,8	70,3	67	80,7	72,4
Desde la vivienda de familiares y amigos ³	33,5	28,6	30	32,7	43,1	24,8	15,4	26
Desde el centro de estudios ³	54,3	58,7	58,9	60,6	47,9	49,3	50,8	48,4
Desde centros públicos ³	16,2	14,6	15,7	17,4	21,2	8,6	12,2	9,4
Desde cibercafés y similares ³	12,7	8,6	7,8	6,6	17	13,9	11,4	12,9
Desde otros lugares ³	2,1	2,3	2,2	3,3	0	6,5	1,3	4,3
Usos de internet								
Para ocio, música, juegos ³	83,6	84,4	88	87,1	89,5	82,7	78,7	81,1
Para trabajos escolares ³	90,6	92,4	93,4	95	93,1	91,7	95,3	91,5
Otros usos ³	9	18,7	28,2	28,4	11	15,7	36,2	36,9

¹ Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad.

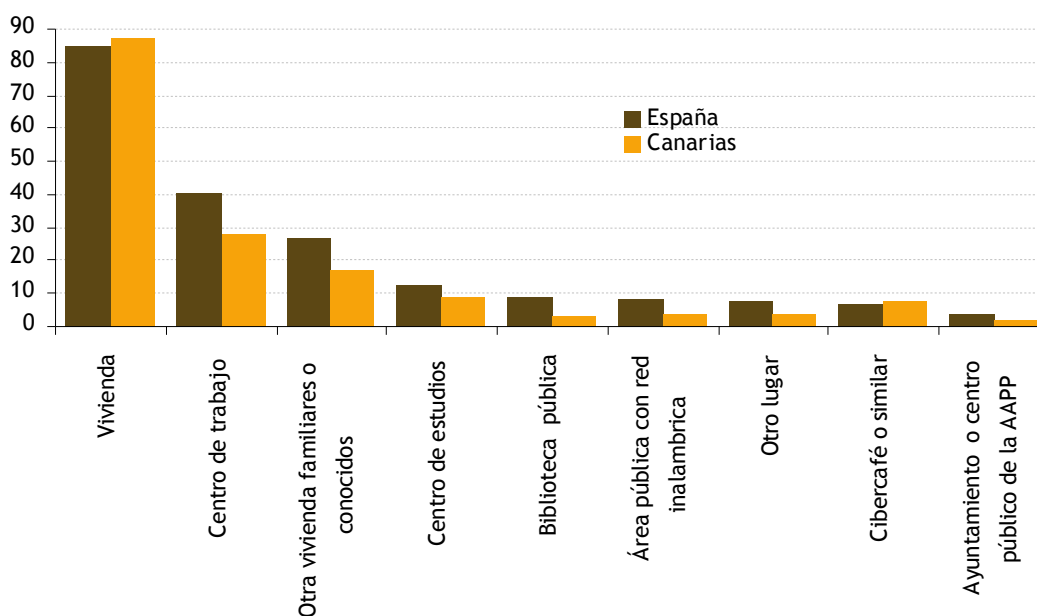
² Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad que han hecho uso del ordenador en el último trimestre.

³ Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad que han hecho uso de Internet en el último trimestre.

Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

¹³⁶ CASTAÑO, C. (dir) (2008): *La Segunda brecha Digital*, Ed. Cátedra, Madrid.

¹³⁷ SEGARRA MEDIAVILLA, D (2003). *Vivir al margen de internet. Los ancianos en la Sociedad de la Información*. Universidad Oberta de Catalunya, Barcelona.

GRÁFICO 2.163. LUGAR DESDE EL QUE SE ACCEDE A INTERNET. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010

Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

Como se observa en el gráfico 2.163, de las personas que acceden a internet, más de un 63,7% en Canarias y un 69,2% en el conjunto de España, lo hacen de forma diaria y, al menos, 5 días a la semana. El resto de personas, algo más de un 20% tanto en Canarias como en la media española, accede al menos una vez en semana. Son muy pocos, menos del 10% en ambos casos, los que acceden una vez al mes o menos. El lugar desde el que se accede a internet, es mayoritariamente la propia vivienda. Este porcentaje es incluso mayor en Canarias que en el resto del conjunto de España. Sin embargo, la media española supera en lugar de conexión a Canarias en el resto de lugares de acceso: en el centro de trabajo, en otra vivienda de familiares y conocidos, en el centro de estudios, en bibliotecas públicas, en áreas públicas inalámbricas e incluso en Ayuntamientos, con la excepción de los cibercafé, que son utilizados prácticamente por igual en Canarias y en el resto de España. Para poder acceder a internet desde el trabajo es necesario trabajar con ordenadores. La Encuesta de Población Activa del INE para el año 2009 señala que el 23% de los trabajadores canarios realiza trabajos de restauración, personales, de protección y vendedor de comercio. La segunda ocupación mayoritaria, con un 17,7% son los trabajadores no cualificados. Esta puede ser una de las razones que explican por qué los canarios acceden a internet en menor medida que el resto de España desde del trabajo. Posiblemente muchos de ellos no trabajan con ordenadores, como puede suceder en el caso de los trabajadores ocupados en empleos no cualificados, o bien utilizan ordenadores compartidos, en los que se tiene poca privacidad para navegar por internet, o bien son ordenadores destinados a otros usos, cajas, contabilidad, gestión de stocks, etc., como sucede en el comercio.

Los servicios de internet más utilizados por motivos particulares, según vemos en la tabla 2.53, son principalmente el uso del correo electrónico para recibir o enviar mensajes, seguido del uso de internet para la búsqueda de información sobre bienes o servicios, tanto para Canarias como para el resto de España, con más de un 80% en ambos casos. En tercer lugar, un 65% de los usuarios de internet de Canarias y del resto de España utilizan servicios relacionados con viajes y alojamiento. En cuarto lugar, sobre un 62% ambos grupos leen o descargan periódicos o revistas online. Estos cuatro tipos de usos son los más generalizados entre los usuarios de internet de entre 16 y 74 años. En el caso concreto de Canarias, los usuarios utilizan más internet para buscar información sobre educación, formación y cursos, para el envío de mensajes a chats, foros, grupos de discusión y para buscar información sobre temas de salud, que la media española.

TABLA 2.53. SERVICIOS DE INTERNET USADOS POR MOTIVOS PARTICULARES EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES*. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2008-2010

	ESPAÑA			CANARIAS		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Servicios de comunicación						
Recibir o enviar correo electrónico	81,9	86,2	85,8	79,9	81,1	83,6
Búsqueda de información sobre bienes y servicios	81,7	78,4	84,2	75,2	69,4	82
Utilizar servicios relacionados con viajes y alojamiento	61,8	61,7	65	56,4	56,8	64,9
Descargar software (excluido el de juegos)	35,8	39,3	33,5	33,4	37,1	38
Leer o descargar periódicos o revistas de actualidad on-line	47,5	63,8	62	49,2	67,3	63,3
Buscar empleo o enviar una solicitud a un puesto de trabajo	21,5	27,4	24,5	19,2	27,6	30,8
Buscar información sobre temas de salud	43,7	53,8	52,5	36,1	54,9	56,1
Telefonar a través de Internet o videollamadas (vía webcam) a través de Internet	-	23	20,5	-	20,8	21,5
Envío de mensajes a chats, blogs, grupos de noticias o foros de discusión, etc.	-	52,1	48,9	-	59,3	58,1
Escuchar radios emitidas por Internet y/o ver TV emitida por Internet	-	42,1	42,2	-	45	45,4
Colgar contenidos propios en una página web para ser compartidos	-	31,6	35,9	-	37,3	43,9
Jugar o descargar juegos, imágenes, películas ó música	-	49,9	44	-	50,9	48,1
Banca y venta						
Banca electrónica y actividades financieras	34,8	39,3	41,9	37,3	42	45,2
Banca y venta: Ventas de bienes y servicios	6,8	6,6	8,6	10	4	6
Educación y formación						
Buscar información sobre educación, formación u otro tipo de cursos	47,9	53,9	52,5	34,8	54,8	58,4
Realizar algún curso vía Internet de cualquier materia	10,4	12,4	12,7	8,3	12	13,1
Consultar Internet para algún tipo de aprendizaje	44,3	48,4	45,8	27,2	40,8	40,3

*Porcentaje sobre el total de personas de 16 a 74 años que han utilizado internet en los últimos 3 meses.

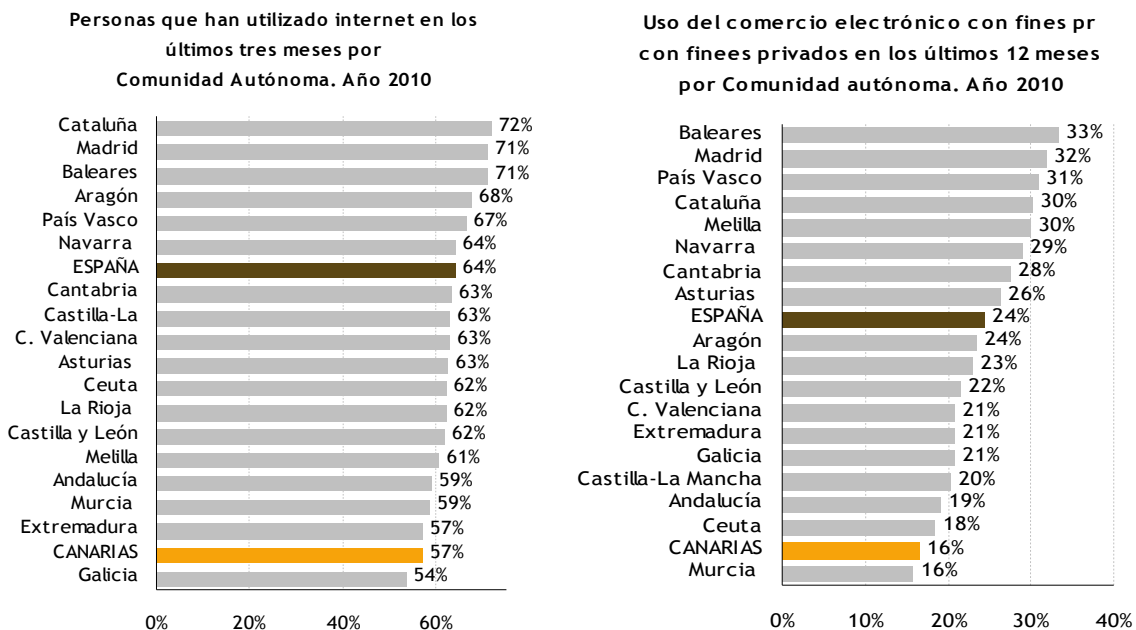
Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

El uso de internet para la compra de bienes o servicios ha experimentado un aumento constante en los últimos años en España. Al igual que en el uso de internet, el comercio electrónico es utilizado mayoritariamente por personas de entre 25 y 34 años, hombres y que viven en ciudades de más de 100.000 habitantes o capitales de provincia. A mayor nivel educativo, mayor es el porcentaje de personas que compran por internet. Los productos que se adquieren varían según las variables sociodemográficas de los compradores. Así pues la mayoría de artículos adquiridos son artículos de ropa y material deportivo tanto por hombres como por mujeres y en la franja de edad que más se utiliza el comercio electrónico, seguido de artículos para el hogar, juguetes etc. A mayor edad se compra mayormente productos alimenticios y a menor edad se adquieren, en mayor medida, productos tecnológicos. Además, cuanto mayor es la ciudad más se compran productos alimenticios. Sin embargo hay un alto porcentaje de personas que no han comprado nunca por internet. Esto se debe a dos motivos fundamentales, el primero de ellos es el desconocimiento, porque los usuarios no saben cómo hacerlo; y el segundo motivo que se expone es la falta de necesidad. En el caso concreto de Canarias, el principal motivo para no realizar compras por internet es por no tener necesidad de hacerlo¹³⁸.

En el gráfico 2.164 se observan las diferencias en el uso de internet y del comercio electrónico por comunidad autónoma. Tanto en el uso de internet en los últimos tres meses como en el uso de comercio electrónico, Canarias se sitúa en la penúltima posición con respecto al resto de comunidades autónomas. La media española de personas que han utilizado internet en los últimos tres meses está en el 64% mientras que la media de canarios se sitúa en el 57%. A la cabeza de las comunidades autónomas en el uso de internet se encuentra Cataluña, seguida de Madrid, con más de un 70% de uso. En el caso del comercio electrónico, es Baleares la comunidad autónoma la que hace un mayor uso de él, seguida de Madrid, País Vasco y Cataluña, todas con más de un 30%. La media española se encuentra en un 24% mientras que Canarias tiene un 16%, igual que Murcia.

¹³⁸ SANCHEZ GONZALEZ, P (dir) (2011) *El comercio electrónico en España. Evolución reciente 2007-2010 y análisis de los hábitos de compra y venta por internet de los españoles*, Ed. EAE Business School.

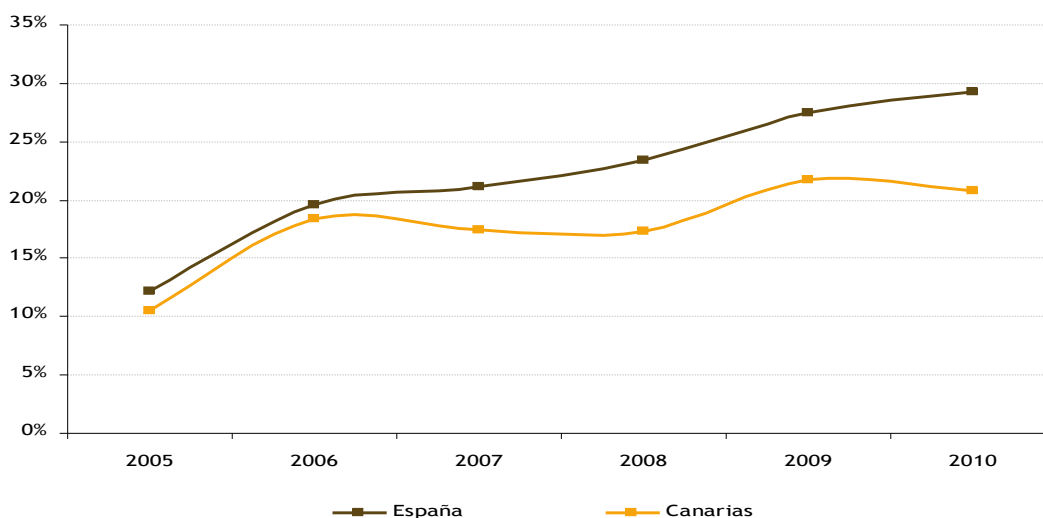
GRÁFICO 2.164. USO DE INTERNET Y DE COMERCIO ELECTRÓNICO CON FINES PRIVADOS O PARA EL HOGAR EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2010



Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

Sin embargo, tal y como se puede apreciar en el gráfico 2.165, la evolución del número de personas que han comprado por internet en los últimos cinco años ha sido positiva aunque con altibajos. En el caso de Canarias se ha pasado de un porcentaje de un 10% en 2005 de personas que han comprado alguna vez por internet a un 20% en el año 2010 en Canarias. Sin embargo, este último año ha descendido la cifra, puesto que en el 2009 se llegó al 21,70%. La misma tendencia decreciente en este último año se observa también en el número de hogares con ordenador y en el número de hogares con acceso a internet. En el caso del resto de España, la evolución ha sido constante, pasando de un 12% en el año 2005 a un 29% en el año 2010.

GRÁFICO 2.165. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS QUE HAN COMPRADO ALGUNA VEZ POR INTERNET. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2005-2010



*Los datos del año 2005 y 2006 corresponden a los datos del segundo trimestre.

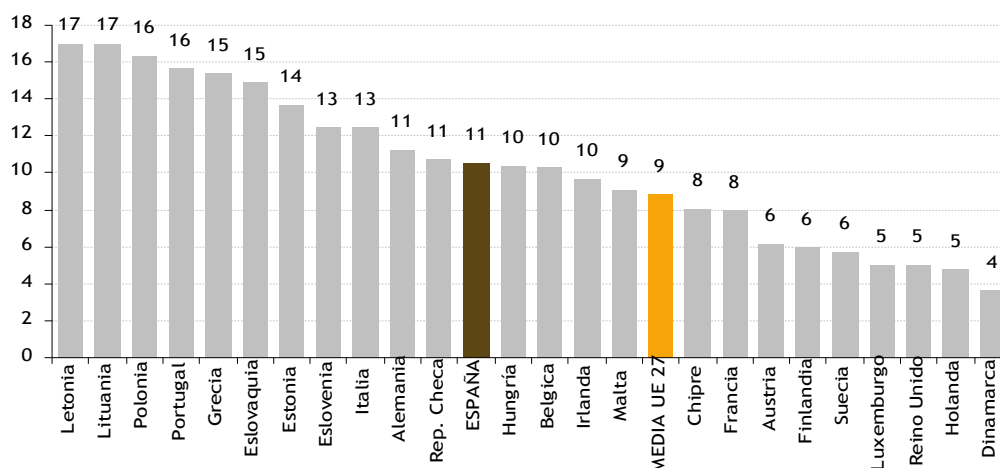
Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE) y elaboración propia.

2.3.4.2.1.2. La sociedad de la información en los centros educativos en Canarias

Los centros educativos son una de las principales vías de introducción de las TIC en la sociedad. En muchos casos supone la primera toma de contacto que tiene un niño con las nuevas tecnologías además de ser un método novedoso de difusión de conocimientos para los docentes. Se trata de enseñar conocimientos a través de métodos renovados y más participativos para el alumnado, a la vez que se consigue la familiarización con la tecnología. Esta alfabetización digital¹³⁹ que no ha tenido gran parte de la población adulta, supondrá el avance y mejor integración del individuo en la sociedad de la información y el conocimiento.

Para un acceso adecuado a la sociedad de la información y a las nuevas tecnologías, es necesario que los alumnos dispongan de un equipamiento adecuado en los centros educativos. En el gráfico 2.166 observamos el número de alumnos por ordenador con conexión a internet en los diferentes países de la Unión Europea en el año 2006. España tiene en ese año una media de 11 alumnos por ordenador, cifra ligeramente superior a la de la media europea que se sitúa en 9 alumnos por ordenador en ese año. Los países con mejor dotación de ordenadores en sus centros educativos son Dinamarca, Holanda, Reino Unido, Luxemburgo, Suecia, Finlandia y Austria con 6 o menos alumnos por ordenador.

GRÁFICO 2.166. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR CON CONEXIÓN A INTERNET PARA USO CON FINES DOCENTES EN LA UNIÓN EUROPEA. AÑO 2006



Fuente: Informe Benchmarking Access and Use of ICT in European Schools 2006 y elaboración propia.

El último curso escolar del que se tienen datos sitúa a España con una media de 6,5 alumnos por ordenador destinado a la docencia, como veremos en la tabla 2.54.

La evolución en los últimos cinco cursos escolares de la dotación de TIC en los centros de enseñanza no universitarios ha sido una reducción paulatina del número de alumnos por ordenador tanto en aquellos ordenadores destinados a tareas de enseñanza y aprendizaje como los destinados a la docencia con alumnos, según se aprecia en la tabla 2.54. y tanto para Canarias como para el resto de España. La misma tendencia se produce tanto en los centros públicos como en los centros privados y en los centros de enseñanza primaria y secundaria. Canarias pasa de tener 11,9 alumnos por ordenador en el curso 2004-2005 a 6,7 alumnos en el curso 2008-2009 de aquellos ordenadores destinados a tareas de enseñanza y aprendizaje. A su vez pasa de 15,2 alumnos por ordenador en el curso 2004-2005 a 8,5 alumnos en el curso 2008-2009 de aquellos ordenadores destinados a la docencia con alumnos.

En Canarias, el 100% de los centros educativos, tanto públicos como privados tienen conexión a internet en el curso 2008-2009, último curso del cual el Ministerio de Educación ha publicado datos. Sin embargo, el número de centros educativos que disponen de página web es mucho más reducido. En el curso 2004-2005, últimos datos publicados por el INE, el 14,1% de los centros educativos públicos y el 38,3% de los centros educativos privados de Canarias tiene página web. Los datos de la media estatal para el mismo curso escolar son de un 50,3% de centros públicos con página web y un 63,4% de centros privados.

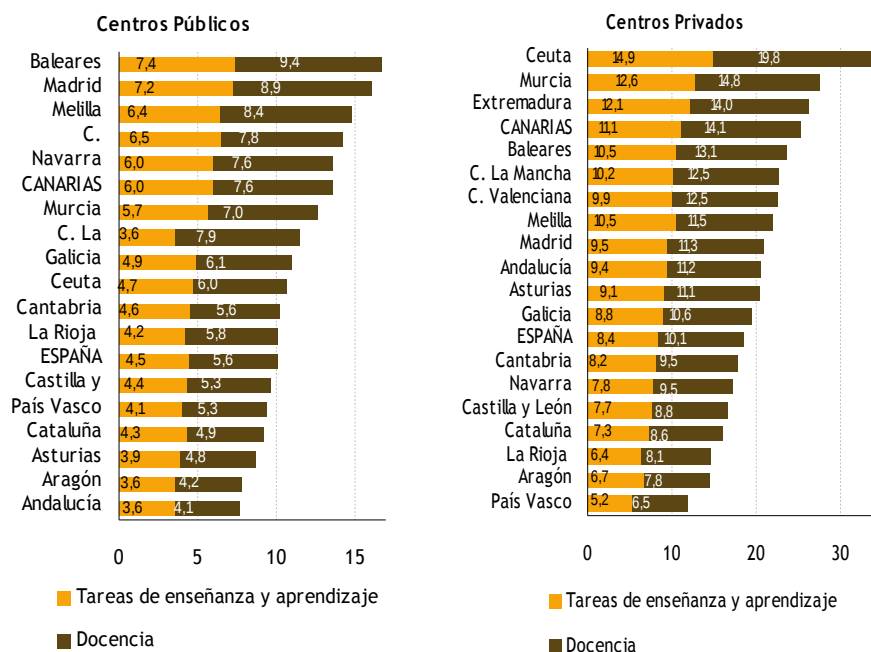
¹³⁹ GROS, B y CONTRERAS, D (2006) “La alfabetización digital y el desarrollo de competencias ciudadanas” en *Revista Iberoamericana de Educación*. Nº 42, pp. 103-125.

TABLA 2.54. DOTACIÓN EN ORDENADORES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR. CURSOS 2004-2005 HASTA 2008-2009

	ESPAÑA					CANARIAS				
	2004 2005	2005 2006	2006 2007	2007 2008	2008 2009	2004 2005	2005 2006	2006 2007	2007 2008	2008 2009
Alumnos por ordenador (destinado a tareas de enseñanza y aprendizaje)										
Total centros	8,8	8	6,6	6,1	5,3	11,9	10,1	9	8	6,7
Total centros públicos	7,9	7	5,7	5,3	4,5	11,2	9,4	8,4	7,4	6
Centros públicos de enseñanza primaria	9,8	8,7	6,7	6,3	5,2	25,8	20,8	14,8	11,9	7,7
Centros públicos de enseñanza secundaria	6,8	6	5,1	4,6	4	7,6	6,4	6,1	5,5	5
Total centros privados	11,6	11,1	10	9,4	8,4	15	13,6	12,4	11,4	11,1
Alumnos por ordenador (destinado a la docencia con alumnos)										
Total centros	10,3	9,3	7,8	10,1	6,5	15,2	12,8	11,3	10,1	8,5
Total centros públicos	9,3	8,3	6,7	9,3	5,6	14,6	12	10,6	9,3	7,6
Centros públicos de enseñanza primaria	11,3	10,1	7,7	15,4	6,3	35	28,5	18,8	15,4	9,9
Centros públicos de enseñanza secundaria	8	7,1	6	6,9	5	9,8	8	7,6	6,9	6,3
Total centros privados	13,6	13	11,8	13,9	10,1	17,7	16,3	14,8	13,9	14,1

Fuente: Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los Centros Educativos. Ministerio de Educación y Ciencia y elaboración propia.

Los centros públicos de educación tienen una mayor dotación de ordenadores que los centros privados. El número de alumnos por ordenador es menor, por tanto, su acceso a las nuevas tecnologías es más factible. Al hacer el análisis por comunidad autónoma, gráfico 2.167, vemos que Canarias está por encima de la media española en cuanto al número de alumnos por ordenador, tanto en los ordenadores destinados a tareas de enseñanza y aprendizaje como a los destinados a la docencia con alumnos. Canarias tiene una media de 6,8 alumnos por ordenador en los centros públicos frente a la media española que es de 5 alumnos. Con respecto a los centros privados, la media de alumnos por ordenador en Canarias se eleva a 11,8 alumnos por ordenador frente a la media del resto de España de 9,2 alumnos por ordenador.

GRÁFICO 2.167. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR EN CENTROS PÚBLICOS Y PRIVADOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CURSO 2008-2009

Fuente: Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los Centros Educativos. Ministerio de Educación y Ciencia y elaboración propia.

2.3.4.2.1.3. Penetración de la Sociedad de la Información en las empresas canarias

La relación entre las TIC y la productividad ha sido motivo de debate durante los últimos años, acumulándose opiniones tanto en el sentido positivo como en el negativo. Más allá de la cuantificación de esa relación, parece probado que la introducción de las TIC en las empresas responde a una necesidad de modernización, aumento de productividad y supervivencia de la empresa a medio plazo. En el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYME) españolas, la modernización de la empresa y el uso de TIC se está llevando a cabo con una preocupante lentitud, especialmente en temas como el comercio electrónico, que es la actividad que más valor añadido reporta. Las TIC generan estandarización del proceso productivo conduciendo, en la mayoría de los casos, a un aumento de la productividad, cambios organizativos, mejora de la comunicación interna, reducción de costes y tiempos, mejora de la relación con los clientes. Existe, además, una clara diferencia entre el grado de penetración de las TIC en las grandes empresas frente a las PYME¹⁴⁰.

Entre las características que presentan las PYME españolas, y que permiten entender el mejor grado de penetración de las TIC frente a las empresas de mayor dimensión destacan las siguientes: 1. Escasas actividades de I+D y una gran dependencia tecnológica. Las actividades de desarrollo tecnológico se basan principalmente en la adquisición de equipamiento y en la contratación de equipo técnico. 2. Fuerte dependencia del sistema bancario debido principalmente a las necesidades de financiación. Entre las principales fuentes de financiación de la innovación destacan los recursos ajenos privados, las subvenciones, los créditos públicos y, aunque muy escasa, la financiación mediante la participación en programas europeos. 3. Acceso restringido a mercados internacionales, lo que supone una reducción de la competitividad de las PYME en el exterior. 4. Excesiva especialización en sectores de producción convencional de demanda débil (productos metálicos, textiles, etc.) 5. Escasa transferencia de tecnología. Son prácticamente inexistentes las empresas que pueden transferir nueva tecnología. 6. Elevados costes de personal en el segmento de las microempresas que son aquellas de menos de diez trabajadores. 7. El carácter familiar y reducido de las PYME españolas ha ocasionado que una gran parte de ellas ejerzan un papel de empresa auxiliar de los grandes grupos líderes de cada subsector.

En cuanto a las características cualitativas del empresario, aunque existen diferencias entre las distintas áreas regionales, en general, el pequeño empresario español se caracteriza por su escasa formación técnica, de gestión y comercial; posee una actitud poco positiva ante el reto que supone el mercado comunitario, baja motivación y mentalización de lograr objetivos concretos, despreocupación por usar los servicios de acceso a información puestos a su disposición¹⁴¹.

Como vemos en la tabla 2.55 el equipamiento de las empresas de más de 10 trabajadores en España no se diferencia notablemente del resto de Europa. Por el contrario, supera al resto de la media europea en conexiones en red de área local (LAN) y en conexión a internet de banda ancha. El 98% de las empresas dispone de algún tipo de ordenador y el 97% de las empresas con ordenador dispone de conexión a internet de banda ancha. En Canarias, los porcentajes son muy similares, un 96% de las empresas dispone de ordenador y, de éstas, un 98% tiene conexión de banda ancha. Sin embargo, por lo que respecta a las empresas con sitio o página web, España tiene un 57% y Canarias un 44% de empresas frente al 68% de la media de la Unión Europea de los 27.

¹⁴⁰ GIMENO, M (2006): "Las tecnologías de la información y la comunicación en las pymes y otros avatares" en *Economía Industrial*, N° 360, pp. 77-92.

¹⁴¹ ZAHERA, M (1996) "Las Pymes Españolas y la innovación" en *Harvard Deusto Business Review*. Ediciones Deusto: España. (74). 199. p.p. 62-66.

TABLA 2.55. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES. EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑO 2008

	Ordenador	Red de Área Local (1)	Conexión a internet (2)	Conexión a internet de banda ancha (3)	Sitio o página web (3)
UE 27	96	87	97	87	68
UE 15	97	88	98	88	70
Bélgica	98	95	99	95	78
Bulgaria	91	74	92	74	39
República Checa	97	83	98	83	78
Dinamarca	99	81	100	81	88
Alemania	97	89	97	89	81
Estonia	97	91	99	91	69
Irlanda	98	86	98	86	67
Grecia	92	80	96	80	64
ESPAÑA	98	97	97	97	57
Francia	98	97	97	97	57
Italia	96	86	98	86	62
Chipre	94	89	94	89	54
Letonia	95	71	93	71	47
Lituania	96	60	98	60	58
Luxemburgo	98	91	98	91	67
Hungría	90	83	96	83	56
Malta
Países Bajos	100	87	99	87	86
Austria	98	79	99	79	81
Polonia	95	63	98	63	61
Portugal	96	88	96	88	50
Rumanía	80	65	83	65	41
Eslovenia	98	87	99	87	73
Eslovaquia	98	82	98	82	75
Finlandia	99	93	100	93	83
Suecia	97	94	99	94	90
Reino Unido	95	93	99	93	81
Croacia	99	90	99	90	65
Islandia	100	99	100	99	77
Noruega	97	91	98	91	77
Serbia
CANARIAS (4)	96,8	75,9	94,1	98,6	44,6

(1) Porcentaje respecto del total de empresas con internet

(2) Porcentaje respecto del total de empresas con ordenador

(3) Porcentaje respecto del total de empresas con conexión a internet

(4) Se utilizan los datos de Canarias correspondientes al 2008, aunque existan datos posteriores, para poder compararlos cronológicamente con los datos del resto de Europa.

Fuente: EUROSTAT, Encuesta de uso de TIC y Comercio Electrónico (CE) en las empresas (IN) y elaboración propia.

La evolución del uso de TIC en España y Canarias ha sido positiva en los últimos cinco años. Como puede observarse en la tabla 2.56, si bien ya desde el año 2006 más del 98% de las empresas disponía de algún tipo de ordenador, sí se ha incrementado el número de empresas con red de área local (LAN) y sin hilos, el número de conexiones a internet, pasando en Canarias de un 90,5% en 2006 a un 96,8% en 2010, el uso del correo electrónico, de un 89,5% en 2006 a un 96,2% en 2010 y el uso de conexión a internet y sitio o página web, pasando en la media española de un 50,2% a un 63,9% y en el caso de Canarias de un 38,9% a un 52,5%, lo que supone un incremento de algo más de doce puntos porcentuales en los últimos cinco años.

TABLA 2.56. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2006-2010

	Total nacional					Canarias				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Ordenadores (1)	98,4	98,7	97,8	98,6	98,6	98,8	99	96,8	98	98,5
Red de Área Local (LAN) (1)	70,8	70,9	78,5	83	85,6	67,7	67,9	75,9	77	84,1
Red de Área Local sin Hilos (1)	17,2	19,3	29,2	34,7	39,3	16,2	17,6	23,2	30,6	34,6
Conexión a Internet (1)	92,7	94,3	94,9	96,2	97,2	90,5	98,3	94,1	95	96,8
Conexión a Internet de Banda ancha (2)	94	95,2	97,1	97,5	98,7	96,5	95	98,6	96,3	98,7
Correo electrónico (email) (1)	92,3	92,4	93,3	94,7	96,5	89,5	92,8	90,9	94	96,2
Conexión a Internet y sitio/página Web (2)	50,2	51,9	57,5	58,9	63,9	38,9	37,3	44,6	48,1	52,5

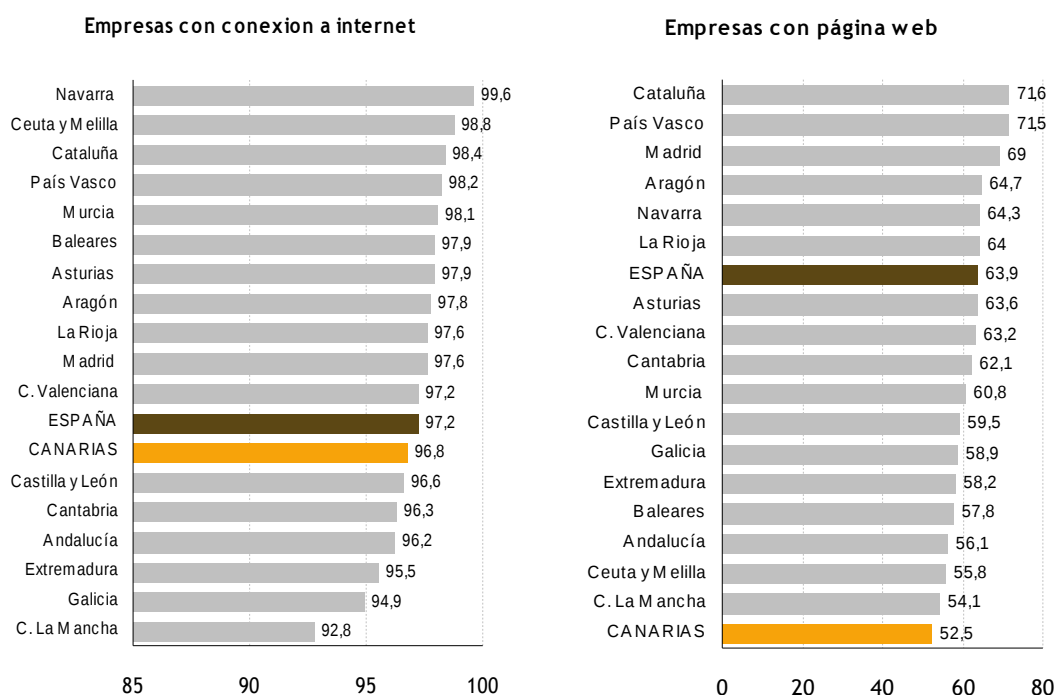
(1) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet

(2) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet y página web

Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en las empresas (INE) y elaboración propia.

Si analizamos por comunidad autónoma el número de empresas que tienen conexión a internet y página web, gráfico 2.168, vemos cómo todas las empresas de todas las comunidades autónomas tienen en más de un 90% conexión a internet. Canarias se sitúa con un 97,2% en la media de las empresas españolas. Sin embargo, al analizar qué empresas de aquellas que tienen conexión a internet cuentan, además, con página web, vemos que Canarias se sitúa en el último lugar con respecto al resto de comunidades autónomas. La media española es de un 63,9% de empresas con página web del total de empresas de más de 10 trabajadores de España. A la cabeza se encuentra Cataluña, con un 71,6% de empresas con página web, seguida de País Vasco y Madrid. Sin embargo, Canarias sólo tiene algo más de la mitad de sus empresas de más de 10 trabajadores, concretamente un 52,5% de ellas con página web.

GRÁFICO 2.168. EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES CON CONEXIÓN A INTERNET Y PÁGINA WEB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2010



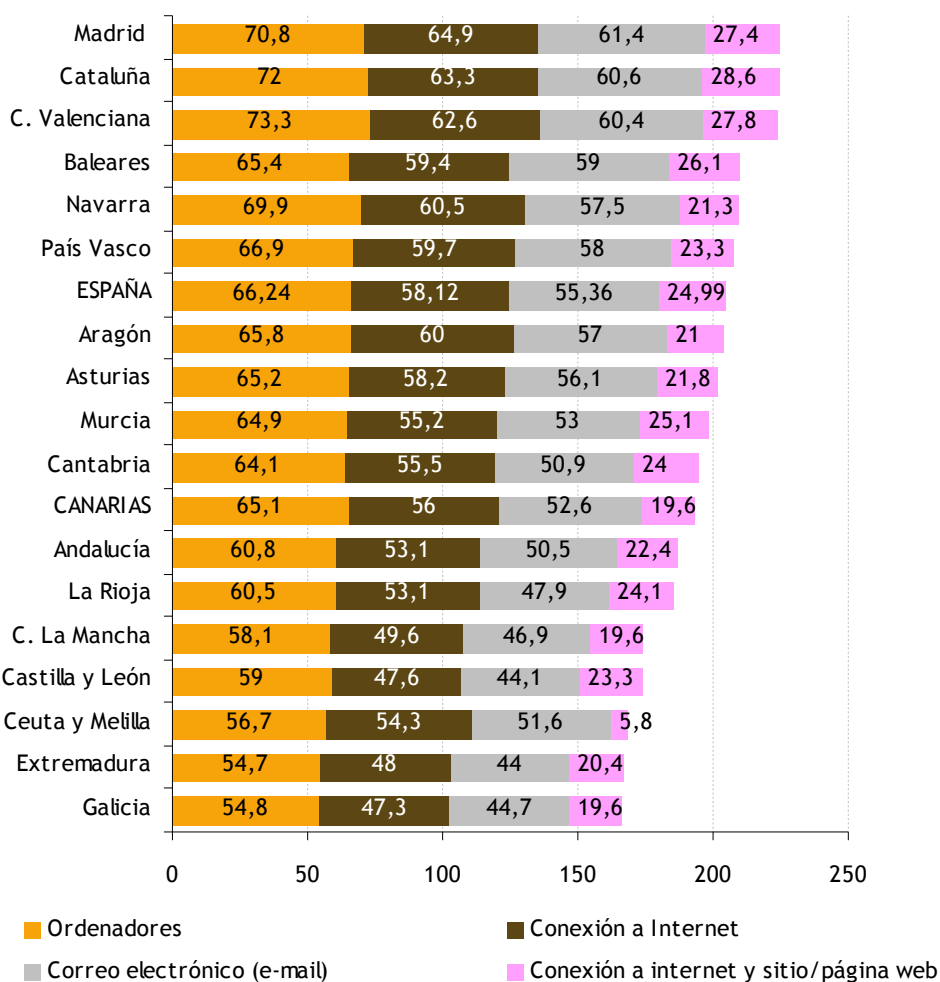
Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en las empresas (INE) y elaboración propia.

2.3.4.2.1.4. La microempresa canaria en la Sociedad de la Información

La microempresa es aquella que tiene de 0 a 9 trabajadores. Ésta puede estar compuesta por personas físicas que desempeñan una actividad y no tienen contratado personal, hasta empresas que cuentan con 9 trabajadores. Son empresas cuyo nivel de facturación y balance general anual es igual o inferior a 2 millones de euros. Según el INE, en España suponen el 95% del tejido empresarial, el 70% del total de empleo y el 80% del PIB. En Canarias representan el 4,15% de las microempresas a nivel nacional y suponen el 94,7% del tejido empresarial canario. El 51,64% de ellas son empresas sin asalariados.

Canarias tiene un tejido empresarial basado mayormente en microempresas mientras que en el resto de España es mayor el número de autónomos. Sólo el 0,2% de las empresas canarias tiene más de 200 empleados, al igual que sucede en el resto de España¹⁴². Los porcentajes de empresas de entre 10 y 199 trabajadores tanto de la media española como de Canarias son aproximadamente de un 6%. Según datos publicados por el ISTAC en 2010, el subsector del turismo supone un 31,09% del PIB canario y algo más del 30% de los puestos de trabajo totales.

GRÁFICO 2.169. USO DE TIC Y COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS EMPRESAS CON MENOS DE 10 ASALARIADOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2010



Fuente: Encuesta de uso de TIC y Comercio Electrónico (CE) en las empresas (INE) y elaboración propia.

Al hacer un análisis de la microempresa observamos notables diferencias con respecto a las empresas de más de 10 trabajadores. En el gráfico 2.169 observamos que en España sólo el 66,24% de empresas

¹⁴² VV.AA (2007): *Plan Integral Canario de I+D+i+d*, Ed, Gobierno de Canarias.

de menos de 10 trabajadores tiene ordenador, es decir, 30 puntos menos que en las empresas de más de 10 trabajadores. Asimismo, el 58,12% de las empresas tiene conexión a internet, frente al 97,2% de las empresas de más de 10 trabajadores. Con el uso del correo electrónico en las microempresas sucede lo mismo, un 55,35% de las microempresas de España utiliza el correo electrónico, mientras que en las empresas de más de 10 trabajadores el 96,5% lo utiliza. La media de empresas españolas que posee página web es de un 63,9% y en el caso de las microempresas este porcentaje desciende hasta rozar el 25%. Los datos para Canarias son muy similares a los de la media española para las microempresas. Un 65,1% de ellas tiene ordenador, un 56% tiene internet, un 52,6% utiliza el correo electrónico, pero solamente algo menos de un 20% de las empresas tiene página web.

Las PYME y las microempresas siempre evolucionan de forma mucho más lenta que las empresas de más de 250 trabajadores. Su capacidad para afrontar inversiones y adquirir nuevas tecnologías es inferior. El problema surge cuando más de un 90% del tejido empresarial se compone de microempresas ya que supone un tejido empresarial en el que solamente algo más de la mitad de ellas utilizan nuevas tecnologías y tan solo una cuarta parte dispone de página web, con las consiguientes limitaciones de producción, alcance, publicidad, capacidad de desarrollo y de adaptación a los cambios, competitividad, etc.

TABLA 2.57. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MENOS DE 10 TRABAJADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2006-2010

	TOTAL NACIONAL					CANARIAS				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Ordenadores (1)	60,6	61,2	64,7	66,3	66,2	58,3	56	55,5	63	65,1
Red de Área Local (LAN) (1)	18,6	31,3	26,6	24	22,9	23	35,8	22,5	26,5	24,6
Conexión a internet (1)	44,8	48,6	53	55,9	58,1	46,9	46,9	46,9	55,9	56
Conexión a Internet de Banda Ancha (2)	86,3	94,8	95,1	95,7	93,7	89	99,2	95	92,5	91,9
Correo electrónico (email) (1)	42	44,1	49,1	51,7	55,4	44,4	41	44,2	51,9	52,6
Conexión a Internet y sitio/página Web (2)	18,1	20,8	21,4	21,9	25	16,3	19,7	15,1	24,6	19,6

(1) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet.

(2) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet y página web.

Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en las empresas (INE) y elaboración propia.

Con todo, la evolución en el uso de las nuevas tecnologías tanto en España como en Canarias en las empresas de menos de 10 trabajadores ha sido positiva. Como vemos en la tabla 2.57. Canarias ha pasado en el año 2006 de un 58,3% de empresas con ordenador a un 65,1%. Las empresas con conexión a internet han aumentado un 10% en los últimos cinco años y un 8% el uso del correo electrónico. El uso de redes de área local y de sitio o página web también ha tenido una evolución positiva pero tan solo de un 2%.

2.3.4.2.2. Investigación, desarrollo e innovación

El desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación provocó que a finales del siglo XX, los países industrializados empezaran a intensificar la producción de conocimiento orientado a la economía. La producción de conocimiento para conseguir la innovación hace que las empresas sean más competitivas. La investigación científica y tecnológica es la base necesaria para crear riqueza y desarrollo económico a medio plazo. Por ello, la economía del conocimiento se convirtió en el objetivo económico de la mayor parte de los países industrializados. En Europa este objetivo queda plasmado en la Estrategia de Lisboa del año 2000.

La Estrategia de Lisboa tiene su origen en el Consejo de Primavera del año 2000 y surge con el fin de hacer de Europa la economía basada en el conocimiento más dinámica y competitiva del mundo respetando la cohesión social y el medio-ambiente. Para la consecución de este fin último se plantearon una serie de objetivos intermedios, entre los que destacan: conseguir elevar el gasto en I+D sobre el PIB a un 3% y el gasto en I+D privado sobre el total del gasto en un 66%.

Para la consecución de estos objetivos se creó el Programa Nacional de Reformas (PNR). Un programa de alto contenido político, con objetivos claros, medidas concretas, presupuestos identificados, etc. Este programa hacía un análisis exhaustivo de la economía española y concluía en que ésta había experimentado un alto crecimiento del PIB en los últimos años, pero el crecimiento de la productividad económica era demasiado bajo debido, entre otros factores, a la inflación creada al entrar en la zona euro, al crecimiento de los costes laborales unitarios y a la escasa inversión en bienes de equipo, capital físico, tecnológico y humano, lo que había hecho descender la competitividad de los productos españoles y acrecentar la brecha tecnológica de España con el resto de las economías europeas. Si las políticas se encaminaban a aumentar la productividad, se conseguirían también los objetivos de la plena convergencia en renta per cápita con la Unión Europea y alcanzar la tasa de empleo acordada. Para aumentar la productividad era necesario no sólo el fomento de la inversión privada, sino también la mejora en las infraestructuras, en la calidad del capital humano, la inversión en I+D+i, el grado de competencia existente en los mercados de los productos de bienes y servicios, las instituciones del mercado de trabajo y la dinamización empresarial, ya que todas ellas son variables que influyen directamente en la productividad¹⁴³.

El eje de actuación destinado a promover la I+D+i se materializó en el Plan Ingenio 2010. Entre otros se fijaron los siguientes objetivos: 1. Aumentar la ratio de inversión en I+D sobre el PIB: pasando del 1,05% en 2003, al 1,6% en 2008 y al 2%, en 2010. Sin embargo, en el año 2009, según datos del INE, el porcentaje real de inversión en I+D en España fue de 1,38, muy por debajo de lo esperado, y el de Canarias de 0,57%. 2. Incrementar la contribución del sector privado en la inversión en I+D: pasando del 48%, en 2003, al 52,5% en 2008, y al 55% en 2010. Siendo el 51,9% en España y el 19,74% en Canarias en el año 2009 según datos del INE. 3. Llegar al 0,9% de la contribución pública en inversión en I+D sobre el PIB en 2010, siendo el 0,28% en el año 2009. 4. Alcanzar una inserción mínima de 1.300 doctores al año en el sector privado a partir de 2010. Si bien el porcentaje de doctores desempleados en el año 2009 fue de tan solo un 2%.

2.3.4.2.2.1. El gasto en I+D en Canarias

El esfuerzo en I+D es el gasto en I+D como porcentaje del PIB. Como gastos en I+D se consideran todas aquellas cantidades destinadas a actividades de I+D realizadas dentro de la unidad o centro investigador (gastos internos) o fuera de éstos (gastos externos), cualquiera que sea el origen de los fondos. Según el Manual Frascati, *“están incluidos los gastos realizados fuera de la unidad estadística o del sector pero en apoyo de la I+D interna (por ejemplo, compra de suministros para I+D). Están incluidos igualmente tanto los gastos corrientes como los de capital. Los gastos corrientes se componen de costes salariales y de otros gastos. Gastos internos son todos aquellos que cubren el conjunto de los gastos de I+D realizados en una unidad estadística o en un sector de la economía durante un periodo determinado, cualquiera que sea el origen de los fondos”*¹⁴⁴.

Según los datos de INE, tabla 2.58, en España se ha mantenido un elevado crecimiento en el gasto en I+D durante esta década. La media española se ha situado en el 1,38 en gasto en I+D como porcentaje del PIB en el año 2009. Aún así está muy lejos del objetivo establecido por el gobierno de llegar en 2010 al 2% del porcentaje del PIB para contribuir al cumplimiento de la Estrategia de Lisboa. Según datos de la OCDE en los últimos años España ha mantenido un gasto en I+D superior a las tasas de aumento del PIB, muy por encima de las tasas europeas, lo que ha permitido un acercamiento al gasto realizado por los cuatro grandes países europeos superando, incluso los valores registrados en Italia¹⁴⁵.

Si analizamos estos datos desglosándolos por regiones, las diferencias son considerables. En el caso de Canarias, el gasto en I+D como porcentaje del PIB para 2009 fue de 0,58%, ligeramente inferior al de años anteriores, lo que la sitúa por delante de Baleares y Castilla La Mancha.

¹⁴³ PNR (2006): *Programa Nacional de Reformas*, Madrid.

¹⁴⁴ OCDE (2002): *Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y desarrollo experimental*, OCDE, París.

¹⁴⁵ COTEC (2009). *Libro Blanco de la Innovación en la comunidad Autónoma de Canarias*. Fundación COTEC. Madrid

TABLA 2.58. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB. EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑOS 2005-2008

	2005	2006	2007	2008
UE 27	1,82	1,85	1,85	1,9
UE 15	1,89	1,92	1,93	1,99
Euro Zona 16	1,84	1,86	1,87	1,91
Bélgica	1,83	1,86	1,9	1,92
Bulgaria	0,49	0,48	0,48	0,49
República Checa	1,41	1,55	1,54	1,47
Dinamarca	2,46	2,48	2,55	2,72
Alemania	2,49	2,53	2,53	2,63
Estonia	0,93	1,14	1,11	1,29
Irlanda	1,25	1,25	1,28	1,43
Grecia	0,59	0,58	0,58	..
ESPAÑA	1,12	1,2	1,27	1,35
Francia	2,1	2,1	2,04	2,02
Italia	1,09	1,13	1,18	1,18
Chipre	0,4	0,43	0,44	0,46
Letonia	0,56	0,7	0,59	0,61
Lituania	0,75	0,79	0,81	0,8
Luxemburgo	1,56	1,65	1,58	1,62
Hungría	0,94	1	0,97	1
Malta	0,57	0,61	0,58	0,54
Países Bajos	1,79	1,78	1,71	1,63
Austria	2,45	2,47	2,54	2,67
Polonia	0,57	0,56	0,57	0,61
Portugal	0,81	1,02	1,21	1,51
Rumanía	0,41	0,45	0,52	0,58
Eslovenia	1,44	1,56	1,45	1,66
Eslovaquia	0,51	0,49	0,46	0,47
Finlandia	3,48	3,48	3,48	3,73
Suecia	3,6	3,74	3,61	3,75
Reino Unido	1,73	1,75	1,82	1,88
Croacia	0,87	0,76	0,81	0,9
Turquía	0,59	0,58	0,72	..
Islandia	2,77	2,99	2,7	2,65
Noruega	1,52	1,52	1,65	1,62
Suiza
CANARIAS	0,58	0,64	0,63	0,62

Fuente: INE y EUROSTAT. Elaboración propia.

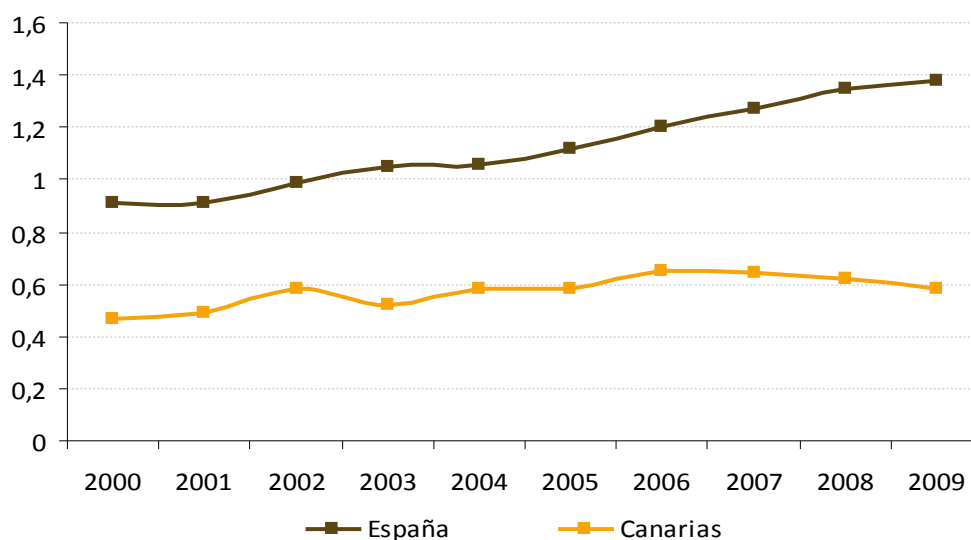
La evolución en los últimos 10 años del gasto en I+D como porcentaje del PIB en el conjunto de España ha sido constante y positiva, pasando de 0,91% en el año 2000 a 1,38% en el año 2009, según se desprende de la tabla 2.59. En Canarias también ha sido positiva aunque con altibajos. En el año 2000 el porcentaje del gasto era de 0,47% y en el año 2006 llegó a ser un 0,65% del PIB. En el año 2009 ha habido un pequeño retroceso hasta el 0,58%. Galicia, Castilla y León y Castilla - La Mancha también han experimentado un descenso en el gasto en el último año. Canarias se sitúa solo por delante de Ceuta y Melilla y Baleares con respecto al gasto en I+D como porcentaje de su PIB. Este gasto es algo menos de la mitad del gasto de la media de España.

TABLA 2.59. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑOS 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ESPAÑA	0,91	0,91	0,99	1,05	1,06	1,12	1,2	1,27	1,35	1,38
Andalucía	0,65	0,59	0,6	0,85	0,76	0,84	0,89	1,02	1,03	1,1
Aragón	0,69	0,67	0,71	0,7	0,69	0,79	0,87	0,9	1,03	1,14
Asturias	0,82	0,66	0,62	0,67	0,65	0,7	0,88	0,92	0,97	0,99
Baleares	0,22	0,22	0,24	0,24	0,26	0,27	0,29	0,33	0,36	0,38
CANARIAS	0,47	0,49	0,58	0,52	0,58	0,58	0,65	0,64	0,62	0,58
Cantabria	0,46	0,55	0,53	0,45	0,44	0,45	0,79	0,88	1	1,11
Castilla y León	0,64	0,8	0,8	0,86	0,93	0,89	0,97	1,1	1,27	1,12
C. La Mancha	0,56	0,31	0,43	0,42	0,41	0,41	0,47	0,6	0,73	0,68
Cataluña	1,06	1,04	1,19	1,27	1,33	1,35	1,42	1,48	1,62	1,68
C. Valenciana	0,71	0,67	0,77	0,83	0,89	0,98	0,95	0,95	1,05	1,1
Extremadura	0,54	0,59	0,59	0,62	0,41	0,68	0,72	0,74	0,87	0,88
Galicia	0,64	0,69	0,79	0,85	0,85	0,87	0,89	1,03	1,04	0,96
Madrid	1,58	1,64	1,76	1,69	1,64	1,81	1,96	1,92	2,01	2,06
Murcia	0,69	0,61	0,54	0,68	0,65	0,73	0,76	0,92	0,87	0,89
Navarra	0,87	0,98	1,05	1,34	1,8	1,68	1,91	1,88	1,93	2,13
País Vasco	1,16	1,32	1,29	1,39	1,51	1,48	1,58	1,87	1,97	2,06
La Rioja	0,57	0,45	0,54	0,63	0,66	0,66	1,04	1,17	1,01	1,09
Ceuta y Melilla	0	0	0,04	0,07	0,1	0,13	0,19	0,2	0,2	0,21

Fuente: Estadística de I+D (INE) y elaboración propia.

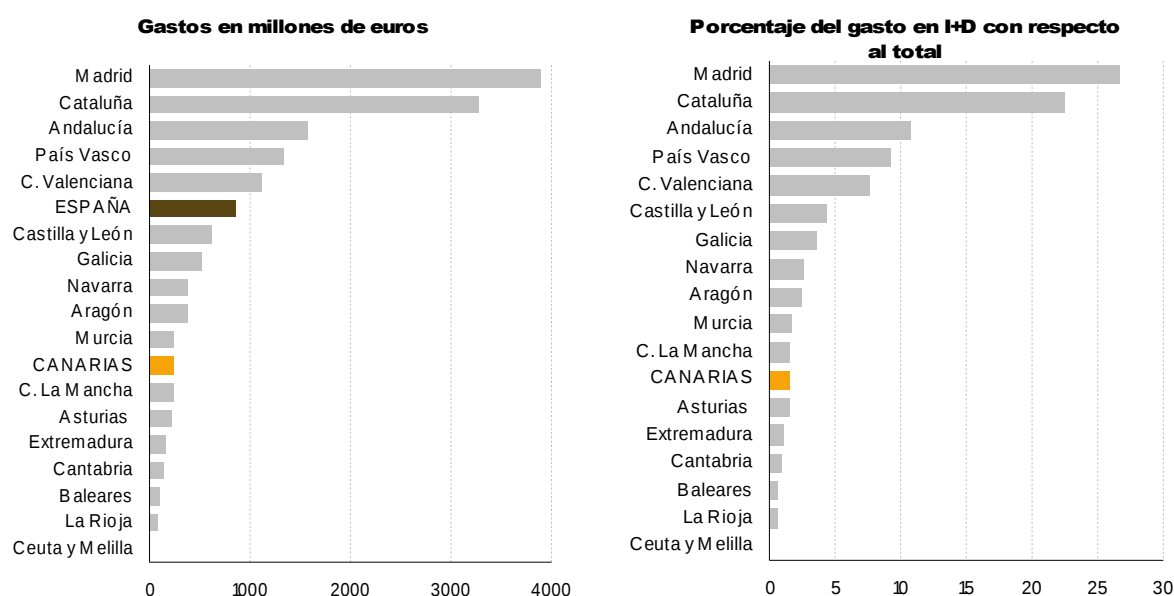
En el gráfico 2.170 observamos de manera clara la evolución que ha seguido Canarias en los últimos 10 años, positiva pero inconstante, frente a la evolución de la media estatal que ha sido constante y progresiva. Tras un aumento importante en los dos primeros años de la década, se produce un retroceso en el año 2003 para mantener una evolución positiva aunque algo más lenta hasta 2007, año en el que se produce otro importante retroceso.

GRÁFICO 2.170. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2000 - 2009

Fuente: Estadística de I+D (INE) y elaboración propia.

En el gráfico 2.171 observamos que Canarias invirtió en I+D en el año 2009 un total de 238.829 miles de euros. La media del gasto por comunidad autónoma en España fue de 857.750 miles de euros, cantidad que sólo fue sobrepasada por Madrid, Cataluña, Andalucía, País Vasco y la Comunidad Valenciana. Canarias supone el 1,6% del total de gastos destinados a I+D de toda España, se encuentra en la misma posición que Castilla - La Mancha y Asturias, superando a Extremadura, Cantabria Baleares, La Rioja y Ceuta y Melilla en la contribución al gasto en I+D de España. Con todo, aún está muy por debajo de la media española.

GRÁFICO 2.171. GASTOS INTERNOS TOTALES EN I+D POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PORCENTAJE RESPECTO AL RESTO DE ESPAÑA. AÑO 2009



Fuente: Estadística de I+D (INE) y elaboración propia.

2.3.4.2.2.2. El personal de I+D en Canarias

El personal de I+D (PID) incluye todas las personas empleadas directamente en I+D (investigadores), así como aquellas que proveen servicios directos a las actividades I+D, como gerentes, administradores y personal administrativo de apoyo. Se excluye del PID los servicios de cafetería y seguridad. La medición en equivalencia de dedicación plena se realiza, sobre todo, para el subconjunto PID de investigadores (científicos e ingenieros) porque las actividades de I+D son, a menudo, sólo una parte de la labor del personal de I+D. Los investigadores combinan las actividades de investigación con otras, por ejemplo, la docencia. Por ello, para obtener una unidad adecuada para el análisis estadístico, se suman las actividades de todos los investigadores en unidades de equivalencia de dedicación plena (EDP)¹⁴⁶.

La evolución del personal de I+D en Europa en los últimos 6 años ha sido positiva en prácticamente todos los países de la Unión Europea, según se observa en la tabla 2.60. España ha pasado de un 0,81% de su población activa en 2004 a un 0,96% en el año 2009. Actualmente la media de la Unión Europea se encuentra en 1,07% de la población activa, por lo que España se encuentra bastante cerca de la media. Países como Islandia o Luxemburgo prácticamente duplican esa media, Francia cuenta con 1,66%, Alemania con 1,26%, Reino Unido se encuentra en la media de la Unión e Italia mantiene el mismo porcentaje que España.

¹⁴⁶ OCDE (2002): *Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y desarrollo experimental*, OCDE, París.

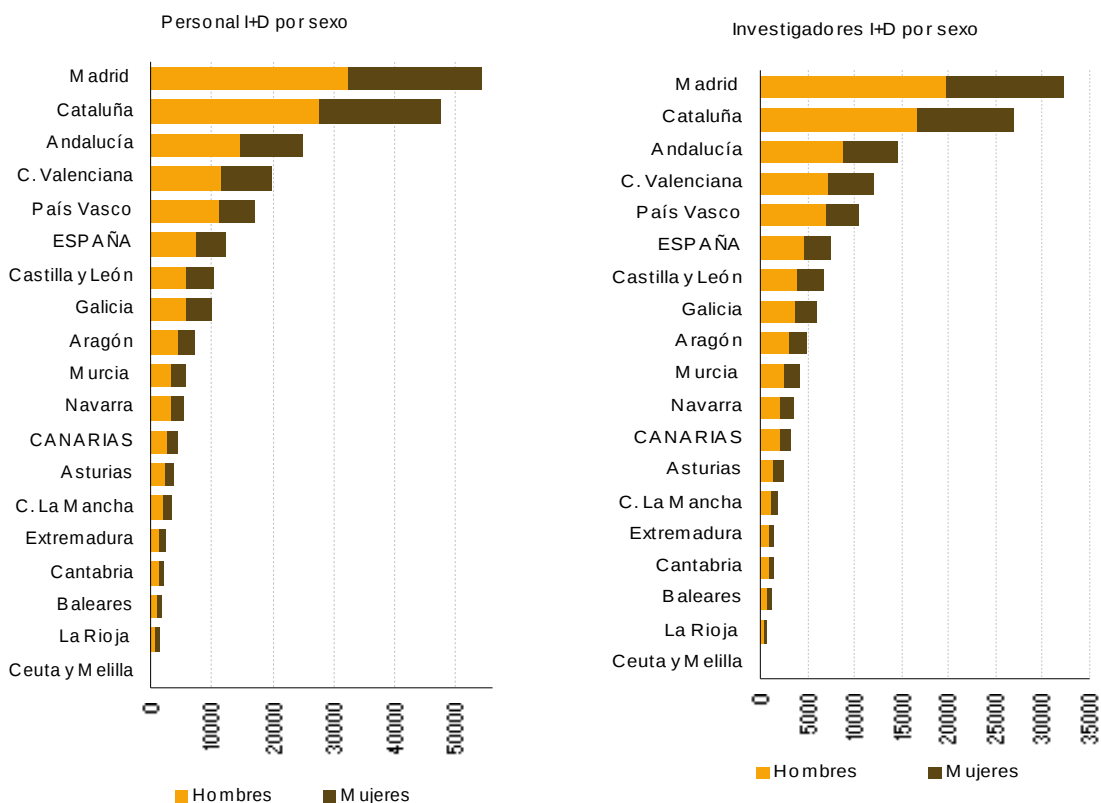
TABLA 2.60. TOTAL PERSONAL DE I+D EN EDP COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ACTIVA. EUROPA. AÑOS 2004-2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE 27	0,93	0,95	0,98	1	1,04	1,07
UE 15	1,05	1,06	1,09	1,12	1,16	1,2
Bélgica	1,16	1,16	1,2	1,22	1,26	1,25
Bulgaria	0,47	0,48	0,48	0,49	0,48	0,52
República Checa	0,56	0,84	0,92	0,95	0,97	0,96
Dinamarca	1,47	1,5	1,54	1,61	1,99	1,95
Alemania	1,18	1,15	1,17	1,21	1,24	1,26
Estonia	0,72	0,66	0,69	0,73	0,73	0,79
Irlanda	0,8	0,82	0,82	0,82	0,91	0,97
Grecia	:	0,69	0,72	0,72	:	:
ESPAÑA	0,81	0,84	0,88	0,91	0,94	0,96
Francia	1,29	1,27	1,32	1,36	1,37	1,66
Italia	0,67	0,72	0,78	0,84	0,95	0,96
Chipre	0,29	0,31	0,33	0,32	0,3	0,3
Letonia	0,45	0,48	0,56	0,54	0,54	0,46
Lituania	0,65	0,68	0,72	0,79	0,78	0,74
Luxemburgo	2,18	2,16	2,14	2,18	2,18	2,05
Hungría	0,55	0,55	0,61	0,61	0,65	0,71
Malta	0,45	0,52	0,53	0,52	0,56	0,51
Países Bajos	1,12	1,09	1,13	1,07	1,05	0,99
Austria	1,09	1,17	1,2	1,26	1,37	1,35
Polonia	0,46	0,45	0,43	0,45	0,44	0,43
Portugal	0,47	0,46	0,55	0,63	0,85	0,94
Rumanía	0,34	0,34	0,31	0,29	0,31	0,29
Eslovenia	0,71	0,89	0,96	1	1,11	1,19
Eslovaquia	0,54	0,54	0,57	0,58	0,58	0,59
Finlandia	2,25	2,19	2,2	2,1	2,1	2,09
Suecia	1,56	1,65	1,65	1,54	1,58	1,54
Reino Unido	:	1,08	1,1	1,12	1,1	1,06
Islandia	:	1,97	1,98	1,66	1,71	2,09
Noruega	1,26	1,28	1,3	1,36	1,39	1,41
Suiza	:	:	:	:	:	:
Croacia	0,54	0,46	0,48	0,52	0,55	0,57
Turquía	:	:	0,24	0,28	0,29	0,3

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Según vemos en el gráfico 2.172, Canarias se sitúa en el undécimo puesto entre el resto de comunidades autónomas en personal de I+D, concretamente con 4272,20 personas en equivalencia a dedicación plena. De todos ellos, algo más de un tercio son mujeres, proporción que se repite en el resto de comunidades autónomas. En cuanto al número de investigadores Canarias tiene 1991,6 investigadores en equivalencia a dedicación plena y también un tercio son mujeres. Se encuentra también en la undécima posición, por delante de Ceuta y Melilla, La Rioja, Baleares, Cantabria, Extremadura, Castilla - La Mancha y Asturias. La media española de personal de I+D se encuentra en 12645,40 personas. Comunidades Autónomas como Madrid tienen más de 50.000 personas dedicadas a la I+D y la proporción por sexos se mantiene también en algo más de un tercio.

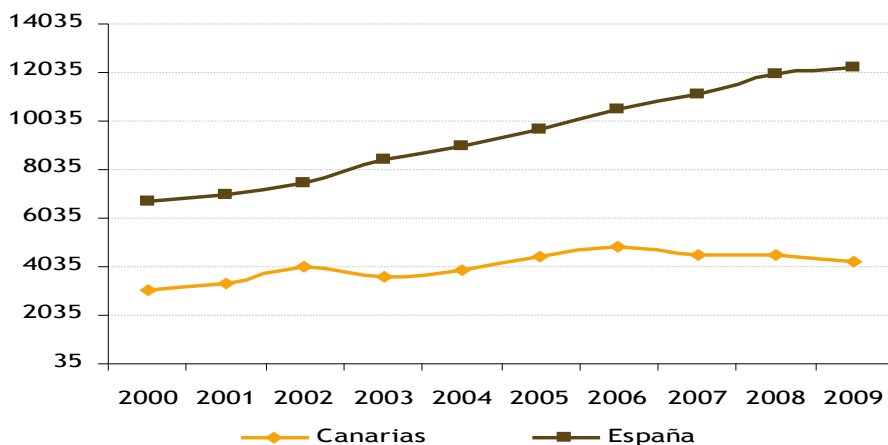
GRÁFICO 2.172. PERSONAL DE I+D E INVESTIGADORES EN EDP POR SEXO Y POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2009



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D (INE) y elaboración propia.

Al igual que sucede con el gasto en I+D y según apreciamos en el gráfico 2.173, la evolución en los últimos diez años del personal de I+D en Canarias y en España es positiva. La media española ha pasado en el año 2000 de tener 6701 personas dedicadas a la I+D a tener en 2009 12665,41. Prácticamente ha duplicado el número de personal de I+D. Por su parte Canarias ha pasado de 3042,9 personas en el año 2000 a 4272,2 personas en 2009. No sólo el incremento no es proporcional al del resto de España sino que además, desde el año 2006, año en el que se contabilizaron unas 5000 personas dedicadas a la I+D, ha habido un retroceso significativo que sitúa a Canarias en el mismo número de personas que tenía en el año 2004.

GRÁFICO 2.173. EVOLUCIÓN DE PERSONAL DE I+D EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2000-2010



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D (INE) y elaboración propia.

2.3.4.2.2.3. La innovación en Canarias

La innovación está basada en gran parte en la investigación científica y el desarrollo tecnológico, pero no son la misma cosa. La innovación es la introducción de nuevas ideas, productos, servicios y prácticas con la intención de ser útiles. Se puede considerar innovación un avance radical, la mejora en la puesta en el mercado de un determinado objeto, en la forma de producirlo, etc. Esta utilidad no es sólo de carácter social, se trata de que la innovación tenga una aplicabilidad comercial que rentabilice la inversión que se ha hecho para producirla y que se aumente la competitividad de las empresas de forma regional, nacional o internacional.

El Manual de Oslo define el término innovación como: “*La conversión de conocimiento tecnológico en nuevos productos, nuevos servicios o procesos para su introducción en el mercado, así como los cambios tecnológicamente significativos en los productos, servicios y procesos*”. La última versión del Manual de Oslo incluye además en la definición de innovación la implementación de cambios organizativos o de marketing en la empresa¹⁴⁷.

La Fundación COTEC define la innovación como “*el proceso que convierte conocimiento en Producto Interior Bruto y bienestar, mediante la creación de nuevos productos o servicios, o la mejora de los existentes, y su introducción con éxito en el mercado, o la mejora de los procesos de producción de productos o provisión de servicios que los haga más competitivos. Se trata por tanto de una actividad netamente empresarial, aunque en el proceso también intervienen otros agentes que pueden facilitar o dificultar la actividad innovadora*”¹⁴⁸.

Pero en los procesos de innovación influyen otros elementos además de la creación de nuevos productos, procesos, formas de organización, etc. Se trata del contexto en el que se produce la innovación. Un sistema de innovación se basa en un conjunto de elementos que interactúan e influyen de manera positiva o negativa en el proceso de creación, difusión o uso del conocimiento económicamente útil. Estos elementos son principalmente las empresas, las administraciones públicas, el sistema público de I+D y también las infraestructuras de soporte a la innovación y el entorno. Las administraciones públicas apoyan el proceso de innovación tecnológica a través de políticas y actuaciones que afectan a las etapas de creación, difusión y uso del conocimiento. El fomento de la innovación se concreta en la concesión de subvenciones y créditos blandos y en normas de política fiscal que premien la innovación. El sistema público de I+D se refiere al conjunto de instituciones y organismos públicos dedicados a la generación de conocimiento mediante la investigación y el desarrollo. Son instituciones generadoras de conocimientos científicos pero también formadoras de personal de investigación. Su utilidad radica no sólo en la producción de investigadores y de conocimiento, sino también en su capacidad de comunicarse y transferir los conocimientos a las empresas.

El entorno de las empresas tiene especial relevancia para los procesos de innovación. La demanda de bienes y servicios, los mecanismos de financiación de la empresa, las características del capital humano y la actitud innovadora de las empresas son los factores principales para el éxito del proceso innovador. La empresa innovadora se encarga de transformar la investigación científica en nuevos productos y procesos, relacionando la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la producción, las necesidades sociales y los mercados. Se entiende por empresa innovadora aquella que ha implementado productos (tanto bienes como servicios) o procesos tecnológicamente nuevos o sensiblemente mejorados y los ha introducido en el mercado.

Sin embargo, no siempre las empresas innovadoras son las que mayores beneficios consiguen a través de la creación de un nuevo producto o la modificación de procesos. Las empresas innovadoras introducen el cambio, pero pueden tener éxito o no en función de las características del mercado, de las necesidades sociales o incluso de las empresas no innovadoras sino imitadoras. Para medir la relevancia de la innovación en los beneficios de una empresa se utiliza el indicador de porcentaje de la cifra de negocios por productos nuevos o mejorados que se analizará más adelante.

Según los datos del INE para el año 2009, tabla 2.61, Canarias tiene en el año 2009 799 empresas innovadoras y 1383 empresas con actividades innovadoras en curso o no exitosas. Esto la sitúa por encima de Cantabria, Asturias, Baleares, Castilla - La Mancha, Extremadura, Murcia, Navarra, La Rioja

¹⁴⁷ OCDE. (2005) *Manual de Oslo, La medida de las actividades de innovación en empresas*, Ed. OCDE.

¹⁴⁸ COTEC (2009). *Libro Blanco de la Innovación en la comunidad Autónoma de Canarias*. Fundación COTEC. Madrid

y Ceuta y Melilla. El número de empresas innovadoras en el periodo comprendido entre 2007-2009 ascendió en Canarias a 1170 y los gastos destinados a actividades innovadoras a 113.962. Con todo, está muy por debajo de la media española, que tiene 1667,50 empresas innovadoras en el mismo año y 2417,33 empresas con innovaciones en curso o no exitosas, lo que supone el doble exactamente de las de la comunidad canaria. Siendo el total de empresas innovadoras para el periodo 2007-2009 de 2417,33 y el gasto destinado a actividades innovadoras de 979.812,50 euros.

TABLA 2.61. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS, INTENSIDAD DE LA INNOVACIÓN Y GASTO EN INNOVACIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2009

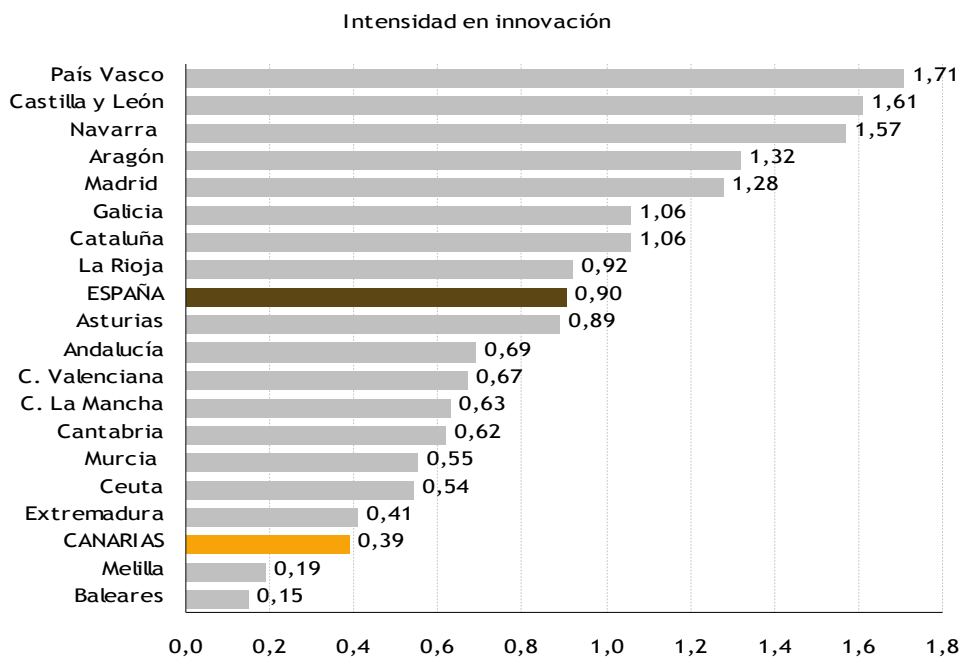
	Empresas con actividades innovadoras	Intensidad de innovación	Empresas EIN	Empresas innovadoras 2007-2009.	Gastos en actividades innovadoras
Andalucía	3.307	0,69	5.299	4.828	999.226
Aragón	985	1,32	1.510	1.393	686.335
Asturias	479	0,89	742	686	243.380
Baleares	383	0,15	742	691	54.922
CANARIAS	799	0,39	1.383	1.170	113.962
Cantabria	325	0,62	556	487	102.169
Castilla y León	1.358	1,61	1.993	1.808	803.274
Castilla - La Mancha	772	0,63	1.419	1.245	229.305
Cataluña	7.045	1,06	9.506	8.599	3.494.868
C. Valenciana	3.747	0,67	4.895	4.400	840.951
Extremadura	309	0,41	513	465	50.421
Galicia	1.480	1,06	2.276	2.082	706.328
Madrid	4.694	1,28	6.441	5.778	6.848.209
Murcia	846	0,55	1.265	1.091	211.870
Navarra	604	1,57	941	802	400.728
País Vasco	2.529	1,71	3.470	3.027	1.780.233
La Rioja	318	0,92	505	441	64.962
Ceuta	20	0,54	32	24	2.995
Melilla	15	0,19	24	24	2.487
ESPAÑA	1.667,50	0,90	2.417,33	2.168,94	979.812,50

Fuente: Encuesta sobre innovación en las empresas (INE) y elaboración propia.

En el gráfico 2.174 observamos las diferencias entre las diferentes comunidades autónomas en el número de empresas innovadoras y en la intensidad de la innovación. Tener un mayor número de empresas innovadoras no significa necesariamente ser más intensivos en innovación. Así pues, Cataluña se encuentra a la cabeza de las comunidades autónomas con empresas innovadoras, pero es el País Vasco la comunidad autónoma que se sitúa a la cabeza de las comunidades autónomas con mayor intensidad en innovación.

La media española de intensidad de innovación en empresas es de 0,9 en el conjunto del territorio español, en Canarias en 0,39, es decir, en menos de la mitad, y por debajo tan solo de Baleares y de Melilla. Sin embargo, el número de empresas innovadoras es mucho más elevado que en otras comunidades autónomas que, aún teniendo menos empresas que realizan actividades innovadoras, están muy por encima de Canarias en el gasto en actividades innovadoras como porcentaje de la cifra de negocios, como es el caso de Extremadura, Ceuta, Cantabria, Asturias o Castilla - La Mancha.

GRÁFICO 2.174. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS E INTENSIDAD DE LA INNOVACIÓN* POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2009



*Intensidad de la innovación: Gasto actividades innovadoras como porcentaje de la cifra de negocios.
Fuente: Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas (INE) y elaboración propia.

La innovación puede clasificarse según diversos criterios. Desde el punto de vista del objeto, la innovación puede ser de producto o de proceso. Un producto es tecnológicamente nuevo cuando sus características o usos difieren notablemente de los correspondientes a productos anteriores. En caso de que el producto existiera con anterioridad y se transformara y perfeccionara en gran medida, se consideraría que el producto es sensiblemente mejorado. Los efectos de la innovación de producto son, por ejemplo, el aumento de la gama de bienes y servicios, el aumento del mercado o la cuota de mercado y la mejora de la calidad de bienes y servicios. La innovación de proceso se entiende por la adopción de métodos de producción nuevos o mejorados en gran medida, incluidos métodos de entrega

de productos, cambios en la función de producción en aspectos como el equipamiento, los recursos humanos, los métodos de trabajo, la mejora de la flexibilidad de la producción, el aumento de la capacidad de producción, la reducción de costes laborales por unidad producida y la reducción de materiales y energía por unidad producida¹⁴⁹.

En la tabla 2.62 analizamos el tipo de innovación que realizan las empresas canarias en relación con el resto de España para el periodo 2007-2009. Después de analizar el puesto en el que se encuentra Canarias con respecto al resto de España en cuanto al número de empresas innovadoras y la intensidad de la innovación que realizan, vemos que las empresas Canarias que realizan mayormente innovación hacen innovación de proceso. En la media estatal se hace también más innovación de proceso que de producto. El total de empresas que innovan sobre producto son la mitad de las que innovan en proceso, mientras que en el caso de Canarias esta proporción no llega al tercio.

TABLA 2.62. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS. PRINCIPALES INDICADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2009

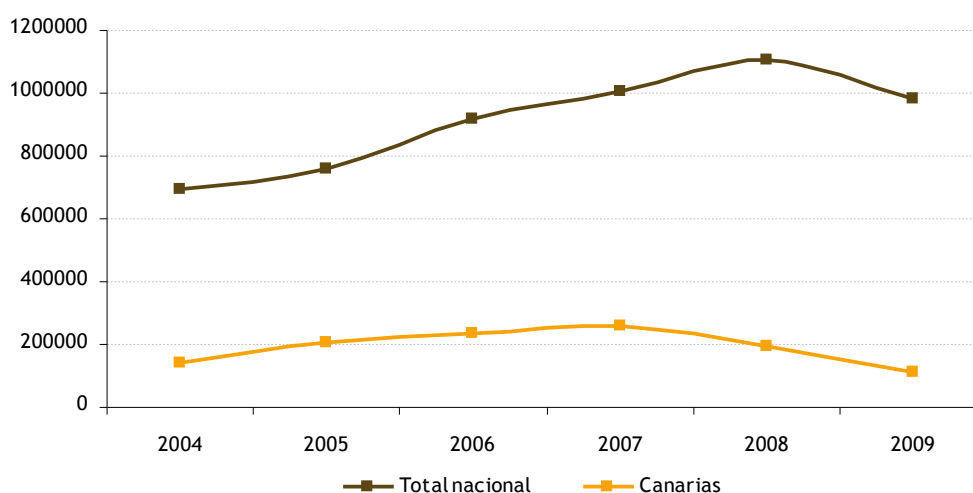
	ESPAÑA	CANARIAS
Empresas con actividades innovadoras	1.667,50	799,00
Intensidad de la innovación	0,90	0,39
Empresas EIN*	2.417,33	1.383,00
Empresas innovadoras en el periodo 2007-2009.	2.168,94	1.170,00
De producto	980,17	318
De proceso	1.818,61	1046
De producto y de proceso	629,83	193

*Empresas con innovaciones en curso o no exitosas.

Fuente: Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas (INE) y elaboración propia.

La evolución de los gastos en actividades innovadoras en Canarias y en España en los últimos seis años ha seguido una tendencia desigual, gráfico 2.175. En otros indicadores como el gasto en I+D y el personal en I+D en los que Canarias tenía una tendencia positiva aunque con altibajos, pero la media estatal mantenía un continuo aunque moderado ascenso. En el caso del gasto en actividades innovadoras también en la media nacional se producen altibajos existiendo incluso un retroceso considerable en los últimos años. En la media española se ha pasado de un gasto de 693.934,06 euros en 2004 a 979.812,50 euros en 2009, mientras que en el año 2008 se había ya sobrepasado esta cantidad, estado el gasto en innovación en 1.106.608,11 euros. En Canarias las cifras son inferiores pero la tendencia es la misma. Se ha pasado de un gasto en actividades innovadoras de 139.085,00 euros en 2004 a 113.962,00 euros en 2009, pero en el año 2007 el gasto fue de 259.877,00 euros.

GRÁFICO 2.175. GASTOS EN ACTIVIDADES INNOVADORAS. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2004 - 2009



Fuente: Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas (INE) y elaboración propia.

¹⁴⁹ SALCEDO GALIANO. A. M. (2002): "Las estadísticas de I+D y sobre innovación tecnológica. Definición, indicadores y situación en España". Ed. *Revista de Economía Industrial*. Nº 343, 2002.

Uno de los principales indicadores de innovación son los resultados obtenidos de la actividad de I+D. Estos resultados se miden a través de las publicaciones, las solicitudes de protección jurídica de propiedad industrial, las patentes, la creación de nuevas empresas de base tecnológica, etc. Según datos de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), en el año 2010 se registraron 57 solicitudes de patentes en Canarias, frente a un total de 3669 en todo el territorio español.

Según la tabla 2.63, Canarias supuso únicamente el 1,55% del total de solicitudes de patentes, el 2,21% de solicitudes de modelos de utilidad y el 3,61% de solicitudes de diseño industrial en todo el territorio nacional. Los resultados se han mantenido prácticamente sin cambios en los últimos cinco años. Así pues el número de patentes solicitadas en el año 2009 fue de 61, el número de modelos de utilidad de 62 y el número de solicitudes de diseño industrial de 56. Estas cifras se han mantenido en los últimos cinco años.

TABLA 2.63. SOLICITUD DE PATENTES, MODELOS DE UTILIDAD Y DISEÑO INDUSTRIAL POR ORIGEN Y PROVINCIAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010*

	Solicitud de Patentes	Solicitud de Modelos de utilidad	Solicitud de Diseño Industrial
S/C Tenerife	29	21	32
Las Palmas	28	37	28
Total Canarias	57	58	60
% de solicitudes	1,55%	2,21%	3,61%
España	3.669	2.629	1.662

*Datos provisionales.

Fuente: Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM).

2.3.4.3.2.4. Las Instalaciones Científicas y Técnicas Singulares (ICTS) en Canarias

Las Instalaciones Científicas y Técnicas Singulares (ICTS) se caracterizan por ser únicas en su género y porque requieren inversiones muy elevadas para su construcción y mantenimiento con el objetivo de avanzar en la ciencia experimental y desarrollo tecnológico.

Actualmente, son 30 las Instalaciones Científicas y Técnicas Singulares (ICTS) existentes en España que están en funcionamiento, entre las que se encuentran el Gran Telescopio Canarias, el Observatorio del Roque de los Muchachos y el Observatorio del Teide. Además, Canarias es una de la Comunidades Autónomas participantes en la Red Española de Supercomputación.

Además de las 30 ICTS existentes, se están impulsando 24 nuevos proyectos, entre los que se encuentra la Plataforma de Observación Oceánica de Canarias (PLOCAN), que se ubicará en Canarias. El Gobierno de España y las Comunidades Autónomas acordaron el impulso de estas nuevas grandes infraestructuras científicas durante la III Conferencia de Presidentes, celebrada el 11 de enero de 2007, que se suman a las 30 que están en funcionamiento. Así, el panorama de la Gran Ciencia en España se configura a través del Mapa de Instalaciones Científicas y Tecnológicas Singulares (ICTS) para mejorar e incrementar la competitividad de la ciencia, la tecnología y la innovación en España.

Gran Telescopio CANARIAS.

Se trata del telescopio más grande del mundo, con 10,4 metros de diámetro, y el primero en Europa basado en la técnica de espejos segmentados. Está dotado de instrumentación de primera línea mundial, lo que le permite alcanzar altísimas prestaciones. El telescopio está plenamente operativo desde principios de 2009 para observar la luz visible e infrarroja procedente del cosmos, y proporciona importantes avances en astrofísica, concretamente en temas como los agujeros negros, las estrellas y galaxias más alejadas y jóvenes del Universo y las condiciones iniciales tras el Big Bang. El Gran Telescopio Canarias (GTC) cuenta con un espejo primario segmentado, compuesto por un mosaico de 36 segmentos vitrocerámicos hexagonales de 1,9 m de diagonal cada uno, que forman una superficie colectora equivalente a la de un espejo monolítico de 10,4 m de diámetro.

Es un proyecto de carácter internacional, en el que participan junto al Ministerio de Ciencia e Innovación y el Gobierno de Canarias, el Instituto de Astronomía de la Universidad Nacional Autónoma de México, el Instituto Nacional de Astrofísica, Óptica y Electrónica de Puebla (México) y la Universidad

de Florida (Estados Unidos). Además, ha contado con una importante dotación económica de la Unión Europea a través de los fondos FEDER.

Con el GTC, la comunidad astronómica cuenta con un instrumento único de observación, que permite a España mantener e incrementar los altos índices de productividad científica y dar un salto cualitativo en el terreno de la instrumentación científica avanzada.

Con este proyecto, España se inició, a mediados de la pasada década, en el liderazgo de proyectos de “gran ciencia”. El GTC se ha completado con el Observatorio del Roque de los Muchachos del Instituto de Astrofísica de Canarias, en la isla de La Palma, donde geografía y clima se unen para proporcionar unas condiciones excepcionales para la observación astronómica.

Este Observatorio se halla por encima del “mar de nubes”, a 2.400 metros sobre el nivel del mar, donde, gracias a los vientos alisios, la atmósfera es extraordinariamente estable y transparente. En su construcción y puesta en marcha, el 70% de la inversión para su diseño y construcción se ha contratado a empresas y centros de investigación españoles, alcanzándose así un importante objetivo estratégico perseguido: estimular a la industria española, implicándola en desarrollos tecnológicos de muy alto nivel.

Observatorio del Roque de los Muchachos

El Observatorio del Roque de los Muchachos (ORM) está situado en la parte más alta de la Isla de

La Palma, a 2.400 metros de altitud, y ocupando una superficie de 189 hectáreas. Es una gran plataforma de observación polivalente, abierta a la comunidad científica internacional desde 1979, a través de diferentes acuerdos firmados. Su cielo constituye una reserva astronómica gracias a una ley específica sobre “Protección de la Calidad Astronómica de los Observatorios del Instituto Astrofísico de Canarias”. El observatorio está compuesto por una completa batería de telescopios

de tamaño medio, propiedad de distintos observatorios, institutos astronómicos y consorcios de varios países europeos.

Allí está la mayor y más potente instalación de Europa, el Gran Telescopio Canarias, y el telescopio de muy altas energías más importante del mundo. En este observatorio participan un alto número de instituciones astrofísicas de todo el mundo como el *Centre National de la Recherche Scientifique* (Francia), *Istituto Nazionale di Astrofisica* (Italia), *Deutsche Forschungsgemeinschaft* (Alemania), *Kobenhavns Universitet* (Dinamarca), *Kungliga Vetenskapsakademien* (Suecia), *Cavendish Laboratory, University Of Cambridge* (Reino Unido), entre otras muchas.

Las observaciones que en el ORM se realizan cubren todo el rango visible-infrarrojo, más los rayos cósmicos. Y sus descubrimientos más notables no sólo están en las revistas astronómicas y astrofísicas más prestigiosas, si no que dan la vuelta al mundo en los medios de comunicación.

Superan los dos mil el número de astrofísicos que vienen a observar a Canarias cada año y sus campos de trabajo se distribuyen por todas las áreas de la astronomía y la astrofísica, desde la mecánica celeste a la cosmológica. Esta enorme riqueza ha sido la principal palanca del espectacular florecimiento de la Astrofísica en España. Como la observación astronómica precisa de instrumentación con la última tecnología, y si no está disponible, la desarrolla: los observatorios del Instituto Astrofísica de Canarias (IAC) son fuente permanente de desarrollos tecnológicos, que se transfieren al entorno.

Observatorio del Teide

La Astrofísica en Canarias se inició en este observatorio situado cerca del Teide, en la zona de Izaña en Tenerife, a 2.400 metros de altitud. El primer telescopio para realizar estudios de luz zodiacal -la luz dispersada por la materia interplanetaria- empezó a funcionar en 1964. Depende del Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC) y realiza investigación en astronomía óptica, infrarroja y en microondas y física solar.

El observatorio está constituido por una plataforma de observación polivalente ocupada principalmente por telescopios solares, aunque también para la observación nocturna en óptico e infrarrojo, y otros de finalidad específica como, por ejemplo, radiotelescopios para el estudio de la radiación cósmica de fondo o incluso para proyectos vanguardista de comunicaciones por láser con satélites de la Agencia Europea del Espacio.

Este Observatorio, al igual que el Observatorio del Roque de los Muchachos, situado en la cercana Isla de La Palma, fue internacionalizado en 1979 gracias a los Acuerdos de cooperación en Materia de

Astrofísica firmados por España y han proporcionado la colaboración internacional de 19 países, principalmente europeos.

En el Teide se realiza un importante número de observaciones astronómicas, tanto en el rango óptico como infrarrojo, así como campañas de caracterización atmosférica y de estudio de la radiación cósmica del fondo de microondas y tiene la mayor batería de telescopios dedicados a la observación del Sol del mundo. Actualmente se está terminando de construir el telescopio alemán Gregor que, con un espejo de 1,5 metros de diámetro, será el telescopio solar más grande del mundo.

Cada año se estima que más de dos mil astrofísicos acuden a los Observatorios de Canarias para utilizar las instalaciones allí disponibles. Canarias se han convertido en un lugar de encuentro natural de los astrofísicos de todo el mundo. Esta enorme riqueza ha sido la principal palanca del espectacular florecimiento de la Astrofísica en España.

Del mismo modo, y puesto que la observación astrofísica precisa de instrumentación tecnológica avanzada, el IAC y las instituciones usuarias de los observatorios llevan a cabo complejos programas de desarrollo tecnológico para la actualización de sus equipos y con clara aplicación en otras áreas de conocimiento

Red Española de Supercomputación

La Red Española de Supercomputación (RES) es una iniciativa del Ministerio de Ciencia e Innovación que atiende las necesidades de cálculo intensivo de la comunidad científica española.

La RES consiste en una infraestructura de supercomputadores distribuidos por la geografía española accesible de forma transparente por la comunidad científica española. Fue presentada en marzo de 2007 y actualmente cuenta con ocho nodos ubicados en Madrid (Centro de Supercomputación y Visualización de Madrid), Canarias (Instituto de Astrofísica de Canarias e Instituto Tecnológico de Canarias), y las Universidades de Cantabria, Málaga, Valencia y Zaragoza y como nodo central y organismo coordinador el Centro Nacional de Supercomputación - Barcelona Supercomputing Center (BSC-CNS). Actualmente se encuentra en proceso de incorporar nuevos nodos y de adaptar su estructura de funcionamiento consecuentemente.

La Red Española de Supercomputación da servicio, de forma transparente e independiente de la situación geográfica de los superordenadores instalados, a todos los grupos de investigación que tengan necesidad de cálculo intensivo

Plataforma de Observación Oceánica de Canarias

La Plataforma Oceánica de Canarias (PLOCAN) es una iniciativa conjunta del Ministerio de Ciencia e Innovación y el Gobierno de la Comunidad Autónoma de Canarias (CAC) para el diseño y la creación de una Infraestructura Científica y Tecnológica Singular (ICTS) de investigación del medio marino oceánico y profundo. Será la primera plataforma oceánica en el mundo situada sobre el borde de la plataforma continental destinada a albergar instalaciones y laboratorios experimentales para acceder a las profundidades del océano a través de vehículos, maquinaria de trabajo submarino e instrumentos para observar, producir, aprovechar recursos o instalar servicios en profundidades hasta ahora solo posibles para la industria de prospección y extracción de hidrocarburos. Todo ello con garantías medioambientales suficientes y socialmente aceptables.

Una de las misiones y oportunidades más claras para esta instalación es servir de apoyo y banco de pruebas a actividades dedicadas al aprovechamiento de recursos energéticos del océano (energía eólica, de las corrientes, de las olas, del gradiente térmico, del gradiente salino, etc.).

Ubicada en aguas próximas a Gran Canaria y a la base en tierra del Instituto Canario de Ciencias Marinas, situado en la localidad de Telde, reforzará el papel de la investigación española en ciencias marinas a nivel internacional.

El plan de trabajo previsto establece tres periodos, por un total de quince años, el primero incluye la construcción y puesta en marcha de la plataforma, con un presupuesto de 21.900.000 euros.

Capítulo 3

**El panorama social de Canarias:
Condiciones de vida y políticas públicas**





Capítulo 3

El panorama social de Canarias: condiciones de vida y políticas públicas

3.1 DEMOGRAFÍA Y CONDICIONES DE VIDA

- 3.1.1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN
- 3.1.2. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN
- 3.1.3. ESTRUCTURA Y MOVILIDAD DE LA POBLACIÓN
- 3.1.4. CONDICIONES DE VIDA EN CANARIAS
 - 3.1.4.1. Unidad familiar e Ingresos
 - 3.1.4.2. Pobreza relativa
 - 3.1.4.3. Pobreza carencial
 - 3.1.4.4. Índice de Desarrollo Humano
 - 3.1.4.5. Índice de Pobreza Humana
 - 3.1.4.6. El ISTAC y el análisis de las condiciones de vida de los hogares canarios

3.2 BIENES Y SERVICIOS PREFERENTES

- 3.2.1. EDUCACIÓN
 - 3.2.1.1. Sistema educativo no universitario
 - 3.2.1.2. Sistema educativo universitario
 - 3.2.1.2.1 El Campus Atlántico Tricontinental
 - 3.2.1.3. Gasto educativo
 - 3.2.1.4. Población extranjera
- 3.2.2. SANIDAD
 - 3.2.2.1. Servicios Sanitarios. Situación económica y financiación
 - 3.2.2.2. La calidad en la asistencia sanitaria
- 3.2.3. JUSTICIA
 - 3.2.3.1. Asuntos ingresados, resueltos y pendientes en 2010
 - 3.2.3.2. Plantillas de funcionarios, personal laboral y Planta Judicial en Canarias
 - 3.2.3.3. Presupuesto para Justicia
 - 3.2.3.4. Evolución de los aspectos singulares en Canarias
- 3.2.4. VIVIENDA
 - 3.2.4.1. El mercado de la vivienda en 2010: evolución de la oferta y de la demanda
 - 3.2.4.2. Características del parque de viviendas en Canarias
 - 3.2.4.3. El problema de la vivienda en Canarias y políticas aplicadas
- 3.2.5. CULTURA Y DEPORTES
 - 3.2.5.1. Plan Canario de Cultura
 - 3.2.5.2. Cultura
 - 3.2.5.3. Deportes

3.3 POLÍTICAS SOCIALES. POLÍTICAS DE EXCLUSIÓN SOCIAL

- 3.3.1. EL SISTEMA DE PROTECCIÓN SOCIAL EN ESPAÑA
- 3.3.2. PENSIONES CONTRIBUTIVAS DEL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL
- 3.3.3. PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL
- 3.3.4. OTRAS PRESTACIONES
- 3.3.5. PROTECCIÓN POR DESEMPLEO
- 3.3.6. PROTECCIÓN ANTE LA SITUACIÓN DE DEPENDENCIA

3.4. MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

3.4.1. GESTIÓN DE RESIDUOS

3.4.2. PROTECCIÓN AMBIENTAL EN LA EMPRESA

3.4.3. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA

3.5 LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS

3.5.1. PRESUPUESTOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS

3.5.2. PRESUPUESTOS DE LAS ADMINISTRACIONES LOCALES CANARIAS

3.1 DEMOGRAFÍA Y CONDICIONES DE VIDA

3.1.1. Evolución de la población

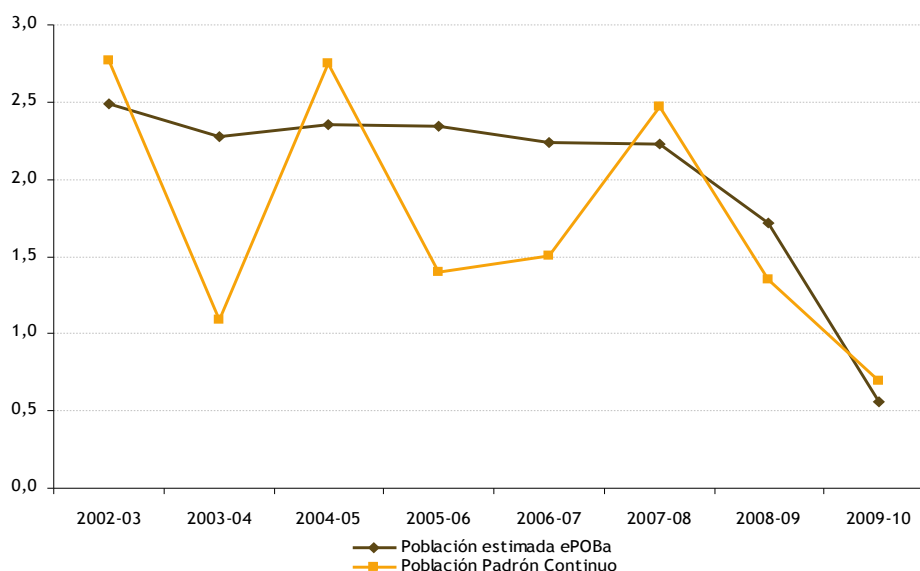
Los registros de la población empadronada y también las estimaciones de la población actual (ePOBa), realizadas por el INE, confirman el reflejo de la crisis económica en menores ritmos de crecimiento de la población que se viene registrando durante los últimos años. Si entre 2008 y 2009 la población canaria había crecido todavía al 1,35% interanual, entre los años 2009 y 2010 este crecimiento se redujo al 0,69%, una décima por encima de la media española. Los 2.118.519 habitantes empadronados en Canarias a 1 de enero de 2010 suponen un incremento absoluto de 14.527 personas durante 2009. Este aumento es claramente inferior a los 27.407 habitantes adicionales de 2008. Las estimaciones de la población actual a 1 de enero de 2011 sitúan a la población canaria en 2.100.235 habitantes, lo que supondría un incremento de 12.021 personas con respecto a la población estimada para principios de 2010 (0,58%). Las diferencias entre el Padrón Municipal y las estimaciones de la población actual siguen siendo positivas. A principios de 2010 el Padrón indica una población total que es 30.305 habitantes superior a la población estimada por el propio INE.

TABLA 3.1. POBLACIÓN TOTAL EMPADRONADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1 DE ENERO DE 2010

	Canarias	España
Población total	2.118.519	47.021.031
Cuota Nacional (%)	4,51%	100,00%
Tasa de variación interanual 2009-2010	0,69%	0,59%
Tasa de variación interanual 2008-2009	1,35%	1,27%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Padrón Continuo (INE).

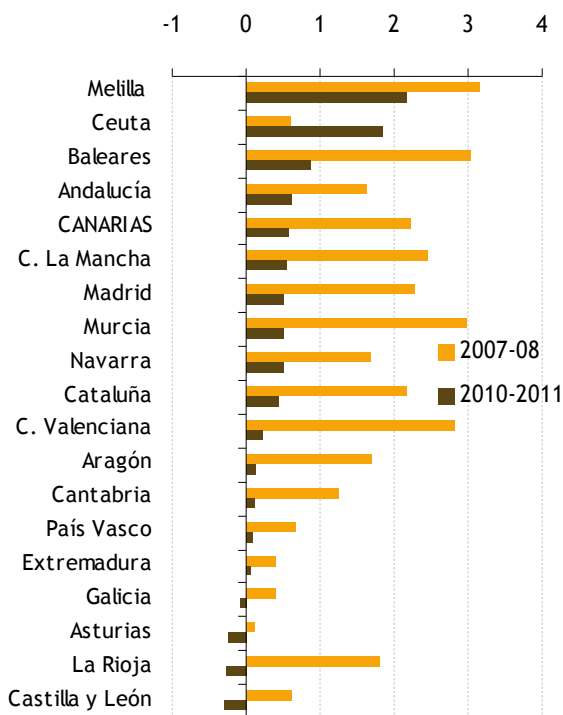
GRÁFICO 3.1. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LA POBLACIÓN CANARIA SEGÚN PADRÓN CONTINUO Y ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN ACTUAL (EPOBA), 2003-04 HASTA 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Padrón Municipal de Habitantes y las Estimaciones de la Población Actual (INE).

La posición relativa del crecimiento demográfico de Canarias en el conjunto de las Comunidades Autónomas es de una intensidad media-alta, superado en las estimaciones 2010-11 por Melilla, Ceuta, Baleares y Andalucía, mientras que Castilla y León, La Rioja, Asturias y Galicia experimentan reducciones en sus respectivas poblaciones. La comparación con los crecimientos entre los años 2007 y 2008 revela la importante reducción del crecimiento demográfico en toda la geografía española, con la excepción de Ceuta.

GRÁFICO 3.2. TASAS DE VARIACIÓN 2007-08 Y 2010-2011 DE LA POBLACIÓN EPOBA SEGÚN COMUNIDADES AUTÓNOMAS (EN ORDEN DESCENDENTE DE 2010-11)

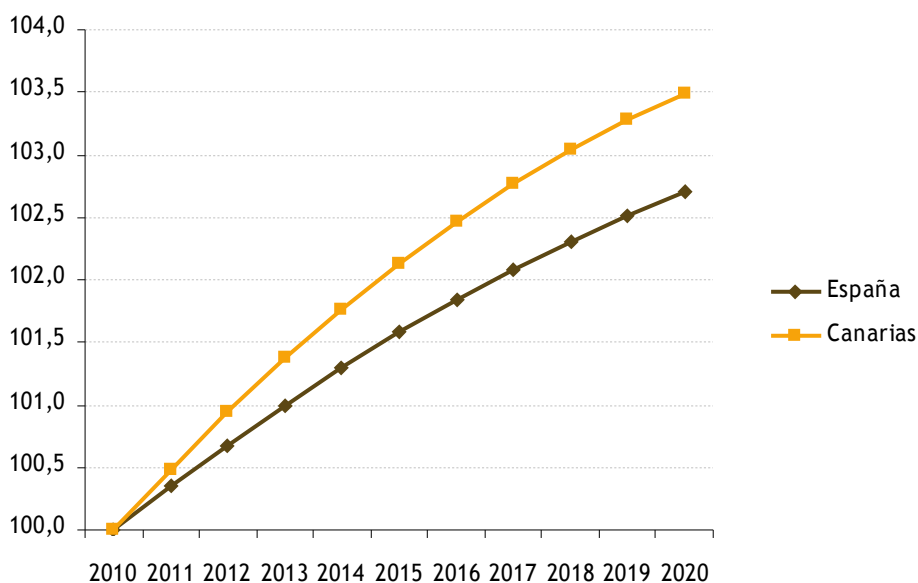


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

En el Informe Anual del año pasado se resumieron los resultados de las proyecciones demográficas realizadas por el INE para el período 2009-2019. Estas proyecciones han sido actualizadas para el horizonte temporal 2010-2020 y los resultados suponen una nueva reducción de las perspectivas de crecimiento demográfica de Canarias durante la presente década. Las proyecciones anteriores estimaron para 2019 una población de 2.225.237 personas, 68.625 más que la nueva estimación de 2.156.612 habitantes. Esta revisión a la baja supone que el crecimiento anual del 0,7% de las proyecciones anteriores se reduce al 0,4% en las actuales. Este ritmo de expansión sigue siendo superior a la media de la población española, pero arroja un crecimiento medio limitado a algo más de 7 mil personas por año, cifra muy alejada de los incrementos de los últimos años.

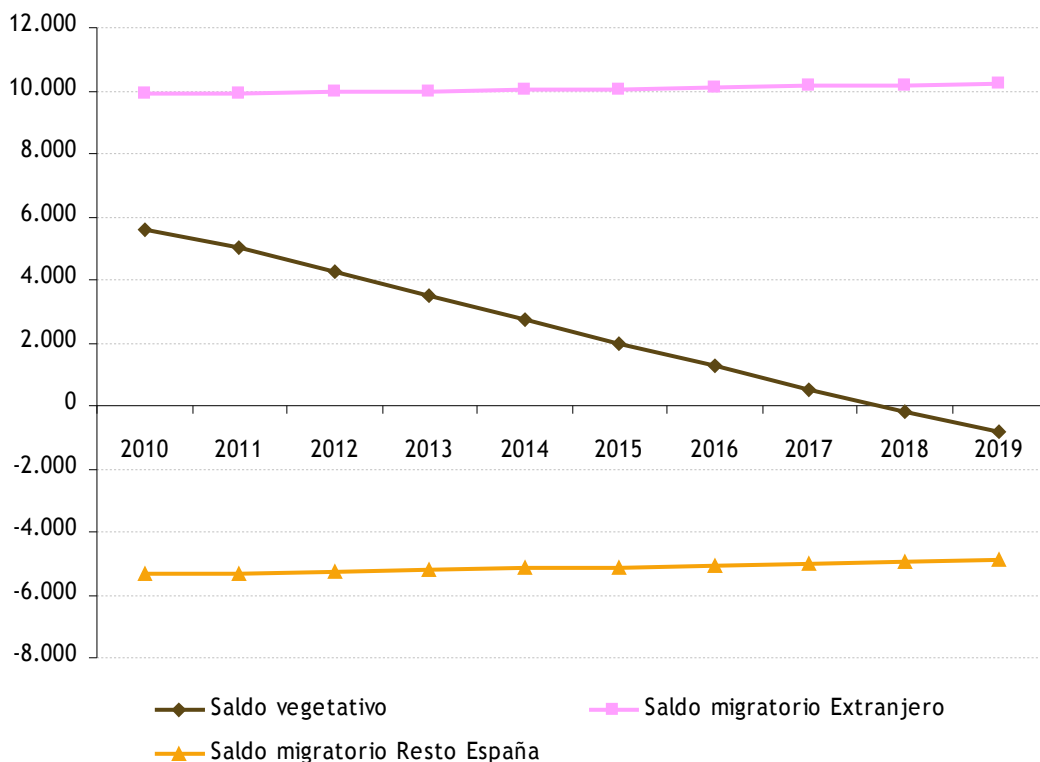
Las causas de esta nueva situación estriban en la combinación de unos saldos vegetativos débiles y decrecientes con saldos migratorios positivos, pero mucho más reducidos que en el pasado reciente. Según las proyecciones del INE, a partir de 2018 la aportación del crecimiento vegetativo sería negativa, fruto de bajos niveles de fecundidad y el impacto del envejecimiento demográfico en tasas brutas de mortalidad crecientes. En las migraciones exteriores, las proyecciones asumen pérdidas de población en los intercambios con el resto del territorio nacional, en torno a 5 mil personas anuales, y saldos positivos en las migraciones internacionales, próximos a los 10 mil efectivos anuales. La principal diferencia con las anteriores proyecciones 2009-2019 reside en los saldos negativos ante el resto de España. Si las proyecciones anteriores asumían saldos moderadamente positivos a partir de 2010, las actualizadas prolongan los saldos negativos que se observan en la actualidad (datos de la Estadística de Variaciones Residenciales de 2009).

GRÁFICO 3.3. PROYECCIONES 2010-2020 DE LAS POBLACIONES DE ESPAÑA Y CANARIAS (2010=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Proyecciones de Población a corto plazo (INE).

GRÁFICO 3.4. PROYECCIÓN DE LOS SALDOS VEGETATIVOS Y MIGRATORIOS DE CANARIAS 2010-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Proyecciones de Población a corto plazo (INE).

3.1.2. Distribución de la población

El crecimiento demográfico es desigual si se desagrega por provincias, islas y municipios. La comparación entre las dos provincias canarias indica menores tasas de crecimiento para la provincia oriental. Según las estimaciones de población actual, la tasa de variación interanual 2010-2011 es el 0,49% en Las Palmas y el 0,67% en Santa Cruz de Tenerife. Ambas provincias experimentaron una sensible reducción en los ritmos de crecimiento demográfico a partir de 2008. La comparación entre los años 2009 y 2010 indica que esta reducción parece haberse frenado en un nivel próximo al 0,5% anual para el conjunto de Canarias.

GRÁFICO 3.5. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS POBLACIONES ESTIMADAS (EPOBA) DE LAS PROVINCIAS CANARIAS



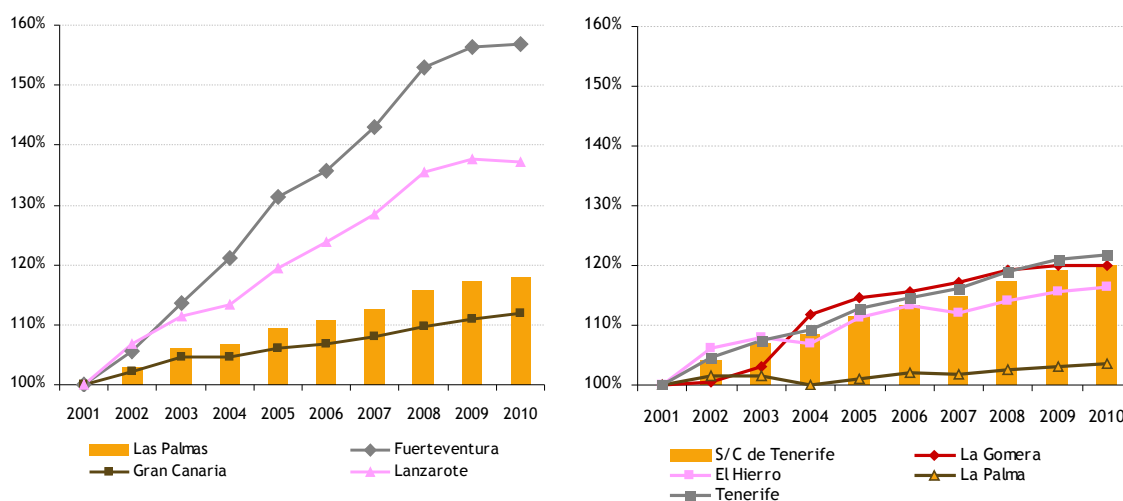
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

Esta evolución provincial es resultado de la combinación de las trayectorias insulares. Como las estimaciones de las poblaciones actuales del INE no están disponibles a escala infra-provincial, se tiene que emplear la información procedente del registro padronal para el análisis insular y municipal. El anterior Informe Anual ya destacó que la crisis económica provocó una reducción de las diferencias de crecimiento entre islas y la información padronal a 1 de enero de 2010 confirma esta tendencia. Son las islas de Gran Canaria y Tenerife las que mantienen ritmos de crecimiento poblacional ligeramente superiores a la media regional, mientras que todas las demás islas se ubican en niveles inferiores. Especialmente llamativos son las contundentes reducciones en Lanzarote y Fuerteventura, anteriormente las islas con mayor ritmo de crecimiento durante la fase de expansión económica. Lanzarote incluso registra una moderada reducción de la población durante 2009.

TABLA 3.2. POBLACIÓN TOTAL EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y POR ISLAS. A 1 DE ENERO DE 2010

	Población Total	Densidad	Cuota, %		Variación anual, %		Contribución al Crecimiento, %	
	Habitantes	Habitantes por Km ²	Autonómica	Provincial	2009-10	2008-09	2009-10	2008-09
Las Palmas	1.090.605	268	51,5	100,0	0,7	1,3	48,9	48,1
Lanzarote	141.437	167	6,7	13,0	-0,4	1,7	-3,4	8,7
Fuerteventura	103.492	62	4,9	9,5	0,3	2,2	2,2	8,0
Gran Canaria	845.676	542	39,9	77,5	0,9	1,1	50,1	31,4
Santa Cruz de Tenerife	1.027.914	304	48,5	100,0	0,7	1,4	51,1	51,9
Tenerife	906.854	446	42,8	88,2	0,8	1,6	48,3	49,2
La Gomera	22.776	62	1,1	2,2	0,0	0,6	0,0	0,5
La Palma	87.324	123	4,1	8,5	0,4	0,5	2,3	1,7
El Hierro	10.960	41	0,5	1,1	0,6	1,3	0,5	0,5
Canarias	2.118.519	284	100,0	---	0,7	1,3	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Padrón Municipal de Habitantes (INE e ISTAC).

GRÁFICO 3.6. DINÁMICA RECIENTE DE LA POBLACIÓN EN CANARIAS. EVOLUCIÓN PROVINCIAL Y POR ISLAS. 2001-2010 (2001 = 100)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Padrón Municipal de Habitantes (INE e ISTAC).

Este patrón insular, con un impacto de la crisis especialmente virulento en las islas que antes habían crecido a ritmos elevados, también se manifiesta en la escala municipal, aunque con matices. La lista de los municipios que más crecieron durante 2009 está encabezada por 3 municipios de la provincia oriental (Betancuría, Mogán, Tegui). Los demás municipios en el ranking de los 10 municipios con mayor crecimiento son de la provincia occidental (Candelaria, Puntagorda, San Miguel de Abona, Villa de Mazo, Frontera, Breña Baja, Granadilla de Abona).

TABLA 3.3. LOS 10 MUNICIPIOS CON MAYORES TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ENTRE 2009 Y 2010

Municipios	Var. (%) 2008-09	Var. (%) 2009-10	Diferencia
35007-Betancuria	-4,9	21,0	25,9
35012-Mogán	6,4	4,4	-2,0
35024-Tegui	3,3	3,5	0,2
38011-Candelaria	4,0	3,4	-0,6
38029-Puntagorda	7,8	3,3	-4,6
38035-San Miguel de Abona	7,6	3,3	-4,3
38053-Villa de Mazo	-2,2	3,2	5,3
38013-Frontera	1,4	2,9	1,5
38009-Breña Baja	3,3	2,8	-0,5
38017-Granadilla de Abona	2,9	2,2	-0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Padrón Municipal de Habitantes (INE e ISTAC).

Entre los 10 municipios con las menores tasas de crecimiento entre 2009 y 2010 hay 7 de la provincia occidental y 3 de Las Palmas. Se trata de municipios de menores tamaños demográficos y de corte rural. De los 88 municipios canarios, sólo 23 cuentan con tasas de crecimiento entre 2009 y 2010 que superan la tasa del año anterior.

TABLA 3.4. LOS 10 MUNICIPIOS CON MENORES TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ENTRE 2009 Y 2010

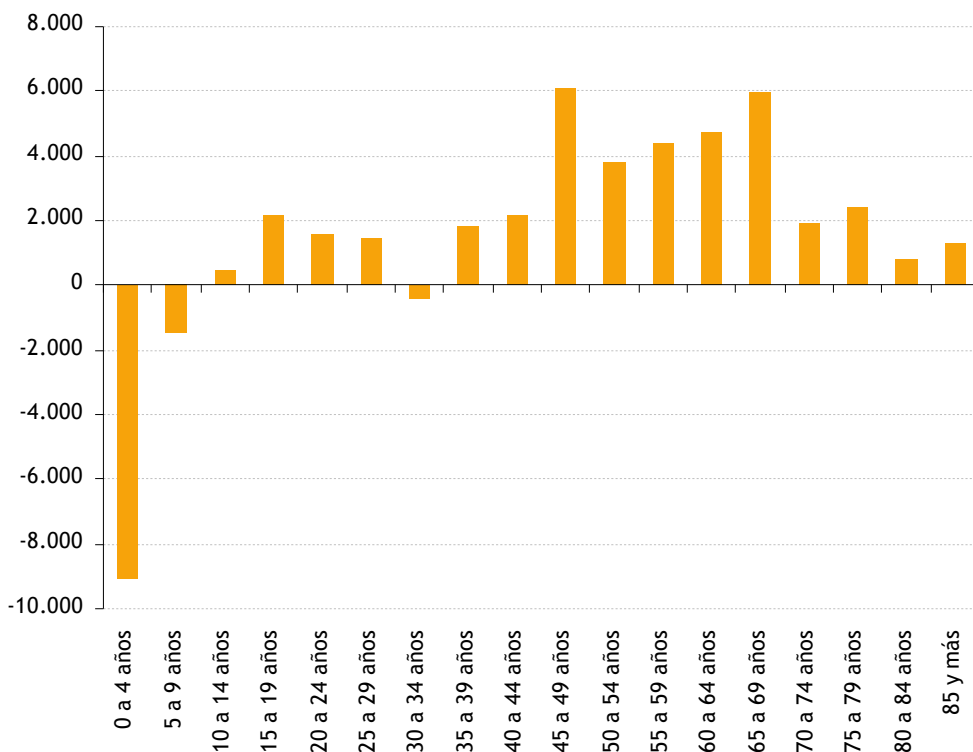
Municipios	Var. (%) 2008-09	Var. (%) 2009-10	Diferencia
38044-Tanque (El)	-0,5	-1,7	-1,1
38002-Agulo	1,1	-1,7	-2,8
38014-Fuencaliente de la Palma	0,5	-1,9	-2,4
35018-San Bartolomé	1,2	-1,9	-3,1
35005-Artenara	-3,4	-2,1	1,2
38007-Barlovento	-1,0	-2,8	-1,8
38003-Alajeró	-1,7	-2,9	-1,3
35029-Tinajo	1,6	-3,1	-4,7
38901-Pinar de El Hierro (El)	1,6	-4,6	-6,2
38016-Garafía	-1,4	-5,0	-3,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Padrón Municipal de Habitantes (INE e ISTAC).

3.1.3. Estructura y movilidad de la población

La información sobre la estructura por edad y sexo de la población procede del Padrón Municipal de Habitantes y las estimaciones de la población actual. Ambas fuentes obtienen resultados divergentes en las distribuciones por edad. El Padrón Municipal sufre un subregistro en las edades jóvenes y cuenta con un mayor número de efectivos en las demás edades. A 1 de enero de 2010, en las edades inferiores a los 10 años, la diferencia entre Padrón Municipal y las estimaciones del INE es de 10.533 personas en detrimento del Padrón; en las demás edades la diferencia alcanza los 40.838 efectivos a favor del Padrón. Teniendo en cuenta estas desviaciones entre ambas fuentes, se ha optado por emplear los datos ePOBa para el análisis de la estructura demográfica.

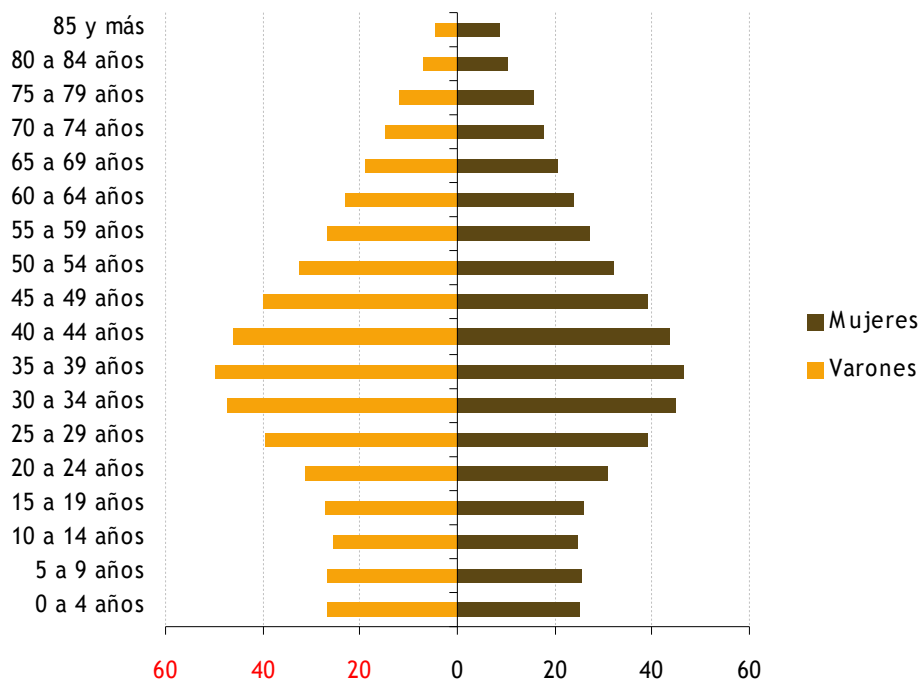
GRÁFICO 3.7. DIFERENCIAS DE LAS POBLACIONES DE CANARIAS A 1 DE ENERO 2010 ENTRE PADRÓN Y EPOBA SEGÚN GRUPOS DE EDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Padrón Municipal de Habitantes y las Estimaciones de la Población Actual (INE).

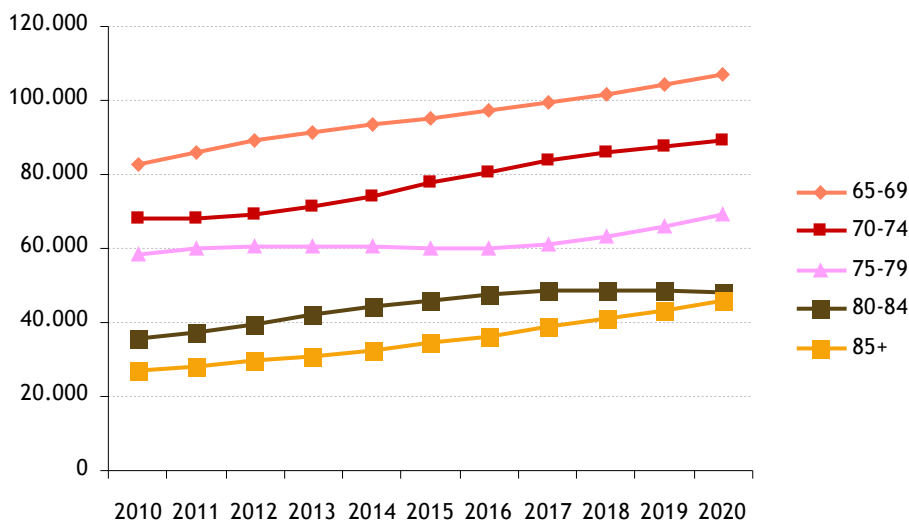
La pirámide de población a 1 de enero de 2010 muestra una estructura relativamente joven en comparación con la media española, pero con fuerte potencial para un envejecimiento futuro, vinculado particularmente a la progresiva aproximación de las amplias generaciones nacidas en los años 1955-1975 a la edad de jubilación. Este proceso incrementará el colectivo de las personas mayores de 65 años, especialmente a partir de 2020. No obstante, ya durante esta década el aumento de la población mayor experimentará una progresiva aceleración. Como indican las proyecciones demográficas 2010-2020 del INE, en Canarias el segmento de la población con 65 o más años crecerá el 32,6% en diez años, siendo este crecimiento incluso más agudo en las edades más avanzadas. El grupo de 85 y más años crecerá el 70,9%.

GRÁFICO 3.8. PIRÁMIDE DE POBLACIÓN DE CANARIAS A 1 DE ENERO DE 2010 SEGÚN ESTIMACIÓN EPOBA (en tantos por mil)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

GRÁFICO 3.9. EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA POBLACIÓN DE 65 Y MÁS AÑOS ENTRE 2010 Y 2020 EN CANARIAS



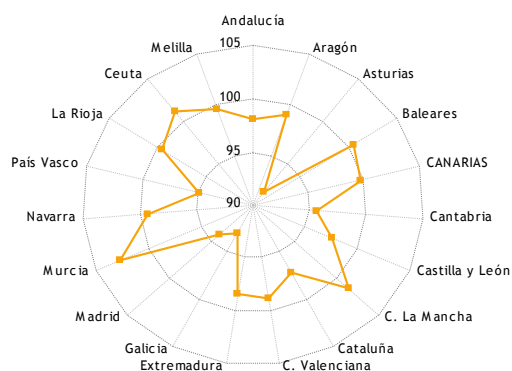
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Proyecciones 2010-2020 (INE).

Como es habitual en poblaciones con una estructura relativamente joven, el índice de masculinidad en Canarias es relativamente elevado (99,7%) si se compara con la media española (97,2%). La relación entre la edad y el índice de masculinidad es clara, con mayores valores en las edades jóvenes y bajos índices en las edades avanzadas, debido a la sobremortalidad masculina en todas las edades. En consecuencia, el progresivo envejecimiento de la población canaria conlleva la reducción de los índices de masculinidad, porque entre los mayores de 65 años predomina la población femenina.

TABLA 3.5. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO EN ESPAÑA Y CANARIAS A 1 DE ENERO DE 2010 (EPOBA, DATOS EXPRESADOS EN %)

	España			Canarias		
	Varones	Mujeres	Sex Ratio*	Varones	Mujeres	Sex Ratio*
Total	100	100	97,2	100	100	99,7
0-14	15,6	14,3	105,8	15,8	15,0	105,1
15-24	11,0	10,2	104,7	11,7	11,3	103,2
25-44	34,1	31,5	105,3	36,5	34,7	104,9
45-64	24,8	24,9	96,9	24,4	24,4	99,9
65-84	13,1	16,2	78,8	10,6	12,8	82,3
85 y más	1,4	2,9	47,8	0,9	1,7	51,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

GRÁFICO 3.10. ÍNDICES DE MASCULINIDAD EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2010 (DATOS DE EPOBA EXPRESADOS EN %)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

TABLA 3.6. INDICADORES DEMOGRÁFICOS RELACIONADOS CON LA ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010 (DATOS DE EPOBA EXPRESADOS EN %)

	Canarias	España
Índice de vejez ¹	13,0	16,8
Índice de envejecimiento ²	84,3	112,8
Índice de senectud ³	9,9	12,6
Índice de infancia ⁴	15,4	14,8
Índice de juventud ⁵	19,4	18,6
Índice de dependencia ⁶	39,7	45,8
Índice de dependencia de los jóvenes ⁷	20,4	20,3
Índice de dependencia de los mayores ⁸	18,2	24,3

¹ Porcentaje de población de 65 y más años sobre la población total.

² Porcentaje de población de 65 y más años sobre la población de 0 a 14 años.

³ Porcentaje de población de 85 y más años sobre la población de 65 y más años.

⁴ Porcentaje de población de 0 a 14 años sobre la población total.

⁵ Porcentaje de población de 15 a 29 años sobre la población total.

⁶ Porcentaje de población de 0 a 14 años y de 65 y más años sobre la población de 15 a 64 años.

⁷ Porcentaje de población de 0 a 14 años sobre la población de 15 a 64 años.

⁸ Porcentaje de población de 65 y más años sobre la población de 15 a 64 años.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estimaciones de la Población Actual (INE).

La principal fuente de información para el análisis de la movilidad de la población es la Estadística de Variaciones Residenciales, vinculada a las altas y bajas en los registros padronales. La última información disponible corresponde al año 2009. El saldo migratorio exterior de Canarias en 2009 fue de 9.570 personas. Esta inmigración neta es sensiblemente inferior a la del año anterior (23.292 personas). Mientras que la contribución de las migraciones internacionales a este saldo es positiva (16.354 personas), el saldo con el resto de España sigue disminuyendo (-6.784 personas). Es probable que el registro de las emigraciones al exterior sea claramente deficiente en esta fuente estadística.

TABLA 3.7. MOVIMIENTOS MIGRATORIOS INTERIORES Y EXTERIORES DE ESPAÑA Y CANARIAS 2009
(valores absolutos y tasas)

	España	Canarias	España	Canarias	España	Canarias
	Nº personas		Tasa sobre población a 1 de enero 2010		Dif. tasas 09-08	
Inmigraciones	2.151.991	107.899	4,7	5,2	-0,5	-0,6
Emigraciones	1.976.655	98.329	4,3	4,7	0,1	0,1
Saldo total	175.336	9.570	0,4	0,5	-0,6	-0,7
Inmigraciones interiores	1.653.014	83.576	3,6	4,0	0,0	-0,1
Emigraciones interiores	1.653.014	90.360	3,6	4,3	0,0	0,0
Saldo interior	0	-6.784	0,0	-0,3	0,0	0,0
Inmigraciones exteriores	498.977	24.323	1,1	1,2	-0,5	-0,5
Emigraciones exteriores	323.641	7.969	0,7	0,4	0,1	0,1
Saldo exterior	175.336	16.354	0,4	0,8	-0,6	-0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística de Variaciones Residenciales (INE).

La intensidad de las migraciones exteriores en Canarias sigue siendo superior a la media española en la vertiente de las migraciones internacionales, pero la tasa de saldo migratorio general se sitúa en un nivel próximo a la tasa nacional. La causa es el saldo negativo ante el resto de España. Entre 2008 y 2009 la evolución se caracteriza por prolongar el progresivo debilitamiento de la inmigración, un limitado ascenso en la intensidad emigratoria y el aumento de la emigración neta al resto de España.

La información sobre los flujos migratorios en 2009 confirma la mayor importancia de la inmigración de españoles procedentes del extranjero en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. En esta provincia el 15,2% del total de los inmigrantes procedentes del extranjero tienen nacionalidad española, mientras que en Las Palmas esta proporción sólo alcanza el 5,7%, valor similar a la media nacional (5,9%). En el segmento de los extranjeros, en la provincia occidental tienen un mayor peso las procedencias europeas en comparación con la provincia oriental. En cambio, las procedencias asiáticas y africanas cuentan con mayor participación en Las Palmas en comparación con Santa Cruz de Tenerife. En las emigraciones también se detecta el mayor peso de los españoles en Santa Cruz de Tenerife (44,5%). En la emigración desde Las Palmas se observa una mayor participación de las nacionalidades africanas y americanas. Al relacionar las emigraciones con las inmigraciones, Canarias tiene una proporción (32,8%) que supone sólo la mitad de la media nacional (64,9%). Las excepciones son las nacionalidades americanas y la española.

TABLA 3.8. MOVIMIENTO MIGRATORIO EXTERIOR 2009 DE ESPAÑA, CANARIAS, LAS PALMAS Y SANTA CRUZ DE TENERIFE SEGÚN NACIONALIDADES

Inmigraciones del extranjero	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	498.977	29.635	469.342	144.867	20.833	99.677	157.646	45.870	425	24
Canarias	24.323	2.458	21.865	9.734	1.068	3.663	5.954	1.431	13	2
Palmas (Las)	12.971	734	12.237	4.784	623	2.677	3.244	902	6	1
Sta. Cruz de Tenerife	11.352	1.724	9.628	4.950	445	986	2.710	529	7	1

Inmigraciones del extranjero (% horizontales)	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	100,0	5,9	94,1	29,0	4,2	20,0	31,6	9,2	0,1	0,0
Canarias	100,0	10,1	89,9	40,0	4,4	15,1	24,5	5,9	0,1	0,0
Palmas (Las)	100,0	5,7	94,3	36,9	4,8	20,6	25,0	7,0	0,0	0,0
Sta. Cruz de Tenerife	100,0	15,2	84,8	43,6	3,9	8,7	23,9	4,7	0,1	0,0

Emigraciones al extranjero	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	323.641	35.372	288.269	71.748	14.174	53.817	122.748	25.465	278	39
Canarias	7.969	2.105	5.864	886	141	1.316	3.083	428	6	4
Palmas (Las)	4.979	773	4.206	537	82	1.185	2.112	282	4	4
Sta. Cruz de Tenerife	2.990	1.332	1.658	349	59	131	971	146	2	0

Emigraciones al extranjero (% horizontales)	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	100,0	10,9	89,1	22,2	4,4	16,6	37,9	7,9	0,1	0,0
Canarias	100,0	26,4	73,6	11,1	1,8	16,5	38,7	5,4	0,1	0,1
Palmas (Las)	100,0	15,5	84,5	10,8	1,6	23,8	42,4	5,7	0,1	0,1
Sta. Cruz de Tenerife	100,0	44,5	55,5	11,7	2,0	4,4	32,5	4,9	0,1	0,0

Saldo Inmigración-Emigración	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	175.336	-5.737	181.073	73.119	6.659	45.860	34.898	20.405	147	-15
Canarias	16.354	353	16.001	8.848	927	2.347	2.871	1.003	7	-2
Palmas (Las)	7.992	-39	8.031	4.247	541	1.492	1.132	620	2	-3
Sta. Cruz de Tenerife	8.362	392	7.970	4.601	386	855	1.739	383	5	1

% de Emigraciones sobre Inmigraciones	Total	Españoles	Total extranjeros	Unión Europea	Resto de Europa	África	América	Asia	Oceanía	Apátridas
España	64,9	119,4	61,4	49,5	68,0	54,0	77,9	55,5	65,4	162,5
Canarias	32,8	85,6	26,8	9,1	13,2	35,9	51,8	29,9	46,2	200,0
Palmas (Las)	38,4	105,3	34,4	11,2	13,2	44,3	65,1	31,3	66,7	400,0
Sta. Cruz de Tenerife	26,3	77,3	17,2	7,1	13,3	13,3	35,8	27,6	28,6	0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las Estadística de Variaciones Residenciales (INE).

Las 20 nacionalidades de mayor peso en la población extranjera residente en Canarias y España muestran perfiles diferenciados. En Canarias tienen mayor peso las procedencias europeas, mientras que las nacionalidades que encabezan la inmigración en España (Rumanía, Marruecos, Ecuador) no son los orígenes más importantes en Canarias. Son las nacionalidades americanas las que siguen experimentando una reducción en el actual contexto de crisis, a lo que también contribuye probablemente una mayor propensión a la obtención de la nacionalidad española. Entre las nacionalidades que registran tasas de variación positivas destacan en Canarias las europeas y China.

TABLA 3.9. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SEGÚN NACIONALIDAD EN ESPAÑA Y CANARIAS. RANKING 2010 DE LAS VEINTE NACIONALIDADES CON MAYOR PRESENCIA. 2009-2010

España				Canarias			
Nacionalidades	Cuota 2010	Variación 2009-10	Contribución 2009-10	Nacionalidades	Cuota 2010	Variación 2009-10	Contribución 2009-10
Rumanía	14,5	4,0	32,6	Alemania	14,2	4,0	27,4
Marruecos	13,1	5,0	36,4	Reino Unido	13,8	4,2	28,0
Ecuador	7,0	-5,2	-22,0	Italia	9,3	6,4	27,6
Reino Unido	6,7	3,2	12,1	Colombia	6,7	-4,5	-15,8
Colombia	5,1	-1,4	-4,1	Marruecos	6,0	3,2	9,2
Bolivia	3,7	-7,6	-17,7	Venezuela	3,8	-1,4	-2,6
Alemania	3,4	2,5	4,9	Cuba	3,6	-5,1	-9,7
Italia	3,2	5,1	9,0	Argentina	2,9	-8,2	-12,8
Bulgaria	2,9	2,9	4,9	Francia	2,6	3,9	4,9
China	2,8	7,3	-0,7	China	2,5	7,3	7,1
Argentina	2,5	0,2	10,9	Portugal	2,2	6,8	-8,8
Portugal	2,4	-0,5	0,3	Rumanía	2,2	6,4	-6,8
Perú	2,3	-5,0	-7,0	Uruguay	1,8	-8,9	6,5
Brasil	2,2	-1,8	-2,3	Ecuador	1,8	-7,2	6,5
Francia	2,0	-2,2	-2,7	Bélgica	1,7	3,9	3,1
R. Dominicana	1,6	3,5	3,5	Bolivia	1,3	-2,1	-1,4
Polonia	1,5	1,5	1,3	India	1,3	0,1	0,1
Ucrania	1,5	4,2	3,1	P. Bajos	1,3	0,8	0,5
Paraguay	1,4	2,2	1,8	Brasil	1,1	-0,2	-0,1
Venezuela	1,1	0,8	0,5	Mauritania	1,1	2,8	1,6

Fuente: Padrón Continuo (INE).

3.1.4. Condiciones de vida en Canarias

La preocupación por las condiciones de vida de sus ciudadanos ha sido una constante en la Unión Europea (UE) ya desde sus inicios. Así, por ejemplo, en el preámbulo del Tratado de Roma se recoge que un de los objetivos básicos que se persiguen con la integración es *la constante mejora de las condiciones de vida y de trabajo de sus pueblos*. Esta preocupación política se hace más evidente a raíz de la firma del Tratado de la Unión Europea en 1992, en donde, entre sus muchos objetivos, se contempla el *desarrollo de la dimensión social de la Comunidad*. Es más, en el Protocolo Social, anexo al Tratado, las competencias comunitarias se amplían al ámbito social, buscándose, entre otros fines, *la mejora de las condiciones de vida y trabajo*. En 1997, en el Tratado de Amsterdam, se incorpora un título nuevo relativo a la política social.

Tras las ampliaciones de la Unión Europea de los años 2004 y 2007 hacia los países de Europa Central y Oriental y algunos países pequeños del Mediterráneo, las cuestiones relacionadas con las condiciones de vida cobraron aún un mayor protagonismo. El paso de una Unión Europea de quince miembros a otra de veintisiete se tradujo en un aumento en el grado de disparidad existente en casi todas las esferas de la situación social de la Unión, lo que significó un reto evidente para la cohesión social y territorial en la zona.

Como consecuencia de la última crisis global, los últimos tres años han sido testigos de un ascenso vertiginoso del desempleo, un volumen creciente de deuda que representará una notable carga durante los próximos años, y mayores presiones sobre la cohesión social en el seno de la Unión Europea. En este contexto, la estrategia Europa 2020¹⁵⁰ vuelve a poner el acento sobre el pilar de la cohesión social. Concretamente, Europa 2020 propone tres prioridades para la Unión Europea en el horizonte de los próximos 10 años:

¹⁵⁰ Comisión Europea (2010): "Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador", COM (2010), Bruselas 3.3.2010.

- Crecimiento inteligente: desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación.
- Crecimiento sostenible: promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva.
- Crecimiento integrador: fomento de una economía con alto nivel de empleo que tenga cohesión social y territorial.

Respecto a la tercera de las prioridades arriba indicadas, se apunta que un crecimiento integrador exige dar protagonismo a las personas mediante altos niveles de empleo, invirtiendo en cualificaciones, luchando contra la pobreza y modernizando los mercados laborales y los sistemas de formación y de protección social para ayudar a las personas a anticipar y gestionar el cambio, y a construir una sociedad cohesionada.

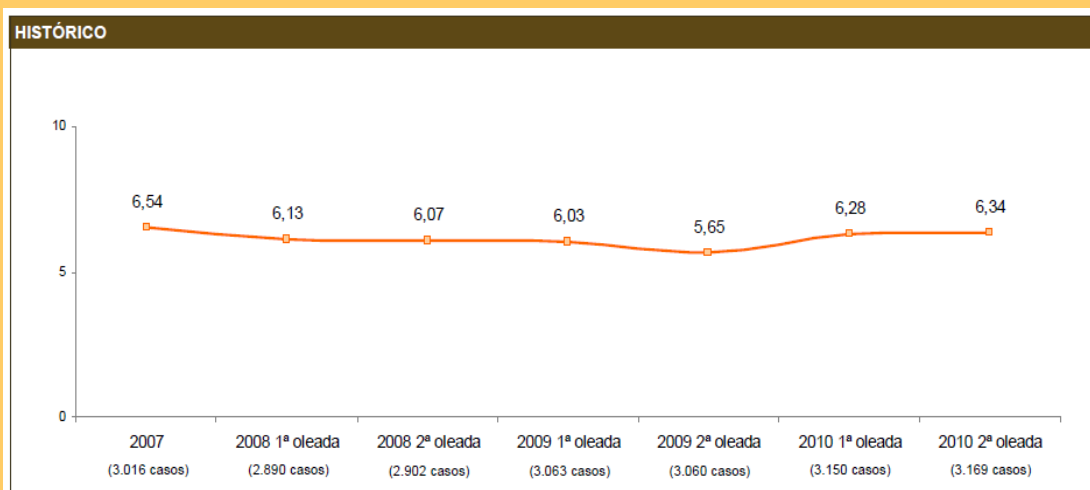
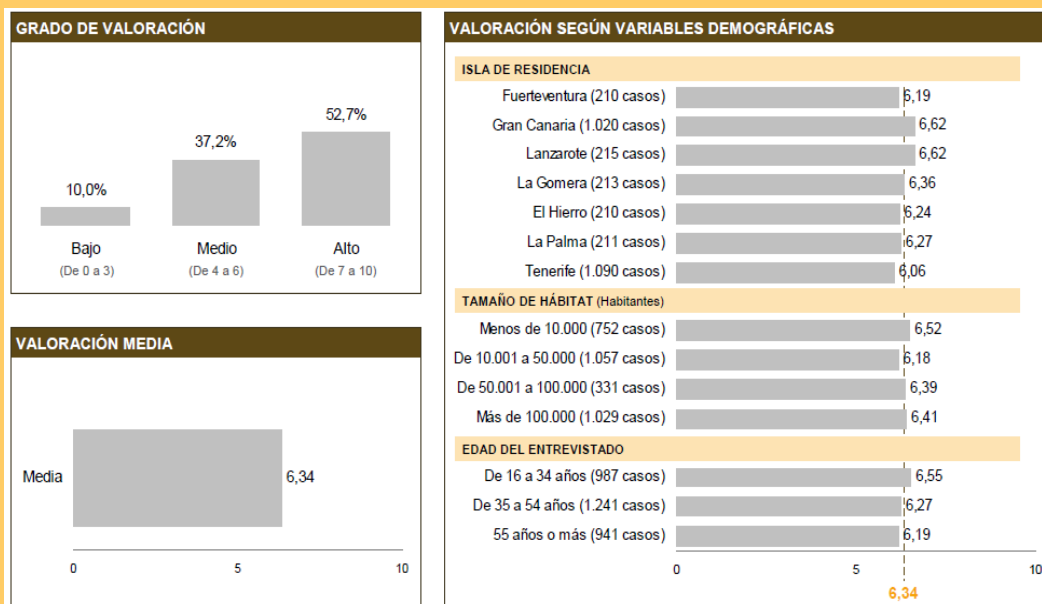
En la estrategia Europa 2020 se identifican tres campos de actuación básicos sobre los que actuar para promover un crecimiento integrador:

- Empleo: Debido a la evolución demográfica, la población activa de la UE está a punto de reducirse: solo dos tercios de la población en edad laboral trabaja, en comparación con más del 70 % en Estados Unidos y Japón, y los niveles de empleo de mujeres y trabajadores mayores son particularmente bajos. Los jóvenes se han visto especialmente afectados por la crisis, con una tasa de desempleo superior al 21 %. Existe un gran riesgo de que personas alejadas del mercado laboral o con débiles vínculos con el mismo los pierdan definitivamente.
- Cualificaciones: Alrededor de 80 millones de personas solo tienen unas cualificaciones bajas o básicas, pero el aprendizaje a lo largo de la vida beneficia sobre todo a los más formados. En 2020, un total de 16 millones de puestos de trabajo suplementarios requerirán cualificaciones altas, mientras que la demanda de cualificaciones bajas caerá en 12 millones. Prolongar la vida laboral también conllevará la posibilidad de adquirir y desarrollar permanentemente nuevas cualificaciones.
- Lucha contra la pobreza: 80 millones de personas corrían riesgo de pobreza antes de la crisis, de los que 19 millones son niños; el 8 % de los trabajadores no ganan lo suficiente para abandonar el umbral de pobreza. Los parados son especialmente vulnerables a la pobreza.

Las medidas englobadas en esta prioridad requerirán, según se recoge en la propia estrategia Europa 2020, la modernización y consolidación de las políticas de empleo, educación y formación y de los sistemas de protección social mediante el incremento de la participación laboral y reduciendo el desempleo estructural, así como promoviendo la responsabilidad social de las empresas. A este respecto será importante la existencia de guarderías y de centros de atención para otros dependientes. Y será clave ejecutar los principios de «flexiguridad» y habilitar a las personas para adquirir nuevas cualificaciones y adaptarse a las nuevas condiciones y a cambios potenciales de carrera. Se necesitará un esfuerzo importante para combatir la pobreza y la exclusión social, reducir las desigualdades en materia de salud y asegurarse de que todos puedan beneficiarse del crecimiento. Igualmente importante será nuestra capacidad para alcanzar el objetivo de promover una vida sana y activa de una población envejecida que permita la cohesión social y una productividad mayor.

Con este objetivo en el horizonte, en este epígrafe se analizará, a partir de la información estadística disponible, aquellas características más sobresalientes de las condiciones de vida de la población en Canarias, tratando de situarla en el contexto nacional y europeo. Para ello, el epígrafe se ha estructurado en los siguientes seis apartados. En los tres apartados primeros se explotará la información de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) elaborada por el Instituto Nacional Estadística (INE). Concretamente, en el primero de ellos (3.1.4.1 *Unidad familiar e Ingresos*) se estudia la situación relativa de los hogares canarios en cuanto a su nivel de renta y salarios medios, así como su distribución por tramos de renta. En los apartados segundo (3.1.4.2. *Pobreza relativa*) y tercero (3.1.4.3. *Pobreza carencial*) se analiza en qué medida afecta el problema de la pobreza a la sociedad canaria, a partir de los datos disponibles sobre pobreza relativa y pobreza multidimensional. En los dos apartados siguientes (3.1.4.4. *Índice de Desarrollo Humano* y 3.1.4.5. *Índice de Pobreza*), y sobre la base de los trabajos realizados por el personal investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IvIE), se analiza la situación relativa de Canarias en el contexto nacional en términos de Desarrollo Humano (IDH) y de Pobreza Humana (IPH). En el último apartado (3.1.4.6 *El ISTAC y el análisis de las condiciones de vida de los hogares canarios*) se realiza una breve referencia a la operación estadística Encuesta de Ingresos y Condiciones de Vida de los Hogares Canarios (EICV-HC), elaborada por el Instituto Canario de Estadística (ISTAC).

CUADRO BARÓMETRO 3.1.OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA VALORACIÓN DE LAS CONDICIONES DE VIDA DEL LUGAR DE RESIDENCIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



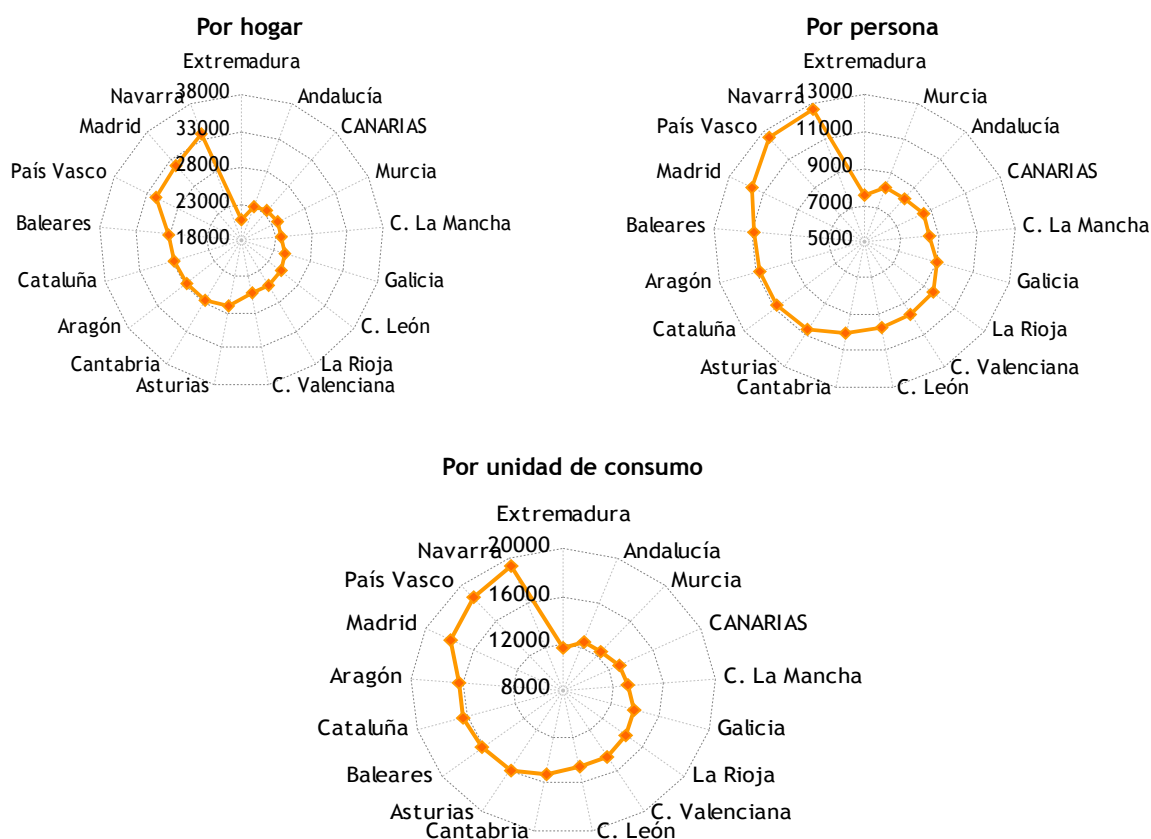
- ❑ En general, la valoración que otorgan los canarios a la calidad de vida que tienen en su municipio de residencia es positiva (6,34). En este sentido, los segmentos de la población canaria que muestran una mayor valoración son:
 - Los residentes en las islas de Gran Canaria y Lanzarote
 - Los que residen en municipios más pequeños
 - El segmento de menor edad
- ❑ A medida que aumenta la edad de los canarios, disminuye la valoración de la calidad de vida de sus municipios.
- ❑ Atendiendo a la perspectiva evolutiva obtenida con los estudios de años anteriores, la valoración de este indicador alcanza la puntuación más alta desde el 2007.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.1.4.1. Unidad familiar e Ingresos

Según se desprende de la última Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la renta anual media de los hogares canarios fue, en 2008¹⁵¹, de 23.371 euros, casi un 12% inferior a la del conjunto nacional ese mismo año. No en vano, Canarias figura, siempre según los datos oficiales del INE, como la tercera Comunidad Autónoma española con menor renta media de los hogares. Únicamente los hogares extremeños (20.878 euros) y andaluces (22.849 euros) presentaron en 2008 una renta media inferior a la de los hogares canarios. Un panorama similar se desprende cuando, en lugar de atender a la renta media de los hogares, analizamos los datos relativos a la renta media por persona y por unidad de consumo (gráfico 3.11).

GRÁFICO 3.11. RENTA MEDIA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (datos expresados en euros)

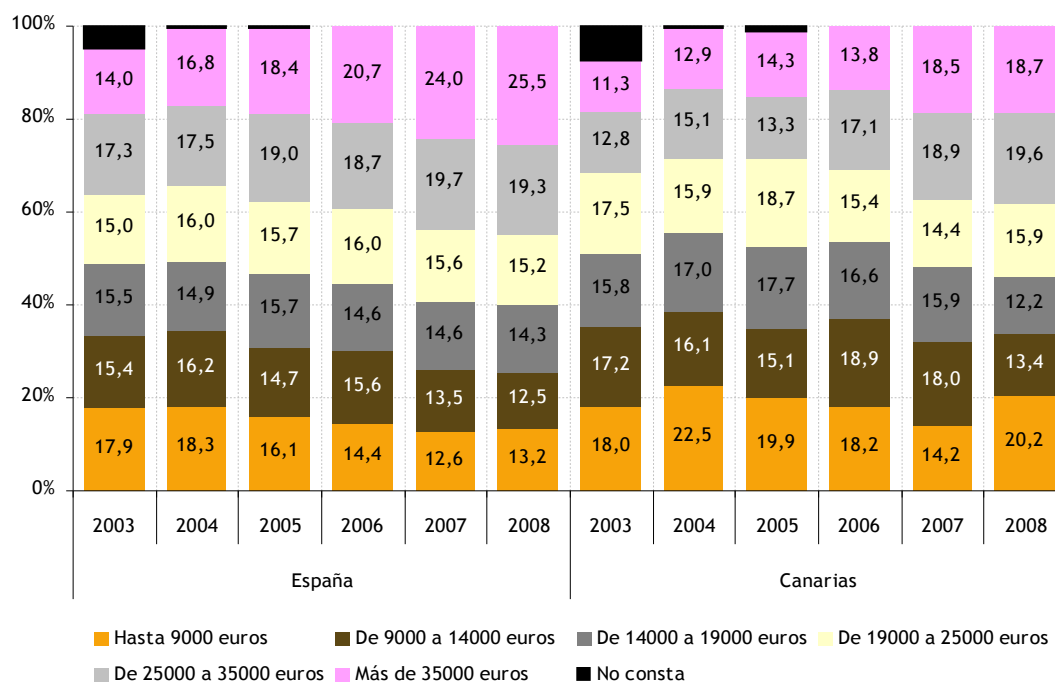


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 2009 (INE).

Entre 2007 y 2008 la renta media de los hogares canarios apenas se vio incrementada en 71 euros, lo que supone una tasa de avance anual del 0,3%, muy por debajo del 9% del año inmediatamente anterior. Únicamente en Cataluña (-1,97%), Murcia (-1,57%) y Madrid (-0,19%) el crecimiento fue inferior. De esta forma, Canarias ha visto ampliarse, un año más, la brecha que separa la renta de sus hogares respecto a los niveles medios nacionales. Así, por ejemplo, si en 2003, mucho antes de la llegada de la crisis, la renta media de los hogares canarios era del 91,8% de la del promedio de los hogares españoles, desde entonces ha seguido una tendencia levemente divergente que la ha llevado, ya en el año 2008, a representar el 88,2% de la nacional.

¹⁵¹ Debe advertirse que todos los datos de ingresos que se recogen en la última Encuesta de Condiciones de Vida publicada en el momento de elaborar el presente Informe (ECV-2009) se refieren al año inmediatamente anterior al de la realización de la encuesta a los hogares (año 2008). No sucede así, sin embargo, con el resto de variables incluidas en la ECV-2009, que se refieren al año en curso (año 2009).

GRÁFICO 3.12. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN TRAMOS DE INGRESOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2003-2008 (datos expresados en %)



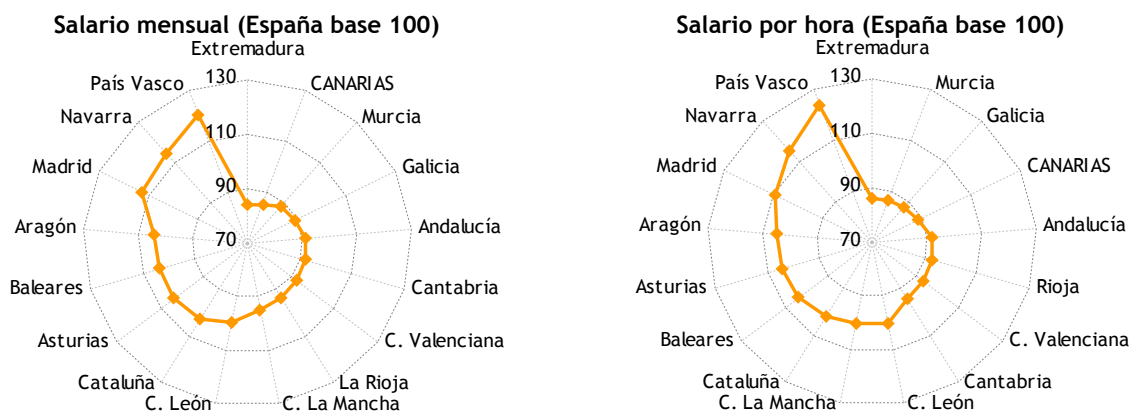
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 2009 (INE).

Respecto a la distribución de los hogares canarios por tramos de ingresos (gráfico 3.12), en el Informe Anual del año pasado llamábamos la atención sobre tres aspectos: (1) la elevada presencia de hogares en los tramos más bajos, (2) la reducción registrada en los últimos años por el peso relativo de los hogares situados en los tramos intermedios, y (3) la creciente, aunque aún reducida, presencia de hogares con niveles de rentas altos. A partir de los datos elaborados por el INE, se observaba que la proporción de hogares posicionados en los tramos de renta extremos se había incrementado, mientras que, por el contrario, los hogares con niveles de renta intermedios habían visto reducida su presencia relativa.

Los últimos datos disponibles, referidos al año 2008, sugieren que las características anteriores se han acentuado. Parece que la llegada de la crisis ha acentuado las diferencias en la distribución de la renta en Canarias, con un descenso en la proporción que representan los hogares canarios con niveles de renta intermedios, mientras que aquellos con rentas extremas experimentan avances en su presencia relativa a nivel regional.

Los hogares con niveles de renta intermedios (entre 14.000 y 25.000 euros) han pasado de representar el 30,3% del total de hogares canarios en 2007 al 28,1% un año más tarde. Por el contrario, los hogares con niveles de renta superiores a 25.000 euros han aumentado su presencia relativa en casi 1 punto porcentual, al pasar de representar el 37,4% del total de hogares canarios en 2007, al 38,3% en 2008. No obstante, aún hoy esta participación queda muy lejos del 44,8% que representan los hogares con mayores niveles de renta nivel nacional. Es más, Canarias sigue apareciendo entre las cuatro Comunidades Autónomas en las que este tipo de hogares tienen un menor peso relativo. Finalmente, en 2008 el 33,6% de los hogares canarios dispusieron de unas rentas inferiores a los 14.000 euros. Esta proporción contrasta con la existente a nivel nacional (25,7%), claramente inferior, y supone un avance significativo respecto a la proporción existente en Canarias en 2007 (32,2%). Más preocupante aún resulta el hecho de que el incremento en la proporción de hogares canarios con rentas inferiores a los 14.000 euros se concentre en el colectivo con menores rentas. En efecto, entre 2007 y 2008 los hogares canarios con rentas inferiores a los 9.000 euros pasaron de representar el 14,2% al 20,2%. Una proporción nada despreciable, muy superior a la registrada en el conjunto nacional (13,2%), y únicamente superada en Extremadura (24,0%).

GRÁFICO 3.13. ÍNDICES DE SALARIOS BRUTOS MENSUALES Y POR HORA EN 2009. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (España base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 2009 (INE).

En la medida en que la principal fuente de obtención de rentas de los hogares es su participación en el mercado laboral, es de esperar que exista una clara correlación entre el nivel de renta medio de los hogares y los salarios medios pagados en cada región. Los datos recogidos en la ECV parecen confirmar la existencia de esta relación. Son aquellas Comunidades Autónomas en las que se pagan unos salarios más bajos las que figuran entre las regiones con menores niveles de renta medios de sus hogares. Canarias es la segunda Comunidad Autónoma con un menor salario medio, que se sitúa un 14% por debajo del salario medio nacional. No es de extrañar, por tanto, que los hogares canarios figuren entre los que disfrutan de los menores niveles de renta a nivel nacional.

3.1.4.2. Pobreza relativa

Un aspecto central en el análisis de la desigualdad en el reparto de la renta, y que seguidamente pasamos a estudiar, es el porcentaje de población que vive bajo el umbral de pobreza (tasa de pobreza relativa).

Como se sabe, la pobreza es un problema complejo, multidimensional, cuyo estudio e interpretación se puede realizar desde diferentes perspectivas. Un primer problema se plantea a la hora de definir el propio concepto. En este sentido, conviene distinguir entre pobreza absoluta y pobreza relativa.

La pobreza absoluta se refiere a una situación en la que no están cubiertas las necesidades básicas del individuo, es decir, *existe carencia de bienes y servicios básicos (normalmente relacionados con la alimentación, la vivienda y el vestido)*. Este concepto de pobreza, fuertemente relacionado con situaciones de miseria no suele manifestarse con fuerza en las economías desarrolladas, por lo que su incidencia suele concentrarse en los países y zonas más desfavorecidas del planeta (INE 2007).¹⁵²

La pobreza relativa sitúa el problema de la pobreza en la sociedad analizada. *Desde esta perspectiva se considera que una persona es pobre cuando se encuentra en una situación de clara desventaja, económica y socialmente, respecto al resto de personas de su entorno. Se trata, por lo tanto, de una concepción de la pobreza muy ligada a la noción de desigualdad* (INE 2007). El umbral¹⁵³ o línea de pobreza depende de la distribución de los ingresos, y permite clasificar a las personas de la sociedad analizada en dos grupos, las que se encuentran más desfavorecidas, a las que se denomina pobres, y el resto. *La clasificación entre pobres y no pobres siguiendo este criterio depende del grado de desarrollo de la sociedad concreta estudiada y no se puede trasladar a otra sociedad diferente* (INE 2007).

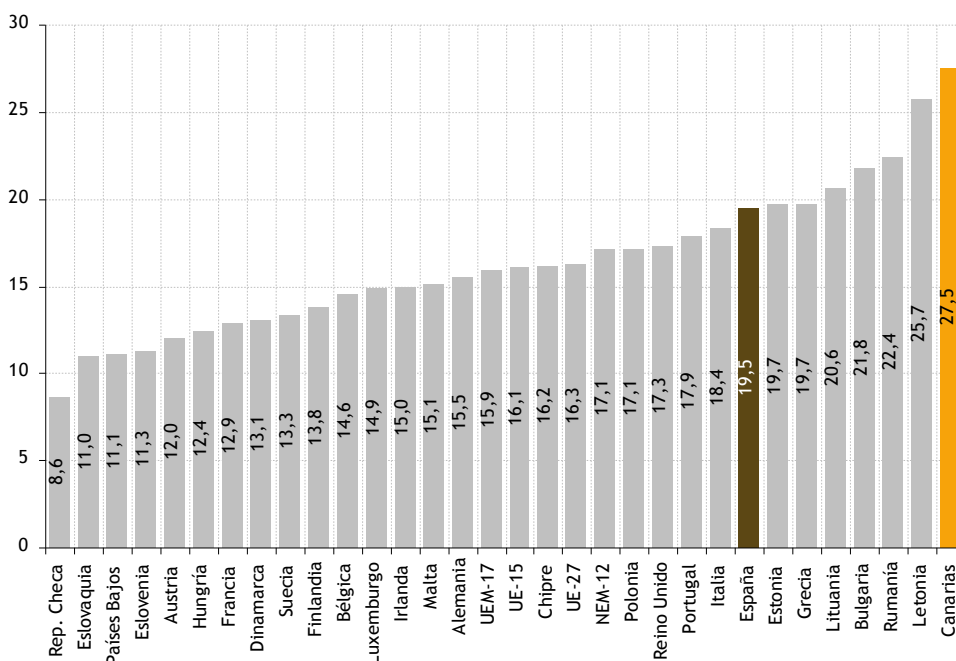
¹⁵² INE (2007): "La pobreza y su medición. Presentación de diversos métodos de obtención de medidas de pobreza". Disponible de forma gratuita en <http://www.ine.es/daco/daco42/sociales/pobreza.pdf>

¹⁵³ El criterio seguido por el Instituto Nacional de Estadística es el de fijar el umbral en el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de las personas.

En este epígrafe procederemos a analizar la incidencia de la pobreza relativa en Canarias y su situación relativa respecto a la existente en el conjunto nacional, en el resto de Comunidades Autónomas españolas, así como en el conjunto de la Unión Europea.¹⁵⁴

Según los últimos datos publicados por Eurostat, la tasa de pobreza relativa¹⁵⁵ de la Unión Europea (UE-27) en 2009 se situó en el 16,3%. Detrás de este valor se esconden notables diferencias entre los distintos Estados miembros. Así, por ejemplo, en países como la República Checa, Eslovaquia y Holanda la tasa de pobreza relativa se sitúa en niveles próximos al 10%. En el extremo opuesto nos encontramos con países como Letonia, Rumanía, Bulgaria o Lituania, todos ellos con tasas de pobreza superiores al 20%. La economía española, con una tasa de pobreza relativa del 19,5%, se sitúa muy próxima a estos países, indicativo de una mayor intensidad del problema de la pobreza relativa en nuestro país que en la mayoría de economías del entorno europeo. Canarias, por su parte, registró una tasa de pobreza relativa del 27,5%, muy superior, por tanto, a la de cualquier economía nacional de la UE-27¹⁵⁶ (gráfico 3.14).

GRÁFICO 3.14. TASA DE POBREZA RELATIVA EN CANARIAS, ESPAÑA Y EL RESTO DE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA. 2009 (datos expresados en %)



Notas: UE-27: Unión Europea de los Veintisiete; UE-27: Unión Europea de los Quince; UEM-17: Unión Económica y Monetaria de los 17; NEM-12: Nuevos Estados Miembros.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Una vez realizado el encuadre de las economías canaria y española en el contexto de la UE-27, procederemos a analizar la situación relativa de Canarias en el contexto autonómico nacional. Para ello

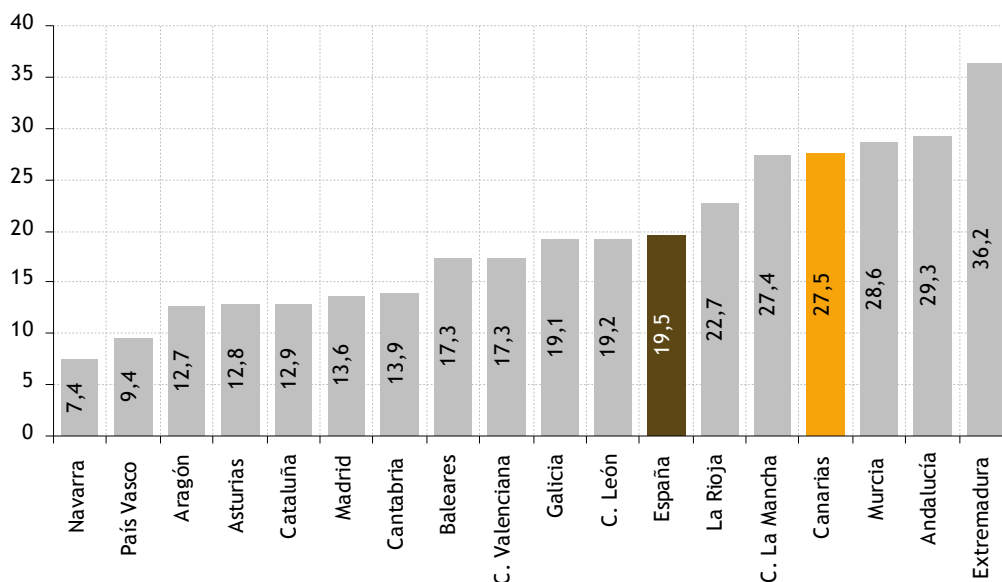
¹⁵⁴Un aspecto importante a tener en cuenta cuando se trata de medir la pobreza es que la mayoría de los estudios que se realizan se basan en datos de encuestas a hogares. Como es obvio, en estas encuestas no se recoge información de personas sin techo ni de personas que viven en instituciones, por lo que los individuos de estos dos colectivos, que están afectados por la pobreza con mayor frecuencia que el resto de la población, no forman parte de las mediciones que habitualmente se realizan de la misma (INE 2007).

¹⁵⁵ Es importante aclarar que el umbral de pobreza es el 60% de la renta mediana de cada país, por lo que el umbral de pobreza varía de un país a otro. De este modo se está suponiendo que las personas que vivan con un nivel de renta inferior al determinado por dicho umbral “podrían llegar a ser incapaces del alcanzar el nivel de vida que la mayoría de las personas de su país respectivo da por normal y, por consiguiente, podrían pasar privaciones en sentido relativo, incluso aunque en algunos casos puedan estar mucho mejor en términos absolutos que otras muchas personas que residen en otras partes de la Unión Europea en las que las rentas medias son muy inferiores” (CE, 2007; p. 29).

¹⁵⁶ Debe advertirse, no obstante, que esto no significa que Canarias sea la región con mayor problema de pobreza relativa. Debe tenerse en cuenta que se está comparando a Canarias con datos promedios nacionales. Dentro de cada país existe una gran heterogeneidad regional.

recurremos a los datos de la ECV del INE, que ofrece información desagregada para España al nivel de Comunidades Autónomas. Una de las principales ventajas que ofrece esta fuente es que pertenece al conjunto de operaciones estadísticas armonizadas para los países de la Unión Europea, lo que garantiza la comparabilidad de sus resultados con los obtenidos en otros países europeos y los publicados por la Oficina de Estadística Europea (Eurostat).

GRÁFICO 3.15. TASA DE POBREZA RELATIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Condiciones de Vida 2009, INE.

El menor ritmo de crecimiento de los ingresos anuales medios de los hogares canarios, unido a un creciente peso de los hogares situados en los tramos inferiores de renta permiten entender por qué la tasa de pobreza relativa¹⁵⁷ de Canarias ha pasado del 24,8% en 2007 hasta el 27,5% en 2009. De esta forma, Canarias aparece, un año más, entre las Comunidades Autónomas en las que el problema de la pobreza tiene una mayor incidencia. En 2009 únicamente Murcia, Andalucía y Extremadura enfrentaron mayores tasas de pobreza relativa que Canarias (gráfico 3.14).

3.1.4.3. Pobreza carencial

Al objeto de completar el análisis de la incidencia de la pobreza en Canarias, a continuación procederemos a estudiar otra dimensión de este mismo problema, a saber: la pobreza carencial.

El concepto de pobreza carencial, también conocida como privación multidimensional, *está estrechamente vinculado con problemas de exclusión social y con la privación o falta de acceso a ciertos bienes y servicios, considerados necesarios por la sociedad. Su medición suele realizarse a través de variables no monetarias e indicadores de privación* (INE 2007). Es decir, que el estudio de esta otra dimensión nos permitirá extender el análisis de la pobreza más allá de un mero problema de escasez de renta.

Eurostat considera que una persona se enfrenta a una situación de pobreza carencial cuando no puede afrontar el pago de al menos 3 de los siguientes ítems: capacidad para afrontar gastos imprevistos, vacaciones fuera de casa al menos una semana al año, pago de deudas, comer carne, pollo o pescado cada dos días, mantener la vivienda con una temperatura adecuada, una lavadora, un televisor a color, un teléfono o un coche.

¹⁵⁷ Indica el porcentaje de personas situadas por debajo del umbral de pobreza. El umbral de pobreza empleado por el INE en su ECV es el 60% de la mediana de los ingresos (de 2008 en el caso de la ECV de 2009) por unidad de consumo, tomando la distribución de personas. Los ingresos por unidad de consumo se obtienen dividiendo los ingresos totales del hogar entre el número de unidades de consumo.

TABLA 3.10. INDICADORES SELECCIONADOS DE POBREZA CARENCIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2004-2009 (datos expresados en %)

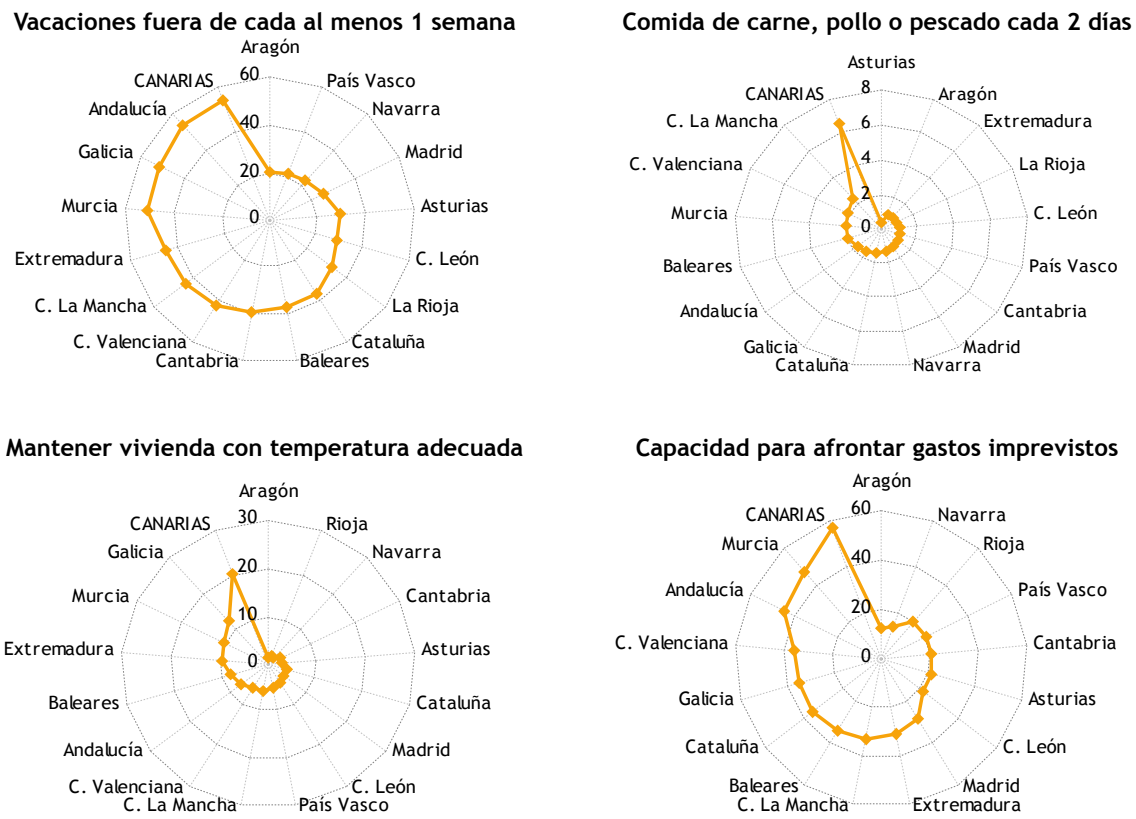
	Canarias				España			
	2009	2008	2007	2004	2009	2008	2007	2004
Dificultades económicas de los hogares								
Vacaciones fuera de casa al menos una semana/año	53,5	43,4	49,2	57,9	38,9	33,5	35,8	43,9
Mantener la vivienda con una temperatura adecuada	20,1	4,1	7,9	10,2	6,3	5,3	7,9	9,4
Capacidad para afrontar gastos imprevistos	56,8	49,9	56,1	61,0	34,0	28,1	30,5	39,2
Comida de carne, pollo o pescado cada 2 días	6,5	4,9	5,9	8,8	1,7	2,0	2,3	2,5
Problemas en la vivienda								
Luz natural insuficiente	8,7	5,4	7,8	15,7	6,9	5,9	10,7	14,2
Ruidos producidos vecinos o procedentes de calle	23,9	23,1	24,9	30,5	22,8	21,8	25,7	25,5
Contaminación y otros problemas ambientales	16,5	15,0	16,9	16,3	13,7	13,2	15,7	15,8
Delincuencia o vandalismo	16,6	12,9	13,6	25,8	17,3	15,4	18,0	18,9
Hogares que no disponen de determinados bienes de equipamiento porque no pueden permitírselo								
Ordenador personal	11,6	8,4	9,2	20,7	6,4	6,7	7,6	12,6
Coche	9,7	8,3	6,3	11,9	4,8	5,1	4,3	6,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 2004-2009 (INE).

Atendiendo a esta definición, y tomando como referencia los datos de las distintas Encuestas de Condiciones de Vida publicadas por el INE se aprecia que frente a la mejoría observada en el período 2004-2008, el año 2009 ha significado un punto de inflexión claro, marcando un repunte en el problema de la pobreza carencial en Canarias. Así, por ejemplo, el porcentaje de hogares canarios que afirmaron en 2009 no poder permitirse vacaciones fuera de casa al menos una semana al año fue del 53,5%, casi 10 puntos porcentuales superior al porcentaje del año inmediatamente anterior (tabla 3.10). Esta proporción, además, se sitúa muy por encima de la registrada en el conjunto de la sociedad española (38,9%). De hecho, en 2009 no hay ninguna Comunidad Autónoma española en la que sus hogares declaren tener más dificultades con los canarios sobre este particular. A gran distancia quedan los hogares aragoneses, vascos o navarros, en los que menos del 25% declara no haber podido permitirse vacaciones fuera de casa al menos una semana durante el año 2009 (gráfico 3.16).

Una dinámica similar ha seguido el porcentaje de hogares canarios que declara tener dificultades para afrontar gastos imprevistos. Tras los descensos registrados en los años anteriores en la proporción de hogares que declaraban no tener margen de maniobra para afrontar gastos imprevistos, en 2009 hemos asistido a un nuevo avance en este colectivo. Frente al 49,9% de hogares que no podían afrontar gastos imprevistos en 2008, en 2009 esta proporción se ha elevado hasta el 56,8% (tabla 3.10). A nivel nacional también se ha asistido en el último año a un ascenso en el porcentaje de hogares sin margen de maniobra ante este tipo de contingencias, pero se sitúa en un 34%, menos de 20 puntos porcentuales que en Canarias. Nuevamente, los hogares canarios son los más duramente castigados en el panorama autonómico nacional (gráfico 3.16).

GRÁFICO 3.16. DIFICULTADES ECONÓMICAS DE LOS HOGARES CANARIOS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ECV-2009 (INE).

De igual forma, la proporción de hogares canarios que afirman carecer de ordenador personal y de coche por no poder permitírselo también es ostensiblemente superior al observado en el conjunto nacional (tabla 3.10) y en la mayoría de Comunidades Autónomas (gráfico 3.17).

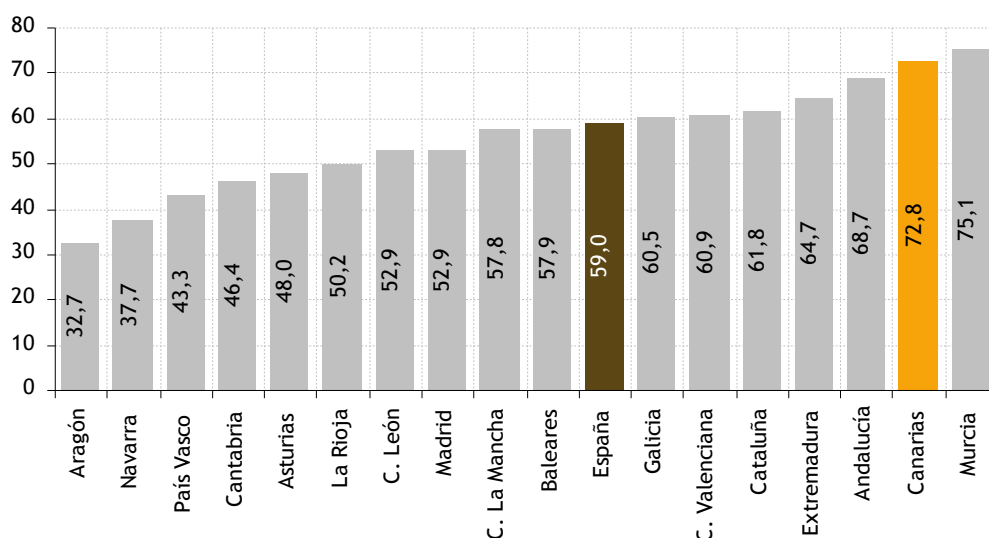
GRÁFICO 3.17. BIENES DE EQUIPAMIENTO QUE NO DISPONEN LOS HOGARES CANARIOS PORQUE NO PUEDEN PERMITÍRSELOS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ECV-2009 (INE).

Finalmente, también debe llamarse la atención sobre el elevado porcentaje de hogares canarios que declaran haber encontrado algún grado de dificultad para llegar a final de mes (gráfico 3.18). Frente a un 59% a nivel nacional, en Canarias esta proporción se eleva hasta el 72,8%. Es decir, aproximadamente las tres cuartas partes de los hogares canarios encuentran algún problema para poder llegar a final de mes. Únicamente los hogares murcianos señalan en enfrentar mayores dificultades. Nuevamente, en Navarra, Aragón, y País Vasco es en donde los hogares declaran enfrentar menores dificultades.

GRÁFICO 3.18. HOGARES CANARIOS CON ALGÚN GRADO DE DIFICULTAD PARA LLEGAR A FINAL DE MES. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ECV-2009 (INE).

3.1.4.4. Índice de Desarrollo Humano

Los intentos de medir los procesos de desarrollo a través de las tasas de crecimiento de la renta por habitante, en conjunción con otros indicadores de carácter social, han suscitado numerosas críticas. Ante tal estado de cosas el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) planteó, a comienzos de la década de los noventa, una alternativa. Para ello elaboró un nuevo concepto de desarrollo, el desarrollo humano, y un instrumento para su medición, el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

El desarrollo humano puede definirse como un “proceso que amplía la gama de opciones de las personas, brindándoles mayores oportunidades de educación, atención médica, ingreso y empleo, y abarcando el espectro total de opciones humanas, desde un entorno físico en buenas condiciones hasta libertades económicas y políticas” (*Informe sobre Desarrollo Humano. 1992*).

Por lo tanto, el desarrollo humano enfatiza el carácter multidimensional del desarrollo. Aún siendo importante, el crecimiento económico no es una condición suficiente para que aquél pueda darse. Esta propuesta conceptual pone el acento sobre el ser humano como el verdadero motor y receptor del proceso; atiende no sólo a la utilización productiva de las capacidades humanas, sino que también atiende al desarrollo de las mismas, lo cual implica invertir en las personas. Y las tres capacidades fundamentales para el desarrollo humano son: que la gente viva una vida larga y saludable, que tenga conocimientos y que cuente con los recursos necesarios para tener un nivel de vida decoroso. Estos elementos constituyen para el PNUD la tríada esencial del desarrollo humano.

El PNUD no sólo ha elaborado una propuesta conceptual de cara a precisar qué se entiende por desarrollo, sino que también ha desarrollado un instrumento para su medición: el IDH. No obstante, y como el propio PNUD reconoce, el concepto de desarrollo humano es mucho más amplio que el IDH: “es imposible contar con una medida amplia -o incluso con un conjunto amplio de indicadores- porque

muchas dimensiones vitales del desarrollo humano no son cuantificables [...]. El IDH no es un sustituto de la plenitud de la concepción que implica la perspectiva del desarrollo humano” (*Informe sobre Desarrollo Humano. 1998*).

El IDH se elabora a partir de tres indicadores sintéticos de las tres capacidades esenciales del desarrollo humano: la longevidad (a través de la esperanza de vida), los conocimientos (por medio de un indicador sintético que tiene en cuenta los años de educación promedio y los años esperados de instrucción), y el acceso a un nivel de vida digno (a través del PIB per cápita ajustado y valorado según la PPA¹⁵⁸).

El IDH se ha constituido como una buena alternativa al PIB para realizar comparaciones internacionales en términos de niveles de desarrollo socioeconómico alcanzados. Sin embargo, debido a que su formulación fue planteada inicialmente con este fin, esto es, hacer comparaciones entre economías con estadios de desarrollo diferentes, el IDH no resulta adecuado para realizar comparaciones entre países o regiones con elevados niveles de desarrollo.

Por este motivo, en los últimos años han proliferado trabajos de investigación en la línea de introducir correcciones metodológicas en el IDH para permitir la comparación entre países y regiones con similares y elevados niveles de desarrollo socioeconómico. Parte de estas sugerencias han sido interiorizadas por el PNUD, que ya incorpora algunas modificaciones en su último Informe sobre el Desarrollo Humano, 2010.

Dentro de los trabajos que han propuesto estas modificaciones metodológicas nos encontramos con los realizados desde el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivие). Investigadores del Ivие llevan tiempo estudiando cuestiones relacionadas con el IDH y en especial su reformulación metodológica. Gracias a su esfuerzo, hoy contamos con series históricas largas (1980-2007) que nos permiten conocer la situación y evolución del desarrollo humano en España y sus regiones. El índice creado a tal efecto es el Índice de Desarrollo Humano Alternativo Multiplicativo (IDHAM).¹⁵⁹

Según se desprende de los datos elaborados por los investigadores del Ivие, en el año 2007, último para el que se dispone de información, Canarias presentó un valor de su IDHAM de 0,68, ligeramente inferior al registrado por el conjunto de la economía española, que fue de 0,71. De esta forma, Canarias aparece en una posición intermedia en el panorama autonómico. La región española con menor IDHAM fue Extremadura (0,56), seguida de Castilla-La Mancha (0,60) y Andalucía (0,62). En el extremo opuesto se encuentran Madrid (0,85), País Vasco (0,82) y Navarra (0,80).

Los datos disponibles permiten, además, analizar la dinámica seguida por el IDHAM desde 1980. Lo primero que llama la atención es que en todas las regiones españolas sin excepción se ha asistido a un proceso de mejora entre 1980 y 2007. Canarias no ha sido una excepción, y como puede comprobarse en el panel superior izquierdo del gráfico 3.19 su IDHAM ha pasado de 0,385 en 1980 a 0,678 ya en 2007. Un avance nada despreciable, del 66,5%.

Del análisis comparado de la dinámica del índice canario y nacional se desprende que mientras en la década de 1980 Canarias siempre tuvo un IDHAM superior al del conjunto del territorio nacional, desde comienzos de la década de 1990 esta tendencia se ha revertido, situándose el IDHAM canarios, en general, por debajo del nacional.

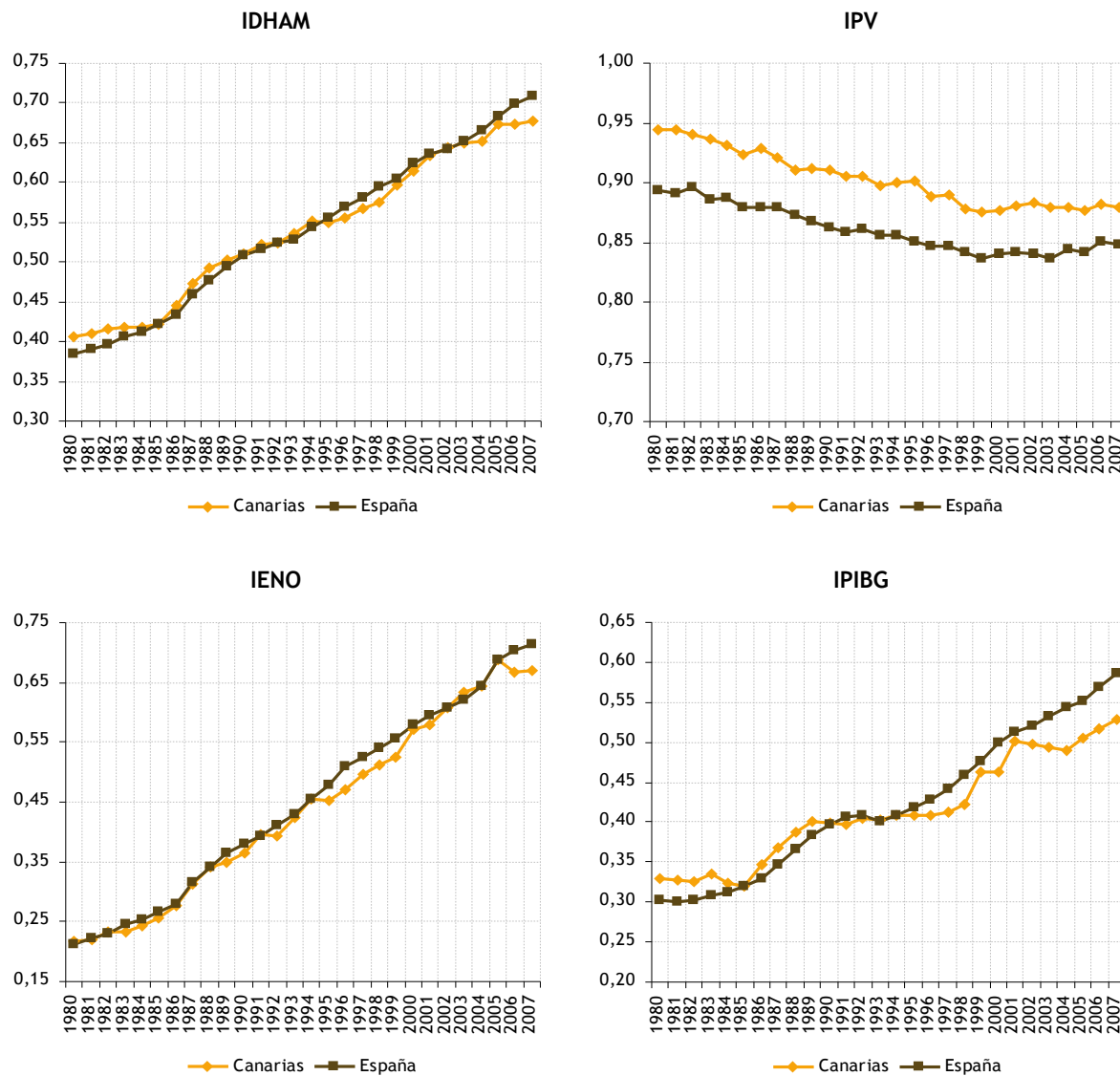
La mejora en el IDHAM, aunque generalizada, no ha sido de la misma intensidad en todas las Comunidades Autónomas (panel izquierdo del gráfico 3.20). En general, han sido las Comunidades

¹⁵⁸ La PPA es el acrónimo de Paridad de Poder Adquisitivo, y también es conocida como Paridad de Poder de Compra (*Purchasing Power Parity, PPP*). Se trata de la tasa a la que deberían intercambiarse dos monedas para poder adquirir una misma cesta de bienes y servicios en ambas economías. Su alcance y aplicaciones serán analizados en clase práctica (grupo mediano).

¹⁵⁹ El IDHAM incorpora las siguientes novedades metodológicas respecto al IDH. En primer lugar, se incluye la dimensión de la desigualdad de la distribución de la renta. Este aspecto, aproximado por medio del índice de Gini, se incorpora como un factor de corrección de la renta per cápita. Concretamente, el PIB por habitante es deflactado por el índice de Gini correspondiente a cada región y en cada momento del tiempo. A partir de él se obtiene el Índice de Bienestar material o Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG). En segundo lugar, las variables empleadas en la elaboración del IDH para obtener los índices de salud y educación son sustituidas por otras. Así, la esperanza de vida es sustitutiva por el potencial de vida per cápita, que tiene en cuenta, además de la esperanza de vida al nacer, el envejecimiento de la población. A partir de estas dos variables se obtiene el Índice de Potencial de Vida per cápita (IPV). Por lo que se refiere al ámbito educativo, se sustituyen las tasas de matriculación y alfabetización por el porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios. A partir de ella se obtiene el Índice de Población en Edad de Trabajar con Estudios no Obligatorios (IENO). En tercer lugar, el procedimiento de agregación deja de ser la media aritmética. Ahora, con el propósito de que un mal resultado en alguna de las dimensiones pueda ser compensado por un buen resultado en otra de las dimensiones, el procedimiento de agregación es el de la media geométrica.

Autónomas que partían, en 1980, con unos valores inferiores en su IDHAM las que han registrado ganancias más importantes. Por el contrario, las regiones que en 1980 presentaban las mejores condiciones socioeconómicas (aproximadas por medio del IDHAM) han sido las que peores registros han presentado. De esta forma, de los datos del Ivie se puede concluir que entre 1980 y 2007 hemos asistido a un proceso de convergencia de las condiciones socioeconómicas regionales.

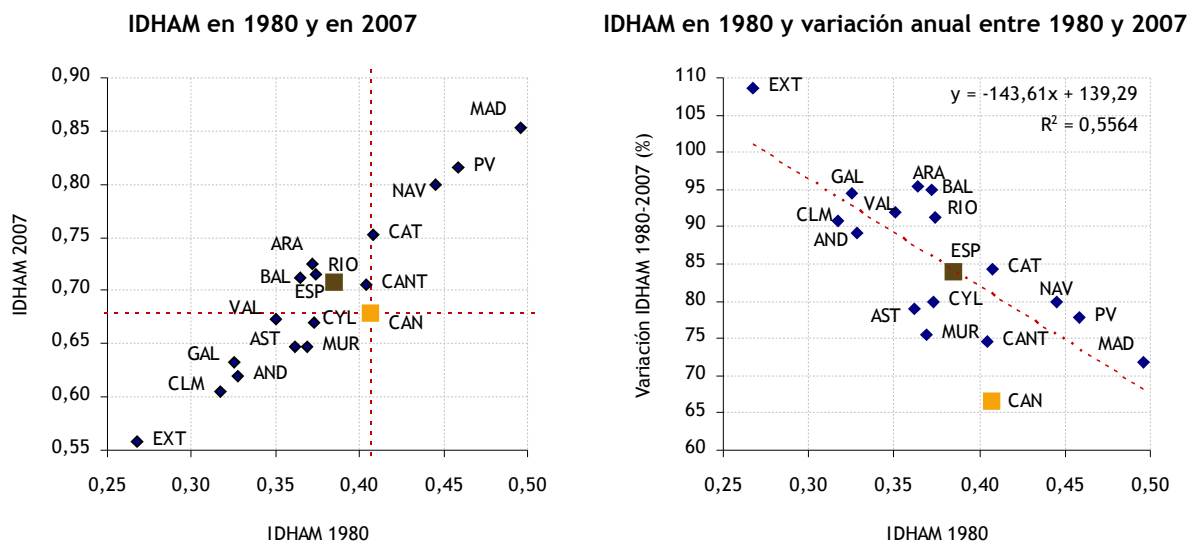
GRÁFICO 3.19. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVO MULTIPLICATIVO (IDHAM) Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflato por el índice de Gini (IPIBG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

GRÁFICO 3.20. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVO MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

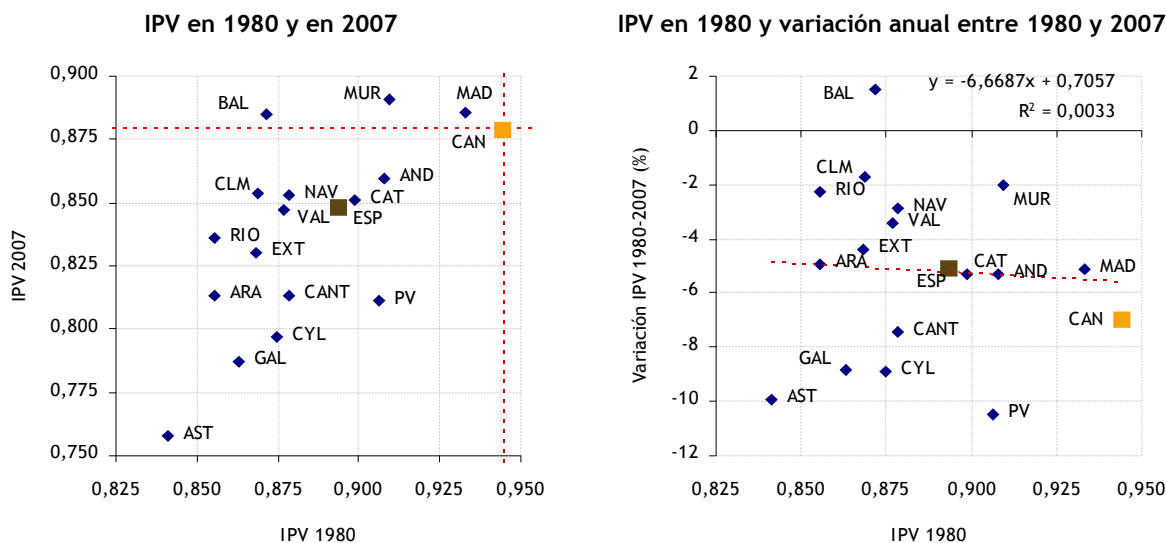
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

Centrándonos en el caso particular de Canarias, nuestra Comunidad en 1980 presentó el quinto IDHAM más elevado. Sin embargo, entre 1980 y 2007 registró el crecimiento más bajo a nivel nacional. Su avance en este período, ya lo indicábamos más arriba, fue del 66,5%, a gran distancia del avance experimentado por el IDHAM extremeño (108,6%), balear (95,5%) o aragonés (95,1%). De hecho, la segunda Comunidad con menor crecimiento fue Madrid, con un avance del 71,9%, claramente superior al canario (panel derecho del gráfico 3.20).

De esta forma, y a pesar de su privilegiada posición de partida en 1980, en el transcurso de los últimos 27 años Canarias se ha visto superada por otras regiones españolas en cuanto a las condiciones socioeconómicas de su población se refiere. Concretamente, han sido Cantabria, Baleares, La Rioja y Aragón las Comunidades que han logrado, gracias a una dinámica mucho más favorable, superar el IDHAM canario en 2007.

El IDHAM lo componen tres indicadores parciales: el Índice de Potencial de Vida per cápita (IPV), el Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO), y el Índice de Bienestar o Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

GRÁFICO 3.21. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE POTENCIAL DE VIDA PER CÁPITA (IPV). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (PIBIG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

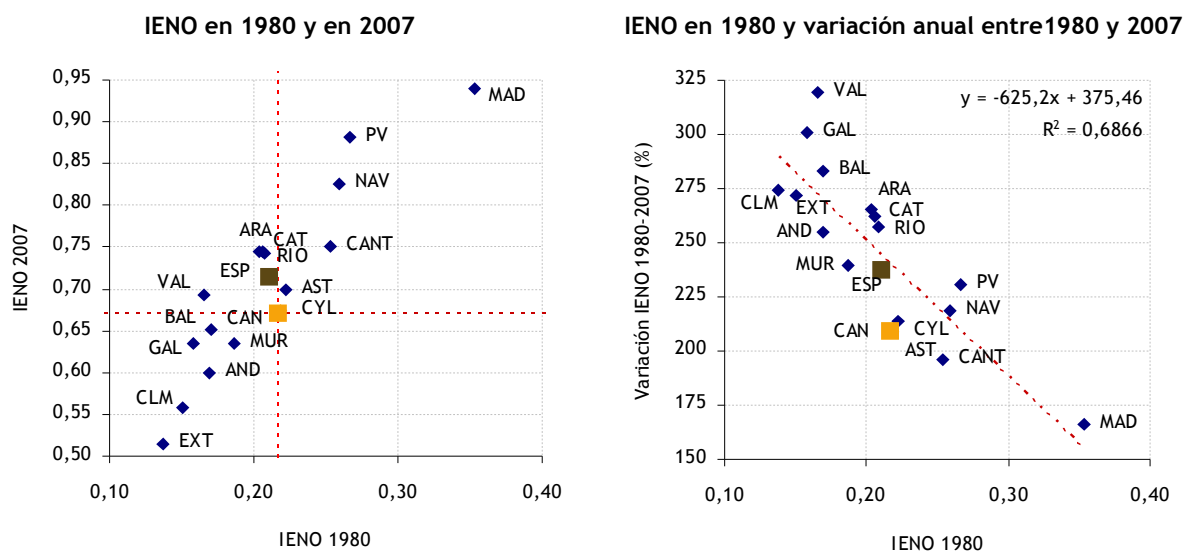
El IPV trata de aproximar el desarrollo en salud de cada región española. Este índice difiere del empleado por el PNUD en la elaboración de su IDH en que no se centra exclusivamente en la esperanza de vida al nacer¹⁶⁰, sino que considera también el grado de envejecimiento de la población. De esta forma, el “País Vasco, hasta hace poco una de las regiones más jóvenes, es hoy una de las Comunidades más envejecidas, y por ello con un menor potencial de vida, pese a su elevada esperanza de vida. La comunidad vasca cae desde la sexta posición según la esperanza de vida a la decimoquinta en potencial de vida. [...] Por su parte, Madrid y Murcia ascienden notablemente en la clasificación, debido a la fuerte presencia de extranjeros en edad de trabajar” (Ivie, 2010e; p. 6). El caso canario es muy similar al de Madrid y Murcia. El importante flujo migratorio recibido durante la anterior etapa expansiva permite entender el menor envejecimiento de su población. De esta forma, Canarias, que en 2007 era junto con Andalucía la Comunidad Autónoma con menor esperanza de vida, aparecía como la cuarta región española con mayor potencial de vida per cápita (panel izquierdo del gráfico 3.21). De hecho, es esta dimensión la que explica que Canarias aparezca en una posición intermedia a nivel nacional en cuanto a su IDHAM, pues, como se expondrá a continuación, en las otras dos dimensiones su situación relativa empeora notablemente.

La segunda dimensión que integra el IDHAM es la referida a la educación, a través del IENO. A diferencia del IDH elaborado por el PNUD, que emplea la tasa de alfabetización de la población adulta y la tasa de matriculación combinada, en el IDHAM se emplea el porcentaje de población con estudios no obligatorios¹⁶¹ como medida del progreso en el campo educativo en las diferentes regiones españolas.

¹⁶⁰ Las diferencias en el número de años de esperanza de vida al nacer entre países desarrollados es muy pequeña, por lo que su utilización para hacer comparaciones entre regiones avanzadas, por ejemplo, las españolas, no arrojaría ninguna luz sobre los diferentes progresos en este ámbito. Por este motivo desde el Ivie se ha propuesto la inclusión, junto a la esperanza de vida, del grado de envejecimiento de la población regional.

¹⁶¹ Entre países desarrollados las diferencias en cuanto al grado de alfabetización de su población adulta es mínima. También son pequeñas las diferencias en cuanto a las tasas de matriculación. Éstas son aún menores entre las regiones de un mismo país, por ejemplo, en España. Sin embargo, las diferencias en cuanto a tasas de, por ejemplo, abandono escolar son altas. Es decir, no parece que la tasa de matriculación sea un indicador fiable para valorar las diferencias en el grado de desarrollo educativo entre las CCAA españolas. Por este motivo, el Ivie ha propuesto como alternativa la consideración del porcentaje de población en edad de trabajar que posee estudios no obligatorios.

GRÁFICO 3.22 EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL PORCENTAJE DE POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR CON ESTUDIOS NO OBLIGATORIOS (IENO). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007



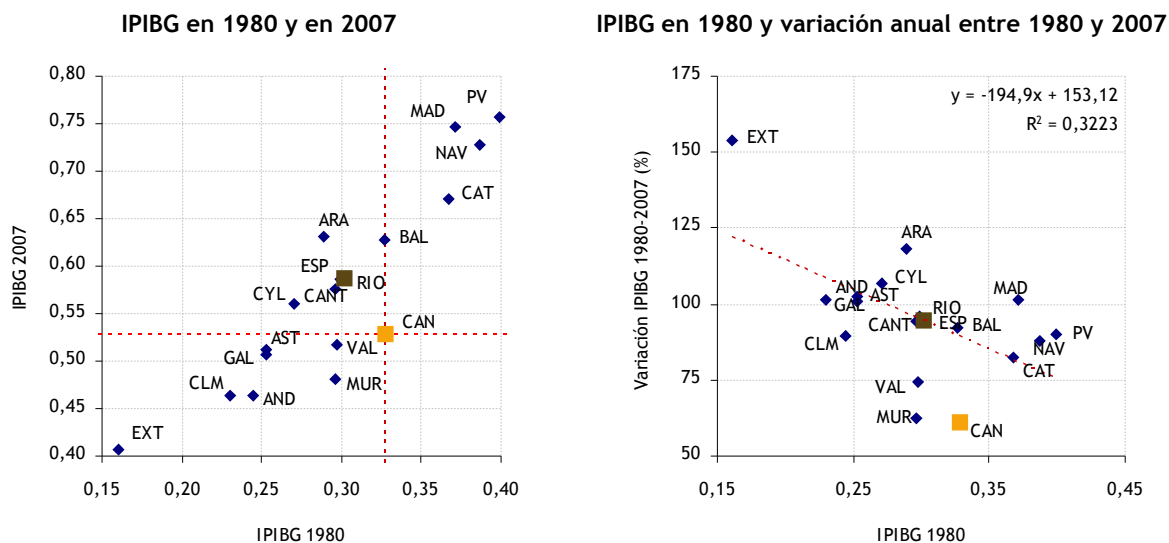
Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

Según se desprende de los datos elaborados por el Ivie, el valor alcanzado por el IENO canario en 2007 fue de 0,671, inferior al del conjunto nacional (0,713). Canarias presentó, de hecho, el séptimo registro más bajo en cuando a desarrollo educativo en el panorama nacional. En el extremo opuesto, Madrid (0,939), País Vasco (0,882) y Navarra (0,826) presentan los valores más altos (panel izquierdo del gráfico 3.22).

En cuanto a la dinámica seguida por el IENO en el transcurso de los últimos 27 años, debe destacarse su importante avance en todas las Comunidades Autónomas españolas (panel derecho del gráfico 3.22). Canarias no ha sido una excepción, pasando de un valor de 0,217 en el año 1980 a otro de 0,671 ya en 2007. Un avance nada despreciable, superior al 200%. Sin embargo, se trata de la cuarta variación más pequeña, lo que se ha traducido en que Canarias haya visto empeorada su situación relativa en el contexto autonómico. En efecto, en 1980 nuestra región aparecía entre las siete con mayor desarrollo educativo según el Ivie. De hecho, el IENO canario de entonces (0,217) era algo mayor al nacional (0,211). Sin embargo, en 2007, Canarias es la séptima con menor IENO, situándose claramente por debajo del valor promedio nacional.

GRÁFICO 3.23. EVOLUCIÓN DE BIENESTAR (IPIBG). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007 Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

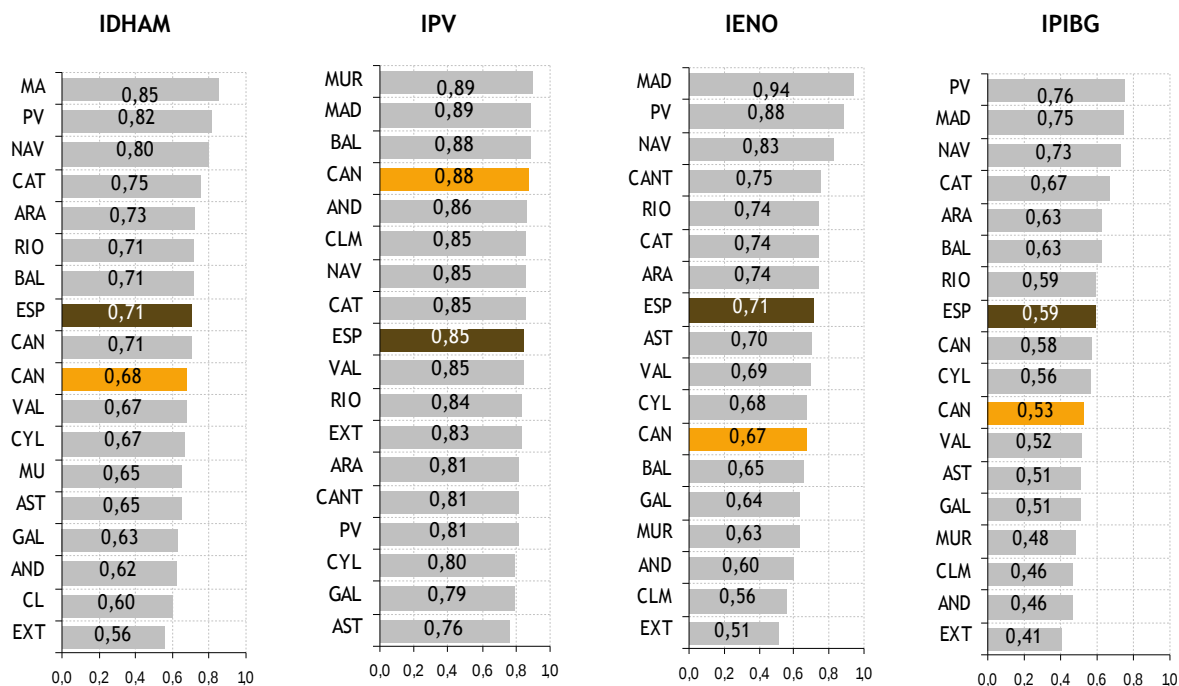
La última dimensión considerada en el IDHAM es el bienestar material, aproximada por el nivel de renta ajustada por las desigualdades distributivas¹⁶² (IPIBG). Según este indicador, Canarias era en 1980 la quinta Comunidad con mayor índice de bienestar, por detrás de País Vasco, Navarra, Madrid y Cataluña. Con un valor de 0,328, su IENO era superior al del conjunto de la economía española (0,302). Veintisiete años más tarde, la situación se ha revertido. El valor del IENO canario (0,528) se sitúa por debajo del nacional (0,587). Nuestra región aparece como la octava con menor IPIBG (panel izquierdo del gráfico 3.23).

Una vez más debe insistirse en que este deterioro relativo no puede interpretarse como que el IPIBG no haya mejorado en los últimos años. Los datos disponibles señalan que éste se ha incrementado en algo más de un 60% entre 1980 y 2007 (panel derecho del gráfico 3.23). Lo que sucede es que el avance del índice de bienestar ha sido superior en las restantes Comunidades Autónomas. Así, por ejemplo, en Extremadura el incremento ha sido superior al 150%, y en regiones como Aragón, Castilla y León, Asturias o Andalucía ha superado el 100%.

Por último, debe llamarse la atención a que la posición relativa de Canarias en el año 2007 atendiendo a su IPIBG no obedece exclusivamente a su renta por habitante. Según los datos publicados por el Ivie, tomados, a su vez, de la Contabilidad Regional del INE, Ese año Canarias fue la duodécima Comunidad Autónoma en términos de PIB por habitante. Sin embargo, no debe olvidarse que el IPIBG deflacta la serie del PIB por el índice de Gini. Éste último indicador es una medida estadística de concentración y, que, por tanto, nos permite aproximar el grado de desigualdad en la distribución de la renta de una región. Según los datos ofrecidos por el Ivie, en 2007 Canarias fue la región que registró un índice de Gini más alto (0,313), indicativo de que nuestra región es la que presenta una distribución más desigual de su renta dentro del panorama nacional.

¹⁶² El PNUD, en la elaboración de su IDH incluye la renta por habitante, ajustada y en paridad de poder adquisitivo. Una vez más, las diferencias en renta por habitante entre economías avanzadas no son tan pronunciadas como las que puedan existir entre países desarrollados y menos desarrollados. Por eso el Ivie ha propuesto la consideración de las desigualdades distributivas como otro elemento que puede ser decisivo, junto a los niveles de renta (medios), en el bienestar de las personas de una región determinada. De esta forma, el Índice de Bienestar (IPIBG) empleado para obtener el IDHAM deflacta la renta por el índice de Gini.

GRÁFICO 3.24. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVA MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

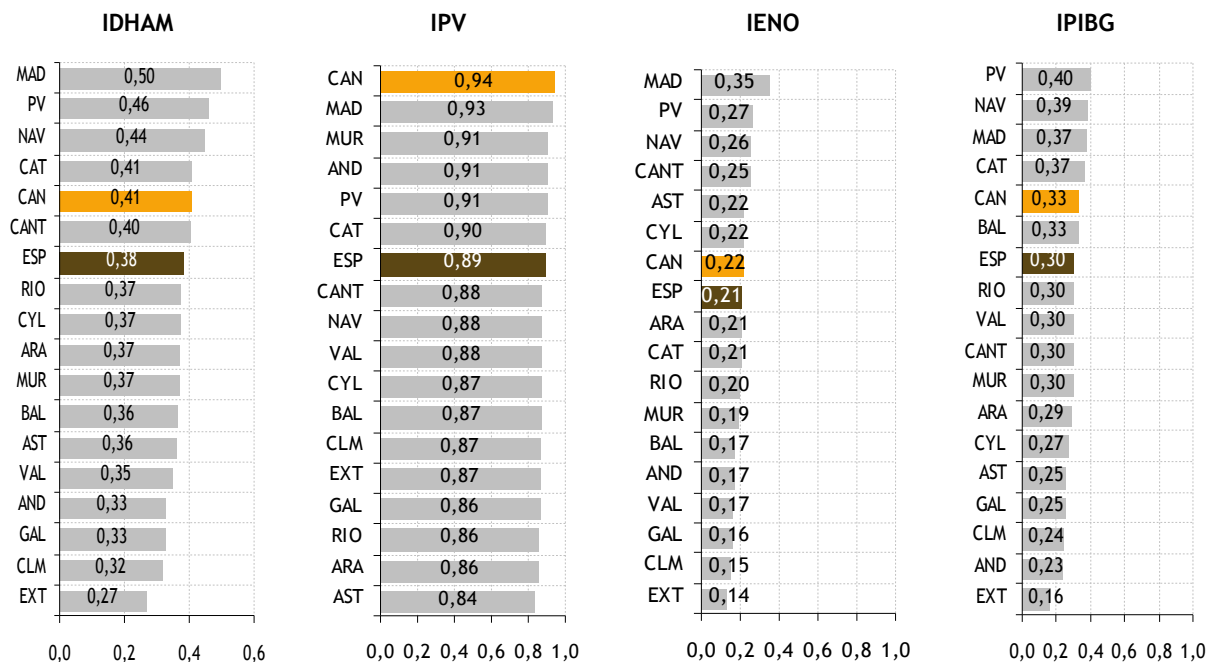
Resumiendo, Canarias aparecía en 2007, antes del estallido de la crisis, y siempre según el Ivie, en una posición intermedia en cuanto a su nivel de desarrollo humano (IDHAM). Su posición relativa en el contexto autonómico nacional obedece, fundamentalmente, a una población menos envejecida (IPV), resultado, en gran medida, del importante flujo migratorio llegado a las Islas en el tramo final de la anterior etapa expansiva. Los resultados empeoran notablemente en cuanto a las otras dos dimensiones que configuran el IDHAM. Tanto su índice de bienestar (IPIBG) como, sobre todo, el índice relativo al progreso educativo (IENO) se sitúan por debajo de los estándares nacionales.

Como ya se ha comentado, y tal y como se puede observar al enfrentar la información de los gráficos 3.24 y 3.25, la situación relativa de Canarias ha empeorado notablemente en términos de desarrollo humano en el contexto nacional entre 1980 y 2007. Aunque el retroceso, siempre en términos comparados, se ha dado en las tres dimensiones que integran el IDHAM, ha sido más intenso en los ámbitos educativo (IENO) y de bienestar (IPIBG).

Está por ver cómo afectará la crisis al desarrollo humano de las Islas. Pero los primeros indicios apuntan a un retroceso relativo dentro del mapa autonómico. Por un lado, la crisis ha frenado los flujos migratorios en las Islas, que, como ya se expuso antes, ha sido una de las variables que ha permitido que Canarias tenga un IPV relativamente alto y, por esta vía, el deterioro relativo de su índice de desarrollo humano (IDHAM) no haya sido más intenso en los últimos años. No obstante, los cambios en la estructura y patrones demográficos suelen ser lentos, por lo que en esta dimensión del IDHAM no se esperan cambios bruscos en los próximos años. Tampoco es de esperar grandes cambios en el IENO, en la medida en que su dinámica responde fundamentalmente a aspectos estructurales. El indicador con un componente más volátil, y, por tanto, más sensible a los cambios coyunturales, es el relativo al nivel de bienestar (IPIBG). El fuerte ascenso del desempleo y su impacto sobre la renta disponible de las familias canarias es previsible que se traduzca en un retroceso en la situación relativa de Canarias en este indicador, y, por esta vía, en términos de desarrollo humano. Además, los datos de la Encuesta de

Condiciones de Vida del INE, analizados al comienzo de esta sección, sugieren una polarización creciente de los hogares canarios en torno a los tramos extremos de renta. Si esto es así, al peor comportamiento de la renta habría que sumar una distribución más desigual, lo que afectaría aún más al IPIBG canario.

GRÁFICO 3.25. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVA MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980



Notas: Índice de desarrollo humano alternativo multiplicativo (IDHAM); Índice de potencial de vida per cápita (IPV); Índice del porcentaje de población en edad de trabajar con estudios no obligatorios (IENO); Índice del PIB deflactado por el índice de Gini (IPIBG).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

3.1.4.5. Índice de Pobreza Humana

Junto al desarrollo humano y su índice asociado (IDH), Naciones Unidas también se ha aproximado al análisis y medición de la pobreza. En su Informe sobre Desarrollo Humano de 1997, y siguiendo un planteamiento similar al del desarrollo humano, aborda la medición de la pobreza atendiendo a otras dimensiones que no sean exclusivamente las monetarias. Concretamente, también consideran que las privaciones en materia de salud y educación son muy importantes a la hora de valorar el nivel de pobreza de cualquier persona o colectivo. La traducción práctica de esta concepción de la pobreza llevó a Naciones Unidas a proponer dos Índices de Pobreza Humana (IPH): “el IPH-1, para la medición de la pobreza en los países en desarrollo desde una perspectiva multidimensional, y el IPH-2, para su medición en los países avanzados. El diseño de dos índices diferenciados para ambos grupos de países respondía a la evidencia de que las privaciones a las que se ven expuestas las poblaciones de unos y otros países son de muy distinta naturaleza” (Ivie, 2010g; p.3).

El IPH-2 se elabora a partir de las mediciones en cuatro ámbitos: la pobreza en salud, la pobreza en educación, la pobreza en términos de bienestar material y la exclusión social. De su aplicación a Canarias y al resto de Comunidades Autónomas españolas se extraen las conclusiones que se presentan a continuación.

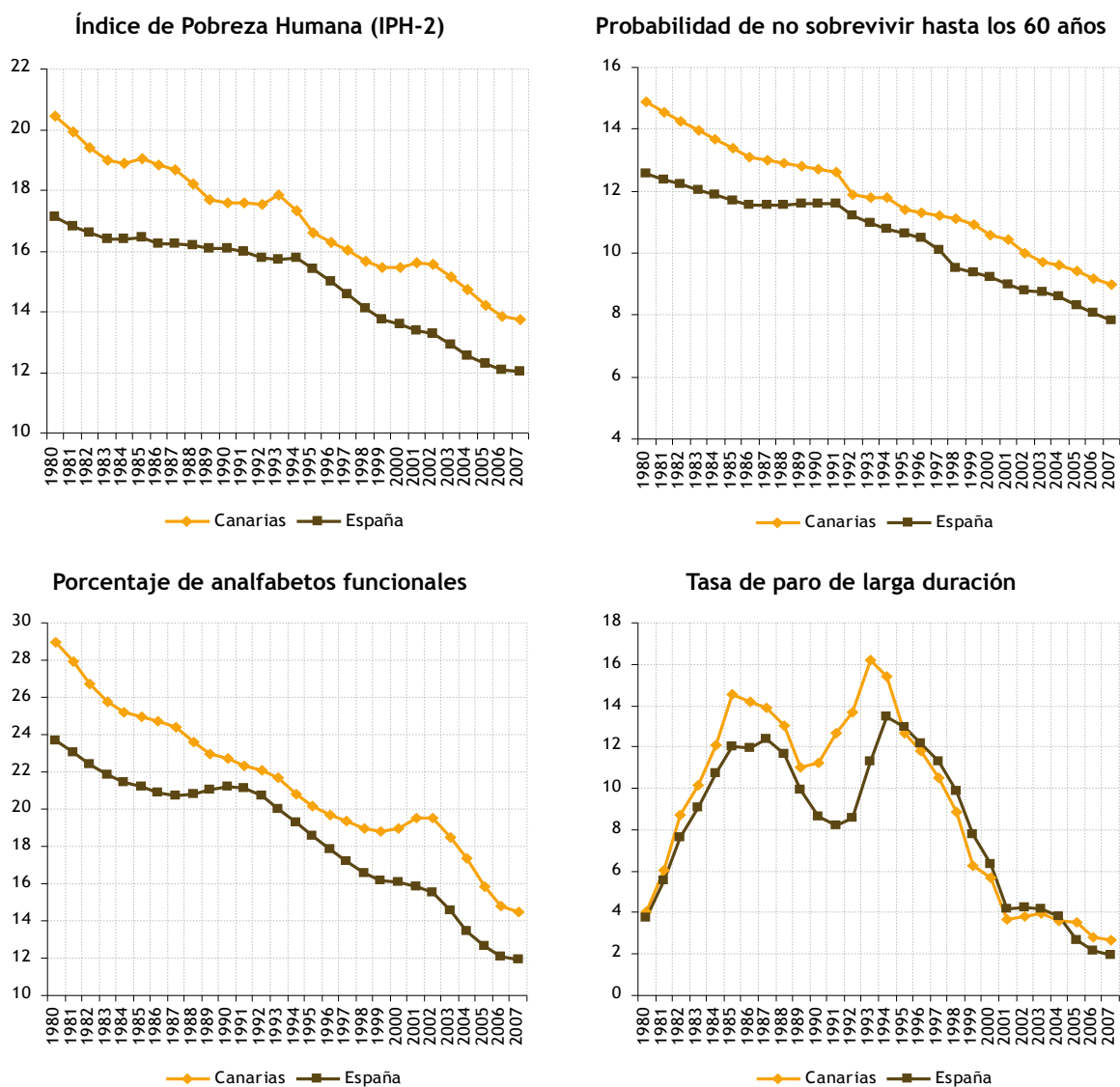
Entre 1980 y 2007 el problema de la pobreza en Canarias, aproximada por el IPH-2, ha mostrado una notable mejoría. Según los datos facilitados por el Ivie, en 1980 el IPH-2 canario era de 20,434, mientras que en 2007 fue de 13,375 (panel superior izquierdo del gráfico 3.26).

Esta mejoría, sin embargo, no es exclusiva de Canarias. También se aprecia en el conjunto de la sociedad española y en las restantes Comunidades Autónomas. De hecho, Canarias ha visto empeorar su posición relativa en el mapa autonómico entre 1980 y 2007. Si en 1980 era la quinta Comunidad con mayor Índice de Pobreza, en 2007 era la cuarta (gráfico 3.27).

La primera dimensión considerada por Naciones Unidas en el IPH-2 es la pobreza en salud, que la interpreta como la privación de disfrutar una vida larga y saludable. Éste aspecto es aproximado a través de la probabilidad al nacer de sobrevivir hasta los 60 años de edad (también conocida como esperanza de vida limitada), que aproxima la vulnerabilidad a la muerte a una edad relativamente temprana.

La probabilidad al nacer de no superar los 60 años de edad ha mejorado notablemente en Canarias en el transcurso de los últimos años (panel superior derecho del gráfico 3.26). Así, si en 1980 ésta era del 14,87%, en 2007 descendía al 9%. La mejora en Canarias ha sido, por tanto, notable en cuanto a la pobreza en salud se refiere. Esta tendencia es, por lo demás, generalizable al resto del territorio nacional. Más aún, Canarias aparece, tanto en 1980 como en 2007, como la Comunidad española con mayor probabilidad de fallecer antes de cumplir los 60 años de edad (gráfico 3.28).

GRÁFICO 3.26. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE POBREZA HUMANA (IPH-2) Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007

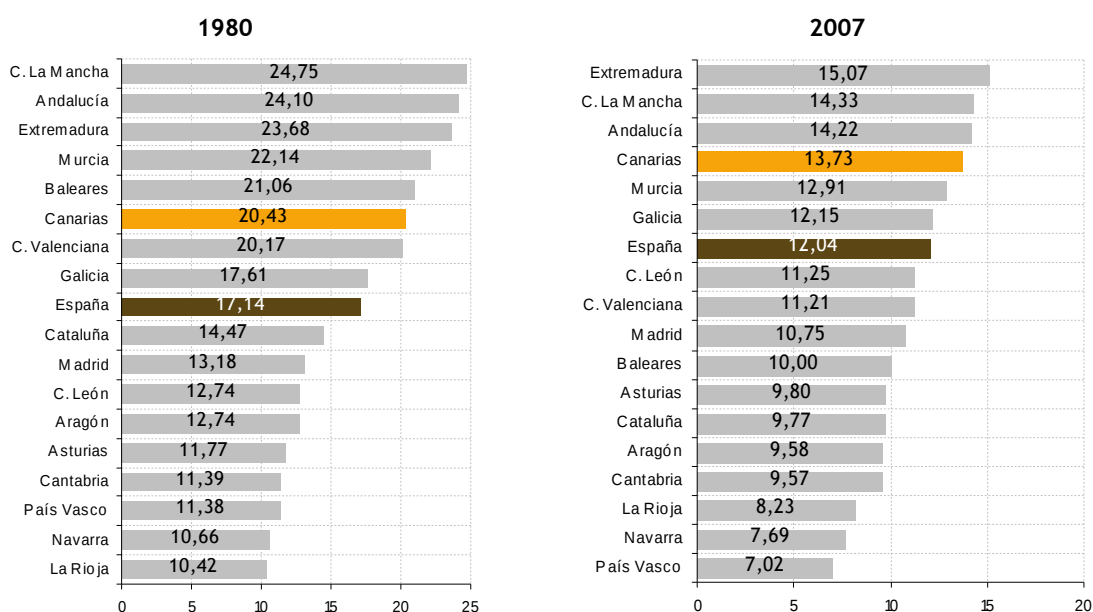


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

La privación de acceso al conocimiento es la segunda dimensión considerada por Naciones Unidas en la elaboración de su Índice de Pobreza para los países desarrollados (3.27). Para su aproximación se recurre al porcentaje de población analfabeta funcional, para lo que se recurre a la Encuesta Internacional sobre Alfabetización de Adultos (IALS, por sus siglas en inglés). Desafortunadamente, España no ha participado en las distintas oleadas de esta Encuesta, por lo que los investigadores del Ivie, en su aplicación al caso español, han recurrido a los datos publicados en la EPA. Concretamente, emplean el porcentaje de población analfabeta y sin estudios sobre el total de población en edad de trabajar.

A partir de estos datos, la comunidad canaria figura entre las regiones españolas en donde la pobreza en educación o privación de acceso al conocimiento es más intensa. Y aunque la mejora ha sido evidente, Canarias siempre figura entre las regiones españolas con un mayor porcentaje de población en edad de trabajar analfabeta y sin estudios.

GRÁFICO 3.27. ÍNDICE DE POBREZA HUMANA (IPH-2). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980 y 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

A partir de estos datos, la comunidad canaria figura entre las regiones españolas en donde la pobreza en educación o privación de acceso al conocimiento es más intensa. Y aunque la mejora ha sido evidente, Canarias siempre figura entre las regiones españolas con un mayor porcentaje de población en edad de trabajar analfabeta y sin estudios (gráfico 3.28).

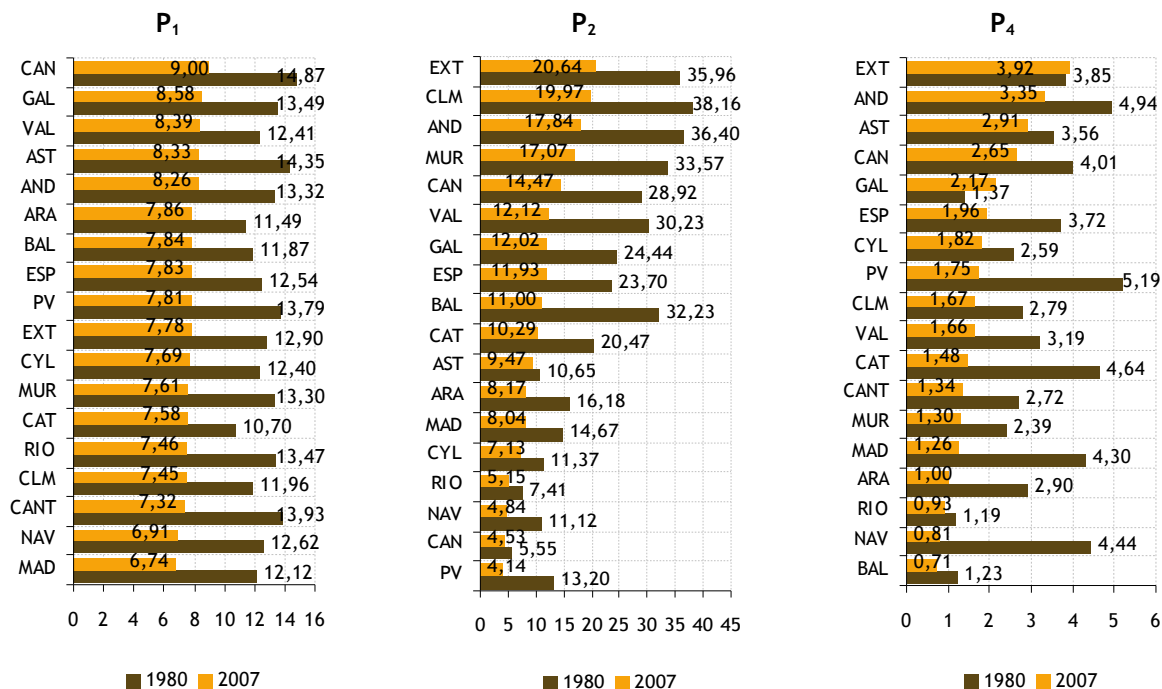
Otra de las dimensiones consideradas por Naciones Unidas en la elaboración de su Índice de Pobreza para las economías avanzadas es la exclusión social, que se vincula a las dificultades de acceso al mercado laboral, aproximada a través de la tasa de paro de larga duración.

Aunque la incidencia del paro de larga duración es muy dispar de una región a otra, y, además, su intensidad depende notablemente de la coyuntura cíclica, lo cierto es que Canarias, una vez más, aparece normalmente entre las Comunidades Autónomas con un mayor porcentaje de personas que llevan en situación de desempleo durante un año o más (gráfico 3.28).

La última dimensión considerada por Naciones Unidas en su análisis de la incidencia de la pobreza entre las economías avanzadas es la pobreza de ingresos. El concepto de pobreza que utiliza es el de pobreza relativa. Concretamente, considera pobres a aquellas unidades familiares cuya capacidad de gasto no supere el 50% de la mediana del gasto per cápita de la sociedad en la que viven. El Ivie, en su aplicación de esta metodología al caso concreto de las regiones españolas, ha aproximado esta dimensión tomando como umbral de pobreza el equivalente al 50% del gasto medio de cada región.

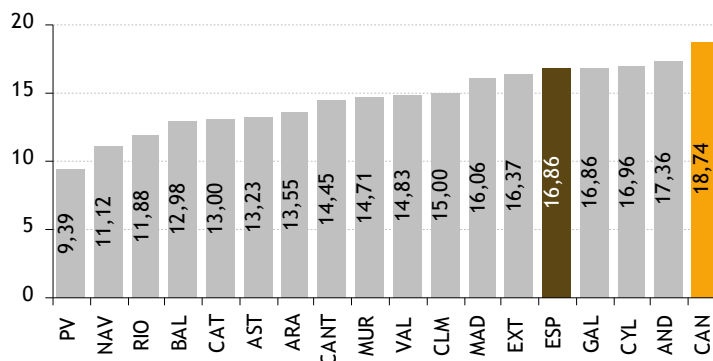
Aunque los únicos datos que facilita el Ivie sobre esta cuestión son los relativos a los promedios regionales para el período 1980-2007, de él se extrae la conclusión, una vez más, de que la sociedad canaria también se ve afectada más gravemente por este problema que el promedio nacional (gráfico 3.29). En media para los veintisiete años considerados, el porcentaje de personas cuya renta se situaba por debajo de la línea de pobreza en Canarias fue del 18,74%, la más alta a nivel autonómico, y muy alejada de los estándares de País Vasco (9,39%) y Navarra (11,12%).

GRÁFICO 3.28. COMPONENTES DEL ÍNDICE DE POBREZA HUMANA. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007



Notas: P₁: probabilidad de no sobrevivir hasta los 60 años; P₂: porcentaje de analfabetos y personas sin estudios sobre el total de población en edad de trabajar; P₄: tasa de paro de larga duración.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

GRÁFICO 3.29. PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE REALIZA MENOS DEL 50% DEL GASTO TOTAL PER CÁPITA. MEDIA DEL PERÍODO 1980-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ivie.

3.1.4.6. El ISTAC y el análisis de las condiciones de vida de los hogares canarios

El análisis realizado en los apartados anteriores ha puesto de manifiesto que las condiciones de vida que disfrutaban los hogares canarios se alejan de los estándares nacionales, y que, además, esta situación no obedece exclusivamente a la crisis actual. Durante los últimos años, antes incluso de que estallase la crisis, el Consejo Económico y Social de Canarias, a través de su Informe Anual, ha llamado insistentemente la atención sobre el progresivo deterioro relativo -esto es, en comparación al resto del territorio nacional- de los indicadores sobre condiciones de vida, cohesión social y pobreza en el Archipiélago. Sobre la base de la información estadística disponible y de numerosos trabajos empíricos que se han aproximado al estudio de estos aspectos en el conjunto de Comunidades Autónomas españolas, los Informes de los últimos cuatro años han puesto de manifiesto que, más allá de consideraciones de tipo coyuntural, este retroceso relativo obedece a factores estructurales, permanentes, que reclaman de un estudio en profundidad de sus causas últimas que permite el diseño e implementación de medidas que reviertan esta situación.

En esta misma línea de acción apunta la estrategia Europa 2020, aprobada en el Consejo Europeo de junio de 2010. Como se señaló al comienzo de este epígrafe, la estrategia Europa 2020 pone el acento, una vez más, sobre el pilar de la cohesión social. Concretamente, entre sus prioridades se encuentra promover un crecimiento integrador, que fomente la creación de empleo, así como la cohesión social y territorial en el seno de la UE.

De cara a garantizar avances en la dirección correcta en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, un factor fundamental, tal y como se contempla en la estrategia Europa 2020, es contar con un adecuado mecanismo de supervisión. Y para ello es crucial contar con una batería adecuada de indicadores, cuya recopilación y seguimiento debe realizarse con regularidad.

José Manuel Barroso, Presidente de la Comisión Europea, resumía de forma muy gráfica esta necesidad en el prefacio de la publicación de Eurostat (2010) *Income and living conditions in Europe*. “Los indicadores sociales son esenciales para supervisar el progreso hacia nuestros objetivos comunes. Desempeñan un papel fundamental en el diseño de nuestras políticas económicas y sociales. Necesitamos información solvente para un análisis estadístico de calidad. Debido a que el bienestar social tiene muchas dimensiones y que su medición va mucho más allá del PIB, la mejora de la calidad de las estadísticas y su cobertura es todavía más importante. [...] El éxito de la agenda Europa 2020 y de su dimensión social es una responsabilidad compartida por los niveles europeo, nacional y local. La lucha contra la pobreza es una responsabilidad compartida. [...] Disponer de una mejor comprensión de estos asuntos es un paso concreto que ayudará a la Comisión y los gobiernos nacionales al logro de sus objetivos”.

La necesidad de contar con registros estadísticos regulares y fiables es aún mayor en aquellas sociedades que, como la canaria, enfrentan mayores problemas de pobreza y riesgos de exclusión.

Desafortunadamente, en Canarias no parece haber una consciencia clara de la necesidad de contar con adecuado conocimiento de las condiciones socioeconómicas de nuestra población, como demuestra el escaso protagonismo dado a este tipo de estadísticas. Es cierto que en el año 2000, a través del Decreto 193/2000, de 2 de octubre, se dispone la elaboración de la Estadística de Condiciones Sociales de la Población Canaria. La Resolución de 1 de diciembre de 2000 del ISTAC establece las normas reguladoras de la Estadística de Condiciones Sociales de la Población Canaria, y se señala, entre otras cosas, que su periodicidad será bianual.

Hasta la fecha, han sido tres las publicaciones que el ISTAC ha realizado de esta operación estadística. La primera estadística publicada fue la Estadística de Condiciones Sociales de la Población Canaria 2001. La segunda, que se publicó con nombre distinto al recogido en el Decreto 193/2000, fue la Encuesta de Ingresos y Condiciones de Vida de los Hogares Canarios 2004. Y la última ha sido la Encuesta de Ingresos y Condiciones de Vida de los Hogares Canarios 2007.

Es evidente, por el número de años transcurridos desde que se aprobó el Decreto 193/2000 y el momento de redactar el presente Informe, que a día de hoy, dado su carácter bianual, deberíamos contar al menos con cinco publicaciones, en lugar de tres. No se ha cumplido, por tanto, con lo establecido en el Decreto.

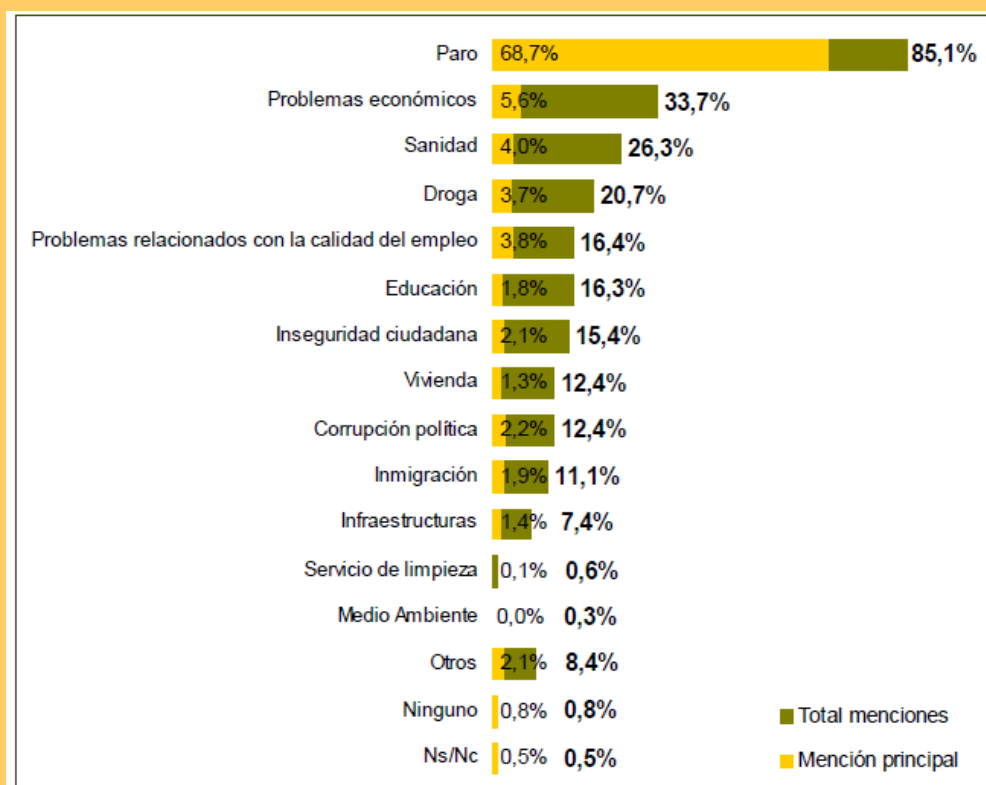
Los hogares canarios, lo hemos comprobado en los apartados anteriores, disfrutaban de un nivel de renta medio alejado del estándar nacional; el porcentaje de hogares con niveles de renta bajos es uno de los mayores a nivel nacional; Canarias presenta una concentración de la renta mayor, esto es, un reparto

menos equitativo; los problemas de pobreza carencial y relativa también afectan con mayor severidad a los hogares canarios; y en términos de desarrollo humano y pobreza humana nuestra región es de las peor situadas en el contexto autonómico.

La mejora de las condiciones de vida debería ser una preocupación constante y prioritaria en cualquier sociedad. Lo que es conveniencia para la generalidad, se convierte en imperativo en aquellas sociedades que enfrentan peores condiciones socioeconómicas. Es imperativo, por tanto, dar la importancia que se merecen las estadísticas sobre condiciones de vida en Canarias.

Dado que cualquier actuación de política económica requiere como paso previo una base estadística que permita un diagnóstico certero de la realidad sobre la que se desea actuar, el Consejo urge al Gobierno a actualizar las operaciones estadísticas necesarias para una mejor comprensión sobre nuestra realidad social.

CUADRO BARÓMETRO 3.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- En cuanto a los principales problemas existentes en Canarias, los canarios opinan que el paro es la problemática que más está incidiendo en las Islas Canarias (85,1%), seguido en menor medida por los problemas relacionados con la economía y con la sanidad (33,7% y 26,3% respectivamente).
- La percepción de la problemática también está influenciada por el paso del tiempo:
 - La preocupación por el paro ha aumentado drásticamente desde el 2007, consolidándose en los niveles actuales de preocupación desde 2009.
 - Respecto a la anterior oleada, no se observan grandes cambios. El paro y los problemas económicos aumentan ligeramente su nivel de incidencia y la sanidad disminuye también ligeramente.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

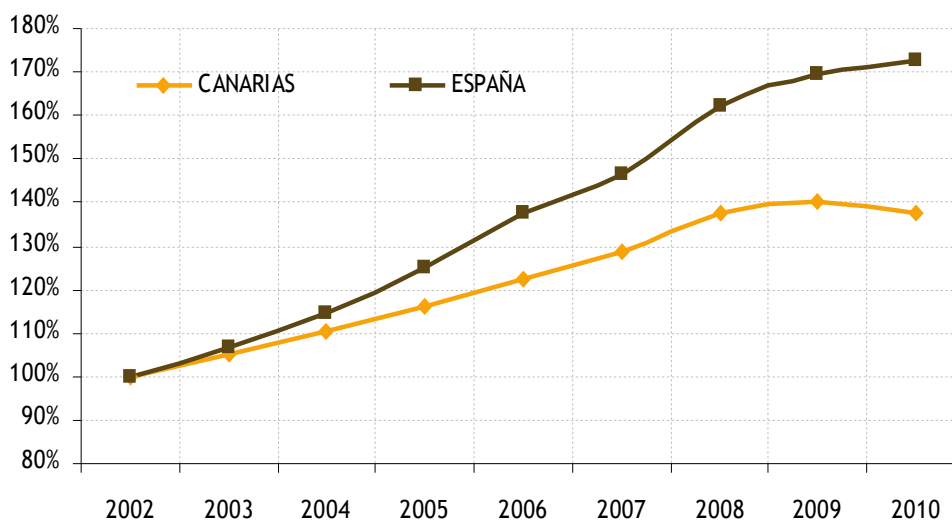
3.2 BIENES Y SERVICIOS PREFERENTES

3.2.1. Educación

La educación es uno de los elementos fundamentales para el desarrollo de un territorio, y especialmente para la competitividad del mismo. En este sentido y cómo se analiza más detalladamente a lo largo de este informe¹⁶³, el sistema educativo representa uno de los factores estratégicos más relevantes en el incremento y mejora del activo más valorado por las empresas en la actualidad, el capital humano. Estas entidades empresariales a su vez, son las que contribuyen de manera decisiva en la generación de valor y la prosperidad para sus ciudadanos en los territorios donde se encuentren instaladas.

Por lo tanto, es lógico suponer que los gobiernos de cada territorio tendrán mucho que decir en este ámbito, ya que deberán proveer de todos los elementos posibles a sus alumnos para conseguir el mejor entorno posible, especialmente en casos como España y sus respectivas regiones, donde el peso de la educación pública es muy elevado. Además, es necesario ser conscientes de una eficiente distribución de los recursos, en busca de una mejora de todo el sistema “[...] si durante las décadas anteriores, el esfuerzo en educación tuvo que atender de manera prioritaria la universalización de la enseñanza, los problemas de que adolece en la actualidad el sistema educativo aconsejan priorizar el esfuerzo de gasto en la medida de la calidad de la educación” (CES España, 2009; pág. 60)¹⁶⁴. En este contexto, los presupuestos anuales constituyen un instrumento importante para los gobiernos, a la hora de planificar y gestionar la asignación de los recursos disponibles en cada momento.

GRÁFICO 3.30. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LOS PRESUPUESTOS INICIALES (DATOS CONSOLIDADOS) EN CANARIAS Y EL CONJUNTO DE REGIONES ESPAÑOLAS, PARA LOS EJERCICIOS 2002- 2010 (ÍNDICE 100: AÑO 2002)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

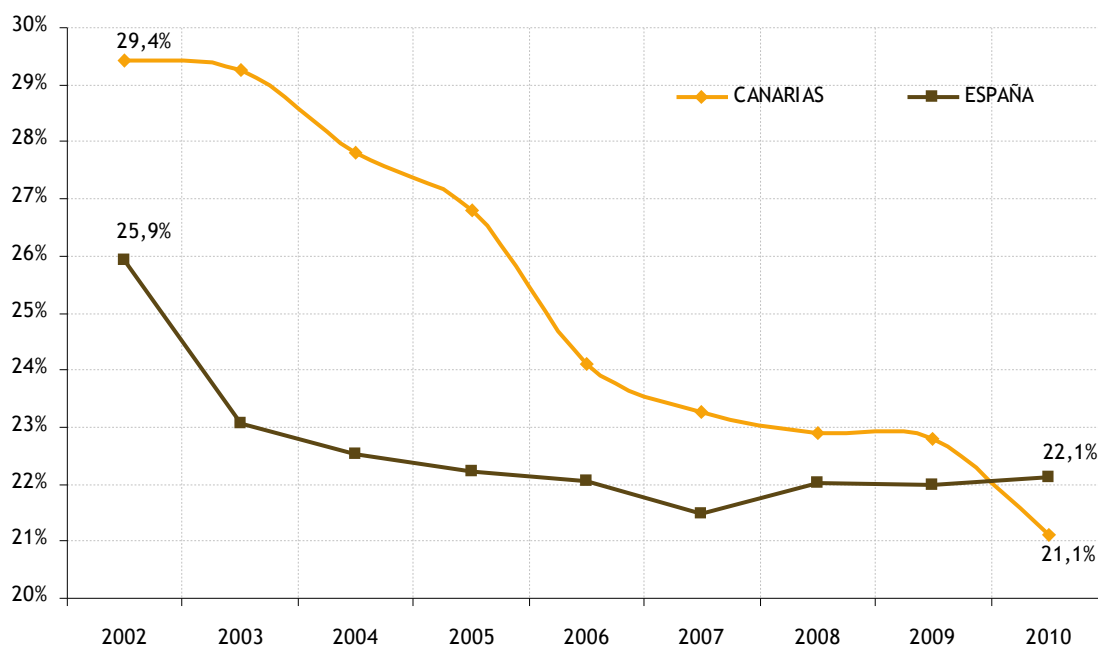
En Canarias, el gasto presupuestado destinado a la educación ha mantenido un comportamiento similar al conjunto de regiones españolas (periodo 2002-09), donde ha ido creciendo al igual que ha aumentado el total del presupuesto hasta alcanzar los 1.714 millones de Euros. No obstante, el esfuerzo en el gasto presupuestado en la educación ha ido a menos, con una menor intensidad año tras año e inferior, al conjunto de regiones españolas. Hasta tal punto, que por primera vez en el año 2010, se registra una variación negativa (-1,9%).

¹⁶³ Ver 2.3.4.1 Capital Humano y el monográfico dedicado a la competitividad.

¹⁶⁴ CES España (2009). “Sistema Educativo y Capital Humano”. Informe Consejo Económico y Social de España. 2009.

Analizando un poco más la información ofrecida por el ministerio de Economía y Hacienda, se observa como en el Archipiélago se ha ido reduciendo constantemente desde el año 2002, la participación del gasto en educación respecto al total presupuestado, correspondiéndole en este último ejercicio, 21 de cada 100 Euros. Estos datos son aun más llamativos al compararlos con el conjunto de regiones españolas. Así, mientras en el año 2002, la educación en Canarias representaba 3,5 puntos porcentuales más que el conjunto de regiones españolas (alcanzando el 29,4%), ha ido paulatinamente disminuyendo su peso en la participación total, hasta situarse en este último año, por debajo del total de España (el cuál, salvo alguna fluctuación, se ha mantenido prácticamente constante), lo que representa una pérdida en el conjunto del periodo, de 9,3 puntos porcentuales.

GRÁFICO 3.31. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PRESUPUESTO INICIALES (DATOS CONSOLIDADOS) EN CANARIAS Y EL CONJUNTO DE REGIONES ESPAÑOLAS RESPECTO AL TOTAL DEL PRESUPUESTO, PARA LOS EJERCICIOS 2002- 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

A continuación se pasa a describir las principales variables de la educación en Canarias, contextualizándola al conjunto de España y las regiones que la forman. Para ello, se ha dividido este epígrafe de la siguiente manera; en un primer apartado, se detallan los principales elementos característicos del sistema educativo no universitario, con los últimos datos publicados. Seguidamente, se realiza una caracterización del sistema educativo universitario en la región, teniendo en cuenta, las 2 universidades presenciales localizadas en el territorio. La tercera parte, se centra en mostrar muy brevemente los principales rasgos del gasto en educación, realizado tanto por las distintas administraciones públicas, como por las propias familias. Finalmente, se hará referencia al comportamiento de los alumnos extranjeros en el sistema educativo español.

3.2.1.1. Sistema educativo no universitario

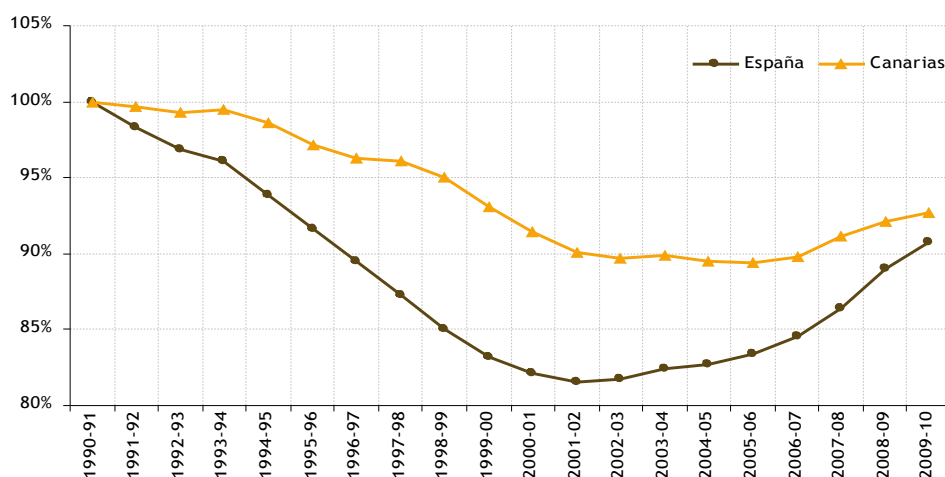
Durante el curso 2009-10, el número de alumnos matriculados en la enseñanza no universitaria en España, ascendió a 7.606.517 personas. Esto supone un crecimiento de +2,01% respecto al curso anterior un comportamiento alcista que se repite, no sólo en el conjunto del Estado, sino para cada una de las regiones españolas. La mitad del total de alumnos se concentran en Andalucía (20,2%), Cataluña (16,2%) y Madrid (14,0%).

TABLA 3.11. ALUMNOS MATRICULADOS EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. CURSOS 1990/1991 - 2009/2010

	Número de alumnos			Variación anual (%)		Participación (%)
	1990-91	2008-09	2009-10	1990-91 2008-09(*)	2008-09 2009-10	2009-10
ESPAÑA	8.378.935	7.456.806	7.606.517	-0,65%	2,01%	100,0%
Andalucía	1.648.463	1.509.634	1.532.909	-0,49%	1,54%	20,2%
Aragón	223.332	198.469	202.827	-0,65%	2,20%	2,7%
Asturias	218.500	125.851	128.406	-3,02%	2,03%	1,7%
Baleares	148.323	161.444	165.805	0,47%	2,70%	2,2%
CANARIAS	367.128	338.012	340.206	-0,46%	0,65%	4,5%
Cantabria	112.568	82.430	84.073	-1,72%	1,99%	1,1%
Castilla y León	501.866	349.991	352.834	-1,98%	0,81%	4,6%
C. La Mancha	331.476	335.379	362.092	0,07%	7,97%	4,8%
Cataluña	1.232.436	1.202.782	1.228.910	-0,14%	2,17%	16,2%
C. Valenciana	831.018	788.449	796.889	-0,29%	1,07%	10,5%
Extremadura	217.062	179.133	179.596	-1,06%	0,26%	2,4%
Galicia	562.238	370.229	373.441	-2,29%	0,87%	4,9%
Madrid	1.094.680	1.038.221	1.064.076	-0,29%	2,49%	14,0%
Murcia	251.462	264.838	270.884	0,29%	2,28%	3,6%
Navarra	104.859	101.567	103.070	-0,18%	1,48%	1,4%
País Vasco	452.728	330.308	338.238	-1,74%	2,40%	4,4%
La Rioja	52.603	46.916	47.914	-0,63%	2,13%	0,60%

(*) Variación promedio anual. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Por su parte, Canarias representa la 5ª región española, con 340.206 alumnos y un crecimiento respecto al curso anterior de 2.194 personas (+0,65%). Prácticamente 8 de cada 10, imparten sus estudios en centros públicos, situación que mantiene a Canarias, como una de las primeras regiones con un mayor peso de este tipo de centros, solamente superada por Castilla La Mancha (81,8%) y Galicia (78,9%). Su evolución ha estado marcada por el curso 2006-07 como punto de inflexión, ya que hasta ese momento, el número de matriculados había ido descendiendo paulatinamente y alcanzar, el 89,4% del total de personas matriculadas a inicios de la década de los noventa. A partir de ese periodo y hasta la actualidad, ha ido incrementándose de forma constante los alumnos inscritos, aunque siempre por debajo del número de matriculados en las aulas antes del año 2000.

GRÁFICO 3.32. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE ALUMNOS NO UNIVERSITARIO EN REGIMEN GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. CURSOS 1990-91 - 2009-10 (ÍNDICE 100: CURSO 1990-91)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Respecto al tipo de enseñanza que reciben los alumnos, el perfil no difiere mucho entre Canarias y España. En primer lugar, destaca a la Educación Infantil que con algo más de 1/3 del total, representa el primer grupo de concentración de alumnos. Seguidamente se encuentra la Educación Secundaria Obligatoria (E.S.O.), que conjuntamente con el colectivo anterior, ya engloban prácticamente a 6 de cada 10 matriculados, en ambos territorios. A continuación se encuentra el tercer gran colectivo, la Educación Infantil, representando para España, el 23,96%, mientras que en el Archipiélago, el número de alumnos es significativamente menor, con el 18,29% del total. El resto de tipos de enseñanza se reparten el 20% del total, hasta alcanzar el conjunto del alumnado. En este sentido resaltar por un lado, la carencia de alumnos en programas de garantía social en Canarias, y por otro, el número significativo de alumnos matriculados en la enseñanza del Bachillerato a distancia en Canarias, con más de 2 de cada 100 alumnos no universitarios; peso muy superior al conjunto de España, donde únicamente suponen, el 0,5% del total.

El comportamiento en Canarias en el último año, ha venido marcado por el descenso la E.S.O. (-2,6%) y la Educación Primaria (-1,0%), que ha mermado el crecimiento del resto de tipos de enseñanza, provocando que la variación final del conjunto únicamente creciera en un +0,65% y como ya se ha mencionado, inferior al crecimiento observado para el conjunto del Estado (+2,01%), el cual, solamente se ha visto decrecer de forma significativa el número de alumnos matriculados en los cursos de Bachillerato a distancia.

La desagregación por provincias, permite observar como Las Palmas de Gran Canaria acoge al 53,7% del total de alumnos frente al 46,3% de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Ambos presentan un perfil similar en los alumnos matriculados en los diferentes tipos de enseñanza.

TABLA 3.12. ALUMNOS MATRICULADOS EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS, SEGÚN TIPO DE ENSEÑANZA 2009/2010

	España		Canarias		Las Palmas de GC		SC de Tenerife		
	Alumnos	%	Alumnos	%	Alumnos	%	Alumnos	%	
TOTAL	7.606.517	100,00%	340.206	100,00%	182.571	100,00%	157.635	100,00%	
E. Infantil	1.822.142	23,96%	61.382	18,04%	33.384	18,29%	27.998	17,76%	
E. Primaria	2.702.415	35,53%	125.726	36,96%	67.910	37,20%	57.816	36,68%	
E. Especial	30.616	0,40%	1.517	0,45%	865	0,47%	652	0,41%	
E.S.O.	1.793.205	23,57%	84.952	24,97%	45.678	25,02%	39.274	24,91%	
Bachillerato ⁽¹⁾	608.428	8,00%	27.313	8,03%	14.295	7,83%	13.018	8,26%	
Bachillerato a distancia	40.915	0,54%	8.083	2,38%	4.785	2,62%	3.298	2,09%	
Ciclos Formativos de F.P.	Ciclos Formativos de F.P. Grado Medio ⁽¹⁾	271.330	3,57%	13.272	3,90%	6.747	3,70%	6.525	4,14%
	Ciclos Formativos de F.P. Grado Superior ⁽¹⁾	245.179	3,22%	9.949	2,92%	4.957	2,72%	4.992	3,17%
	a distancia Gr. Medio	5.342	0,07%	1.633	0,48%	879	0,48%	754	0,48%
	a distancia Gr. Superior	12.659	0,17%	1.736	0,51%	811	0,44%	925	0,59%
Prog. Cualifica. Prof. Inicial ⁽²⁾	74.080	0,97%	4.643	1,36%	2.260	1,24%	2.383	1,51%	
Prog. Garantía Social ⁽²⁾	206	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	

(1) Incluye el alumnado de Régimen Ordinario y de Régimen de Adultos.

(2) Incluye el alumnado en centros docentes y en actuaciones fuera de centros.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

(3)

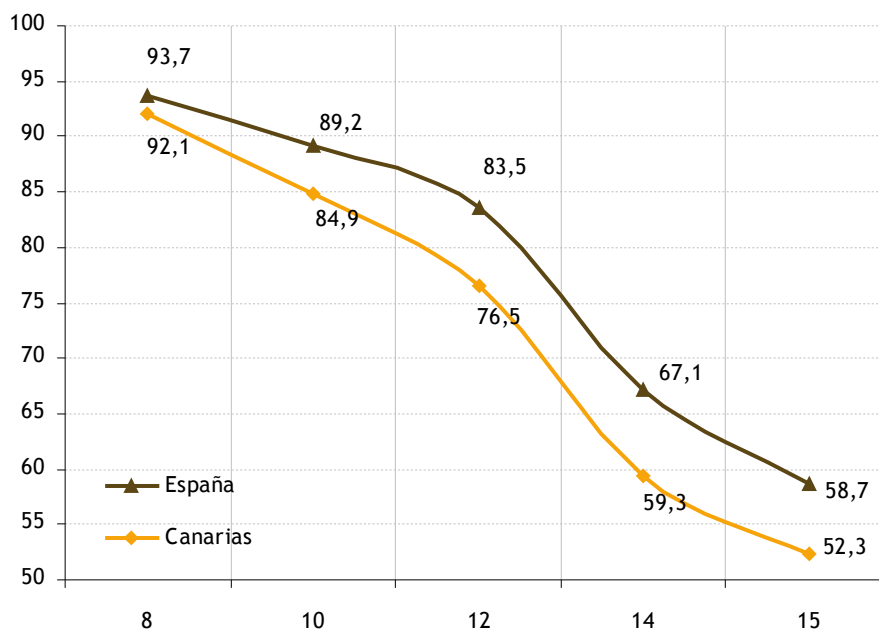
Los alumnos en España a partir de los 6 años, cuenta con una esperanza media de escolarización de 12,8 años¹⁶⁵, aunque estos niños y jóvenes matriculados, no siempre se encuentran en el nivel educativo correspondiente a su edad, siendo un aspecto importante a la hora de describir al alumnado. Bajo esta óptica, se observan 2 elementos importantes; por un lado, cómo existe una correlación negativa entre la edad y el porcentaje de alumnos que se encuentran en el curso que les correspondería (tasa de idoneidad). Por otro; aparecen diferencias significativas dependiendo del sexo de la persona, siendo un porcentaje más alto de repetidores en el grupo de masculino frente al

¹⁶⁵ En Canarias, concretamente de 12,4 años. Fuente: Últimos datos publicados del Ministerio de Educación para el curso 2007-08.

femenino. Así, España en el curso académico 2008-09¹⁶⁶, registró un 93,7% de los alumnos de 8 años en su curso correspondiente, frente a un 58,7% en aquellos jóvenes de 15 años. Por su parte, en Canarias, el comportamiento es similar, aunque se agrava y no solamente para todos los grupos de edad, el peso de los alumnos es menor, sino que además, a medida que la edad de la persona es mayor la diferencia con respecto al conjunto de España se incrementa.

Un buen indicador de la calidad de la enseñanza, entendida esta como el uso de los aprendido en materias como la comprensión lectora, matemáticas y ciencias, lo constituye el informe PISA, el último elaborado en 2009. Este informe realizado por la OCDE intenta “[...] valorar hasta qué punto los alumnos son capaces de usar los conocimientos y destrezas que han aprendido y practicado en la escuela cuando se ven ante situaciones en los que esos conocimientos pueden resultar relevantes. [...]”. Se considera que las competencias han sido adquiridas en un nivel aceptable cuando los alumnos están en condiciones de continuar aprendiendo a lo largo de su vida, de aplicar lo que aprenden en la escuela y fuera de ella, de evaluar sus opciones y tomar decisiones.”(Ministerio de Educación, 2009. Pág. 19)¹⁶⁷. Asimismo, este informe intenta aportar información sobre diversos aspectos relacionados con el entorno familiar y escolar.

GRÁFICO 3.33. COMPARACIÓN DE LA TASA DE IDONEIDAD EN LA EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN ESPAÑA Y CANARIAS, POR EDADES (8, 10, 12, 14 Y 15). CURSO 2008-09(*)



(*) Último dato disponible.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Entre las conclusiones más relevantes que presenta este documento para el sistema educativo español, destacan las siguientes:

- El sistema educativo español tiene un comportamiento muy similar al promedio OCDE cuando se analizan los resultados de los alumnos y centros con niveles de rendimientos medios y bajos y que las diferencias, aunque moderadas, se producen, precisamente, en los rendimientos de alumnos y centros que presentan mejores resultados.
- Las principales diferencias no se encuentran entre las diferentes regiones españolas, ni entre los centros, sino entre los alumnos¹⁶⁸ del mismo centro.

¹⁶⁶ Último dato disponible.

¹⁶⁷ Ministerio de Educación. (2009). “PISA 2009. Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos. OCDE. Informe español”. Ministerio de Educación. Secretaría de Estado de educación y formación profesional. Dirección General de Evaluación y Cooperación Territorial.

¹⁶⁸ Esta población se compone de alumnos escolarizados con edades comprendidas entre los 15 años y tres meses y los 16 años y dos meses en el momento en que se elabora la muestra. Son alumnos que han experimentado al menos 6 años de educación institucionalizada en sus respectivos países.

- Existe una relación entre el entorno de la familia y el rendimiento obtenido. Cuanto mayor es el número de libros que el alumnado tiene en casa, más alta es la puntuación media que obtiene en el apartado de comprensión lectora.

El informe español de PISA 2009 (OCDE), presentado a finales de 2010 nos permite conocer también algunas claves sobre la situación del sistema educativo en Canarias, puesto que por primera vez se incluyen resultados individualizados para nuestra comunidad autónoma, al participar en el estudio con una muestra suficientemente representativa. El informe PISA 2009 sitúa a Canarias entre las comunidades autónomas con peores resultados para las tres competencias evaluadas (lectora, matemática y científica).

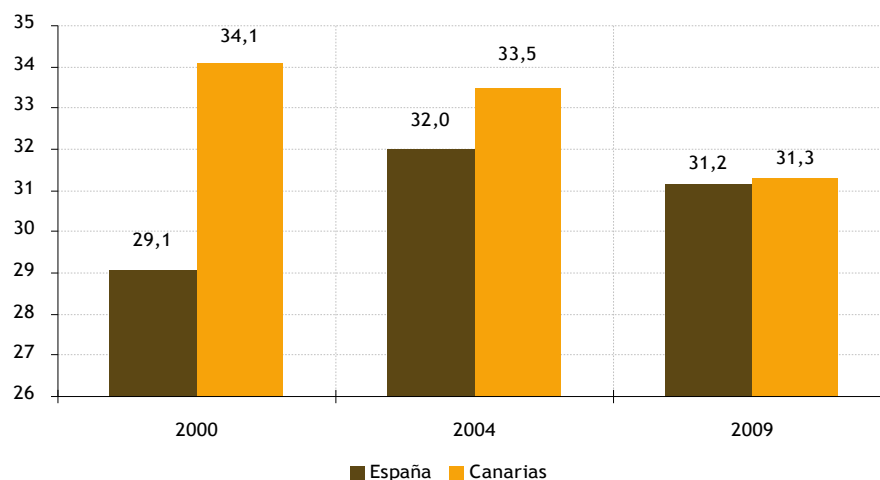
Entre las conclusiones que se pueden extraer para Canarias, cabe destacar que nuestro sistema educativo tiene un alto grado de equidad, pero los resultados en términos de rendimiento académico de los alumnos son insatisfactorios. Canarias aparece entre las Comunidades Autónoma evaluadas con peores resultados, inferiores por tanto a la media española y alejados del promedio de la OCDE.

Del análisis de los factores que influyen en los resultados, se puede concluir que parte de esas diferencias en cuanto al rendimiento escolar se explican por el impacto del entorno social, económico y cultural, aspecto profundamente analizado en el informe PISA. Sin embargo, tal como destaca EL informe, hay otros factores que influyen en el rendimiento académico y tienen que ver con los factores propios de cada sistema educativo; entre ellas, los recursos humanos, materiales y financieros disponibles, las diferentes formas de organizar los centros y las enseñanzas dentro de ellos, el grado de implicación, responsabilidad y preparación de los equipos docentes. Pero también el rendimiento depende de otros aspectos referidos a la trayectoria académica de los alumnos, de su actitud y esfuerzo ante el aprendizaje y del acompañamiento y apoyo en el proceso educativo que ejerce su familia, sus profesores, el centro y el propio sistema.

De entre los aspectos concretos que el informe PISA subraya para el caso español está la problemática derivada del sistema actual de repetición de curso, aplicable al caso canario. Los resultados del informe muestran que los alumnos repetidores, aún después de repetir curso, siguen mostrando bajos resultados. El sistema actual basado en la repetición de curso aparece en el informe como inadecuado o insuficiente para paliar el problema del fracaso escolar, muy alto en Canarias, y por tanto necesitado de ser reformulado. Entre las alternativas que se contemplan está el refuerzo de las medidas preventivas basadas en el apoyo escolar individualizado, así como un sistema más incentivador del esfuerzo de los alumnos.

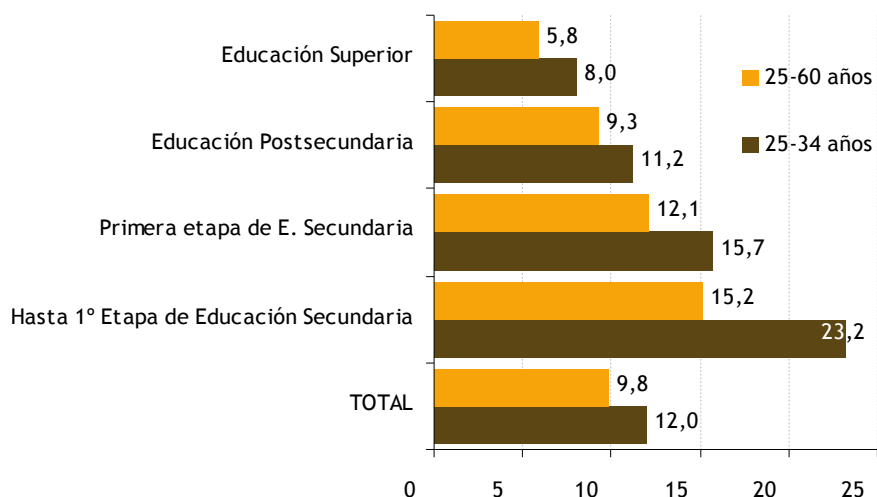
Otro aspecto importante dentro de la educación es conocer aquellos jóvenes que no terminan la enseñanza básica. En este contexto, se define la tasa de Abandono Educativo Temprano, al porcentaje de población entre 18 y 24 años que no ha completado el nivel de Educación Secundaria (2ª etapa) y no sigue ningún tipo de educación-formación. En 2009, esta tasa se situó en España en el 31,2% del total de personas de este segmento de población. Por su parte, Canarias aun manteniendo valores superiores, ha ido a lo largo de los últimos 10 años, disminuyendo esta tasa y su vez, reduciendo el diferencial con el conjunto del Estado, hasta alcanzar el 31,3%. El principal obstáculo de estas personas, que no consiguen acabar la enseñanza obligatoria, es su dificultad para acceder al mercado laboral, donde existe una correlación negativa entre menor formación y juventud, y mayor tasa de paro. Así, en 2008, la tasa de paro para un joven de entre 25 y 34 años se situó en un 8,0%, mientras que para aquellas personas que habían alcanzado un nivel educativo inferior a la 1ª etapa de la Educación Secundaria, el porcentaje de parados respecto a la población activa de este grupo de edad se incrementaba en algo más de 15 puntos porcentuales¹⁶⁹.

¹⁶⁹ Para un análisis mucho más amplio de este tema, ver el epígrafe “2.2.4.1 Capital Humano”.

GRÁFICO 3.34. ABANDONO EDUCATIVO TEMPRANO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (*). 2000, 2004 Y 2009 (en porcentaje)

(*) Distribución de la población entre 18 y 24 años que no ha completado el nivel de Educación Secundaria (2ª etapa) y no sigue ningún tipo de educación-formación.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

GRÁFICO 3.35. TASA DE PARO SEGÚN GRUPO DE EDAD Y NIVEL EDUCATIVO DE LA PERSONA EN ESPAÑA. 2008 (en porcentaje)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa (INE).

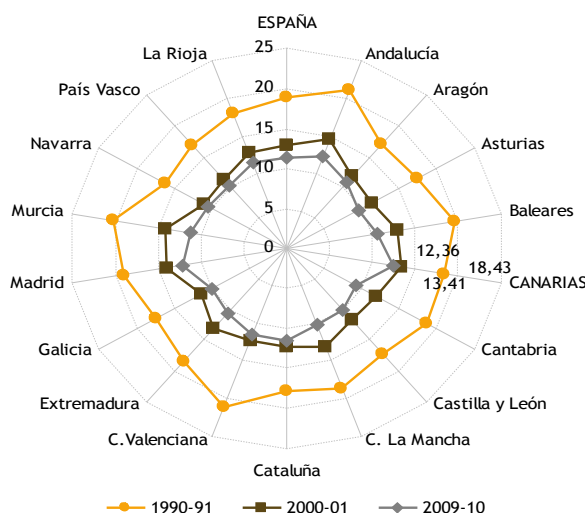
Finalmente y de forma similar a lo señalado en informes anteriores, el profesorado representa uno de los factores claves más determinantes en la eficacia de la enseñanza, “[...] los encargados de transmitir los conocimientos, ejerciendo de intermediarios entre la institución académica y la sociedad. Buena parte de los resultados en materia educativa depende, por tanto, de la calidad de los mismos” (CES España, 2009¹⁷⁰; pág. 65). No obstante, aunque es indudable la importancia de los profesores en la educación de los alumnos y probablemente los rasgos principales de los buenos profesores no son cognitivos, sino de personalidad, no existen evidencias científicas ni estudios importantes, acerca de la influencia de las características del profesorado y su correlación con los resultados de los alumnos (Carabaña, 2008¹⁷¹). En este ámbito, el sistema educativo español no universitario empleó a 672.889 profesores durante el curso 2009-10, lo que representa, algo más de uno por cada 11 alumnos, situación que se mantiene prácticamente constante desde el curso 2004-05, con un comportamiento

¹⁷⁰ CES España (2009). “Sistema Educativo y Capital Humano”. Informe Consejo Económico y Social de España. 2009.

¹⁷¹ Carabaña, J (2008). “Las diferencias entre regiones y países en las pruebas PISA”. Colegio Libre de Eméritos. <http://www.colegiodeemeritos.es>

decreciente a lo largo de los últimos 20 años. Asimismo, Canarias con 27.515 profesores, es la región española con la mayor relación de alumnos por profesor, con 12,36 alumnos por cada uno, muy lejos de Cantabria (la región con la menor tasa), que cuenta con 3 alumnos menos por profesor. Esta situación es la primera vez que ocurre en toda la serie de estudio (desde el curso 1990-91) durante el cual, Canarias ha pasado de ocupar la 8ª posición con la mayor relación de alumnos por profesor entre las 17 regiones españolas, a superar por primera vez a Andalucía y convertirse en la región española con el mayor número de alumnos por profesor.

GRÁFICO 3.36. RELACIÓN DE ALUMNOS POR PROFESOR EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. CURSOS 1990/1991, 2000-01 Y 2009/2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

3.2.1.2. Sistema educativo universitario

Según el Ministerio de Educación, el número de estudiantes matriculados en las universidades españolas ascendió a 1.404.115, lo que representa un incremento respecto al año anterior de un +2,0%, comportamiento similar a lo ocurrido en la enseñanza no universitaria y contrario a lo que venía ocurriendo desde principios de siglo, donde se descendía a un tasa promedio anual de -1,3%.

Canarias se encuentran algo más de 3 de cada 100 universitarios matriculados en España, con un evolución muy similar al conjunto estatal, aunque de magnitud inferior en este último año (+0,8%). Esto supone únicamente, 352 alumnos más, repartidos el total de alumnos, prácticamente por igual entre las 2 universidades que existen, una en cada provincia.

Asimismo, la introducción de las nuevas titulaciones de grado está siendo lógicamente gradual. Actualmente existen en España, 18.353 alumnos que están matriculados en ellas, lo que representa un 16,9% del total de alumnos matriculados en España. En las 2 universidades canarias, la creación o adaptación de estas titulaciones está siendo aun más lenta. En este sentido, señalar, como la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC) no contaba con ninguna oferta en este sentido en el curso 2008-09, frente a una pequeña oferta para 80 alumnos en la Universidad de La Laguna (ULL). Hoy en día Canarias, registra a 3.113 alumnos, siendo el 89% con titulaciones ofertadas desde la ULL.

En el contexto de la educación superior y de manera similar a lo comentado en años anteriores, es necesario volver a resaltar el “Espacio Europeo de la Educación Superior (EEES)”. Un proyecto que se lleva trabajando desde el año 1999, y que ha iniciado su andadura en 2010. Con un gran amplio número de países integrados, tiene como finalidad, adaptar la educación superior a un nuevo ámbito de actuación, donde el aumento de la calidad, la movilidad, la diversidad y la competitiva serán sean los rasgos que lo caractericen. Su implantación está poniendo a prueba a todos los países, ya que la reorganización del sistema de enseñanza de la educación superior en cualquier territorio y en muchos de los casos, anquilosado (como es el caso de la educación universitaria en España), requiere un esfuerzo muy importante por parte de todos y cada uno de los agentes implicados (CES, 2009¹⁷²).

¹⁷² CES09. Informe Anual del Consejo Económico y Social de Canarias 2009.

TABLA 3.13. ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS

	SEGÚN CICLO O GRADO, CURSO 2008-09 Y 2009-2010					
	2008-09			2009-10		
	1er. Y 2º Ciclo	Grado	Total	1er. Y 2º Ciclo	Grado	Total
España	1.358.875	18.353	1.377.228	1.200.763	203.352	1.404.115
Canarias	43.036	80	43.116	40.355	3.113	43.468
ULL	21.829	80	21.909	19.206	2.787	21.993
ULPGC	21.207	0	21.207	21.149	326	21.475

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

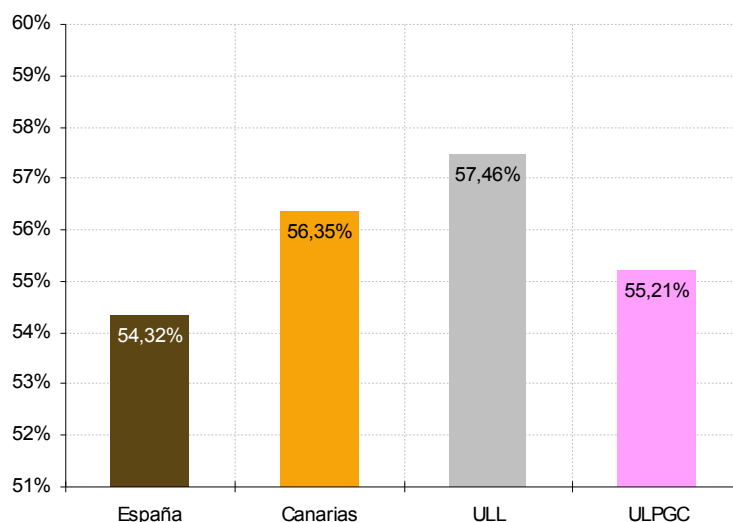
TABLA 3.14. ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-2010

	2000-01	2008-09	2009-10	Variación 2000-01 / 2008-09 (*)	Variación 2008-09 / 2009-10
España	1.554.972	1.377.228	1.404.115	-1,3%	2,0%
Canarias	47.346	43.116	43.468	-1,0%	0,8%
ULL	25.038	21.909	21.993	-1,5%	0,4%
ULPGC	22.308	21.207	21.475	-0,6%	1,3%

(*) Variación media anual.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

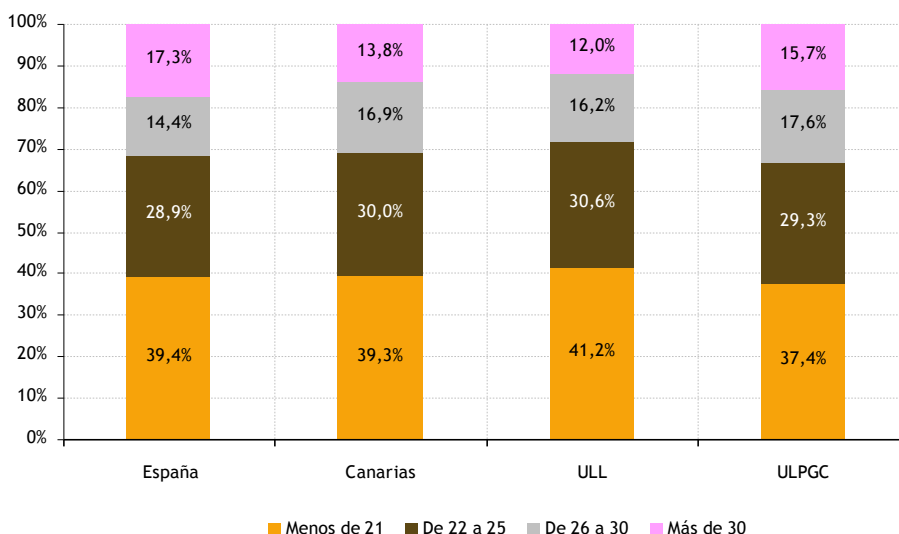
El perfil del estudiante es de un joven menos de 25 años (7 de cada 10 alumnos) y en este curso académico, sigue existiendo una ligera mayoría del sexo femenino frente a hombres, especialmente en la ULL, donde el 57,46% de los alumnos son mujeres. Asimismo, se ha de destacar que el porcentaje en ambas universitarias canarias es superior al de la media española.

GRÁFICO 3.37. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNAS MATRICULADAS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSO 2009-2010

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

La rama de enseñanza más demandada en este curso 2009-10, sigue siendo la Ciencias Sociales, ya que es la que más oferta plazas y representa, el 51,2% del total de alumnos matriculados. Seguidamente, se encuentran las especialidades Técnicas, con el 25,5% y ambas suponen, 3 de cada 4 matriculaciones de alumnos. A continuación, se sitúan las restantes ramas; las Ciencias de la Salud, con el 9,0%, la rama de Humanidades (8,2%) y por último, las Ciencias experimentales, con 6 de cada 100 alumnos. Desagregándolo por universidades canarias, aunque en conjunto mantienen un perfil relativamente similar al resto de universidades españolas, destaca la ULPGC, con una mayor importancia en los matriculados en las Especialidades Técnicas frente a un menor peso de la rama de la Salud.

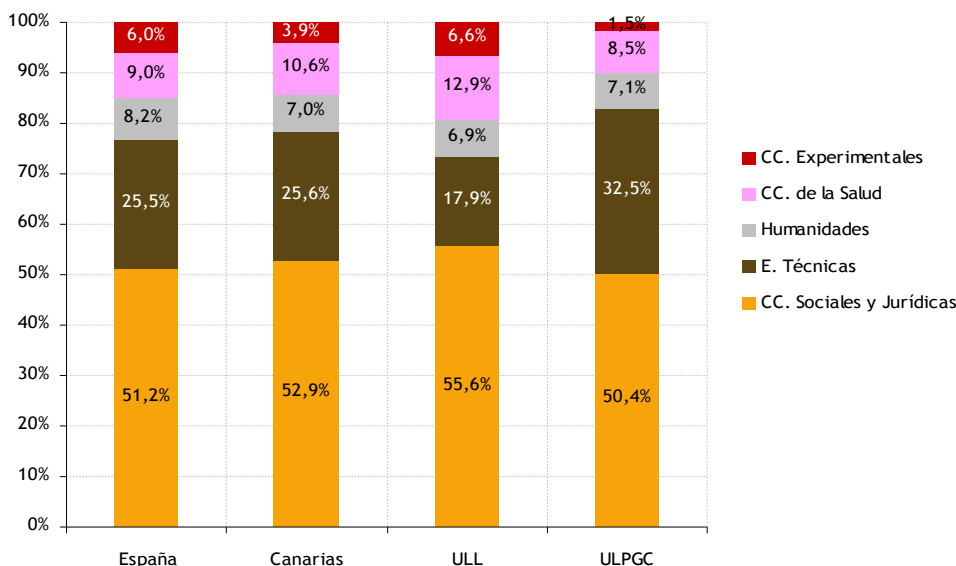
GRÁFICO 3.38. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD, CURSO 2009-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Dentro de los estudio de Grados que se han ofertado en este curso, la ULPGC cuenta con el 60,1% de sus matriculados en la rama de Humanidades y un 39,9% dentro de los estudios relacionados con las CC. Sociales y Jurídicas, las únicas ramas que oferta. Por su parte, la ULL, cuenta con un reparto mucho más similar al conjunto del estado, con un mayor desarrollo de estas titulaciones; donde las Especialidades Técnicas (32,0%), las Ciencias Sociales y Jurídicas (29,1%) y las Ciencias de la Salud (21,0%), concentran al mayor número de matriculados.

GRÁFICO 3.39. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, SEGÚN RAMA DE ENSEÑANZA, CURSO 2009-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

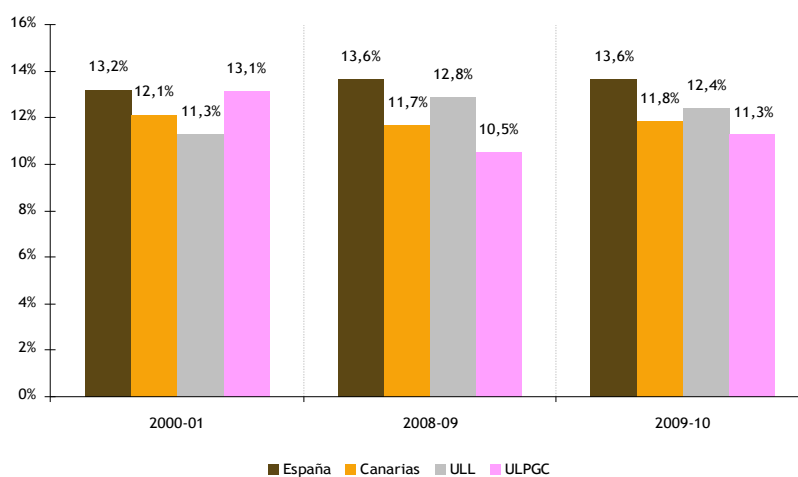
Por último, nombrar a los alumnos que en este curso académico se han graduado. Concretamente, el 13,6% de las personas matriculadas en este año han completado sus estudios, lo que significa, 204.904 personas en España y supone un crecimiento de un +1,9% respecto al mismo periodo del año anterior y de manera similar al comportamiento de los alumnos matriculados, rompe con la evolución decreciente media de los últimos 10 años. Asimismo, en las universidades canarias se han graduado 5.752 personas, con un crecimiento importante en la ULPGC (+8,6%) frente a un descenso respecto al año anterior en la ULL (-3,1%), manteniendo en conjunto una relación de 11,8% de matriculados por cada graduado.

TABLA 3.15. ALUMNOS GRADUADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-10

	2000-01	2008-09	2009-10	Variación 2000-01 / 2008-09(*)	Variación 2008-09 / 2009-10
España	204.904	187.813	191.309	-1,1%	1,9%
Canarias	5.752	5.044	5.149	-1,6%	2,1%
ULL	2.819	2.812	2.724	0,0%	-3,1%
ULPGC	2.933	2.232	2.425	-3,4%	8,6%

(*) Variación media anual.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

GRÁFICO 3.40. COMPARATIVA DE LA RELACIÓN ENTRE ALUMNOS GRADUADOS Y MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS. CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-10

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

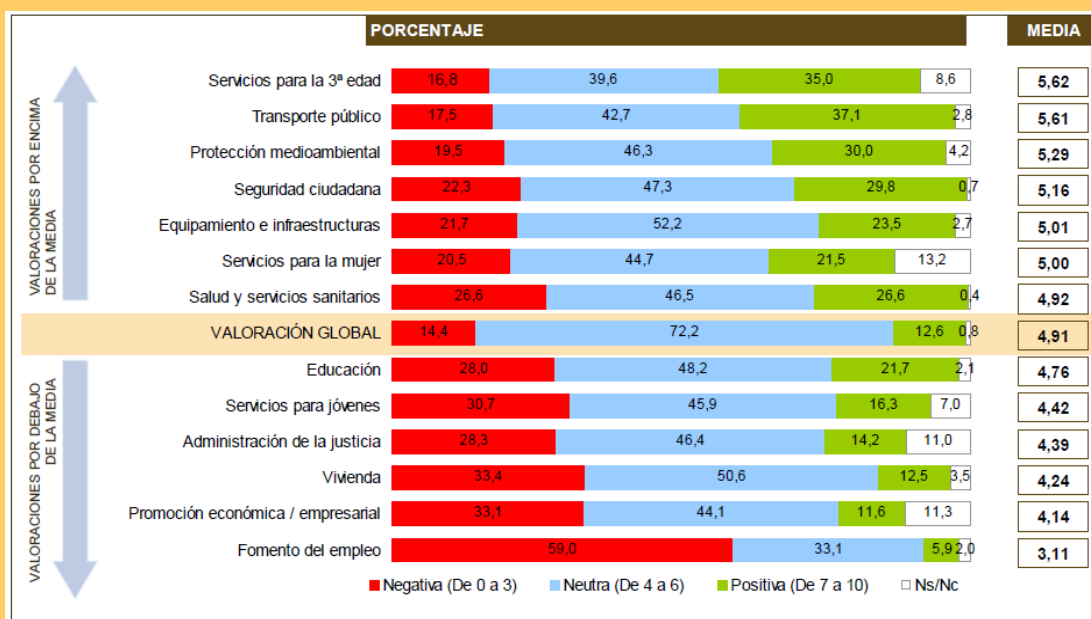
Respecto a la inserción laboral, las dificultades para encontrar trabajo son menores para los egresados universitarios que para la población con menor nivel de formación. Entre las conclusiones que se exponen respecto al análisis del paro en Canarias del apartado 4.1 del presente Informe Anual, cabe destacar que la tasa de paro se relaciona inversamente con el grado de preparación de la población, y que en el contexto de crisis en el que nos encontramos, la dificultad de inserción laboral está afectando con mayor intensidad a los colectivos con menor nivel formativo.

Por titulaciones universitarias, y según los datos del Observatorio Canario de Empleo (Obecan) para enero de 2011, las cinco titulaciones con mayor tasa de desempleo, son Derecho (5,9%), seguida de Turismo (5,4%), Ciencias Empresariales (5,6%) y Psicología (4,9%).

Por otra parte, según los datos de seguimiento de la inserción de los egresados universitarios a los dos años de finalizar los estudios del Observatorio de Empleo de la ULPGC¹⁷³, la inserción de los egresados de las últimas cohortes (que terminaron en 2007 y 2008) se ve afectada directamente por la crisis económica actual ya que desciende significativamente el porcentaje de inserción de los mismos. Así mismo se observa un descenso de contrataciones con carácter indefinido a los dos años de finalizar los estudios para las últimas promociones analizadas. En cambio, el grado en el que la ocupación del contrato es acorde con la titulación universitaria se mantiene. Más del 40% de los egresados que terminaron sus estudios en 2007 y 2008 poseen, dos años después, una ocupación del contrato acorde a la titulación según la clasificación de la CNO94.

¹⁷³ Boletín de empleo de marzo de 2011 del Observatorio de Empleo de la ULPGC-Análisis de seguimiento de egresados.

CUADRO BARÓMETRO 3.3. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- ❑ La valoración sobre la actuación de la Administración respecto a los servicios y políticas públicas de Canarias desciende ligeramente en comparación a la anterior oleada (5,10), recibiendo ahora una valoración global de 4,91.
- ❑ Los servicios para la 3ª edad y el transporte público reciben las valoraciones más elevadas. Por el contrario, los canarios perciben las mayores deficiencias en el fomento del empleo y la promoción económica.
- ❑ Respecto a la anterior oleada, la valoración otorgada a la actuación de la Administración se reduce en la gran mayoría de los servicios y políticas públicas analizadas. Tan sólo aumenta en el caso de la administración de justicia, promoción económica y fomento del empleo, aunque sin conseguir alcanzar el aprobado.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.2.1.2.1 El Campus Atlántico Tricontinental

En octubre de 2010 el proyecto “Campus Atlántico Tricontinental” de las universidades de Las Palmas de Gran Canaria y La Laguna logra la calificación de Campus de Excelencia Internacional de ámbito regional europeo (CEIR), que cuenta con una financiación propuesta de 5.300.000 euros, la máxima estipulada tanto para esa categoría como para la de Campus de Excelencia Internacional¹⁷⁴.

En esta segunda convocatoria del Ministerio de Educación (la primera fue del 2009), un total de ocho agregaciones universitarias logran la calificación Campus de Excelencia Internacional (CEI) (ver cuadro 1) y seis más, entre ellas la canaria, reciben la de Campus de Excelencia de ámbito regional (CEIR) (ver cuadro 2).

CUADRO 3.1. PROYECTOS UNIVERSITARIOS QUE HAN RECIBIDO LA CALIFICACIÓN DE CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL (CEI)

Proyectos	Agregación	Financiación propuesta
Andalucía TECH	Universidad de Sevilla (coordinadora), Universidad de Málaga	5.300.000€
Campus ENERGÍA UPC: Energía para la Excelencia	Universidad Politécnica de Cataluña (coordinadora), CIEMAT, IREC	3.000.000€
CAMPUS IBERUS: Campus de Excelencia Internacional del Valle del Ebro	Universidad de Zaragoza (coordinadora), Universidad Pública de Navarra, Universidad de la Rioja, Universidad de Lleida	5.300.000€
Campus UPF - Icària Internacional	Universidad Pompeu Fabra (coordinadora), Universitat Oberta de Catalunya	4.000.000€
CEI Montegancedo I2Tech	Universidad Politécnica de Madrid	2.000.000€
EUSKAMPUS. Una Universidad, un País, un Campus	Universidad del País Vasco (coordinadora), Tecnalia, Fundación Donostia International Physics Center (DIPC)	4.000.000€
Health Universitat de Barcelona Campus (HUBc)	Universidad de Barcelona (coordinadora), CSIC, Hospital Clínic, Hospital de Bellvitge	3.000.000€
VLC / Campus- Valencia, Campus de Excelencia Internacional	Universidad de Valencia (coordinadora), Universitat Politècnica de Valencia, CSIC	5.300.000€

Fuente: Ministerio de Educación. Gobierno de España (2010).

CUADRO 3.2. PROYECTOS UNIVERSITARIOS QUE HAN RECIBIDO LA CALIFICACIÓN DE CAMPUS DE EXCELENCIA DE ÁMBITO REGIONAL (CEIR)

Proyectos	Agregación	Financiación propuesta
Campus BioTic Granada	Universidad de Granada (coordinadora), CSIC, Parque Tecnológico de Ciencias de la Salud	3.000.000€
Campus de Excelencia Internacional Catalunya Sud	Universidad Rovira i Virgili de Tarragona	3.000.000€
Campus do Mar "Knowledge in depth"	Universidad de Vigo (coordinadora), Universidad de Santiago, Universidad de A Coruña, Instituto Español de Oceanografía (IEO), Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)	5.300.000€
CAMPUS MARE NOSTRUM 37/38	Universidad de Murcia (coordinadora), Universidad Politécnica de Cartagena	5.300.000€
CEI CANARIAS: Campus Atlántico Tricontinental	Universidad de las Palmas de Gran Canaria (coordinadora), Universidad de la Laguna	5.300.000€
Studii Salamantini	Universidad de Salamanca	3.000.000€

Fuente: Ministerio de Educación. Gobierno de España (2010).

Las dos universidades de Canarias juntan sus fuerzas para desarrollar el Campus Atlántico Tricontinental¹⁷⁵, un espacio de excelencia que se propone ser en 2015 referencia atlántica en Europa como eje receptor y catalizador de talento en proyectos docentes, de investigación, innovación y transferencia con África y Latinoamérica en Ciencias y Tecnologías Marinas y Marítimas, Astrofísica y

¹⁷⁴ Ministerio de Educación (2010). Campus de Excelencia Internacional. Convocatoria CEI 2010. Presentación de los proyectos seleccionados.

¹⁷⁵ Más información sobre el Campus Atlántico Tricontinental en <http://www.ceicanarias.com> y en <http://www.educacion.gob.es/campus-excelencia/2010.html>

Biomedicina Aplicada a la Cooperación al Desarrollo y, bajo el denominador común de un modelo de sostenibilidad integral para su desarrollo. El Campus aspira a constituirse como un elemento indispensable para el desarrollo hacia la nueva estructura económica, productiva y social de Canarias fortaleciendo la competitividad de la región partiendo de un enfoque sostenible y global, que pretende afianzar sectores clave, potenciar nuevos vinculados con los ámbitos de especialización temática del Campus y ayudar a la generación de empleo.

Este modelo pretende aprovechar la posición geoestratégica de Canarias como puente de Europa hacia África Occidental, la Macaronesia y Latinoamérica, de manera que pueda ejercer de eje universitario dentro del proyecto nacional de reforzar Canarias como puente europeo estratégico tricontinental en el Atlántico

El foco de las acciones se centrará en tres áreas ya consolidadas en las universidades del Campus bajo el denominador común de la sostenibilidad: el ámbito marino y marítimo, la astrofísica y la biomedicina.

En el ámbito marino y marítimo, la situación geográfica, la biodiversidad marina, el desarrollo de la piscicultura, la acuicultura y la algología, así como la posición de Canarias como centro de recepción de personas y mercaderías, permiten abordar en clave marítima y atlántica temas como el turismo, la logística, el transporte y sus efectos sobre el medio ambiente y la sostenibilidad. La astrofísica cuenta con el liderazgo del Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC), de gran impacto internacional. La tecnología desarrollada en el Campus para los observatorios astrofísicos empieza ya a transferirse a otras disciplinas. Y respecto a la biomedicina, la labor se enfocará a la aplicación de resultados a la cooperación al desarrollo, con el fin de abordar los problemas sanitarios de los países tropicales y en vías de desarrollo y su posible influencia en Europa, así como el estudio de las enfermedades genéticas asociadas a la insularidad.

Las acciones se enmarcarán en el ámbito docente, la mejora científica y de la transferencia de conocimientos. En el ámbito docente, destaca la Escuela Internacional de Posgrados Interuniversitarios, orientada a la tricontinentalidad en los ámbitos de especialización del Campus. En la mejora científica se potenciarán las redes de investigación tricontinentales con un Programa de Ciencia Abierta. La conexión de resultados con la transferencia incidirá en el desarrollo empresarial y en la cooperación a través de un Programa de Innovación y transferencia. Las acciones facilitarán el flujo de talento. Además, el Campus pretende transformarse mediante una integración urbanística con una identidad común y con la filosofía de “Campus Didácticos”. También se desarrollará un proyecto de conectividad a través de las TIC.

La agregación estratégica de las universidades canarias dispone del apoyo de las instituciones, entre las que se encuentra el Consejo Económico y Social de Canarias y de las principales empresas tractoras del territorio. En cuanto a convenios y proyectos con Europa, África y Latinoamérica, el Campus cuenta con una situación inmejorable.

3.2.1.3. Gasto educativo

En el apartado introductorio, ya hemos visto la evolución del presupuesto de Canarias y del conjunto de las regiones españolas, observando cómo en el Archipiélago, la partida dedicada a la educación, aunque a un menor ritmo que el resto de elementos presupuestarios, ha crecido constantemente hasta el año 2009. A partir de ese año y al contrario que el conjunto de regiones españolas, el gobierno canario ha decidido disminuir el gasto educativo.

En este epígrafe, nos centraremos en las principales características del gasto efectivamente realizado, tanto público, como de las propias familias. Para ello, se han utilizado 2 fuentes de información estadística. Por una parte, a través de los datos de gasto público en educación para el año 2008¹⁷⁶, calculado anualmente por el Ministerio de Educación. En este sentido, señalar, que los datos desagregados por regiones, corresponden al gasto público realizado por las respectivas administraciones educativas de las CC.AA. que representan el 85% del total del gasto en cada región¹⁷⁷.

¹⁷⁶ Último dato publicado.

¹⁷⁷ El restante 15% es repartido entre las corporaciones locales (10%) y la Administración Central (5%). En esta distribución no se tiene en cuenta las cotizaciones sociales imputadas, que son un gasto del conjunto de las administraciones públicas y no se asignan a los distintos niveles de la Administración. Pastor, M. y otros (2009) “Gasto público en educación en las Comunidades Autónomas. 2000 - 2006”. Papeles de economía Española, nº 118. “Inversión pública territorializada”. Páginas 220-237.

Por otro, se ha extraído información del gasto privado a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2008¹⁷⁸. Por último comentar que desafortunadamente, el último dato publicado para el gasto público corresponde al año 2008, no pudiéndose ver cómo ha afectado la Crisis desde este punto de vista, ni permitir comparar el gasto total realizado con el presupuestado por parte de la Administración pública en este mismo periodo.

La distribución del gasto en educación en España y sus respectivas regiones está concentrada alrededor de la administración pública. Concretamente, en España durante el año 2008, más del 91% del total del gasto correspondió a entes públicos. Asimismo, las familias destinan de su presupuesto más de 1.743 millones de Euros, para alcanzar un total de gasto de 55.817 millones, lo que supone un comportamiento creciente respecto al año anterior, aumentando interanualmente un +9,7%. El evolución del gasto en Canarias ha sido muy similar, con el 90% del gasto proveniente fundamentalmente del gobierno regional, creció respecto a 2007, un +10,10% y alcanzar los 1.919 millones de Euros.

La desagregación del gasto público por tipo de enseñanza en Canarias y de igual forma que ocurre en España, permite ver como algo más del 80,6% del total está destinado a la educación no universitaria, creciendo un +3,9% respecto al año anterior y principalmente, dirigido a los grupos de enseñanza de mayor volumen de niños y jóvenes, es decir, la Educación Infantil y Primaria (33,3% del total), y a continuación, seguido de la Educación secundaria y la Formación Profesional (34,9% del total). Por otra parte, la educación universitaria aglutinó al restante 17,4% y también aumentó su partida un +10,4%. Por último señalar que se destinaron un total de 18,517 millones de Euros en becas y ayudas, prácticamente un 20% más que en 2007.

No obstante, analizando el gasto por alumno¹⁷⁹, se observa cómo existen significativas diferencias entre la evolución del gasto en Canarias respecto al resto del territorio nacional, ya que cada persona matriculada en el Archipiélago cuenta con 1.396 Euros anuales menos que en el conjunto de España, con un total de 5.071 Euros por alumno. Esta situación lejos de reducirse, ha tendido a aumentar en los 2 últimos años, explicada en gran medida, por un mayor incremento en las tasas de variación del gasto público español frente al realizado en Canarias y al mismo tiempo, un crecimiento comparativamente muy moderado del número de alumnos en ambos territorios.

TABLA 3.16. GASTO EDUCATIVO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008

		Cuantía ⁽¹⁾	% sobre PIB ⁽²⁾	Gasto por alumno ⁽³⁾	Variación del gasto por alumno 07 - 08
Gasto público	España	50.880.439	6,33%	5.895	7,79%
	Canarias	1.743.518	5,46%	4.606	4,25%
Gasto privado	España	4.936.411	0,61%	572	2,88%
	Canarias	176.141	0,55%	465	2,51%
Gasto Total	España	55.816.849	6,94%	6.467	7,34%
	Canarias	1.919.659	6,01%	5.071	4,09%

⁽¹⁾ Miles de Euros. ⁽²⁾ PIB a precios constantes, año 2000. ⁽³⁾ Alumnos del curso académico 2007-08.

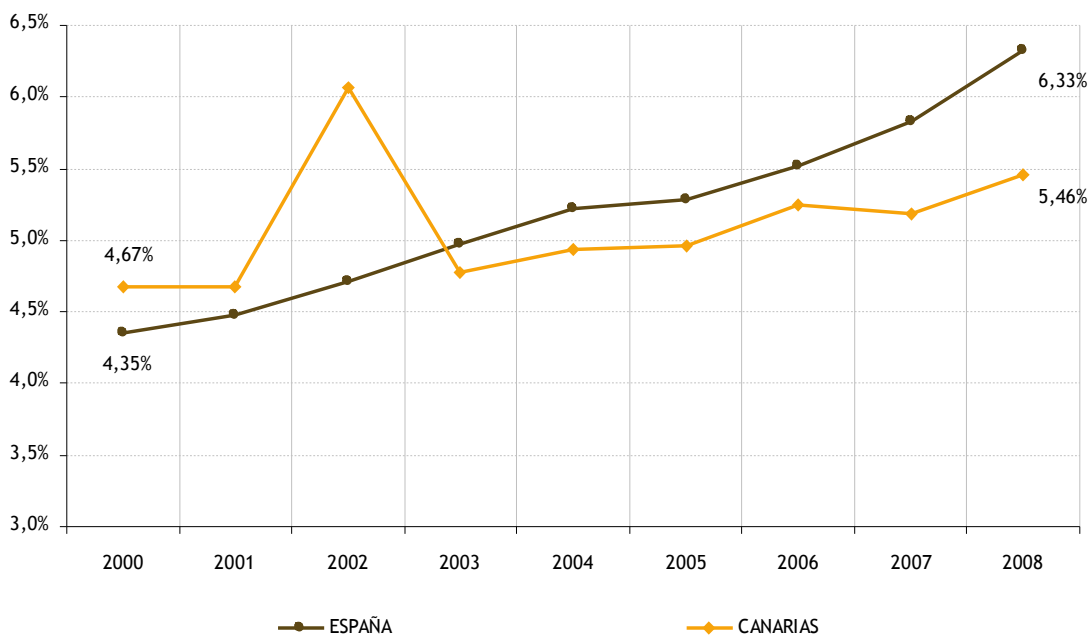
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del Ministerio de Educación.

Asimismo, el comportamiento comparado de la evolución del gasto público en función del PIB a partir del año 2000, nos muestra como Canarias desde el año 2003, cuenta con un menor peso de la educación respecto al total frente al conjunto de España, justo un año antes de haber incrementado su participación en el PIB de manera extraordinaria y muy por encima de los valores registrados en el conjunto del país en el mismo periodo (6,06% en Canarias y 4,71% en España). Además, y desde el año 2006, el diferencial entre ambos territorios se ha ido incrementando ligeramente aunque de forma constante, como consecuencia de un mayor crecimiento del gasto en educación en España por encima del crecimiento del gasto en Canarias. Actualmente la región, cuenta con un 5,46% del PIB en educación, mientras que en España, este indicador se sitúa en el 6,33%.

¹⁷⁸ Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

¹⁷⁹ Universitario y No universitario.

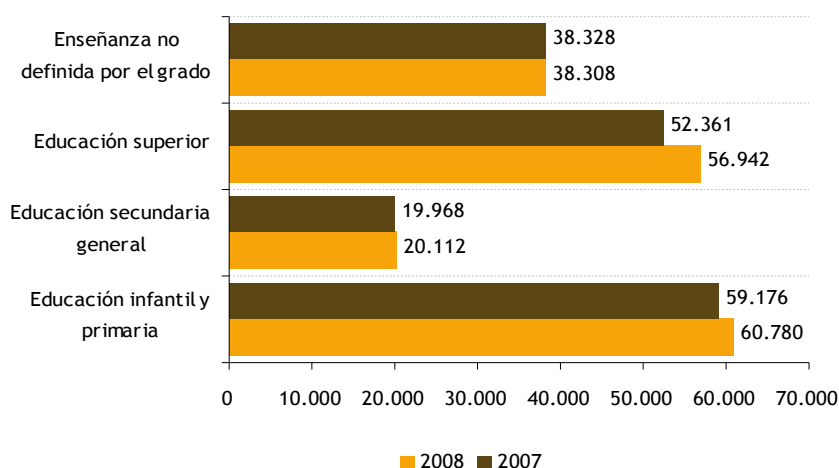
GRÁFICO 3.41. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO EN EDUCACIÓN RESPECTO AL PIB (PRECIOS CONSTANTES, AÑO 2000) EN ESPAÑA Y CANARIAS, 2000 - 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del Ministerio de Educación.

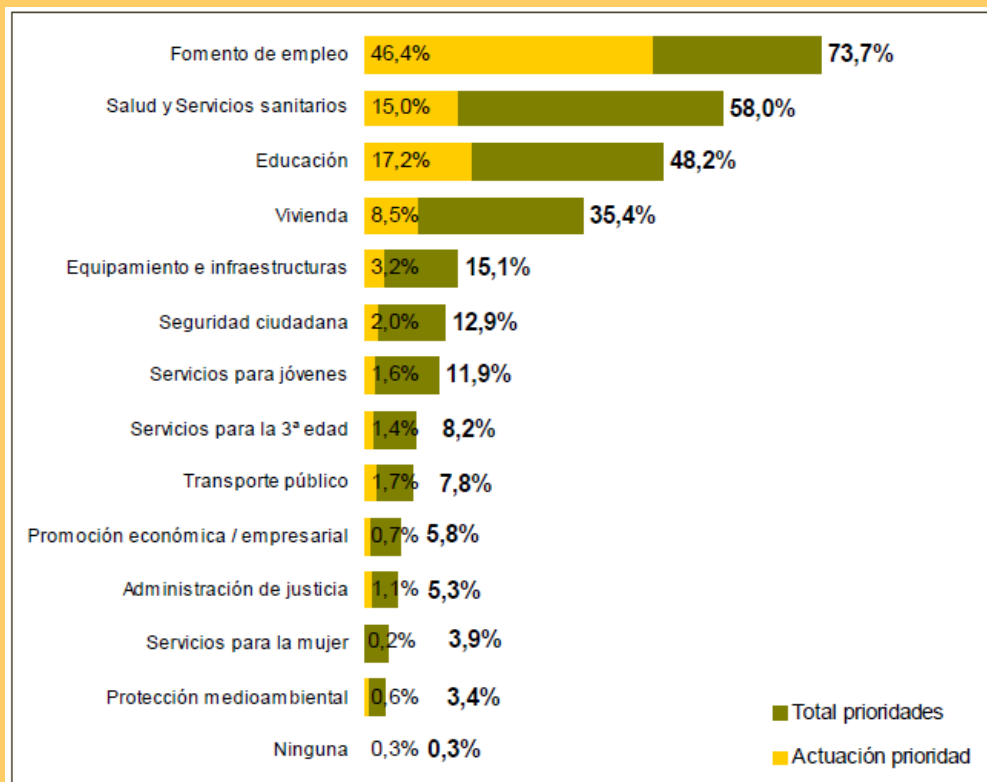
Por otro lado, el gasto privado en educación representa algo más del 9% en Canarias, lo que representa 465 Euros anuales por alumnos. Principalmente, se destina a la educación no universitaria, con un total de 60.780 millones de Euros, sin embargo en este último año, el mayor crecimiento registrado ha sido en la educación superior, con un crecimiento superior a la media de un +8,7% hasta alcanzar los 56,942 millones de Euros. Asimismo, aun cuando ha crecido el gasto privado dedicado a la educación, se observa como ha sido mucho menor al de años precedentes, como un síntoma, de la llegada en este 2008, de los problemas económicos que han afectado a todos los agentes económicos y en especial, a las familias.

GRÁFICO 3.42. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PRIVADO EN EDUCACIÓN EN CANARIAS. 2007 Y 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

CUADRO BARÓMETRO 3.4. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN LOS QUE EL GOBIERNO DE CANARIAS DEBE PRIORIZAR LA INVERSIÓN. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- El fomento del empleo, los servicios sanitarios y la educación son las políticas públicas sobre las que, en opinión de los canarios, debe priorizarse la inversión por parte del Gobierno de Canarias.
 - Cabe destacar la importante demanda de inversión en políticas de fomento del empleo existente entre los residentes en Gran Canaria.
 - En Fuerteventura y La Gomera conceden una mayor prioridad a los servicios sanitarios y la educación, respectivamente.
 - Por su parte, los equipamientos e infraestructuras se presentan como una importante prioridad de inversión en Lanzarote.

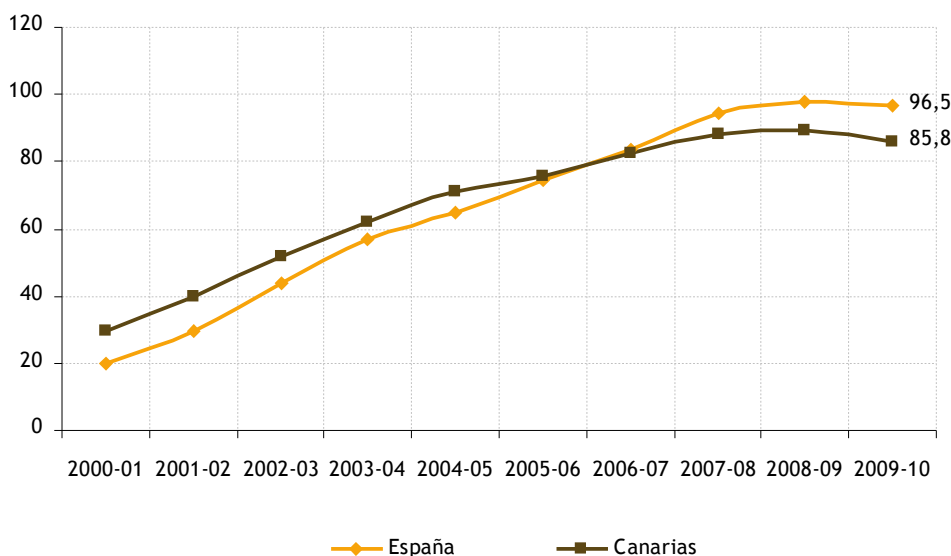
Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.2.1.4. Población extranjera

Según los datos publicados por el Ministerio de Educación, el número de extranjeros matriculados en la enseñanza no universitaria en régimen general en España alcanzó los 733.993 alumnos. Esto representa, 96,5 extranjeros por cada 1.000 alumnos y supone, un crecimiento de 77 niños y jóvenes extranjeros más por cada 1.000, respecto al curso 2000-01. Por su parte Canarias, ha aumentado en 56 personas el número de extranjeros en sus aulas desde comienzos de siglo por cada 1.000 alumnos y alcanzar los 85,8 matriculados no españoles, lo que significa un total de 29.185 alumnos extranjeros.

El comportamiento en los últimos 10 años en el Archipiélago ha estado caracterizado por 2 elementos; primero, la entrada constante de alumnos extranjeros en el sistema educativo no universitario, como consecuencia de la llegada paulatina de inmigrantes en busca de un lugar mejor para vivir y trabajar, al igual que en el resto de España. Por otro, el crecimiento superior en España respecto a Canarias, implica que esta región a partir del curso 2006-07, deja de registrarse por encima de la media nacional en alumnos extranjeros por cada 1.000 matriculados, situación que venía observándose desde principios de siglo.

GRÁFICO 3.43. EVOLUCIÓN COMPARADA DE EXTRANJEROS CADA 1000 ALUMNOS NO UNIVERSITARIOS EN CENTROS DE ENSEÑANZA DE REGIMEN GENERAL DE CANARIAS Y ESPAÑA. CURSOS 2000-01 - 2009-10

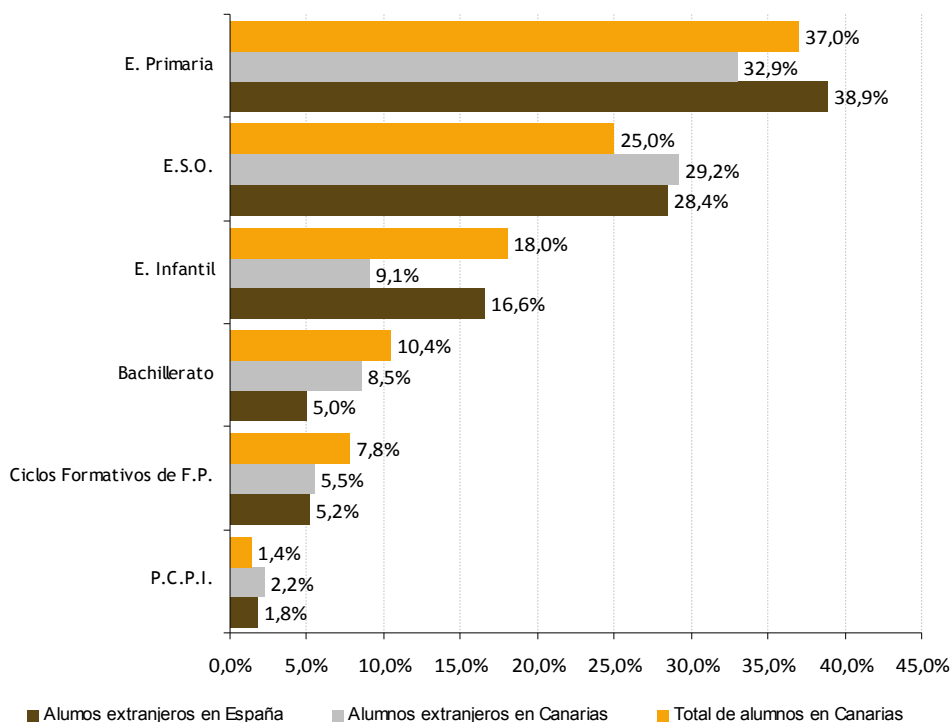


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Desagregando la distribución de alumnos extranjeros sobre el total y tipo de enseñanza en Canarias, se observa como el perfil del alumnado extranjero no difiere del total de las personas matriculadas, ni del comportamiento de este grupo en el conjunto español. Así, el mayor número de extranjeros se concentran alrededor de la Educación Primaria, con cerca del 40% del total. Seguidamente, se sitúa la Educación Secundaria Obligatoria, con el 33,3% del total de extranjeros en Canarias. A continuación, aunque ya a mucha diferencia, aparece la Educación Infantil¹⁸⁰, con el 10,4% del total de matriculados no españoles en Canarias y el Bachillerato, con el 9,7%, dejando al resto de enseñanzas (F.P., P.C.P.I., Educación Especial y Programa de Garantía Social) con el restante 10%.

¹⁸⁰ Muy probablemente este tipo de enseñanza se encuentra infravalorado, ya que las estadísticas oficiales no recogen el alumnado extranjero del Primer Ciclo.

GRÁFICO 3.44. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS ALUMNOS NO UNIVERSITARIOS TOTALES EN CANARIAS Y EN ESPAÑA, EXTRANJEROS Y TOTALES, SEGÚN TIPO DE ENSEÑANZA CURSO 2009-10

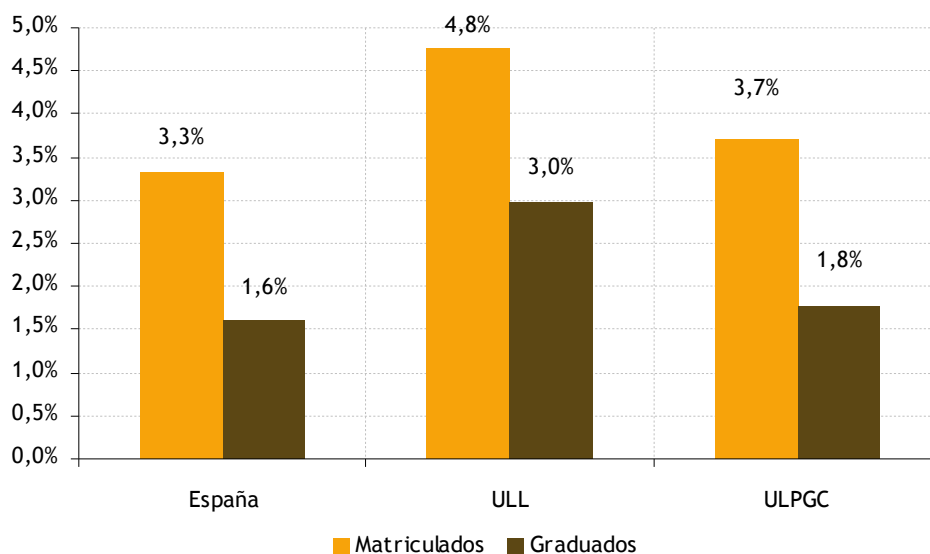


En E. Infantil no se incluye el alumnado extranjero de Primer ciclo, por no disponer de esta información.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

Respecto a la enseñanza universitaria, el 4,2% de las personas matriculadas son extranjeras de los cuáles, el 27,6% pertenecen a la UE27, y supone un incremento total de +0,9 puntos porcentuales respecto al curso pasado. Este comportamiento también se repite en el conjunto nacional, con un aumento de un punto porcentual, alcanzando el 3,3% del total de alumnos de origen no español. Finalmente, señalar que más de 2 de cada 100 graduados eran extranjeros, siendo un porcentaje superior en la ULL, con un total del 3,0%.

GRÁFICO 3.45. PORCENTAJE DE ALUMNOS EXTRANJEROS MATRICULADOS Y GRADUADOS RESPECTO AL TOTAL EN LAS UNIVERSIDADES CANARIAS Y EN ESPAÑA. CURSO 2009-10



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Educación.

En cuanto al nivel de rendimiento del alumnado de origen extranjero, recientes estudios sobre el sistema educativo canario muestran la existencia de diferencias poco significativas respecto al alumnado de origen no inmigrante.

El último informe PISA¹⁸¹ para España incluyó por primera vez resultados individualizados para Canarias, lo que permitió el análisis comparativo del rendimiento educativo de los alumnos de 15 años. Entre otras cuestiones, en dicho estudio se analiza el rendimiento en las tres competencias evaluadas en función del origen del alumnado. Los resultados de este informe indican que los promedios de los alumnos no inmigrantes son, para la mayoría de países evaluados y para todas las comunidades autónomas, superiores a los de origen inmigrante, aunque este diferencial en el nivel de rendimiento varía mucho de un lugar a otro. En cuanto a los datos de Canarias, las diferencias en el rendimiento según el origen del alumnado son poco marcadas. Tal como aparece en la tabla 3.17 respecto a la comprensión lectora, destaca la baja diferencia de rendimiento entre inmigrantes y no inmigrantes en Canarias, mucho menor que para la media española y la OCDE, lo que indica un alto grado de equidad en el sistema educativo canario en función al origen de los alumnos.

TABLA 3.17. DIFERENCIAS DE RENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE LA CONDICIÓN DE INMIGRANTES (diferencias de puntuación de los alumnos inmigrantes respecto a los no inmigrantes)

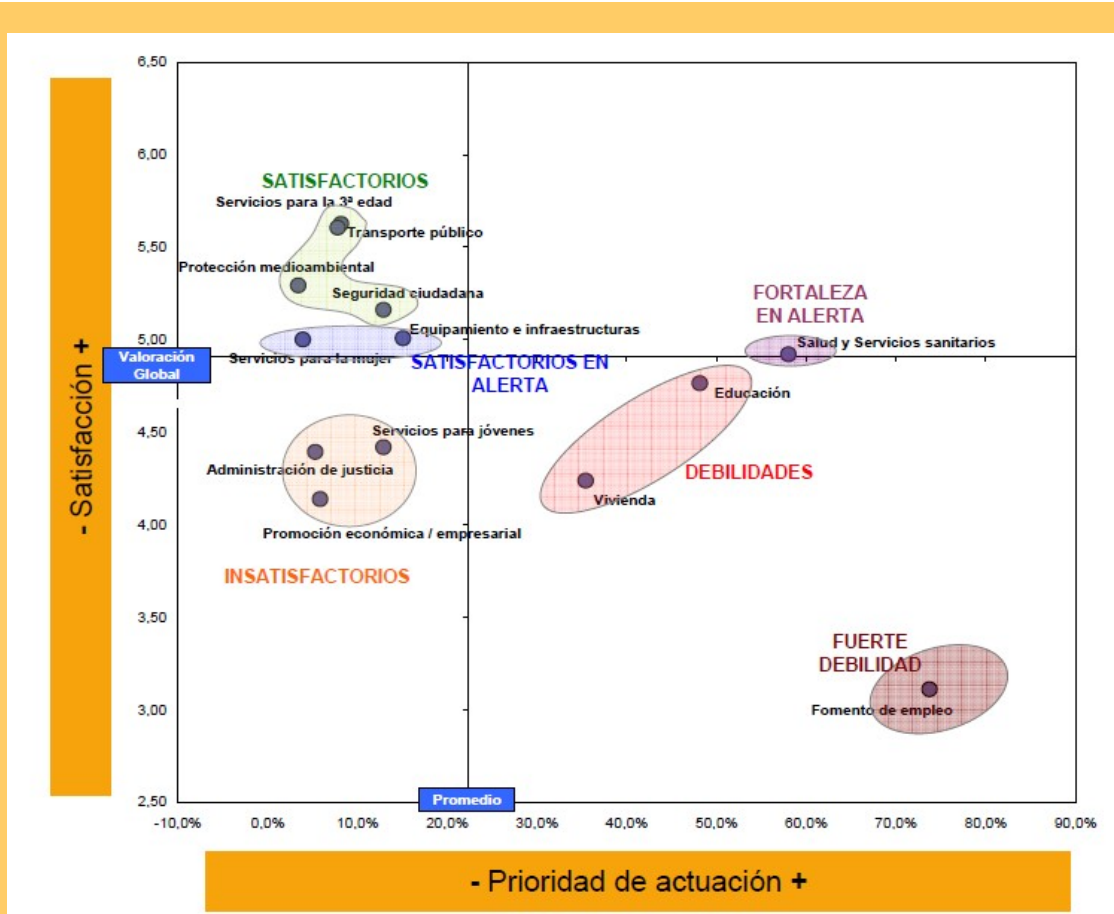
	LECTURA
CANARIAS (11,7%)*	-15
ESPAÑA (9,5%)*	-56
OCDE (10,1%)*	-43

*porcentaje de alumnado inmigrante o cuya familia es inmigrante.

Fuente: Informe español PISA 2009.

¹⁸¹ Informe español PISA 2009. Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés -Programme for International Student Assessment). Más información sobre el análisis de los resultados del informe PISA para Canarias se pueden consultar en el Boletín de Coyuntura del CES de Canarias N° 23, de febrero de 2011.

CUADRO BARÓMETRO 3.5. MATRIZ DE EVALUACIÓN SOBRE VALORACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- ❑ Del análisis cruzado de la valoración de los canarios sobre los principales servicios y políticas públicas y de su opinión sobre la priorización de la inversión por parte del Gobierno de Canarias, se puede construir una matriz en la que las diferentes políticas públicas aparecen agrupadas en diferentes clusters según estas dos variables.
- ❑ De esta segmentación destaca la política pública de fomento del empleo, que tiene un bajo nivel de valoración y es considerada muy prioritaria.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.2.2. Sanidad

3.2.2.1. Servicios Sanitarios. Situación económica y financiación

Tal y como vienen demostrando los datos derivados del Barómetro Sanitario publicados periódicamente por el Ministerio de Sanidad, los servicios sanitarios siguen posicionándose como una de las materias de mayor relevancia para la población española. De igual forma, los gobiernos autonómicos otorgan gran interés a esta materia, lo que se refleja en la partida presupuestaria que destinan anualmente a estos servicios.

Para el caso de nuestra Comunidad, en el ejercicio 2010 el ejecutivo canario presupuestó algo más de 2.800 millones de euros para el Servicio Canario de Salud, los que supuso una reducción del -2,45% respecto a la partida destinada en el ejercicio anterior. Para esta anualidad, las únicas partidas que experimentaron incrementos presupuestarios fueron las correspondientes a la formación personal (incremento del 16,50%) y la investigación sanitaria (incremento del 25,58%). El mayor descenso presupuestario relativo se produjo en la gestión de recursos, con una reducción presupuestaria del -23,05% respecto a la anualidad 2009 (lo que implica una diferencia de algo más de 2.400.000 euros) (véase tabla 3.18).

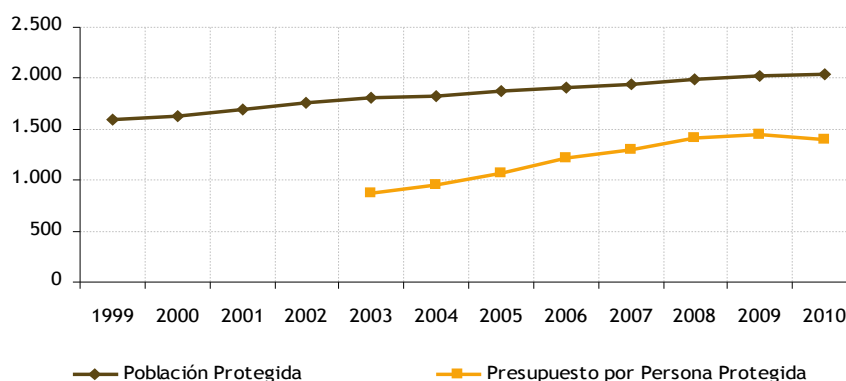
TABLA 3.18. PRESUPUESTO DETALLADO DEL SERVICIO CANARIO DE SALUD. 2008-2010
(datos expresados en euros)

CONCEPTO	2010	2009	2008	Variación 2009-2008 (%)	Variación 2010-2009 (%)
Dirección política y Gobierno	957.035	980.111	972.018	0,83	-2,35
Atención Especializada	1.750.933.954	1.806.028.008	1.671.489.928	8,05	-3,05
Formación personal	36.020.211	30.917.767	22.225.254	39,11	16,50
Servicios Generales	47.693.035	56.100.646	82.708.592	-32,17	-14,99
Atención Primaria	961.681.695	968.732.315	917.454.741	5,59	-0,73
Gestión de recursos	8.016.137	10.417.027	10.846.277	-3,96	-23,05
Salud Pública	27.875.714	31.518.833	33.089.110	-4,75	-11,56
Investigación Sanitaria	1.688.819	1.344.829	1.287.243	4,47	25,58
TOTAL PRESUPUESTO	2.834.866.600	2.906.039.536	2.740.073.163	6,06	-2,45

Fuente: Elaboración propia a partir de los presupuestos anuales aprobados por el Gobierno de Canarias.

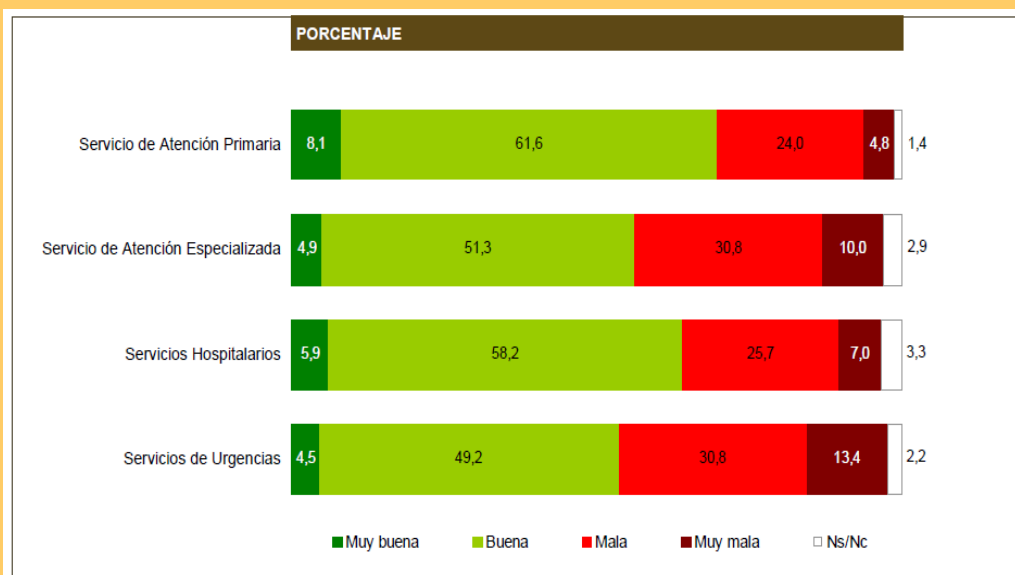
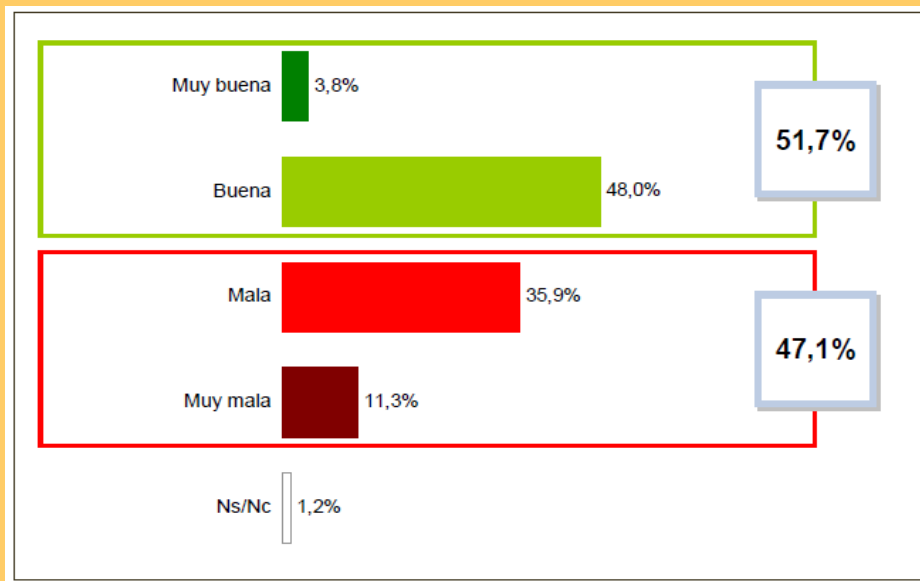
Con los datos presupuestarios referidos al ejercicio 2010, nuestra comunidad Autónoma pasa a tener un presupuesto por persona protegida de 1.398,66 €, cifra que se ha mantenido casi invariable desde el año 2008.

GRÁFICO 3.46. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PROTEGIDA EN CANARIAS Y PRESUPUESTO POR PERSONA PROTEGIDA. 1999 - 2010 (datos expresados en miles para la población protegida y en euros para el presupuesto por persona protegida)



Fuente: Secretaría General de Sanidad. Presupuestos para sanidad de la Comunidades Autónomas, la Administración Central y la Seguridad Social.

CUADRO BARÓMETRO 3.6. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS PÚBLICOS SANITARIOS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010

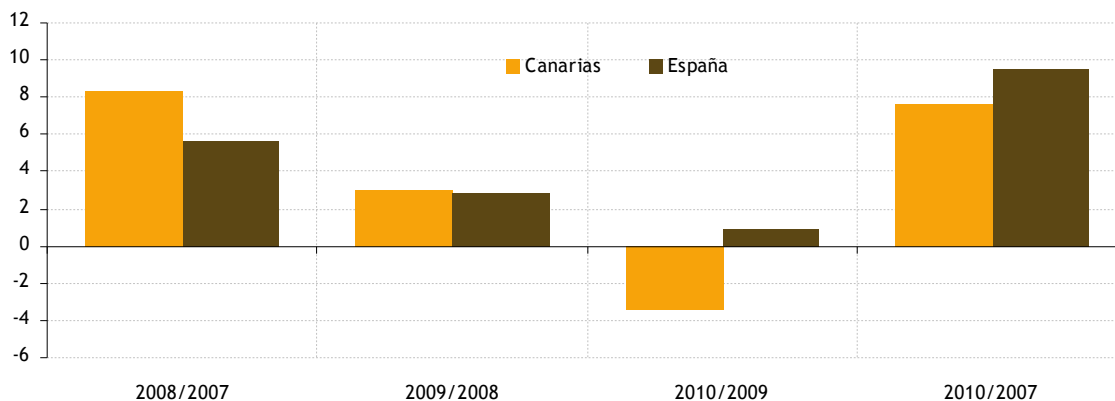


- ❑ Más de la mitad de la población canaria (51,7%) realiza una valoración positiva de los servicios sanitarios de Canarias.
- ❑ Son los servicios de atención primaria seguidos por los hospitalarios los mejor valorados por la población canaria, registrando el mayor porcentaje de opiniones negativas los servicios de urgencias.
- ❑ Aplicando técnicas estadísticas se infiere que son los servicios de atención primaria los que contribuyen en mayor medida a la satisfacción con la sanidad pública. No obstante atendiendo a la edad, caben destacar ciertas particularidades: entre los canarios más jóvenes y los de mayor edad tiene un mayor peso los servicios de atención especializada mientras que para los canarios de entre 35 y 54 años son los servicios de urgencias los que contribuyen en mayor medida a la satisfacción con la sanidad pública.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

A nivel estatal, el presupuesto por persona protegida asciende en 2010 a 1.331,96 €, siendo algo inferior al dato canario. Destaca sobre el resto de Comunidades Autónomas el País Vasco, por ser la Región que más presupuesto destina a sanidad por persona protegida (1.704,77 €). Por el contrario, Baleares se presenta como la Comunidad con menor presupuesto sanitario por persona protegida, con 1.098,02 €.

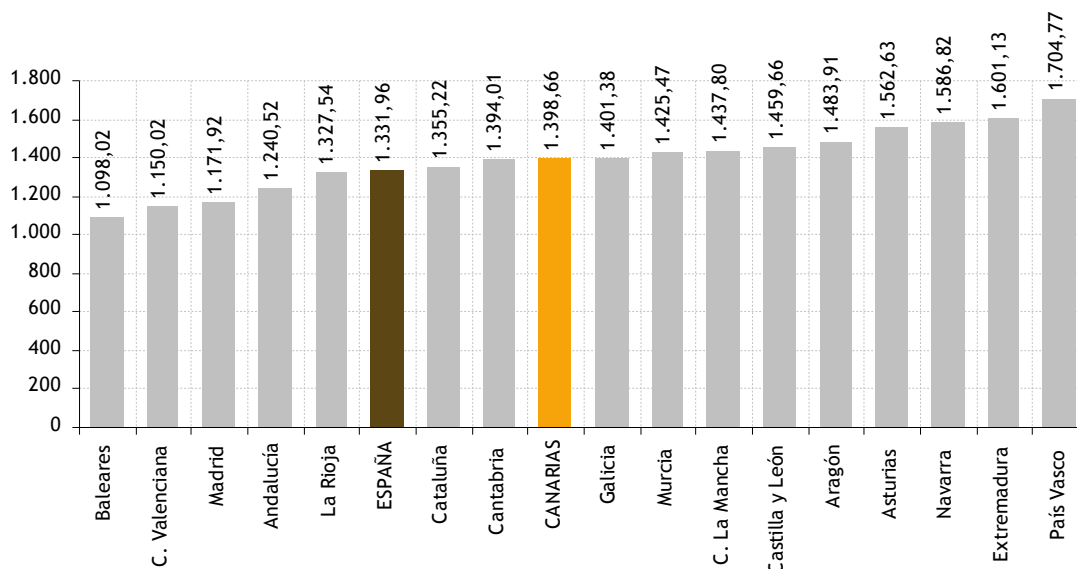
GRÁFICO 3.47. COMPARATIVA DE LOS INCREMENTOS ANUALES DEL PRESUPUESTO SANITARIO POR PERSONA PROTEGIDA. 2007 - 2010. CANARIAS - ESPAÑA (variaciones expresadas en %)



Fuente: Secretaría General de Sanidad. Presupuestos iniciales para sanidad de la Comunidades Autónomas, la Administración Central y la Seguridad Social.

Haciendo un análisis del presupuesto destinado en 2010 por cada uno de los gobiernos autonómicos a la partida sanitaria, y según datos de la Secretaría General de Sanidad, Canarias ocuparía el octavo puesto del ranking de Comunidades Autónomas según el presupuesto sanitario destinado por persona protegida.

GRÁFICO 3.48. PRESUPUESTO SANITARIO POR PERSONA PROTEGIDA SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en euros)



Fuente: Secretaría General de Sanidad. Presupuestos iniciales para sanidad de la Comunidades Autónomas, la Administración Central y la Seguridad Social.

Los datos referidos a la calidad sanitaria en cuanto a la percepción que tiene la población canaria, continúan siendo menos favorables que en el resto del país.

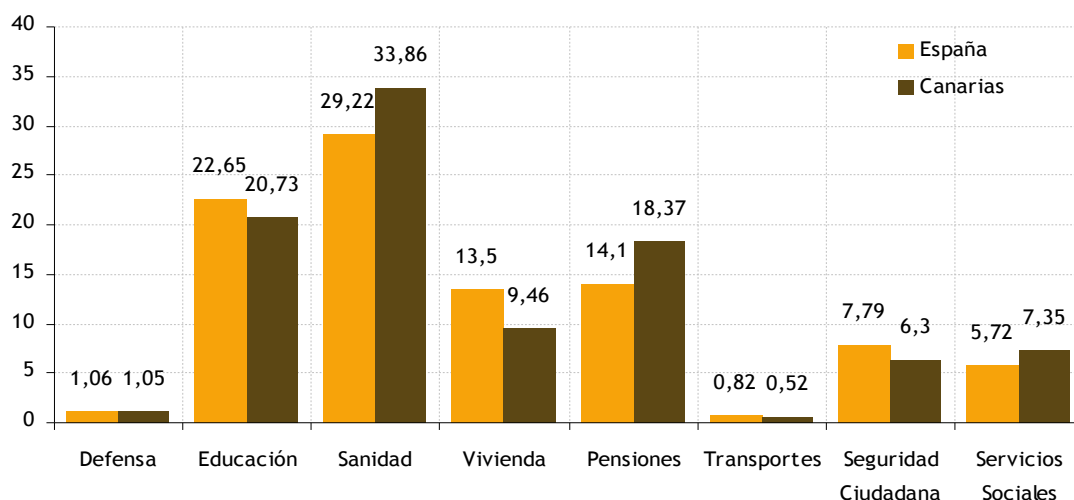
TABLA 3.19. PRESUPUESTO POR PERSONA PROTEGIDA SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA E INCREMENTOS ANUALES. 2003 - 2010 (datos expresados en euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	10/09	10/03
Andalucía	863,87	921,93	978,70	1.122,01	1.145,59	1.231,34	1.249,25	1.240,52	-0,70	43,60
Aragón	997,94	1.046,17	1.121,26	1.266,82	1.334,81	1.390,73	1.474,17	1.483,91	0,66	48,70
Asturias	987,19	1.070,71	1.174,85	1.259,47	1.284,13	1.305,88	1.480,39	1.562,63	5,56	58,29
Baleares	749,95	759,24	1.033,48	1.073,75	1.090,66	1.152,61	1.184,66	1.098,02	-7,31	46,41
CANARIAS	866,11	957,13	1.075,79	1.220,36	1.298,79	1.406,64	1.449,10	1.398,66	-3,48	61,49
Cantabria	1.079,65	1.126,37	1.185,38	1.266,74	1.307,97	1.344,23	1.396,21	1.394,01	-0,16	29,12
Castilla y León	962,61	1.043,83	1.116,39	1.205,60	1.284,94	1.387,54	1.414,90	1.459,66	3,16	51,64
C. La Mancha	950,54	1.007,31	1.084,99	1.187,17	1.272,83	1.345,98	1.429,97	1.437,80	0,55	51,26
Cataluña	857,61	997,50	1.060,55	1.141,27	1.232,06	1.272,63	1.289,50	1.355,22	5,10	58,02
C. Valenciana	761,02	852,67	924,00	995,50	1.080,72	1.123,11	1.150,51	1.150,02	-0,04	51,12
Extremadura	1.000,06	1.086,75	1.209,97	1.309,11	1.425,86	1.548,83	1.655,22	1.601,13	-3,27	60,10
Galicia	916,46	997,77	1.097,81	1.207,59	1.284,64	1.372,52	1.414,42	1.401,38	-0,92	52,91
Madrid	862,60	941,79	994,44	1.077,15	1.135,54	1.173,21	1.178,75	1.171,92	-0,58	35,86
Murcia	879,19	933,49	1.024,88	1.096,81	1.186,85	1.305,81	1.348,29	1.425,47	5,72	62,13
Navarra	1.067,91	1.123,88	1.165,33	1.244,59	1.362,64	1.438,36	1.468,83	1.586,82	8,03	48,59
País Vasco	972,66	1.060,70	1.123,57	1.221,60	1.392,86	1.543,52	1.662,29	1.704,77	2,56	75,27
La Rioja	1.050,49	1.164,73	1.240,44	1.439,37	1.576,58	1.617,30	1.463,77	1.327,54	-9,31	26,37
ESPAÑA	885,36	968,66	1.043,76	1.140,27	1.215,43	1.284,52	1.320,28	1.331,96	0,89	50,44
Desviación estándar	98,11	104,19	86,27	105,35	127,06	138,91	148,57	166,92		
Promedio	930,93	1.005,41	1.094,81	1.196,17	1.276,32	1.350,60	1.394,72	1.399,97		
Coefficiente de variación	0,11	0,10	0,08	0,09	0,10	0,10	0,11	0,12		

Fuente: Secretaría General de Sanidad. Presupuestos iniciales para sanidad de la Comunidades Autónomas, la Administración Central y la Seguridad Social.

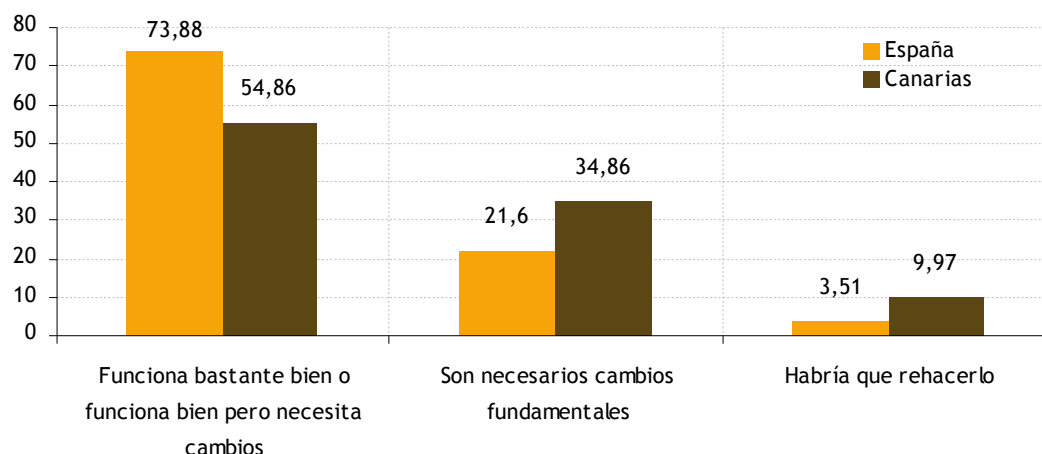
3.2.2.2. La calidad en la asistencia sanitaria

En base a los datos obtenidos en el último barómetro sanitario elaborado por el Ministerio de Sanidad, con datos referidos a 2010, tanto a nivel estatal como de Comunidad Autónoma, la sanidad es uno de los temas prioritarios para la ciudadanía, superando en grado de importancia a otros como la educación, las pensiones, la seguridad o la vivienda.

GRÁFICO 3.49. TEMAS PRIORITARIOS PARA LA POBLACIÓN. CANARIAS - ESPAÑA. 2010 (datos expresados en %)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

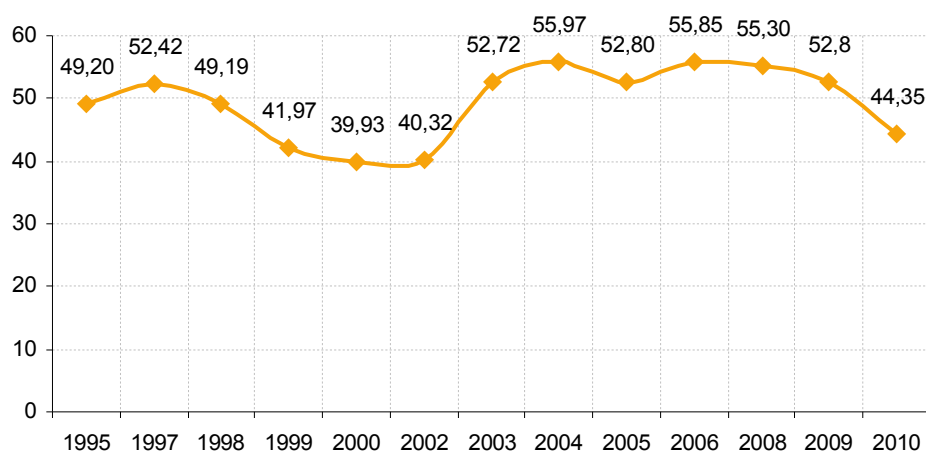
GRÁFICO 3.50. VALORACIÓN DEL SISTEMA SANITARIO ESPAÑOL. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

Respecto al Barómetro Sanitario publicado por el Ministerio de Sanidad, los datos que se obtienen en 2010 en cuanto a la valoración del Sistema Sanitario Español, parecen indicar una tendencia de opinión positiva, tanto a nivel estatal, como en la Comunidad Autónoma de Canarias, si los comparamos con los obtenidos en 2008. Así, para el caso canario, casi un 55% de las personas encuestadas considera que el Sistema Sanitario funciona bastante bien o necesita algunos cambios, frente al 44,7% de personas que opinaban así en 2008. Por el contrario, disminuye el número de personas que opina que el sistema sanitario debería ser objeto de reestructuración y reforma (12,9% en 2008 frente al 9,97% en 2010).

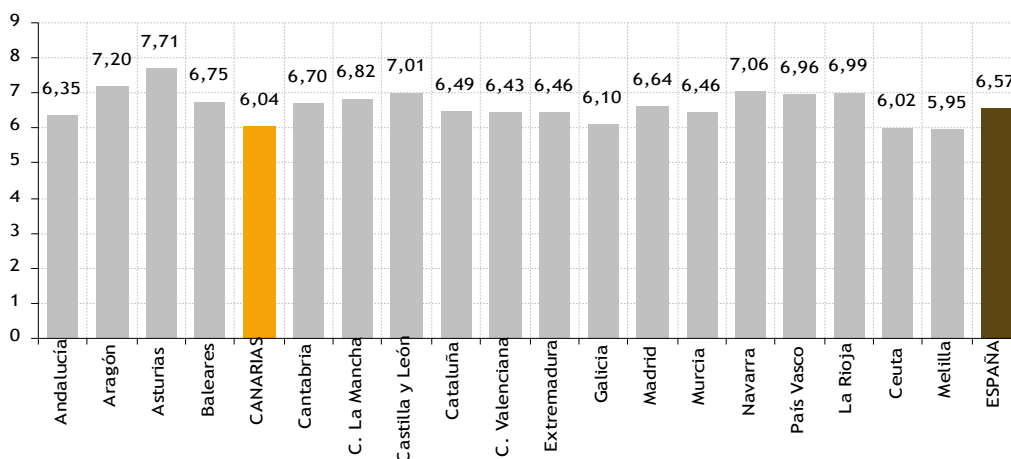
GRÁFICO 3.51. PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE CONSIDERA QUE EL SISTEMA SANITARIO DEBE REHACERSE O NECESITA CAMBIOS FUNDAMENTALES. CANARIAS. 1995-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

Como continuidad de los datos expuestos anteriormente, el sistema sanitario de nuestra Comunidad Autónoma arroja la tercera valoración más baja por Comunidad Autónoma, superando a Ceuta y Melilla. Así, en una valoración de 1 a 10 se obtiene una calificación de 6,04, frente a la nota alcanzada por el conjunto del Estado, que es de un 6,57, y alejada de Comunidades Autónomas como Asturias o Aragón, con notas de 7,71 y 7,20 respectivamente (véase gráfico 3.52).

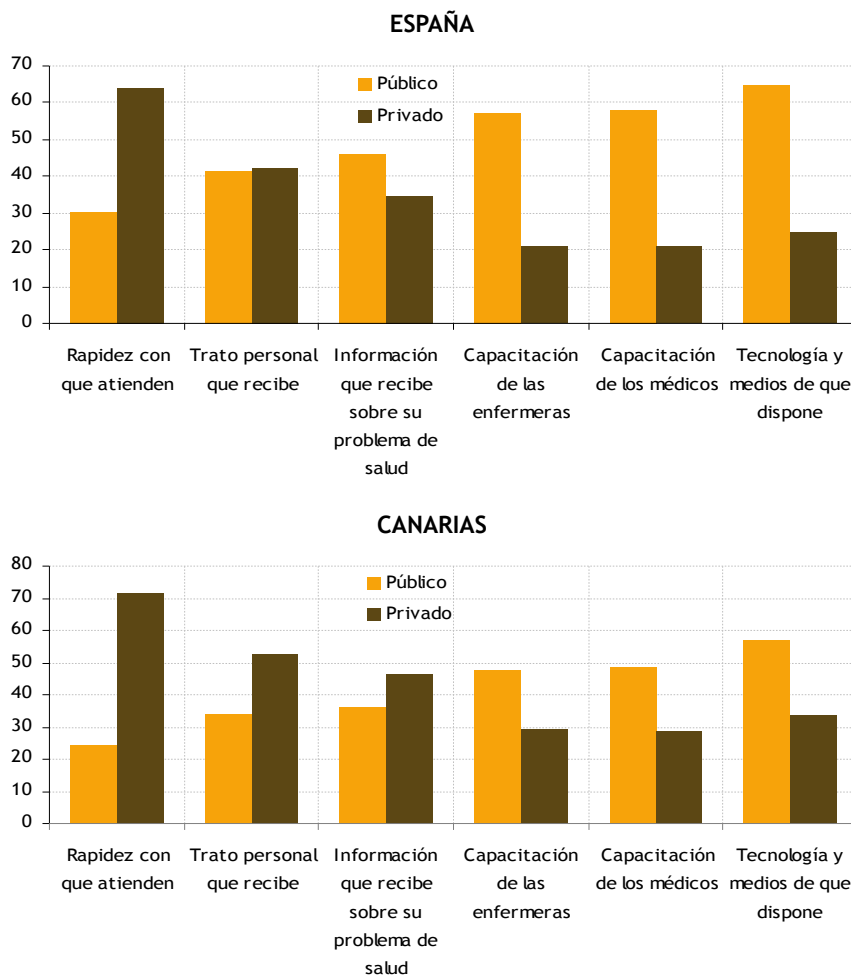
GRÁFICO 3.52. VALORACIÓN DEL SISTEMA SANITARIO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (valoraciones de 1 a 10)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

En otro orden de cosas, tanto a nivel canario como estatal, el Sistema Sanitario Público posee, a juicio del ciudadano, diversas fortalezas frente a aquellos de titularidad privada.

GRÁFICO 3.53. MOTIVOS PARA LA ELECCIÓN DE UN SISTEMA SANITARIO PRIVADO O PÚBLICO. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

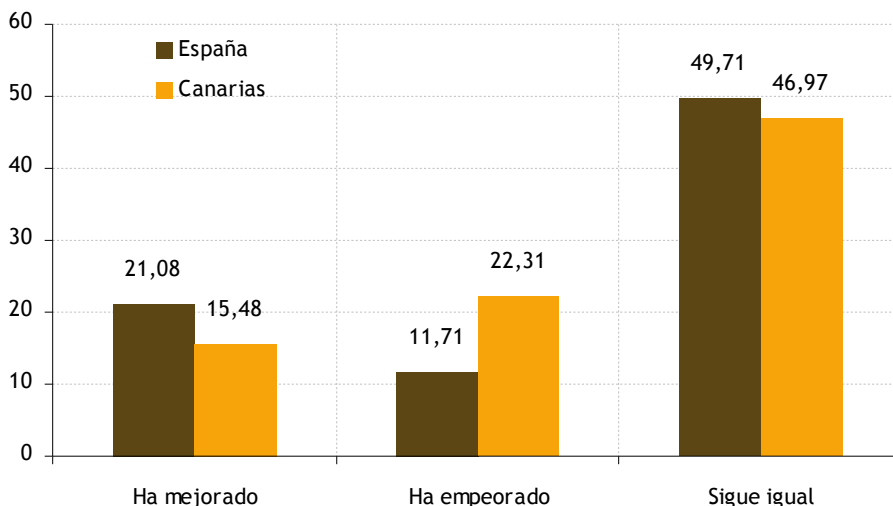
Los medios de que dispone y la capacitación tanto de médicos como de enfermeras son aspectos valorados más positivamente en el Sistema Público frente al privado. Por el contrario, la balanza se inclina favorablemente hacia el sistema privado en lo que a rapidez de atención se refiere. Sobre la valoración de este factor, tal como se ha venido expresando en informes anuales anteriores, juega un papel determinante la congestión existente en la actualidad en la Sanidad Pública, y que se traduce en un problema significativo de listas de espera.

Listas de espera en el Sistema Sanitario

Se trata de uno de los factores que adquiere mayor peso a la hora de valorar, por parte de la población, la calidad de asistencia en materia sanitaria.

En este sentido, para nuestra Comunidad Autónoma, la percepción mayoritaria que el ciudadano tiene en 2010 respecto a la evolución de las listas de espera en los últimos 12 meses es que se han mantenido invariables (46,9%), mientras que un 15,4% considera que han empeorado. Un 22,3% emite una valoración positiva a este respecto. Aunque estos datos mantienen el mismo perfil que el obtenido a nivel nacional, son más negativos que en el conjunto del territorio español.

GRÁFICO 3.54. PERCEPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR PARTE DE LA POBLACIÓN. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

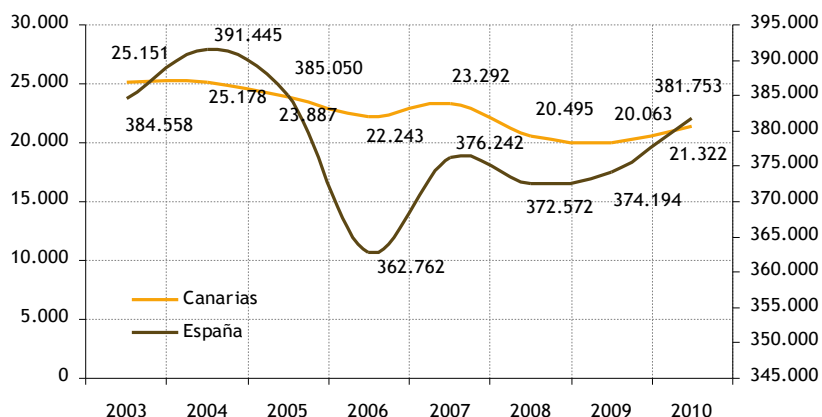
En base a los datos aportados por la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias, así como por el Sistema de Información sobre Listas de Espera en el Sistema Nacional de Salud, durante el ejercicio 2010, para los dos ámbitos territoriales se produjo incremento en las listas de espera quirúrgicas (incremento del 2% a nivel estatal, frente al 6,2% canario).

Para el caso canario, el 82% de los pacientes en lista de espera quirúrgica ha de esperar un período inferior a 6 meses para ser intervenido, frente a un 18% que ha de esperar más de 6 meses.

Por el contrario, las listas de espera por especialidades médicas se mantienen inmutables en nuestra Región respecto a la anualidad anterior (26.589 pacientes en 2009, frente a 26.581 pacientes en 2010).

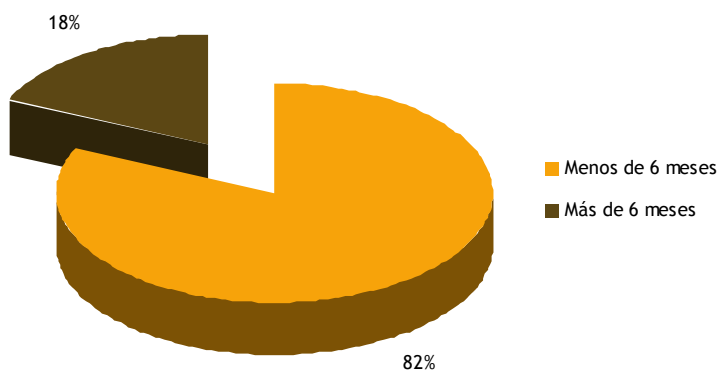
Por especialidades médicas, rehabilitación, alergología y dermatología son por las que más tiempo ha de esperar el paciente canario para ser atendido. El caso contrario lo ocupan las especialidades de endocrinología, cardiología y pediatría.

GRÁFICO 3.55. EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA QUIRÚRGICAS. CANARIAS - ESPAÑA. 2003-2010 (datos expresados en valores absolutos)



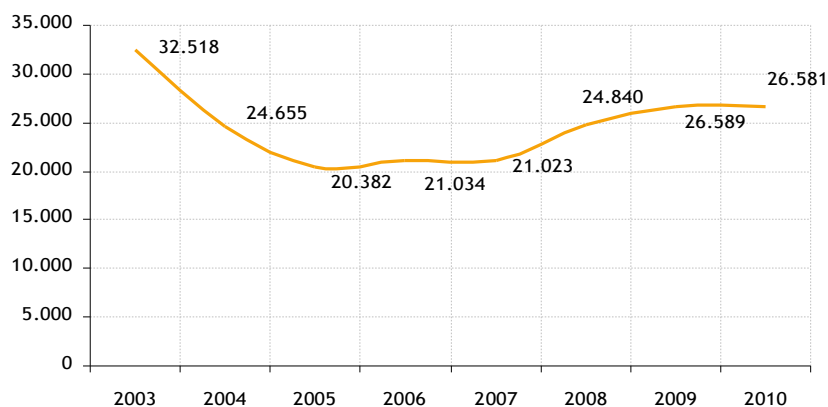
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Sistema de Información sobre Listas de Espera en el Sistema Nacional de Salud y la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 3.56. TIEMPO DE ESPERA EN LISTA DE ESPERA QUIRÚRGICA. CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



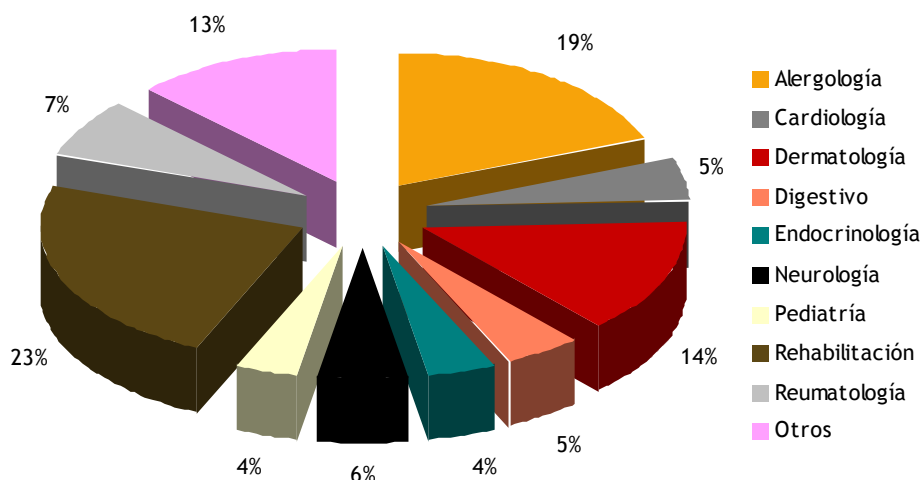
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 3.57. EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA SEGÚN ESPECIALIDADES MÉDICAS. CANARIAS. 2003-2010 (datos expresados en valores absolutos)



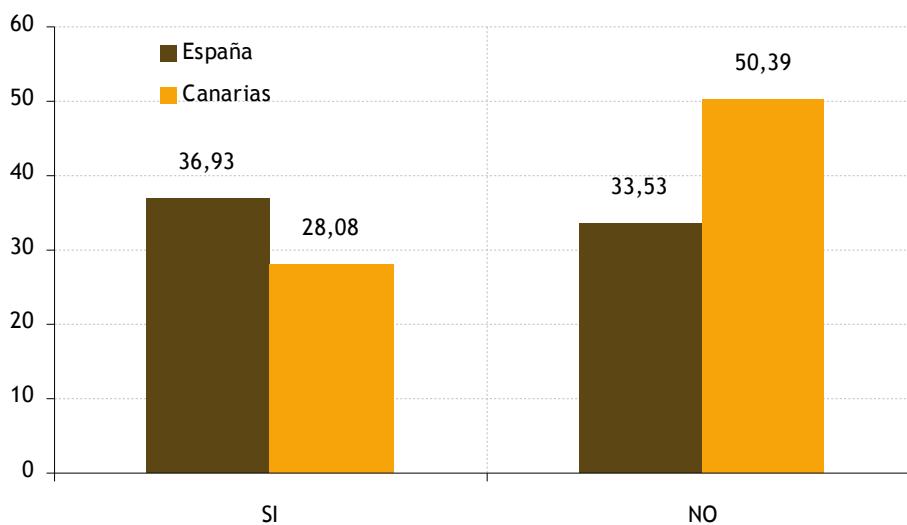
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 3.58. LISTA DE ESPERA SEGÚN ESPECIALIDADES MÉDICAS. CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 3.59. PERCEPCIÓN DE QUE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA REALIZA ACTUACIONES PARA REDUCIR LAS LISTAS DE ESPERA. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Barómetro Sanitario 2010. Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

Resulta interesante destacar junto con los datos aportados anteriormente, la percepción que tiene la población respecto a las actuaciones que realizan los gobiernos para reducir las listas de espera sanitarias. Es significativo que un 50,3% de los encuestados canarios tengan la percepción de que el Gobierno Autónomo no realiza actuación alguna en esta materia (frente al 33,53% a nivel estatal), lo que debería hacer reflexionar sobre las estrategias de difusión y publicidad que se da a las mismas entre la sociedad.

Por último, y al objeto de continuar con la estructura que se viene dando a los informes anuales publicados en ejercicios anteriores, destacamos a continuación los resultados de la encuesta que elabora anualmente la Federación de Asociaciones para la Defensa de la Sanidad Pública. Así, la

mencionada Federación ha hecho público su V informe de situación de los servicios sanitarios de las distintas Comunidades Autónomas españolas, referido a 2010. Si bien no se trata de una encuesta con datos de carácter oficial, resulta interesante analizar la situación regional del sistema sanitario en base a los distintos parámetros analizados, entre los que se encuentran el gasto per cápita en 2009, el gasto farmacéutico en 2008, el número de camas por cada 1.000 habitantes, número de médicos por cada 1.000 habitantes o el porcentaje de ciudadanos que piensan que han mejorado las listas de espera, entre otros.

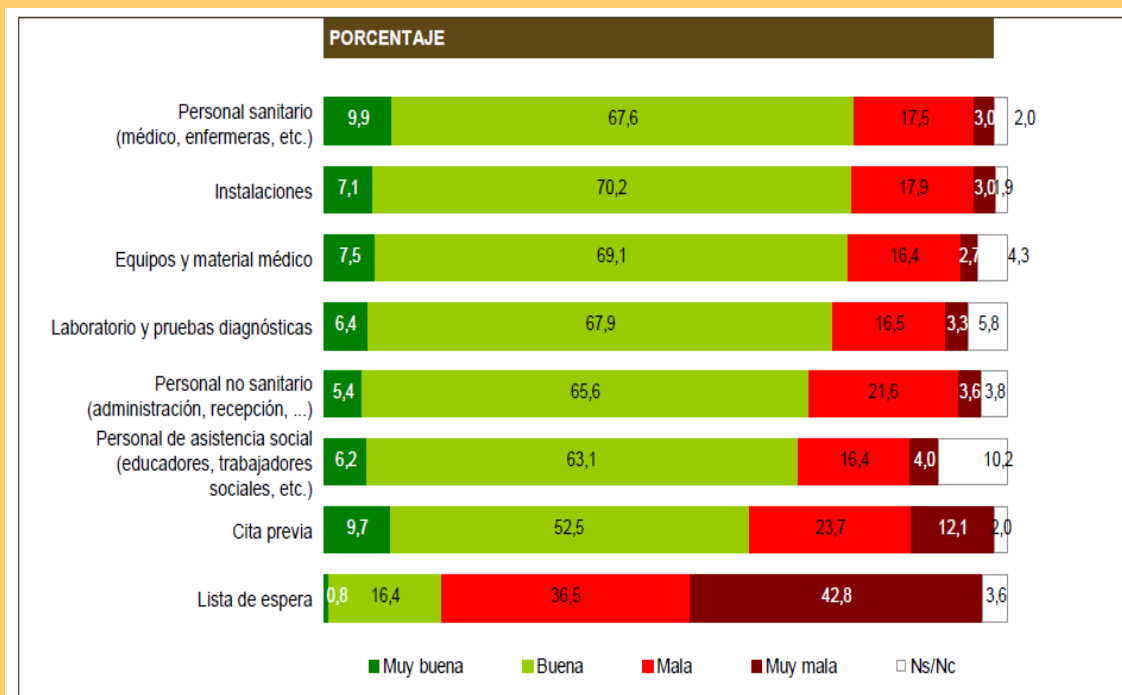
Las puntuaciones obtenidas en este informe diferencian en cuatro bloques distintos a las Comunidades Autónomas en función de las puntuaciones finales obtenidas (ver tabla 3.20). Canarias, con 29 puntos, supera únicamente a la Comunidad Valenciana.

TABLA 3.20. PUNTUACIÓN OBTENIDA POR LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS EN MATERIA SANITARIA. 2010

	Puntuación obtenida
CCAA con buenos servicios sanitarios	
Navarra	56
Asturias	53
Castilla La Mancha	52
Castilla y León	50
Aragón	49
CCAA con servicios sanitarios aceptables	
Baleares	48
Extremadura	48
País Vasco	46
La Rioja	46
CCAA con servicios sanitarios regulares	
Andalucía	45
Cantabria	45
Cataluña	42
Murcia	41
CCAA con servicios sanitarios deficientes	
Madrid	37
Galicia	35
CANARIAS	29
C. Valenciana	26

Fuente: Federación de Asociaciones para la Defensa de la Sanidad Pública.

CUADRO BARÓMETRO 3.7. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS PÚBLICOS SANITARIOS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



Analizando los aspectos característicos de la sanidad pública, es el personal sanitario, las instalaciones, y los equipos y material médico los mejor valorados por la población canaria. Por el contrario, cerca de ocho de cada diez canarios muestran una mala opinión acerca de las listas de espera, que es con diferencia el aspecto peor valorado de la sanidad pública.

- Mientras los residentes en Gran Canaria se muestran más satisfechos con todos aquellos aspectos relativos a infraestructuras sanitarias, los canarios de La Palma otorgan los valoraciones más elevadas a los equipos humanos.
- Teniendo en cuenta la edad, son los canarios de mayor edad quienes se muestran más satisfechos con los diferentes aspectos característicos de la sanidad pública.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.2.3. Justicia

3.2.3.1. Asuntos ingresados, resueltos y pendientes en 2010

Durante la anualidad 2010 nuestro país experimentó un total de 9.347.018 de asuntos ingresados, lo que supuso una disminución del -2,3% respecto del ejercicio anterior. Del total de asuntos ingresados a nivel nacional, el 70,9% de ellos (6.630.848 asuntos) correspondieron al ámbito de la jurisdicción penal, seguidos de los asuntos de índole civil (1.984.098 asuntos).

Atendiendo al número de órganos con que cuenta la estructura judicial estatal, estos datos suponen una media de 2.446,22 asuntos por órgano para el año 2010.

Pasando al ámbito regional, nuestra Comunidad Autónoma aportó al total de asuntos ingresados en el territorio nacional 428.841 de casos, lo que supone el 4,58% del total.

De todos ellos, y al igual que ocurre para el nivel estatal, la mayor parte de los asuntos ingresados en Canarias proceden del ámbito de la jurisprudencia penal, con 291.752 casos (68,0% del total).

Por otro lado, es la provincia de Las Palmas la que, a nivel canario, aporta un mayor número de asuntos ingresados, con el 54,9% del total, frente al 45,1% de la provincia tinerfeña.

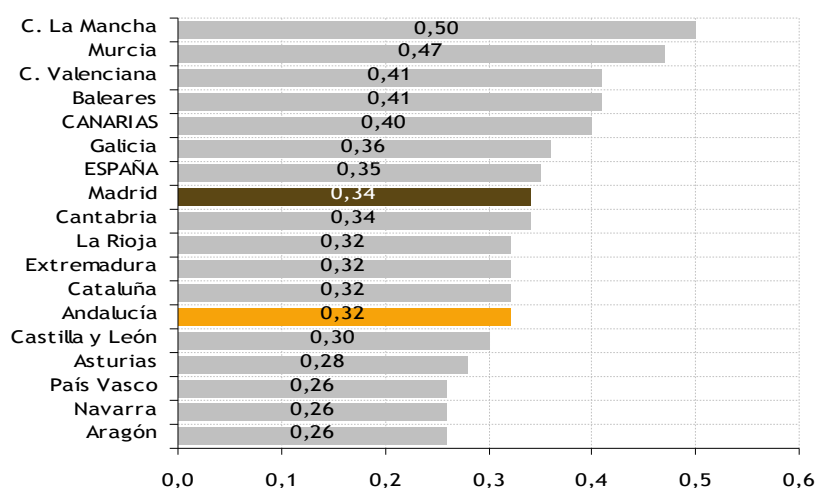
TABLA 3.21. ASUNTOS JUDICIALES INGRESADOS EN CANARIAS POR JURISDICCIÓN Y PROVINCIA. 2010

	Ingresados		Resueltos		En trámite al final del período	
	Las Palmas	S/C Tenerife	Las Palmas	S/C Tenerife	Las Palmas	S/C Tenerife
Jurisdicción Civil	57.605	49.386	55.406	46.099	47.192	41.045
Jurisdicción Penal	158.932	132.820	159.165	131.887	20.580	32.157
Jurisdicción Cont. Admva.	4.332	2.460	4.391	2.644	4.029	2.184
Jurisdicción Social	14.751	8.555	15.082	8.148	10.516	5.651
TOTAL JURISDICCIONES	235.620	193.221	234.044	188.778	82.317	81667

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

Con estos datos, y teniendo en cuenta el número de casos resueltos, la tasa de pendencia¹⁸² para Canarias en 2010 fue de 0,40, lo que supone el quinto valor más alto de todas las comunidades autónomas españolas. Para el conjunto nacional, este indicador alcanza un valor de 0,35 (frente al 0,34 de 2009).

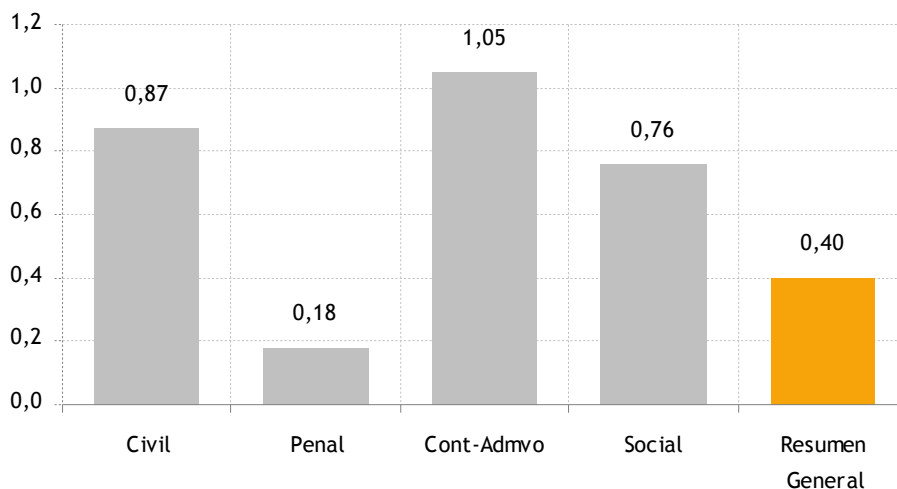
GRÁFICO 3.60. TASA DE PENDENCIA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

¹⁸² Tasa de pendencia: Ratio entre el número total de asuntos pendientes frente al número total de asuntos resueltos.

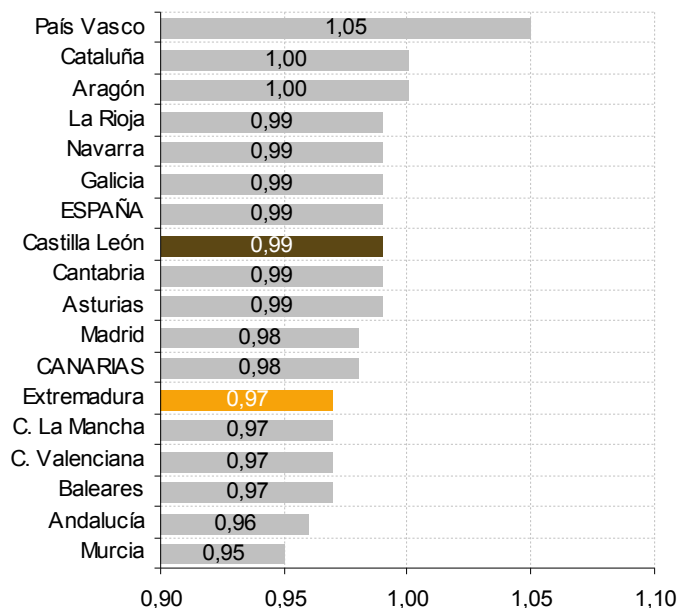
GRÁFICO 3.61. TASA DE PENDENCIA EN CANARIAS SEGÚN JURISDICCIÓN. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

Respecto a la tasa de resolución¹⁸³, nuestra Región se sitúa con un valor de 0,98 para este indicador, valor cercano al alcanzado por la media para el resto del territorio nacional (0,99).

GRÁFICO 3.62. TASA DE RESOLUCIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010

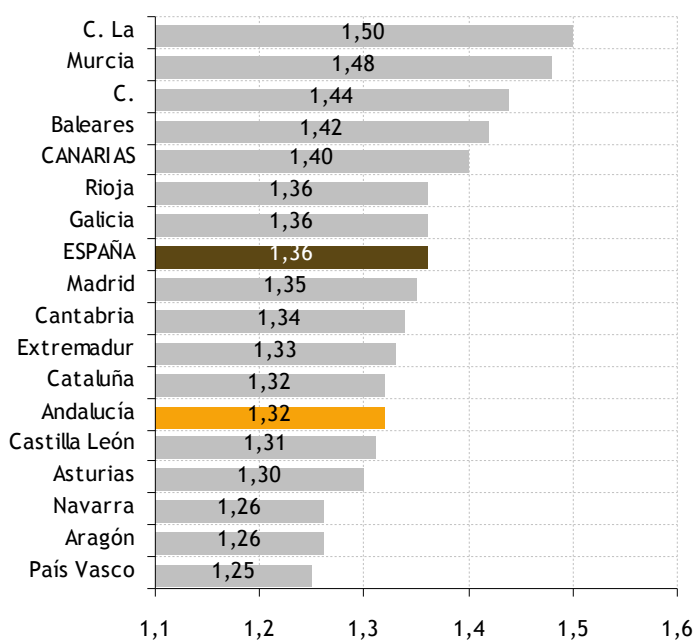


Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

De los datos expuestos se extrae que la tasa de congestión en Canarias continúa un año más superando la media estatal (1,40 frente a 1,36). La situación de congestión judicial en Canarias no da señales de mejoría, manteniendo la inercia de años anteriores.

¹⁸³ Tasa de resolución: Ratio entre el número total de asuntos resueltos frente al número total de asuntos ingresados.

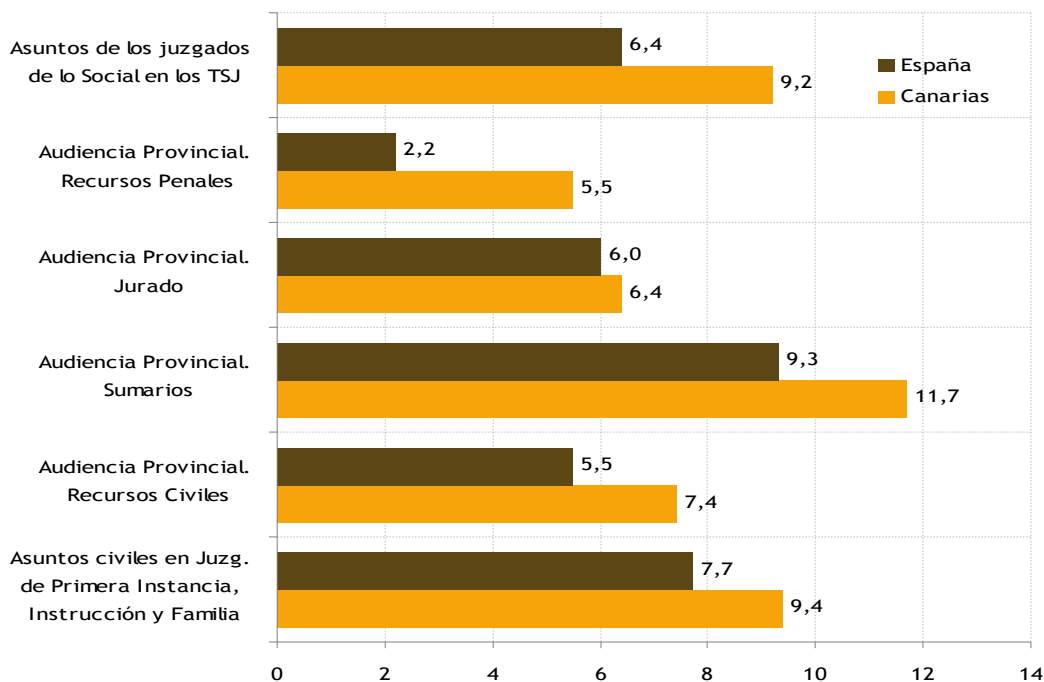
GRÁFICO 3.63. TASA DE CONGESTIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

Respecto al tiempo estimado para resolver los distintos asuntos judiciales en nuestra Comunidad Autónoma, éste depende del ámbito jurisdiccional al que nos refiramos, si bien para todos ellos la media supera la que se da en el resto del territorio español.

GRÁFICO 3.64. DURACIÓN ESTIMADA DE LOS ASUNTOS JUDICIALES. CANARIAS - ESPAÑA. 2009 (datos expresados en meses)



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la Situación de los Órganos Judiciales en 2010 del Consejo General del Poder Judicial.

3.2.3.2. Plantillas de funcionarios, personal laboral y Planta Judicial en Canarias

Aún cuando los datos en materia de resolución, congestión y pendencia judicial en Canarias no son positivos, el análisis de los datos expuestos por el último Informe de “La Justicia Dato a Dato”, publicado por el Consejo General del Poder Judicial, y referido para la anualidad 2009 (últimos datos publicados), nos muestra un incremento poco significativo de la plantilla judicial en Canarias. Así, en 2009 únicamente puede destacarse la incorporación de 9 jueces y magistrados civiles y penales. De igual forma ha habido un incremento de 8 procuradores y de 7 secretarios judiciales respecto a 2008.

TABLA 3.22. PLANTILLA JUDICIAL EN CANARIAS. 2005-2009

	2005	2006	2007	2008	2009
Partidos Judiciales	19	19	19	19	19
Jueces y magistrados en los Tribunales Superiores de Justicia					
Decanos Exclusivos	0	0	0	0	0
Civil y Penal	153	168	172	181	188
Contencioso	19	20	21	22	23
Social	23	25	26	28	29
Juzgados de Paz	68	68	68	68	69
Plantilla Orgánica del Ministerio Fiscal					
Fiscal de Sala	0	0	0	0	0
Fiscal	57	63	70	84	85
Abogado Fiscal	24	24	24	24	24
Censo de Abogados y Procuradores					
Abogados en ejercicio	4.195	4.195	4.451	4.572	4.658
Procuradores	363	384	400	406	414
Plantilla de Secretarios Judiciales	157	171	195	179	186

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “La Justicia Dato a Dato”, año 2009 del Consejo General del Poder Judicial.

TABLA 3.23. PLANTILLA DE FUNCIONARIOS JUDICIALES. 2006-2009

	2006	2007	2008	2009
Médicos forenses	39	41	74	74
Cuerpo Gestión Procesal	527	545	481	502
Cuerpo Tramitación procesal	970	1.000	866	909
Cuerpo de Auxilio Judicial	418	431	353	368

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “La Justicia Dato a Dato”, año 2009 del Consejo General del Poder Judicial.

3.2.3.3. Presupuesto para Justicia

Para el año 2010, el presupuesto canario destinado para justicia experimenta un descenso del -4,0% respecto a la anualidad anterior, quedando en cerca de 152 millones de euros.

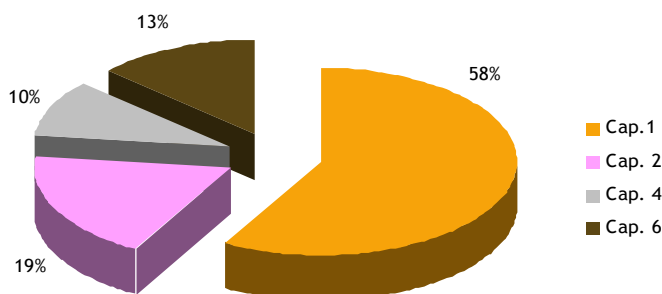
TABLA 3.24. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO DE JUSTICIA EN CANARIAS SEGÚN PROGRAMAS. 2004-2010 (datos expresados en euros)

Programa	126B	142A	142B	Total
Año 2004	347.868	87.117.264	5.109.121	92.574.253
Año 2005	458.938	109.604.335	5.568.283	115.631.556
Año 2006	472.996	124.436.433	5.730.265	130.639.694
Año 2007	512.338	143.506.104	6.202.119	150.220.561
Año 2008	527.482	156.320.482	6.496.858	163.344.822
Año 2009	518.222	150.962.092	6.579.727	158.060.041
Año 2010	508.482	145.090.609	6.136.512	151.735.603
Variación (2009-2010)	-9.740	-5.871.483	-443.215	-6.324.438
Variación % (2009-2010)	-1,88	-3,89	-6,74	-4,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Ninguno de los Programas ve incrementada su partida presupuestaria y, respecto al ejercicio anterior, es el 142B (Relaciones con la Administración de Justicia) el que registra un mayor recorte presupuestario con un descenso del -6,74%, si bien es el Programa 142A (Tribunales de Justicia y Ministerio Fiscal) el que experimenta una mayor pérdida presupuestaria en valores absolutos, con un descenso de casi 6 millones de euros.

GRÁFICO 3.65. APORTACIÓN POR CAPÍTULO AL PRESUPUESTO DE JUSTICIA EN CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

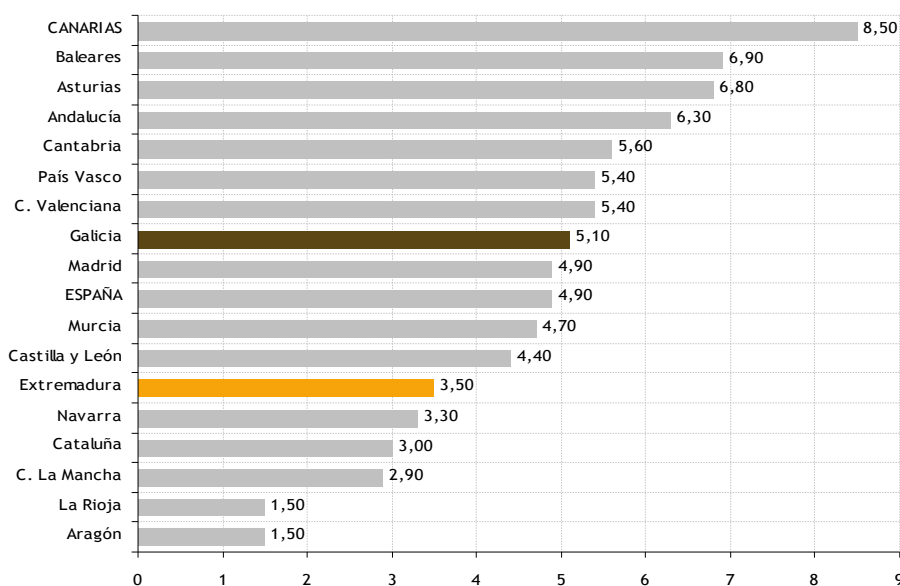
3.2.3.4. Evolución de los aspectos singulares en Canarias

Violencia doméstica y contra la mujer

Para la anualidad 2009 el número de denuncias interpuestas en materia de violencia doméstica en nuestra Comunidad Autónoma se ve reducido en casi un punto y medio porcentual, pasando a ser de 8,50 denuncias por cada 10.000 habitantes. Aún con ello, Canarias continúa siendo la Comunidad Autónoma con mayor número de denuncias en esta materia, manteniéndose alejada de la media estatal con 4,90 denuncias por cada 10.000 habitantes en 2009.

Aragón y La Rioja registran los valores más bajos, con 1,50 denuncias por cada 10.000 habitantes.

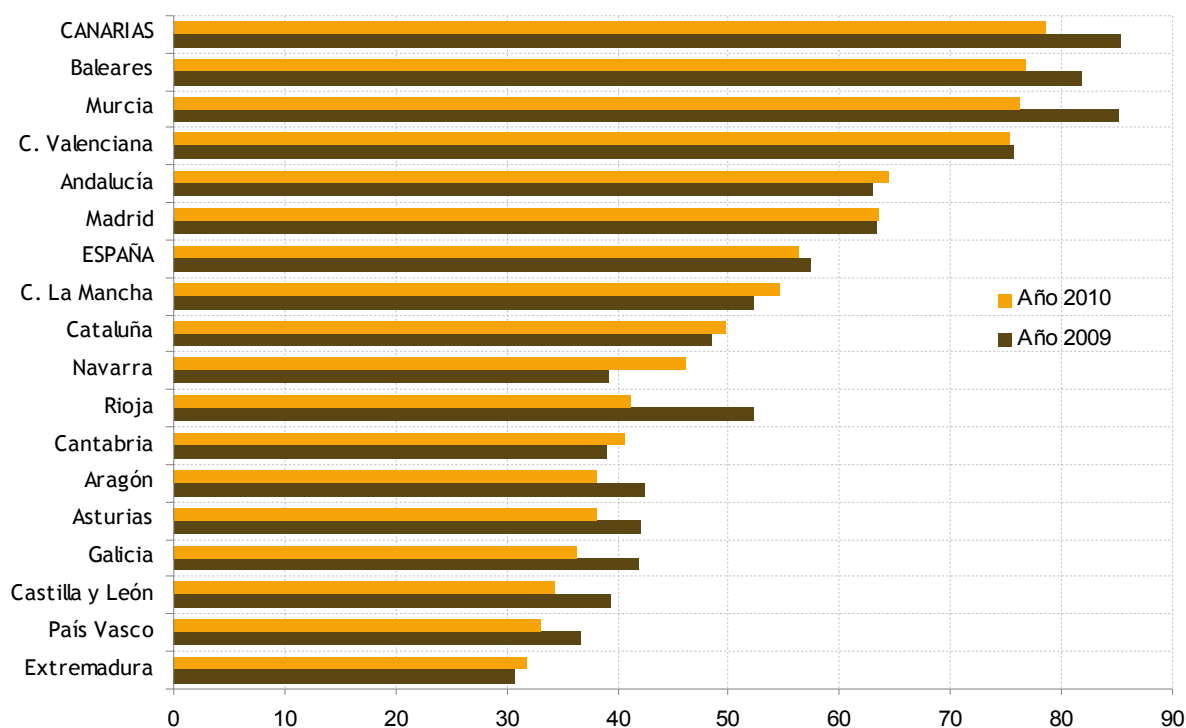
GRÁFICO 3.66. DENUNCIAS SOBRE VIOLENCIA DOMÉSTICA POR CADA 10.000 HABITANTES, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “La Justicia Dato a Dato”, año 2009 del Consejo General del Poder Judicial.

Si el análisis lo realizamos sobre aquellas denuncias interpuestas por casos de violencia contra la mujer, la situación de nuestra Región no mejora. En este caso, y según datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género referidos para la anualidad 2010, Canarias registró un total de 78,6 denuncias referidas a violencia contra la mujer por cada 10.000 mujeres. Con estos datos, Canarias se mantiene como la Comunidad Autónoma con mayor tasa de denuncias de este tipo, frente a las 56,4 denuncias de media del resto del territorio nacional.

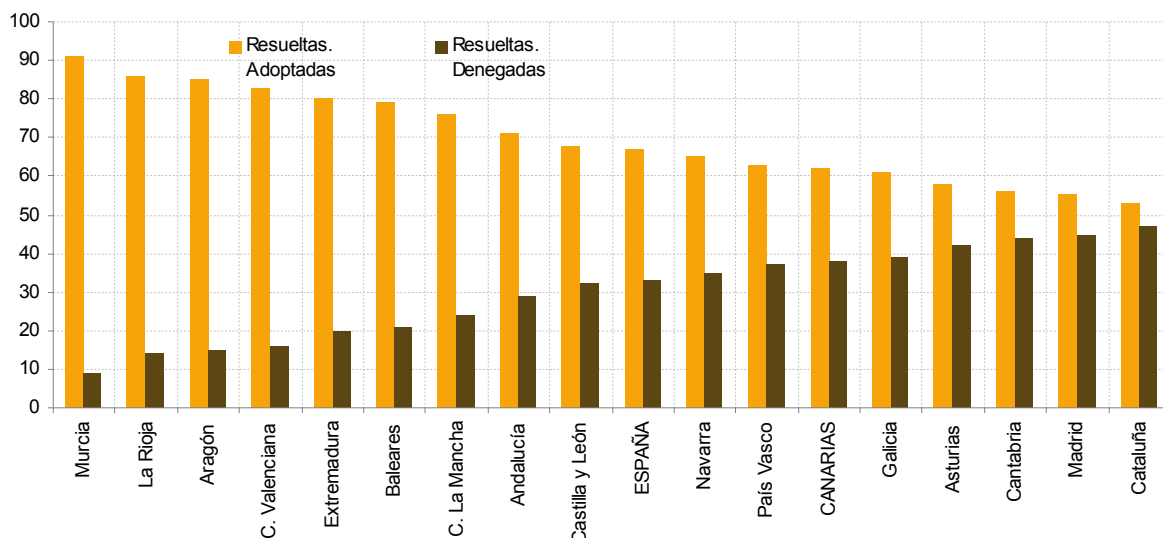
GRÁFICO 3.67. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. TASAS DE DENUNCIAS POR CADA 10.000 MUJERES, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género. Consejo General del Poder Judicial.

Otro indicador a tener en cuenta en el ámbito de la violencia contra la mujer es el número de órdenes de protección incoados, aceptados y denegados. En este caso, nuestra Comunidad Autónoma fue testigo durante los doce meses de 2010, de un total de 2.719 asuntos incoados al objeto de obtener algún tipo de protección de la mujer, de los que el 38% (un total de 1.025 solicitudes) fueron denegados, frente al 62% que se resolvieron de forma positiva (1.694 concesiones de protección).

Para el conjunto del territorio español, de las 37.908 solicitudes de protección solicitadas en 2010, un total de 25.531 (67% del total), fueron resueltas de forma positiva.

GRÁFICO 3.68. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. ÓRDENES DE PROTECCIÓN ADOPTADAS Y DENEGADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en %)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género. Consejo General del Poder Judicial.

TABLA 3.25.- VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. ÓRDENES DE PROTECCIÓN ADOPTADAS Y DENEGADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010

Comunidad Autónoma	Incoadas	Resueltas. Adoptadas	Resueltas. Adoptadas (%)	Resueltas. Denegadas	Resueltas. Denegadas (%)
Andalucía	6.038	4.335	71%	1.734	29%
Aragón	603	512	85%	92	15%
Asturias	818	475	58%	344	42%
Baleares	1.268	996	79%	272	21%
CANARIAS	2.719	1.694	62%	1.023	38%
Cantabria	329	184	56%	145	44%
Castilla y León	1.651	1.115	68%	531	32%
Castilla La Mancha	2.054	1.557	76%	497	24%
Cataluña	6.154	3.240	53%	2.914	47%
C. Valenciana	4.712	3.925	83%	767	16%
Extremadura	764	609	80%	155	20%
Galicia	1.342	814	61%	528	39%
Madrid	5.976	3.306	55%	2.670	45%
Murcia	1.894	1.718	91%	176	9%
Navarra	301	196	65%	105	35%
País Vasco	994	631	63%	363	37%
Rioja	261	224	86%	37	14%
España	37.908	25.531	67%	12.353	33%

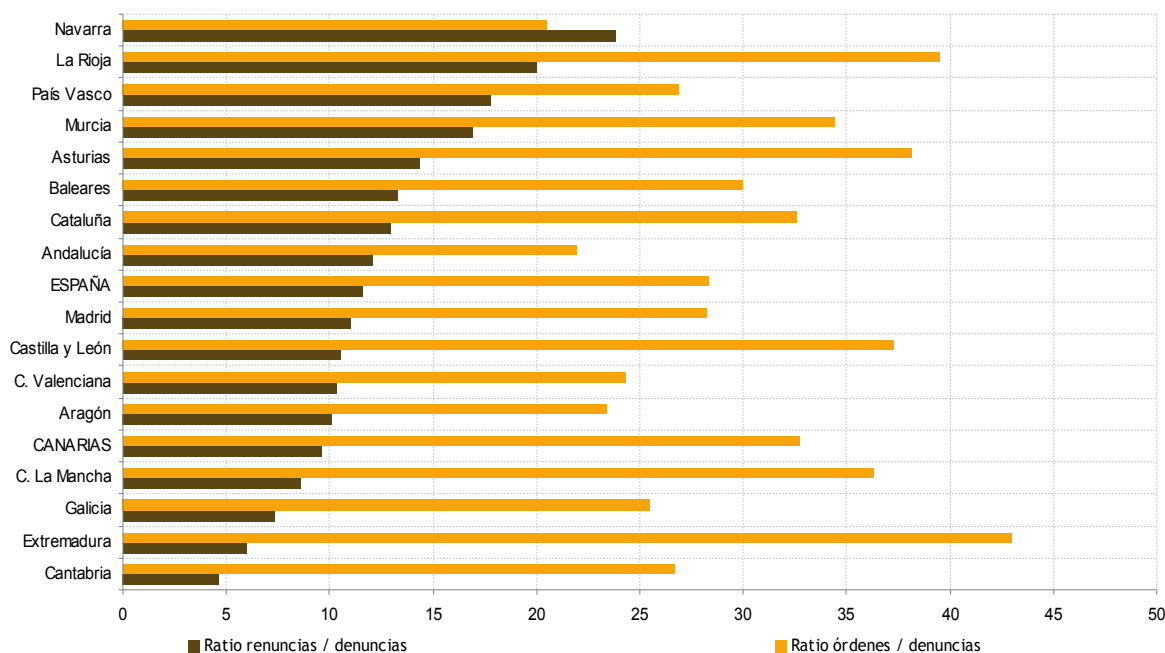
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género. Consejo General del Poder Judicial.

TABLA 3.26. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. DENUNCIAS INTERPUESTAS Y RENUNCIAS A LA CONTINUACIÓN DEL PROCESO POR C.A. 2010 (datos expresados en %)

Comunidad Autónoma	Denuncias recibidas	Renuncias al proceso	% renuncias de españolas	Denuncias por cada 10.000 mujeres	Orden de CCAA con mayor nº de denuncias por hab.	Ratio renuncias / denuncias	Ratio órdenes / denuncias
Andalucía	27.693	3.356	73	64,40	5	12,10	21,90
Aragón	2.573	261	58	38,20	12	10,10	23,40
Asturias	2.147	306	70	38,10	13	14,30	38,10
Baleares	4.231	562	54	76,80	3	13,30	30,00
Canarias	8.326	799	64	78,60	1	9,60	32,70
Cantabria	1.231	57	49	40,70	11	4,60	26,70
Castilla y León	4.427	463	61	34,30	15	10,50	37,30
C. La Mancha	5.665	488	93	54,50	7	8,60	36,30
Cataluña	18.866	2.430	56	49,80	8	12,90	32,60
C. Valenciana	19.369	2.001	52	75,40	4	10,30	24,30
Extremadura	1.778	106	82	31,90	17	6,00	43,00
Galicia	5.270	383	68	36,40	14	7,30	25,50
Madrid	21.195	2.325	44	63,60	6	11,00	28,20
Murcia	5.513	930	52	76,20	2	16,90	34,40
Navarra	1.470	350	38	46,20	9	23,80	20,50
País Vasco	3.691	658	55	33,10	16	17,80	26,90
Rioja	660	132	53	41,10	10	20,00	39,50
España	134.105	15.607	59	56,40		11,60	28,30

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género. Consejo General del Poder Judicial.

GRÁFICO 3.69. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. DENUNCIAS INTERPUESTAS Y RENUNCIAS A LA CONTINUACIÓN DEL PROCESO POR C.A. 2010 (datos expresados en %)

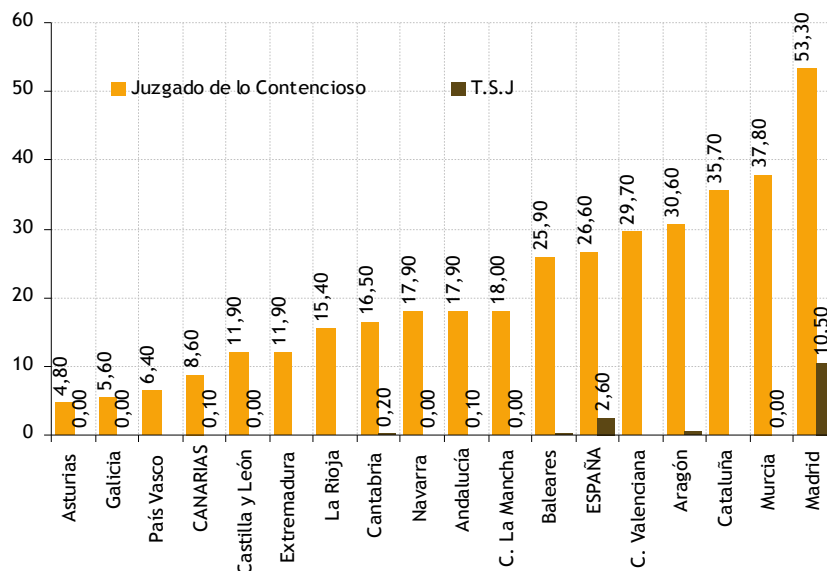


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género. Consejo General del Poder Judicial.

Extranjería

Durante 2009 nuestro país fue testigo de un total de 53.490 asuntos judiciales referidos a extranjería, lo que supone un descenso del -8,3% respecto a 2008.

GRÁFICO 3.70. PORCENTAJE DE ASUNTOS DE EXTRANJERÍA RESPECTO AL TOTAL DE INGRESADOS, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “La Justicia Dato a Dato”, año 2009 del Consejo General del Poder Judicial.

Tal y como se refleja en el gráfico 3.70, para Canarias el número de asuntos ingresados en los Juzgados de lo Contencioso relacionados con extranjería, supusieron el 8,60% del total, siendo del 0,10% para aquellos casos de extranjería ingresados en el Tribunal Superior de Justicia.

3.2.4. Vivienda

Tal como el Consejo ha manifestado en repetidas ocasiones, el cambio de contexto que se ha dado en los últimos años en el mercado de vivienda a raíz de la crisis económica, condiciona de manera importante el análisis de las políticas públicas de acceso a la vivienda y en concreto las programaciones sectoriales en la materia.

Como el CES tuvo oportunidad de manifestar en su dictamen sobre el avance del Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012¹⁸⁴, las condiciones actuales del mercado de la vivienda en Canarias son totalmente diferentes a las de hace unos años, de manera que frente a la escasez de vivienda advertida en años anteriores, se ha pasado progresivamente a una situación caracterizada por una gran disponibilidad de vivienda libre, fruto del incremento del stock de viviendas sin vender y al retraimiento de la demanda, consecuencia, esto último, de la restricción del crédito y la ausencia de medidas que permitan una mejor adaptación entre ambos parámetros. Además, frente al problema del incremento de precios de la última década, nos encontramos en la actualidad en un periodo caracterizado por su progresiva disminución. Esta nueva situación, en opinión del Consejo, condiciona de manera importante la intervención pública en el ámbito de la vivienda, y en especial los objetivos y medidas de las programaciones sectoriales en la materia, como constituye el avance de Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012

Teniendo en cuenta este nuevo contexto, el objetivo de este apartado consistirá en primer lugar, en describir las principales tendencias que han seguido la oferta y demanda de vivienda en estos últimos años, así como sus efectos en los precios. En segundo lugar, se analizarán las características básicas del parque de vivienda en Canarias, así como sus rasgos diferenciales respecto a otras comunidades autónomas españolas. Finalmente, se analizarán las principales medidas que se adoptan en el mercado de la vivienda, a través de los Planes de Vivienda estatal y autonómico, así como los datos más significativos del principal instrumento que se cuenta en este ámbito: la vivienda protegida.

3.2.4.1. El mercado de la vivienda en 2010: evolución de la oferta y de la demanda

El mercado de la vivienda ha sufrido notables cambios en estos diez últimos años. A una fase de notable expansión de la oferta y de la demanda, le ha seguido un periodo de reducción por las razones anteriormente expuestas de la demanda, que finalmente se ha visto respondido, también, con el consiguiente recorte de la oferta de nuevas viviendas. El mercado de la vivienda es tradicionalmente un mercado poco flexible, y con una lenta capacidad de respuesta, lo que ha provocado a la postre un agravamiento de los problemas del mercado, puesto que frente al exceso de demanda de principios de la década se ha pasado a un exceso de oferta.

Para ilustrar estas consideraciones con datos concretos, en la tabla 3.27 y gráfico 3.71 tenemos información de gran utilidad para el conjunto de España y para sus comunidades autónomas, y según fuentes oficiales del Ministerio de Vivienda, de las diferencias entre las viviendas libres terminadas y las viviendas libres vendidas, lo que se ha denominado habitualmente “exceso de oferta”, “stock de vivienda terminada sin vender” o “stock de vivienda vacía”.

En 2010, y al igual que en 2009, se produce una drástica reducción tanto en Canarias como en la media estatal, del flujo de viviendas vendidas y de viviendas terminadas. Sin embargo, puesto que el número de viviendas terminadas es un año más superior al de las viviendas vendidas, el stock de vivienda terminada sin vender sigue aumentando. En total, el stock de viviendas sin vender ha pasado de 1,33 millones de unidades en el conjunto de España a 1,38 millones de unidades en el último año. Las comunidades autónomas con mayor peso en este stock son Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana.

En el caso de Canarias esta cantidad se ha incrementado ligeramente en el último año desde las 61.157 viviendas del periodo 2004-2009 hasta las 67.752 para el periodo 2004-2010. De esta manera, el stock de vivienda sin vender en Canarias representa el 4,9 por ciento del total estatal.

¹⁸⁴ Dictamen 6/2009 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre el avance de Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012.

TABLA 3.27. STOCK DE VIVIENDA TERMINADA SIN VENDER EN LOS MERCADOS INMOBILIARIOS DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2004-2010

	Vivienda libre vendida ⁽¹⁾ . 2004-2010	Vivienda libre terminada. 2004-2010	Exceso de oferta. 2004-2010
ESPAÑA	1.973.595	3.354.102	1.380.507
Andalucía	358.034	654.079	296.045
Aragón	53.492	82.481	28.989
Asturias	49.507	69.308	19.801
Baleares	40.322	67.663	27.341
CANARIAS	90.253	158.005	67.752
Cantabria	39.842	47.231	7.389
Castilla y León	123.400	205.229	81.829
C. La Mancha	126.306	237.192	110.886
Cataluña	224.981	491.080	266.099
C. Valenciana	323.414	478.226	154.812
Extremadura	29.487	58.258	28.771
Galicia	115.715	195.447	79.732
Madrid	197.579	287.425	89.846
Murcia	100.986	187.050	86.064
Navarra	22.467	32.376	9.909
País Vasco	49.337	66.429	17.092
La Rioja	24.297	32.186	7.889

Nota: (1) Número de transacciones inmobiliarias de viviendas libres realizadas.

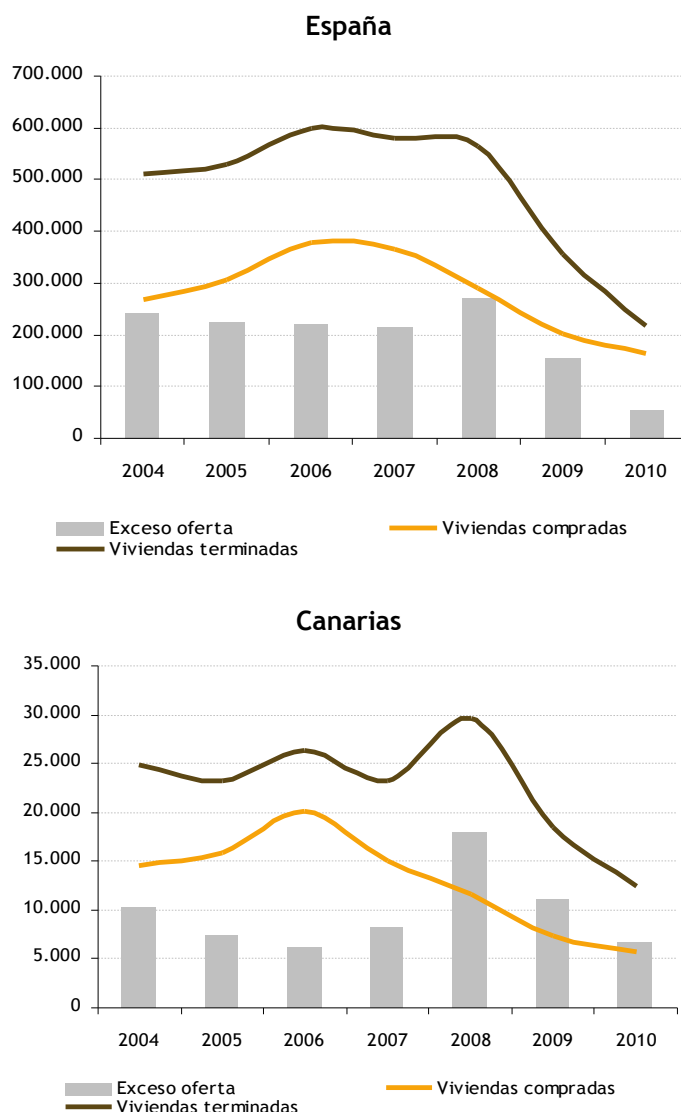
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En el gráfico 3.71 se puede observar cómo en estos últimos siete años, tanto para Canarias como para el conjunto del país, el número de viviendas terminadas ha sido año tras año superior al de viviendas compradas, lo que ha supuesto un incremento del stock de vivienda sin vender. Este proceso es producto de dos movimientos diferenciados. Por una parte la compra de nueva vivienda, que empieza a descender a partir de 2006 tanto en España como en el archipiélago, aunque el ritmo de retroceso parece mucho más intenso en las islas. Por otra parte, la finalización de viviendas mantiene un perfil más estable a lo largo del periodo aunque el pico máximo se produce en el conjunto estatal durante 2006, mientras que en Canarias se observa en 2008. De todos modos, en ambos casos, el ajuste de la oferta de nueva vivienda se plasma con claridad en 2009 y 2010.

En este último año, la reducción en Canarias y en España de las viviendas terminadas y compradas ha sido muy significativa. En ambos casos, las viviendas terminadas se han reducido con más intensidad que las viviendas compradas, y el diferencial entre estas dos magnitudes, aunque positivo, es el menor del periodo. En términos porcentuales, en España las viviendas terminadas han caído un 38,7% y las vendidas un 18,1%. En Canarias las viviendas terminadas han caído un 32,8% y las compradas un 21,6%.

La configuración de esta oferta constante que ha caracterizado al mercado inmobiliario español vino acompañada hasta hace dos años con el incremento notable del precio de la vivienda libre. Sin embargo, esta situación ha terminado y desde el segundo semestre de 2008 se observan registros negativos en la evolución de sus precios (véase gráfico 3.72).

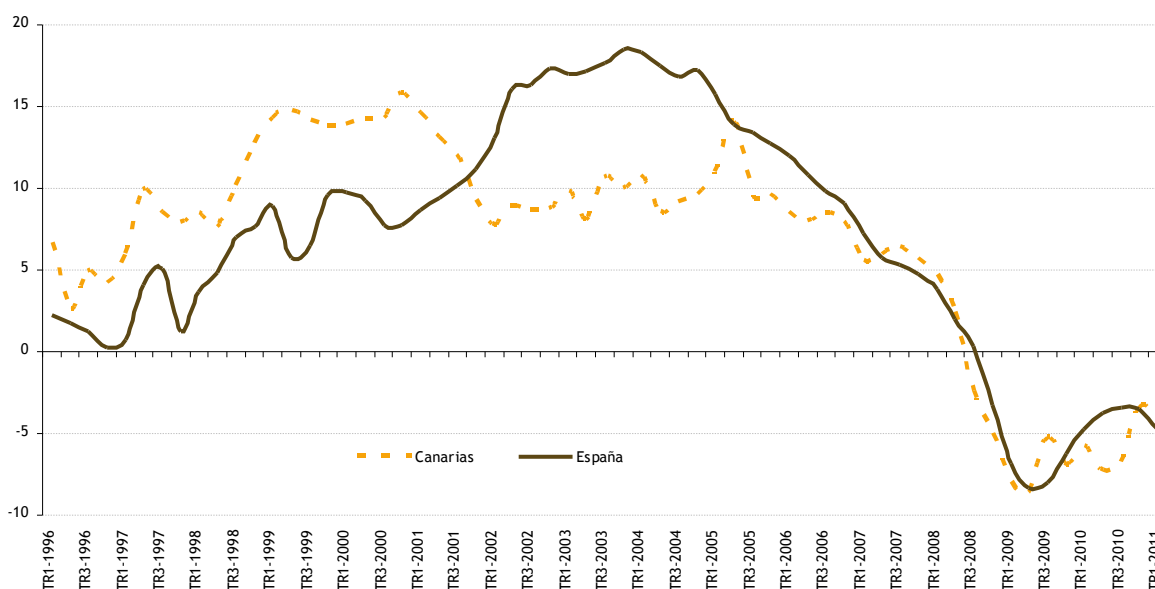
GRÁFICO 3.71. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS COMPRADAS Y TERMINADAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2004-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

Según los últimos datos oficiales (primer trimestre de 2011), el precio por metro cuadrado de la vivienda nueva en Canarias se sitúa en 1.534,1 euros, un 14% por debajo del precio medio estatal (1.777,6 euros), lo que significa un mantenimiento del diferencial de precios durante los tres últimos años. En cuanto a la evolución reciente de los precios, el descenso en el precio de la vivienda iniciado en 2008 se mantiene en Canarias y España durante 2010 y el primer trimestre de 2011 aunque con menor intensidad. Según los últimos datos, el descenso acumulado de los precios de la vivienda libre en los últimos tres años ha sido del 16,3% en Canarias y del 15,4% para la media estatal.

GRÁFICO 3.72. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PRECIO DE LA VIVIENDA LIBRE EN ALGUNAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010 (tasas de variación interanual; datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En resumen, en el periodo 1998-2008 se produjeron tanto en Canarias como en el conjunto estatal, incrementos sostenidos en el precio de la vivienda superiores al 10% interanual. De esta manera, en 2008 se había alcanzado una situación insostenible donde los precios de mercado se habían alejado de las condiciones de oferta y demanda, mientras que el stock de vivienda sin vender seguía creciendo, lo que produjo un ajuste en el mercado de la vivienda vía precio. Desde mediados de 2008 las estadísticas oficiales ya reflejan este cambio de tendencia, iniciándose un proceso de corrección en los precios que de momento se mantienen.

En cuanto al comportamiento de la oferta de vivienda, fruto de un ritmo de construcción superior al de las ventas, en los últimos años se ha ido acumulando un stock de vivienda considerable. Según cálculos realizados a partir de las cifras oficiales de viviendas terminadas y transmisiones inmobiliarias, en los siete últimos años, se habrían acumulado un stock de vivienda terminada sin vender de más de 67.000 unidades en Canarias y 1,38 millones para el conjunto del país.

3.2.4.2. Características del parque de viviendas en Canarias

En este punto se pretende realizar una descripción de las principales características que conforman el conjunto de viviendas que tiene cada una de las comunidades autónomas españolas; es decir, su parque de viviendas. Podremos definir así las principales diferencias existentes y los problemas que se pueden derivar de cada situación particular.

En la tabla 3.38 se presentan los datos más destacados del parque de viviendas de las comunidades autónomas españolas para el periodo de que se dispone de información estadística (2001-2009). Como es inmediatamente observable, Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid son las CCAA españolas que mayor número de viviendas tienen a su disposición, lo que está muy relacionado con su población. Entre estas cuatro comunidades autónomas acumulan un 57 por ciento del total del parque de viviendas español, cifrado en 2009 en 25,5 millones de unidades. Canarias con más de un millón de viviendas se posiciona como la octava región con mayor número en su territorio.

TABLA 3.28. PARQUE DE VIVIENDA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2009

	2001	2009	Crecimiento 2008-2009	Crecimiento medio 2001-2009	% sobre el total
ESPAÑA	21.033.759	25.557.237	1,70	2,46	100,00
Andalucía	3.554.198	4.480.787	1,64	2,94	17,53
Aragón	657.555	774.204	1,88	2,06	3,03
Asturias	524.336	615.414	1,28	2,02	2,41
Baleares	504.041	597.521	1,63	2,15	2,34
CANARIAS	855.022	1.063.870	1,79	2,77	4,16
Cantabria	286.901	353.827	2,52	2,66	1,38
Castilla y León	1.455.050	1.720.405	1,46	2,12	6,73
C. La Mancha	988.555	1.251.760	3,07	2,99	4,90
Cataluña	3.328.120	3.972.043	1,25	2,24	15,54
C. Valenciana	2.558.691	3.178.352	1,76	2,75	12,44
Extremadura	575.284	663.104	1,80	1,79	2,59
Galicia	1.312.496	1.568.956	1,58	2,26	6,14
Madrid	2.482.885	2.934.951	1,55	2,11	11,48
Murcia	595.319	802.213	3,00	3,80	3,14
Navarra	261.147	317.150	2,25	2,46	1,24
País Vasco	892.009	1.010.827	1,36	1,58	3,96
La Rioja	156.769	199.058	2,66	3,03	0,78

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En lo que se refiere a la evolución más reciente, se aprecia cómo si bien entre 2008 y 2009 ha aumentado el parque de viviendas lo ha hecho a un ritmo menor que entre 2007 y 2008. Se puede apreciar un retroceso en el ritmo de crecimiento que había observado desde 2001, con cifras siempre superiores en el total de España al 2,35 por ciento. Entre 2008 y 2009 en el total del territorio español el crecimiento ha sido de un 1,70 por ciento. Destaca especialmente el crecimiento que se ha producido en las comunidades autónomas de Castilla-La Mancha y Murcia, con cifras superiores al 3 por ciento, aunque en años anteriores las cifras superaban el 4 por ciento en ambas Comunidades Autónomas y su disminución oscila en torno al 30 por ciento. Las disminuciones más relevantes se han producido en Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia, Navarra y La Rioja. Es decir, se ha producido un descenso generalizado con la única excepción de Cantabria que ha aumentado su ritmo de crecimiento del stock de viviendas, pasando de un 2,40 entre 2007 y 2008 a un 2,52 por ciento entre 2008 y 2009.

El ritmo de crecimiento medio durante estos ocho años para los que se dispone de información muestra una tendencia más o menos estable de crecimiento. El incremento en el conjunto de España alcanza el 2,46 por ciento, siendo el insular algo superior con un 2,77 por ciento. Entre las comunidades autónomas españolas vuelve a destacar el caso de Murcia, aunque el ritmo medio es inferior al del último año, así como Andalucía y La Rioja.

De este modo, en principio, nos encontramos con un parque de viviendas que ha ido creciendo a un ritmo bastante elevado a lo largo del tiempo en el territorio español y canario, y que parece, en términos generales, responder a las necesidades de la población.

Independientemente de estas consideraciones, lo que sí es útil a la hora de caracterizar el parque de viviendas de un territorio es analizar la forma de tenencia de las viviendas principales, pudiéndose determinar en cada caso la relevancia de la vivienda en propiedad, en alquiler o en cesión. En la tabla 3.29 se resumen las principales características, donde destaca lo siguiente. En primer término observamos cómo la propiedad es la forma de tenencia de la propiedad más extendida en el territorio español, con porcentajes muy cercanos al 85 por ciento del total de viviendas principales. El alquiler se mantiene en torno al 13 por ciento, mientras que la cesión gratuita del disfrute de la propiedad tiene un peso mínimo en las cifras totales. En segundo término, la vivienda en propiedad y la cesión han experimentado un ligero descenso con el paso del tiempo, aumentando el peso relativo del alquiler.

TABLA 3.29. PARQUE DE VIVIENDAS PRINCIPALES SEGÚN FORMA DE TENENCIA. 2001-2008
(% sobre el total de viviendas principales)

	Propiedad		Alquiler		Cesión	
	2001	2008	2001	2008	2001	2008
ESPAÑA	85,97	84,51	11,38	13,19	2,65	2,30
Andalucía	87,05	86,50	9,19	11,00	3,76	2,50
Aragón	87,28	86,23	10,08	12,12	2,65	1,65
Asturias	84,49	86,19	12,53	11,90	2,97	1,91
Baleares	77,37	85,25	19,94	12,42	2,69	2,33
CANARIAS	79,82	80,13	16,81	16,28	3,37	3,58
Cantabria	88,90	92,56	8,33	5,28	2,77	2,16
Castilla y León	88,40	88,32	8,69	9,11	2,91	2,58
Castilla-La Mancha	89,84	86,84	6,81	10,82	3,35	2,34
Cataluña	81,79	79,25	16,60	18,69	1,61	2,06
C. Valenciana	89,43	87,43	8,30	10,56	2,27	2,01
Extremadura	85,89	90,55	8,75	7,00	5,36	2,45
Galicia	86,71	84,59	10,50	10,94	2,79	4,46
Madrid	84,49	78,20	13,62	19,97	1,89	1,83
Murcia	88,01	89,41	9,20	9,05	2,79	1,54
Navarra	90,14	91,06	7,75	7,14	2,12	1,80
País Vasco	91,10	91,04	7,27	7,27	1,63	1,69
La Rioja	88,78	94,09	8,41	4,82	2,96	1,09

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En el caso de Canarias la mayor diferencia en cuanto a la forma de tenencia consiste en un menor peso del régimen de propiedad y un mayor peso relativo del alquiler y la cesión como formas de tenencia. De hecho, en 2008 Canarias se situaba como la tercera región española con mayor peso del alquiler, por detrás de Cataluña y Madrid, y como la segunda región con mayor relevancia de la cesión, tras Galicia.

Para completar el panorama sobre el parque de viviendas en las comunidades autónomas españolas presentaremos las cifras más significativas sobre la vivienda protegida. En la tabla 3.30 observamos que en 2008 existían en España un total de más de 2,7 millones de viviendas de protección oficial, de las cuales más de 60.000 se encontraban situadas en territorio canario; es decir, un 2,2 por ciento del total. Esta cifra se encuentra bastante por debajo del peso relativo de Canarias en el conjunto estatal en indicadores como producción o población.

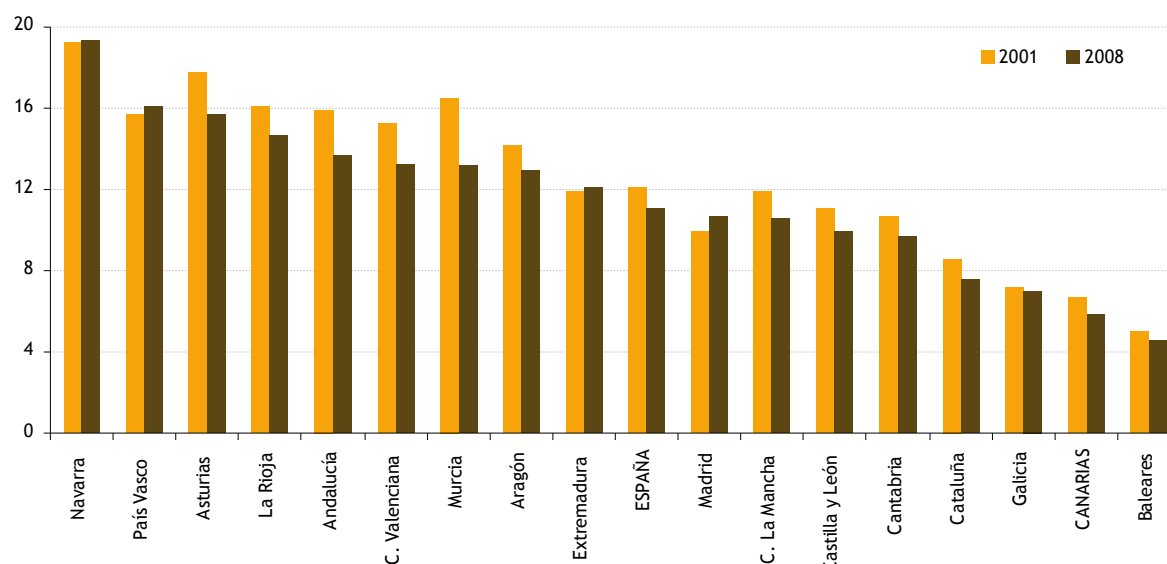
TABLA 3.30. PARQUE DE VIVIENDA DE PROTECCIÓN OFICIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2008

	2001	2008	Crecimiento 2007-2008	Crecimiento medio 2001-2008	% sobre el total
ESPAÑA	2.547.121	2.776.037	1,60	1,24	100,00
Andalucía	567.075	602.086	0,65	0,86	21,69
Aragón	93.388	97.973	4,37	0,69	3,53
Asturias	93.198	95.168	0,80	0,30	3,43
Baleares	25.304	26.784	-0,02	0,82	0,96
CANARIAS	56.780	60.697	-0,02	0,96	2,19
Cantabria	30.572	33.419	1,23	1,28	1,20
Castilla y León	160.730	168.059	1,16	0,64	6,05
C. La Mancha	117.956	128.924	2,64	1,28	4,64
Cataluña	284.285	297.845	1,24	0,67	10,73
C. Valenciana	391.164	414.869	0,27	0,84	14,94
Extremadura	68.641	78.700	2,54	1,97	2,83
Galicia	94.110	108.137	1,68	2,00	3,90
Madrid	246.308	307.261	4,76	3,21	11,07
Murcia	98.098	102.741	0,37	0,66	3,70
Navarra	50.319	59.878	4,28	2,52	2,16
País Vasco	139.911	160.077	2,28	1,94	5,77
La Rioja	25.170	28.466	1,68	1,77	1,03

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En 2008 una parte importante de la vivienda protegida se concentraba en Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y Madrid, acaparando entre todas un 58,4 por ciento del total español, valor que se sitúa algo por encima de la referencia obtenida con el parque de viviendas total. En lo que se refiere a la evolución reciente de la vivienda protegida, los datos indican que entre 2007 y 2008 el stock de viviendas se incrementó en un 1,6 por ciento en el total estatal, siendo el ritmo de crecimiento medio de los últimos siete años de un 1,2 por ciento. En Canarias el crecimiento en el periodo 2007-2008 ha sido nulo, mientras que para el periodo 2001-2008, el crecimiento medio, del 0,96 por ciento, se encuentra por debajo de la media estatal. Si tuviéramos que destacar alguna región que haya estado haciendo un esfuerzo importante en los últimos años en esta materia, habría que comentar los casos de Madrid, Navarra y Galicia con crecimientos medios anuales por encima del 2 por ciento. En el extremo opuesto se encontrarían las CCAA de Aragón, Asturias, Castilla y León, Cataluña y Murcia con crecimiento muy discretos, por debajo del 0,75 por ciento medio anual. El peso del parque de vivienda protegida sobre el total aparece representado en el gráfico 3.73. Destaca la relevancia que juega este grupo de viviendas en las comunidades autónomas de Navarra, País Vasco o Asturias. Por otra parte, las mismas se han mantenido en registros bastante moderados en los casos de Baleares, Canarias y Galicia.

GRÁFICO 3.73. PORCENTAJE DE VIVIENDAS PROTEGIDAS EN EL TOTAL DEL PARQUE DE VIVIENDAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

La vivienda protegida ha ido perdiendo peso de forma generalizada en el parque total de viviendas en estos últimos años aunque existen cuatro excepciones a esta tendencia (Navarra, País Vasco, Extremadura y Madrid). Conviene aclarar, en todo caso, que la pérdida de peso de la vivienda protegida en el periodo 2001-2008 se debe a que el ritmo de crecimiento de la vivienda libre ha sido superior al de la vivienda protegida.

En definitiva si tuviéramos que resumir la evolución del parque de viviendas de Canarias diríamos que ha ido creciendo a ritmos bastante elevados hasta 2009, tiene un porcentaje de tenencia en alquiler y cesión superior al de la media estatal y un bajo peso relativo de la vivienda protegida.

En el próximo apartado veremos las implicaciones que tiene la situación del mercado de la vivienda para la sociedad del archipiélago, incidiendo especialmente en la capacidad de acceso de las familias a la misma y las políticas seguidas para facilitar la misma.

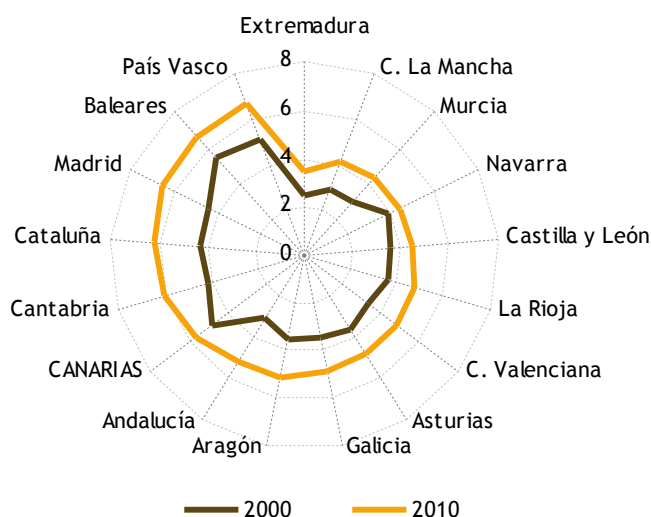
3.2.4.3. El problema de la vivienda en Canarias y políticas aplicadas

Como hemos comentado en líneas anteriores, la vivienda es un bien de consumo duradero que tiene claras implicaciones sobre las circunstancias personales de la población, de ahí su gran relevancia social. Una vivienda conforma la base sobre la que se organiza el núcleo familiar y no hay peor obstáculo al desarrollo de la vida social de los individuos que las limitaciones que se pueden encontrar

para tener acceso a la misma. Con el objetivo de facilitar este proceso, las administraciones públicas diseñan políticas públicas encaminadas a facilitar las posibilidades de acceso de la población a una vivienda en unas condiciones razonables. El objetivo de este apartado consiste en ilustrar los problemas de acceso a la vivienda existentes en la actualidad en las comunidades autónomas españolas, especialmente en Canarias, y valorar las medidas que se están adoptando para remediar dicho problema.

Como primer paso, en el gráfico 3.74 se representa una medida sintética del coste de acceso a la vivienda en las comunidades autónomas españolas. La misma se calcula como el número de años que una familia tardaría en pagar una vivienda destinando la totalidad de su salario a dicho fin. El coste de la vivienda se estima a partir del precio del metro cuadrado suponiendo que la vivienda media mide cien metros cuadrados. El salario anual de una familia se calcula, por su parte, como el coste salarial total mensual por trabajador por los doce meses que tiene el año y se asume que cada familia tiene un número medio de 1,5 miembros con empleo. Básicamente, las diferencias detectadas en el gráfico se originan a partir de las variaciones del precio del metro cuadrado de la vivienda y del coste salarial total en cada región.

GRÁFICO 3.74. COSTE DE ACCESO A LA VIVIENDA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda y del Instituto Nacional de Estadística (Encuesta Trimestral de Costes Laborales).

En 2010 el número de años medio que una familia canaria tenía que dedicar su salario al pago de la vivienda ascendía a 5,61 en comparación con los 5,46 años obtenidos para el conjunto estatal. De hecho, Canarias se posiciona como la sexta región con mayores costes de acceso por detrás de País Vasco (6,70 años), Baleares (6,57), Madrid (6,48), Cataluña (6,17) y Cantabria (5,98). Entre las comunidades autónomas con coste de acceso más bajo encontraríamos a Extremadura (3,48 años) y Castilla La Mancha (4,15 años)¹⁸⁵.

En cuanto a la política de vivienda que afecta al archipiélago canario en la actualidad, ésta se estructura a partir de dos grandes planes, uno de carácter nacional y el otro autonómico. El primero es el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, aprobado el 24 de diciembre de 2008 mediante el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se marcan las pautas para el próximo periodo. El objetivo declarado de dicha programación consiste en facilitar el acceso a la vivienda por parte de la población, a lo que se le une la circunstancia excepcional de la crisis económica actual. Por lo tanto, los ejes de antiguos planes se siguen manteniendo incluyendo nuevas medidas vinculadas a la rehabilitación.

El segundo es el Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012, que se plantea los siguientes objetivos. En primer lugar, dedicar los mayores esfuerzos públicos a facilitar el acceso a una vivienda a las familias con menos recursos. En segundo lugar, se mantendrá un programa específico para los jóvenes canarios

¹⁸⁵ Estas cifras han disminuido respecto al estudio del año anterior por incluir otros costes salariales en el coste salarial total objeto de estudio. Aún así los resultados siguen siendo los mismos y no ha habido variaciones en el orden de las Comunidades Autónomas.

con ayudas adicionales en función de su nivel de renta. En tercer lugar, se marca como referencia que el esfuerzo de las familias para acceder a una vivienda protegida no supere la tercera parte de sus ingresos. En cuarto lugar, se impulsará la construcción de viviendas protegidas para lograr que todos los canarios puedan acceder a una vivienda a precios asequibles. En último lugar, se fomentará el alquiler como una línea de acción prioritaria.

Por tanto, en la última década, el coste de acceso a la vivienda se ha incrementado en todas las comunidades autónomas españolas, no siendo Canarias una excepción. Un ritmo de crecimiento de los precios de la vivienda superior al de los salarios es la causa de esta situación. En la actualidad, la dinámica de descenso de los precios de la vivienda podría aliviar esta situación, siempre que la dinámica salarial no siga el mismo camino.

Antes de entrar a valorar las propuestas contempladas en dichos Planes, resulta conveniente realizar una recopilación de las principales propuestas realizadas por expertos independientes (García Montalvo, 2007¹⁸⁶) para solventar los problemas que aquejan el mercado inmobiliario y que son tenidas en cuenta en mayor o menor medida en las líneas de actuación de las citadas programaciones.

Del seguimiento de estas propuestas se deduce que tanto la adquisición como el alquiler deben considerarse dos opciones válidas de acceso a la vivienda por parte de las familias, de ahí que los Planes de Vivienda tengan cada vez un mayor enfoque hacia el alquiler. Sobre este particular se ha pronunciado la ley de Economía Sostenible, de marzo de 2011, que contempla la desaparición de la posibilidad de desgravar por la compra de vivienda a partir de 2011 para contribuyentes con una base imponible superior a los 24.020 euros.

Una segunda medida, relacionada con la anterior, es la recomendación de apostar decididamente por el alquiler. Para ello sería necesario establecer en las políticas públicas sobre vivienda una serie de medidas de fomento de esta forma de tenencia. En la Ley de Economía Sostenible se equipara la deducción por alquiler con la deducción por compra de primera vivienda. A partir de 2011 el arrendatario podrá deducirse el alquiler si tiene una base imponible inferior a 24.020 euros. Esta medida muestra una voluntad decidida por incrementar el parque de viviendas en alquiler en España. Además, en Canarias también se ha creado una bonificación fiscal de un 15 por ciento de las cantidades impositivas por el alquiler de vivienda habitual hasta el límite de 500 euros, siempre y cuando la base imponible del contribuyente no supere los 20.000 euros en tributación individual y 30.000 euros en tributación conjunta.

Otra de las cuestiones que se suele citar más recurrentemente a la hora de intervenir en el mercado de la vivienda es la necesidad de liberalizar el suelo puesto que es uno de los aspectos que encarece el precio de la vivienda. Otros años hemos puesto de manifiesto que, efectivamente, existe una relación positiva entre el precio del metro cuadrado de suelo y el de la vivienda libre en las comunidades autónomas españolas, ahora bien esto no quiere decir que la relación de causalidad existente entre ambas variables vaya desde el precio del suelo hacia el de la vivienda o viceversa. En cualquier caso esta es una cuestión que debe ser convenientemente analizada ya que el precio del suelo es un factor determinante de la estructura del precio de la vivienda.

Finalmente, una última propuesta en materia de política de vivienda es la necesidad de llevar a cabo una política de acceso a la vivienda coherente y eficaz y determinar cual es el peso que en estas programaciones debe jugar el acceso a la vivienda protegida. En este sentido, se valora a continuación el peso que tiene la vivienda protegida en la nueva oferta de viviendas. En el gráfico 3.75 se calculan los porcentajes que suponen las viviendas de protección oficial iniciadas y terminadas sobre las cifras totales de vivienda.

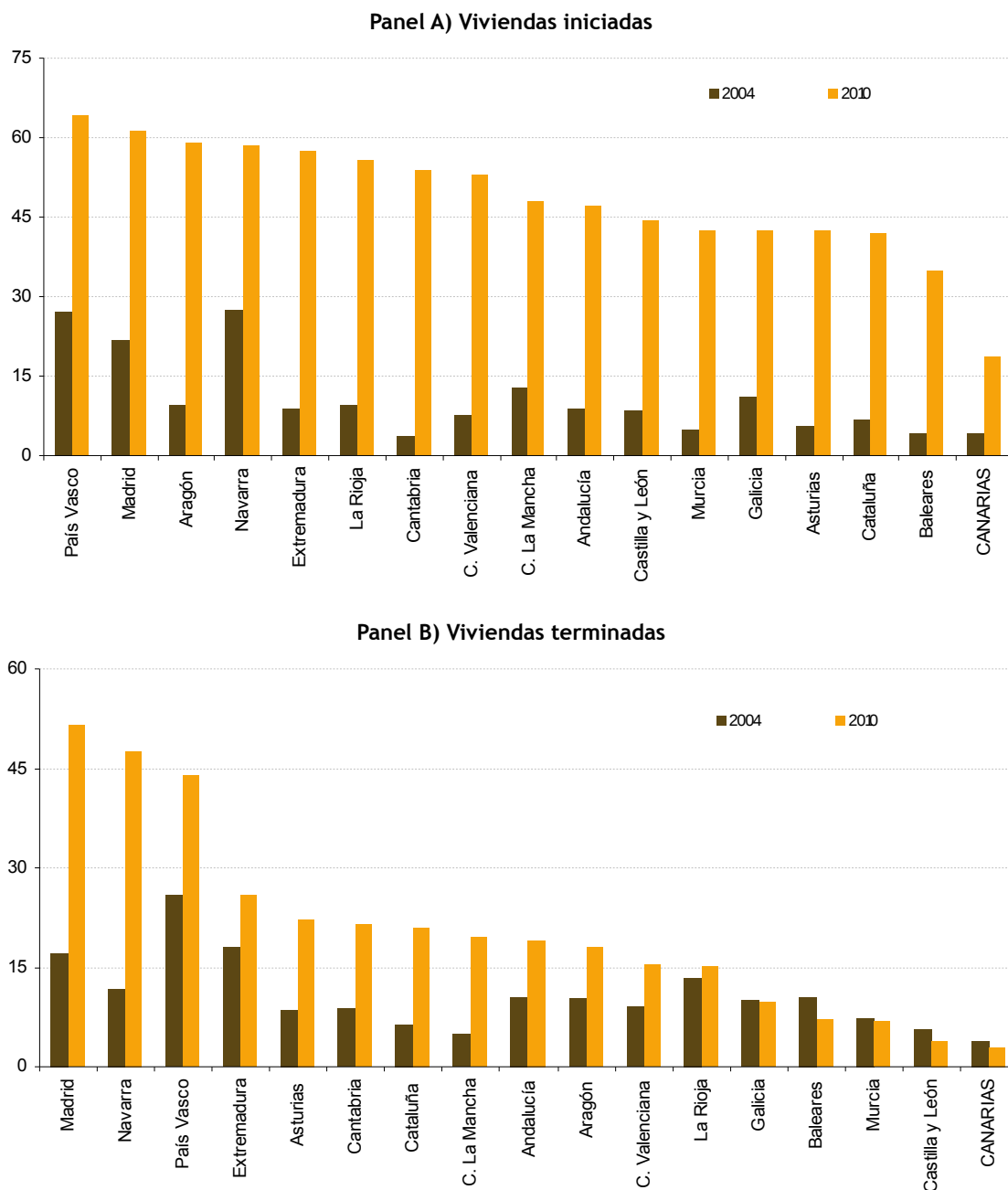
En lo que se refiere a las viviendas iniciadas tenemos que la vivienda protegida ha adquirido un peso especialmente relevante durante 2010 como consecuencia, más que de un aumento notable de las viviendas de protección oficial iniciadas, de una disminución de las viviendas totales iniciadas, hecho también observado en 2009.

En este último año, el caso de Canarias es especialmente significativo en la medida que es la región española con menor ratio de viviendas protegidas iniciadas sobre el total. En este caso particular, se ha producido una disminución sobresaliente (500 por ciento) del número de viviendas de protección oficial iniciadas, pasando de 2.540 viviendas en 2009 a 436 en 2010. A pesar de esta disminución en términos absolutos, al ser la reducción de las viviendas totales iniciadas aún mayor, su peso relativo aumenta.

¹⁸⁶ García Montalvo, J. (2007): "Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España", *Papeles de Economía Española*, vol. 113, pp. 138-153.

El escenario descrito hace preciso, en opinión del Consejo, adoptar medidas para utilizar la ficha financiera de las programaciones en materia de vivienda en los ámbitos de la rehabilitación y desmovilización del exceso de oferta. En este sentido, merece recordar el concurso de adquisición de viviendas promovido por el Gobierno, a través de la empresa pública Visocan, para su arrendamiento en régimen especial “llave en mano” y con el doble objetivo de mantener la actividad del sector y, por otro lado, adquirir promociones de viviendas libres, calificándolas como protegida dentro de la programación y con las ayudas y subvenciones inherentes a la misma.

GRÁFICO 3.75. RELEVANCIA DE LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL EN LAS CIFRAS DE VIVIENDAS TOTALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2004-2010



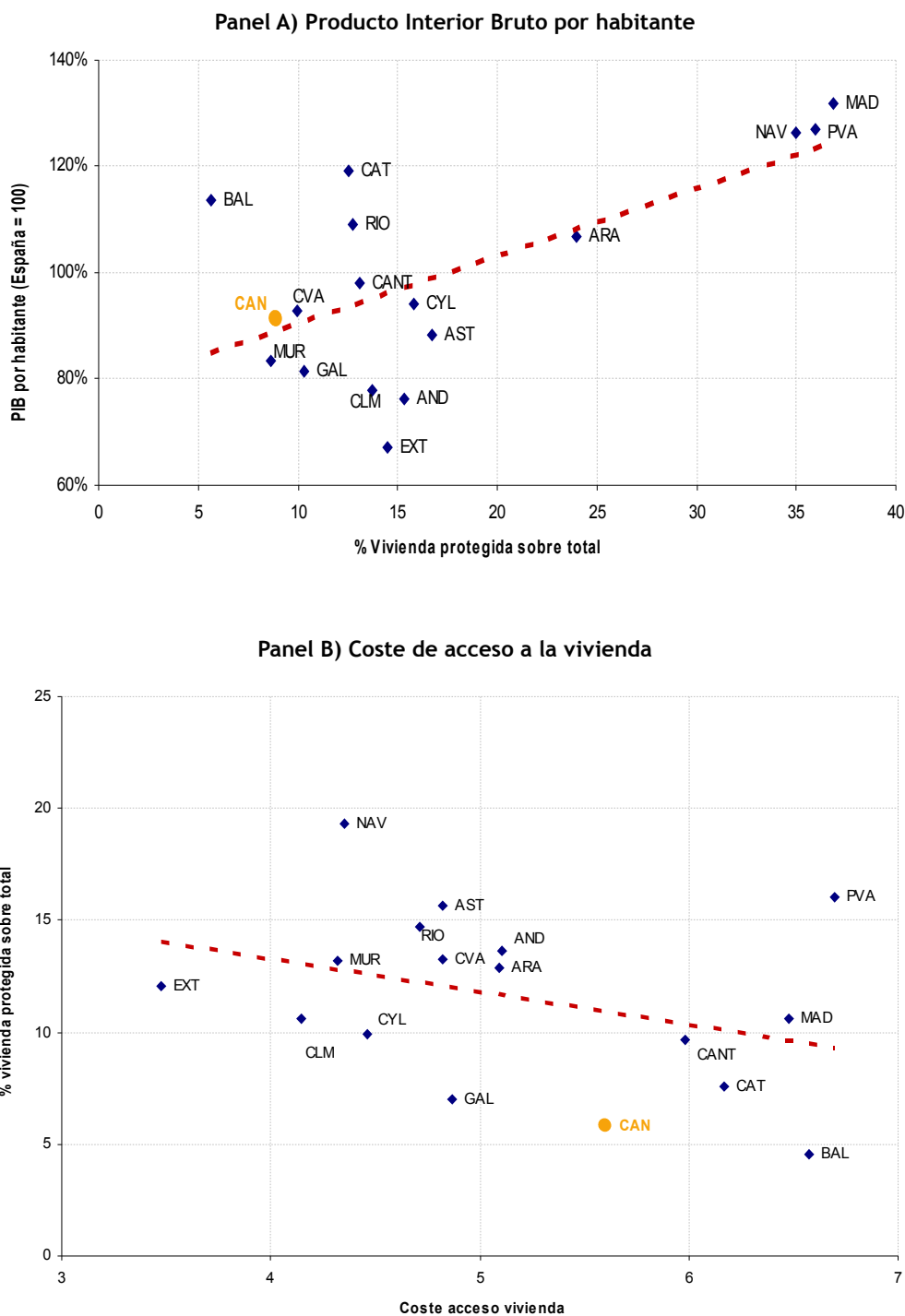
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En cuanto a las viviendas terminadas, durante 2010 el descenso en el parque de viviendas finalizadas ha sido muy relevante, con porcentajes de disminución respecto al año anterior en muchas Comunidades Autónomas en torno al 50 por ciento. Aún así, dada la disminución del total de viviendas terminadas, el porcentaje de las viviendas protegidas terminadas respecto al total en 2010 es, para la mayoría de Comunidades Autónomas, mayor que en 2004. En este sentido, destacan los esfuerzos realizados por las CCAA de Madrid, Navarra y País Vasco, mientras que, por el contrario, se mantiene en cifras muy discretas en Galicia, Baleares, Murcia, Castilla y León y Canarias, que es la región española con menor peso en la vivienda protegida sobre el total de terminadas. Al igual que en el caso de las viviendas de protección oficial iniciadas, en España las viviendas de protección oficial terminadas en cifras totales han disminuido pero el comportamiento por Comunidades Autónomas ha sido heterogéneo. La Rioja, Madrid, Castilla-León y Cantabria han experimentado una disminución importante del número de viviendas protegidas terminadas, sin embargo Asturias, Canarias y Castilla-La Mancha han tenido un aumento importante. En concreto, en Canarias se ha pasado de 72 viviendas de protección oficial terminadas en 2009 a 384 finalizadas en 2010.

Otro aspecto a analizar es la relación del peso de la vivienda protegida con distintos indicadores económicos con el objetivo de estudiar si la política de vivienda está respondiendo a la compensación de una serie de desventajas sociales como pudiera ser cubrir las necesidades de las comunidades autónomas con menores niveles de ingresos por habitante o las de aquellas comunidades autónomas que tienen mayores dificultades de acceso a la vivienda. A esto se trata de responder mediante la información recogida en el gráfico 3.76 en el que se recoge, en el Panel A, la relación existente entre el porcentaje de viviendas de protección oficial terminadas sobre el total y la renta por habitante de las comunidades autónomas españolas. En el Panel B relacionamos dicho porcentaje con el coste de acceso a la vivienda¹⁸⁷. El análisis de los datos nos muestra que son las comunidades autónomas de mayor renta por habitante las que más recursos dedican en términos relativos a la edificación de viviendas de protección oficial. Por otra parte, aunque la línea de tendencia sea negativa, no se obtiene relación significativa entre el coste de acceso a la vivienda y el esfuerzo público inversor en vivienda.

¹⁸⁷ Como recordaremos el coste de acceso a la vivienda se medía como el número de años que tardaría una familia media al pago de la vivienda dedicando el total de su salario a ello.

GRÁFICO 3.76. RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LA POLÍTICA DE VIVIENDA Y ALGUNAS VARIABLES ECONÓMICAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda y el Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España y Encuesta Trimestral de Coste Laboral).

Lo que queda patente es que en Canarias el peso de la vivienda de protección oficial es bajo en comparación con la media española (gráfico 3.73) y que los datos más recientes sobre viviendas iniciadas y terminadas (gráfico 3.75) no muestran un cambio sustancial de esta situación.

En el análisis de la vivienda protegida como principal mecanismo de actuación en la política pública de vivienda no es sólo importante la cuestión de las cantidades sino también de las formas de tenencia que se sacan al mercado. En este sentido, la tendencia en las políticas de vivienda es la de promocionar la vivienda oficial en régimen de alquiler. Las razones tras este planteamiento es que en el momento que un usuario accede a una vivienda protegida tiene una serie de características personales y económicas que no necesariamente se van a mantener toda la vida. Con lo cual se debería revisar periódicamente si esta familia ha mejorado su situación económica para poder ofrecer la vivienda protegida a otra familia que tenga mayores necesidades. Para ver cómo está la situación en la actualidad, en la tabla 3.31 se presenta un resumen del régimen de tenencia previsto para las viviendas de protección oficial iniciadas por comunidades autónomas españolas.

TABLA 3.31. RÉGIMEN DE TENENCIA DE LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL INICIADAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2005-2009

	2005-2009	Propiedad	Alquiler	Autopromoción
ESPAÑA	429.128	77,38	20,47	1,90
Andalucía	80.282	78,04	20,19	0,98
Aragón	17.605	89,12	10,71	0,15
Asturias	9.962	75,18	24,24	0,46
Baleares	1.968	62,20	37,75	0,05
CANARIAS	10.915	69,99	24,97	4,90
Cantabria	5.307	92,37	7,41	0,23
Castilla y León	25.714	79,96	9,35	10,50
C. La Mancha	24.336	97,23	1,89	0,67
Cataluña	43.233	57,13	42,73	0,06
C.Valenciana	30.640	81,46	16,36	1,80
Extremadura	7.509	75,44	8,72	13,57
Galicia	13.222	88,16	10,95	0,84
Madrid	105.797	72,93	25,08	1,97
Murcia	12.543	90,92	8,90	0,12
Navarra	11.752	88,84	10,86	0,29
País Vasco	24.335	77,06	22,90	0,03
La Rioja	3.037	88,77	10,47	0,66

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de la Vivienda.

En el ámbito estatal, de las 429.128 viviendas de protección oficiales iniciadas entre 2005 y 2009 se prevé que un 20,47 por ciento se destine al alquiler. En el caso de Canarias el porcentaje asciende algo, hasta alcanzar un 24,97 por ciento, siendo la cuarto región española con un porcentaje más elevado. Sin embargo, todavía se está bastante lejos del caso catalán donde dicho porcentaje se encuentra situado en un 42,73 por ciento y mucho más aún de lo que sería recomendable para compensar una tendencia histórica a edificar vivienda protegida en régimen de tenencia de propiedad.

Como último punto de esta sección, se analizará las principales características del Plan de Vivienda de Canarias, así como la opinión del CES sobre el mismo, a partir de ya manifestado en el Dictamen 6/2009 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre el avance de Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012.

Respecto a la financiación y a la estructuración del gasto del Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012, en comparación con los dos anteriores periodos de programación, se observa un incremento en los recursos financieros del Plan, así como en el número de actuaciones. Destaca especialmente el incremento en la financiación estatal a las actuaciones recogidas en el convenio Canarias-Estado. En el convenio de ejecución del Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 firmado el 2 de abril entre el Ministerio de Vivienda y la Comunidad Autónoma de Canarias se establece una aportación estatal de 431,7 millones de euros, lo que supone un 67% más que el plan anterior. También destaca el esfuerzo realizado por la Comunidad Autónoma de Canarias, que con una aportación de 360,6 millones de euros, un 10% más que en la anterior planificación. Dado el contexto económico en el que nos

encontramos, el CES valoró positivamente el esfuerzo presupuestario, en los términos en que fue configurado inicialmente por parte de ambas administraciones, por dotar de recursos a la política de acceso a la vivienda, que en la actual coyuntura de crisis económica, se muestra más necesaria que nunca.

Sin embargo, si bien esta programación sectorial en materia de vivienda para el período de referencia, 2009-2012, mejora los recursos financieros en relación al anterior período, en virtud de lo dispuesto en el *Real Decreto 1713/2010, de 17 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012*, se produce una importante contención y reajuste presupuestario que repercute sensiblemente en la política de vivienda, de forma tal que se produce la eliminación de determinadas ayudas y subvenciones relacionadas con ella, reduciéndose sensiblemente el marco presupuestario del Plan de Vivienda de Canarias 2009-2011. Datos del Gobierno de nuestra Comunidad Autónoma señalan que el 72,97% de las actuaciones del Plan son financiadas con cargo al esfuerzo presupuestario de Canarias.

A propósito de las actuaciones sobre las viviendas, incluidas en el proyecto de Plan, siguiendo anteriores programaciones, hemos de destacar que el programa de promoción pública, seguido por el de rehabilitación y reposición, siguen siendo las principales líneas de gasto del la programación 2009-2012, absorbiendo más de dos tercios de los recursos del plan. Sin embargo, en opinión del Consejo, también se observa una diferente evolución en estas dos partidas, de manera que los programas de rehabilitación y reposición incrementan su peso, tanto en términos absolutos como relativos, mientras que el programa de promoción pública disminuye.

Esta nueva estructura de asignación de recursos a los que continúan siendo los programas de mayor relevancia, el CES lo valora positivamente, en la medida en que al conceder mayor peso a las actividades de rehabilitación y reposición, frente a las actividades de promoción, se actúa con una mayor coherencia con la realidad territorial de Canarias y las necesidades de la población canaria. Asimismo, también se valora positivamente el impulso y el respaldo que el Plan da a las acciones del programa acceso a la vivienda para los jóvenes, colectivo definido como prioritario en el mismo.

Y para finalizar, se exponen a continuación las consideraciones realizadas por el Consejo sobre los ejes estratégicos sobre los que debe basarse las políticas públicas de acceso a la vivienda:

- Fomento, promoción e impulso de las viviendas con algún tipo de protección pública, en sus diversas modalidades, favoreciendo a las personas que acceden por primera vez, y con especial atención a los jóvenes y a los colectivos sociales más desfavorecidos, en régimen de alquiler y de alquiler con opción de compra, como medidas que faciliten la movilidad laboral y una mejor transición hacia la compra de la vivienda, aspectos contemplados en el vigente Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012.
- Medidas que incentiven la puesta a disposición de las necesidades del Plan de Vivienda de aquéllas existentes vacías, también realizándose con carácter prioritario en el Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012.
- En línea con las nuevas estrategias trazadas en el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, el Consejo valora el impulso de la rehabilitación de edificios y viviendas, particularmente intensiva en mano de obra, que deberá ir acompañada de intervenciones en los entornos urbanos próximos, en la medida que contribuyen al crecimiento sostenible del archipiélago así como una salida para el sector de la construcción.
- En esta misma línea, el Consejo recomienda el desarrollo de las actuaciones sobre suelos dotacionales o redes de equipamiento. Esta figura la constituyen los alojamientos protegidos también previstos en el Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012, y respecto de los que esta Comunidad Autónoma es pionera desde el anterior Plan de Vivienda para el periodo 2005-2008. Línea de actuación, por cierto, incluida para el conjunto del Estado en el actual Plan de Vivienda estatal.
- Particular interés, en opinión del Consejo, habría que otorgarle a las medidas para introducir criterios de desarrollo sostenible, innovación tecnológica e incorporación de la sociedad de la información a la vivienda, mejorando la calidad técnica y la eficiencia energética y el respeto medioambiental en el proceso edificatorio. Medidas que, advierte el CES, deben ser convenientemente valoradas en su coste y su eventual repercusión en los precios de la vivienda. Ya en el Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012 se contemplan líneas de ayuda que se otorgan en función del nivel de eficiencia energética.

- Con carácter general, el Consejo quiere hacer una recomendación expresa para que se siga impulsando los cauces para la participación, en la consecución de los objetivos planteados y para la aplicación de políticas activas y eficaces en materia de vivienda, de los distintos operadores económicos y sociales, profesionales y técnicos, promotores y cooperativas que configuran el amplio marco de quienes intervienen en la política de vivienda. Igualmente para el fomento de redes de intermediación social en materia de vivienda y el impulso de fórmulas posibles de gestión inmobiliaria en desarrollo del cooperativismo en la vivienda, siempre, y en lo que concierne a esta última fórmula, con estricta sujeción a los principios y normas del cooperativismo, de forma tal que no sea esta una vía que entre en competencia irregular con el sector de la construcción, velando igualmente por una política de precio acorde con su objeto social.
- En materia de suelo, el CES hace una recomendación expresa para su protección con destino a viviendas con algún tipo de protección pública, preservando la sostenibilidad del territorio. En relación a ello, y esta es una posición reiterada desde el CES al analizar otras políticas públicas, particular importancia habrá de concederse a la culminación de los Planes Generales de Ordenación de los municipios canarios, y a la previsión que éstos hagan en relación a las reservas de suelo para vivienda con algún tipo de protección pública y suelos dotacionales.

A este respecto, el Consejo considera necesario que las administraciones públicas destinen el suelo obtenido como resultado de cesiones obligatorias o como compensaciones en los sistemas de planificación urbanística, a la construcción de vivienda protegida y que éstas se realicen en el sector de procedencia de dichas compensaciones.

En relación a todo ello, el CES señala que este tipo de actuaciones, al concurrir los ayuntamientos en competencia con los operadores privados, pueden desencadenar efectos inflacionarios, por el incremento del precio del escaso suelo, con su consiguiente repercusión al precio final de la vivienda construida.

3.2.5. Cultura y deportes

3.2.5.1. Plan Canario de Cultura

En noviembre de 2010 se hizo público el avance del Plan Canario de Cultura, iniciado en octubre de 2009 y que trata de convertirse en un plan de acción para el conjunto del sector cultural canario hasta el año 2020.

Se trata del primer documento y proceso de estas características en nuestra Comunidad Autónoma, y tal como se desprende de su propio texto, tiene la responsabilidad de definir caminos para la cultura canaria que, si bien han sido definidos de forma sectorializada a través de otros planes o de marcos legislativos específicos, ahora forman parte de una concepción amplia y global de la acción cultural de las islas. Son cuatro los ejes estratégicos que estructuran el presente Plan, que definen las principales dimensiones del desarrollo cultural.

Para cada uno de los ejes estratégicos se definen una serie de objetivos de carácter general a los cuales se da respuesta con distintas líneas de actuación propuestas. En las líneas de actuación se recogen una serie de objetivos operativos que deben orientar las actuaciones futuras. Además, para cada uno de los ejes se definen proyectos estratégicos que tienen un mayor grado de concreción y que, a juicio de los artífices del Plan, deben entenderse como proyectos motores de la estrategia.

CUADRO 3.3. ESTRUCTURA DEL PLAN CANARIO DE CULTURA

Ejes estratégicos		Líneas de actuación		Proyectos Estratégicos
1	La cultura y sus sectores	1.1.	Impulso a la creatividad	Red de centros de creación canarios
		1.2.	Consolidación de la industria cultural	Portal de la Cultura Canaria
		1.3.	Valorización de la memoria	Articulación de un nuevo modelo de apoyo público a los sectores y la industria
2	La cultura y la cohesión	2.1.	Fomento del equilibrio y la cohesión territorial	Mapa de Equipamientos Culturales de Canarias
		2.2.	Refuerzo de la cohesión social	Impulso concertado de la demanda cultural
3	La cultura y la transversalidad	3.1.	Apuesta por la innovación	Creación de un Grupo de Trabajo Cultura-Educación
		3.2.	Vinculación educación y cultura	Contrato Programa con la ACIISI
		3.3.	Estrechamiento de lazos entre turismo y cultura	Comisión de trabajo Turismo-Cultura
4	La cultura y la proyección	4.1.	Internacionalización de la cultura canaria	Proyección exterior de la Cultura Canaria
		4.2.	Apertura de mercados	

Fuente: Plan Canario de Cultura.

Eje Estratégico 1.- La cultura y sus sectores: dentro de este eje se establece que debe trabajarse para la toma de una conciencia sectorial que posibilite una mayor estructuración desde una perspectiva inclusiva e integradora. Los sectores de la cultura necesitan de más espacios comunes de comunicación que posibiliten mayores dinámicas de relación entre ellos.

Los objetivos que persigue este primer eje son:

- Equilibrar la cadena de valor cultural en todos los sectores asegurando su continuidad y facilitando que tanto los proyectos culturales como las inquietudes culturales y capacidad creativa personales o colectivas encuentren cauces adecuados para su desarrollo.
- Conseguir una mayor profesionalización del sector cultural a partir de la formación de profesionales, la modernización de las estructuras de gestión y la empleabilidad.
- Desarrollar una política industrial dirigida a todo el sector cultural basada en el apoyo a emprendedores, la concentración y los clústers potenciando las sinergias con otros sectores como el turismo, el diseño y la comunicación.

- Valorizar la memoria como un valor contemporáneo que ofrece respuestas a la sociedad canaria actual tanto por su capacidad de generar una identidad colectiva como por su condición de factor de desarrollo futuro.

Eje Estratégico 2.- La cultura y la cohesión: en este eje se aboga por que la cultura puede y debe dar respuesta al reto de la cohesión social en Canarias.

Para fomentar esta cohesión tanto social como territorial en nuestra Región, los objetivos que plantea son:

- Situar la cultura como elemento de cohesión social de Canarias aprovechando toda su capacidad para la generación de identidad colectiva, de lazos sociales de relación, de formación y capacitación personal, de entornos sociales igualitarios y compartidos y de redes asociativas de carácter inclusivo.
- Garantizar las mismas posibilidades de acceso a la cultura en todo el territorio canario a través de las infraestructuras, la definición de circuitos culturales, el aprovechamiento de las posibilidades de las nuevas tecnologías y las potencialidades que las singularidades de cada territorio expresa.

Eje Estratégico 3.- La cultura y la transversalidad: eje que se centra en la ruptura del aislamiento del sector cultural en relación a otros sectores con los que convergen intereses y se pueden establecer dinámicas de relación y trabajo conjunto con proyectos compartidos.

Sus objetivos se centran en:

- Hacer de la cultura y la creatividad el motor de transformación de Canarias en un territorio innovador, que apuesta por el talento, el riesgo y los sectores de alto valor añadido.
- Establecer sinergias conjuntas entre turismo y cultura para reforzar el valor cultural de Canarias en su comercialización exterior como destino turístico con valor añadido y aprovechar el potencial económico del turismo como motor de desarrollo cultural.
- Reforzar el binomio educación-cultura a partir de una mayor penetración de los contenidos culturales en el ámbito educativo y de una mayor visión educativa de los servicios culturales.

Eje Estratégico 4.- La cultura y la proyección: esta línea recoge las potencialidades que derivan de una situación geoestratégica como la de Canarias.

Los objetivos de este eje son:

- Situar a Canarias como puente cultural entre África, América y Europa con proyectos concretos y estructuras estables de intercambio y cooperación.
- Aprovechar el reconocimiento de la condición de Canarias como Región Ultraperiférica para desarrollar proyectos culturales avanzados e innovadores.
- Renovar y reforzar la imagen exterior canaria asociándola a la contemporaneidad, la innovación y al vanguardismo valorizando su entorno cultural y conectando la realidad cultural canaria con otras realidades.

Para la consecución de los objetivos relacionados anteriormente, el Plan expone que se requiere de nuevos instrumentos que permitan avanzar hacia la consecución de estructuras estables que aporten reflexión e información continua para la toma de decisiones y que amplíen los espacios de participación, codecisión, legitimación y profundización democrática.

Por último, cabe destacar que el Plan Canario de Cultura, al objeto de generar un sistema estable que permita su seguimiento y evaluación, plantea la creación de dos estructuras: el Consejo Canario de las Artes y la Cultura y el Observatorio Canario de la Cultura.

En mayo de 2011, el Consejo tuvo oportunidad de emitir su opinión sobre el avance del Plan Canario de Cultura mediante dictamen 2/2011 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre el avance del Plan Canario de Cultura¹⁸⁸. En dicho dictamen, y respecto a los principios inspiradores del Plan, el Consejo entiende que “...ha de asumirse la dificultad, en principio, para disponer de una específica definición de cultura que permita articular esta política sectorial. Sin embargo, al menos desde la

¹⁸⁸ Para más información consultar el contenido íntegro del dictamen 2/2011 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre el avance del Plan Canario de Cultura, en la página web del Consejo Económico y Social de Canarias <http://www.cescanarias.org/>

perspectiva del proceso de elaboración de la información estadística y cualitativa sobre los distintos sectores, la conveniencia de articular un proceso de planificación estratégica como el que trata de avanzar el borrador de Plan que se analiza, exige partir de unos principios básicos desde los cuales es posible concretar unas líneas de futuro. La relación de principios a que se refiere este avance de Plan podría representar un punto de partida para todo ello, sin embargo, también en opinión del Consejo, estos principios incurren en una cierta generalidad e imprecisión, por lo que debería intentarse su mejor estructuración. De lo contrario, la propuesta podría quedarse en una mera declaración de intenciones de difícil concreción”.

Además, respecto a las condiciones para el desarrollo del Plan, en opinión del Consejo, “la dotación de nuevos instrumentos que permitan consolidar estructuras y políticas culturales estables exige, en los mecanismos estables para el seguimiento y evaluación del Plan Canario de Cultura, la presencia de los interlocutores económicos y sociales, y en particular de las organizaciones empresariales y sindicatos más representativos en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias. Por otro lado, y en la medida en que ésta es una cuestión que afecta a empresarios y sindicatos, debería asumirse al menos el compromiso, y incluirse así en la programación, para prestar atención a las condiciones sociolaborales en las que se desarrolla esta actividad, tanto por sus repercusiones generales en el desarrollo económico y en la generación de actividad empresarial y empleo, como por la necesaria e imprescindible transparencia en estos sectores de actividad, a los que hemos calificado, a lo largo del presente dictamen, de futuro”.

3.2.5.2. Cultura

Empresas y empleo cultural

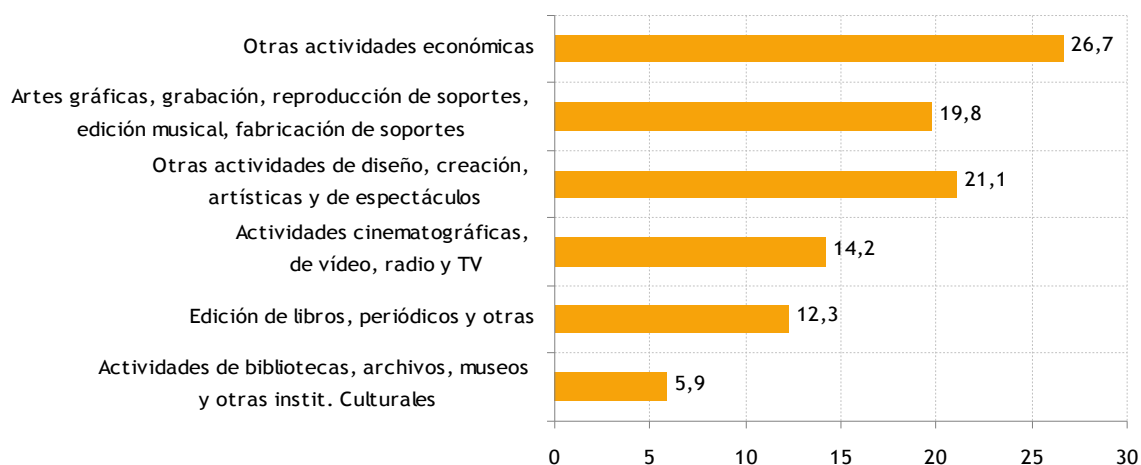
En base a los datos publicados por el Ministerio de Cultura en su Anuario Estadístico sobre Cultura 2010, para la anualidad 2009 (último dato disponible) el empleo cultural en España suponía el 2,9% del total del empleo a nivel nacional. Este porcentaje se ha mantenido estable durante los últimos años, en los que este porcentaje ha estado entre los 2,7 y 2,9 puntos porcentuales.

Respecto al reparto de actividades dentro del ámbito cultural, para el año 2009 se sigue la tendencia de años anteriores, donde la mayor parte de las personas que desarrollaban su trabajo al amparo de esta materia, lo hacían en ocupaciones relacionadas con las artes gráficas, reproducciones de soportes grabados, agencias de noticias, o imagen y sonido (21,1% del total del empleo cultural).

Las actividades de edición acaparaban el 12,3% del empleo cultural y las actividades cinematográficas, de vídeo, de radio y televisión aglutinaban a un 14,2% de los empleados.

Las ocupaciones que menos peso relativo han tenido sobre el empleo cultural han sido las de actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras instituciones culturales (5,9%).

GRÁFICO 3.77. DISTRIBUCIÓN DE EMPLEO EN EL SECTOR CULTURAL POR ACTIVIDADES. ESPAÑA. 2009 (datos expresados en %)

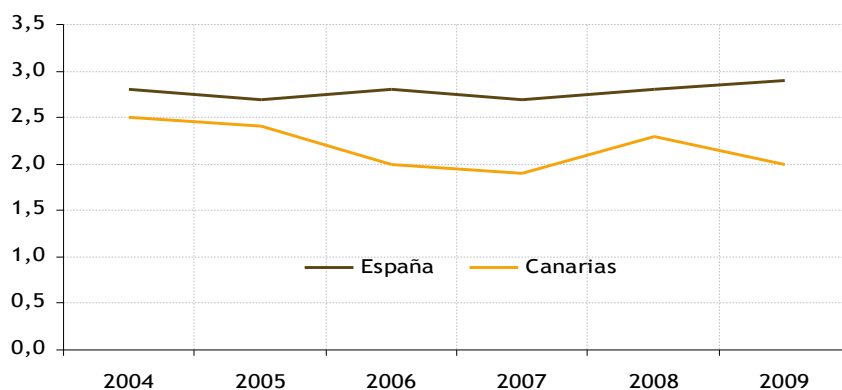


Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2010. Ministerio de Cultura.

Para el ámbito canario, en 2009 el peso que tuvo el empleo cultural sobre el total fue del 2,0%, lo que implica casi un punto porcentual menos que la media a nivel nacional. Además, a diferencia de lo que ha venido ocurriendo en estos últimos años a nivel estatal, el peso que ha tenido el empleo sobre el total en nuestra región ha sido bastante fluctuante, alcanzando para 2009 valores similares a los obtenidos en 2006 y 2007.

En valores absolutos, en 2009 el número de personas empleadas en alguna actividad de índole cultural fue de aproximadamente 15.900, lo que supone una reducción de 4.500 personas respecto a la anualidad anterior.

GRÁFICO 3.78. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO CULTURAL EN PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMPLEO. ESPAÑA. 2009 (datos expresados en %)

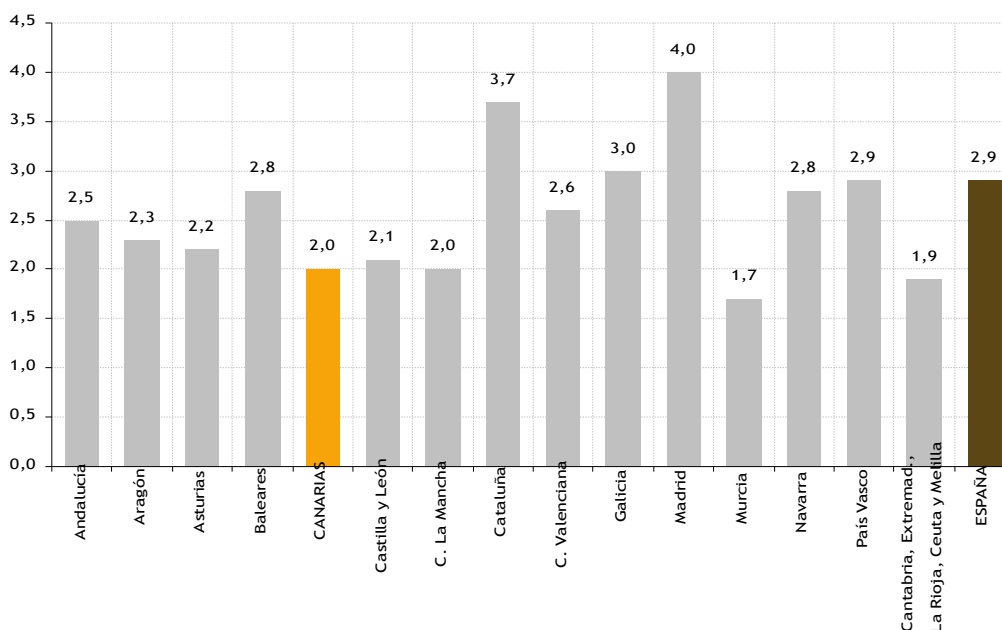


Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2010. Ministerio de Cultura.

Por Comunidades Autónomas, y con datos referidos a 2009, Madrid fue la Región con un mayor porcentaje de población ocupada en alguno de los subsectores pertenecientes al ámbito cultural (4,0%), seguida de Cataluña (3,7%). Como se citó anteriormente, en Canarias, un 2,0% de la población empleada, lo hacía en el sector cultural.

Atendiendo a los datos en valores absolutos, son las comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía las que más empleo cultural aportan, acaparando el 43,3% de total.

GRÁFICO 3.79. EMPLEO CULTURAL POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)



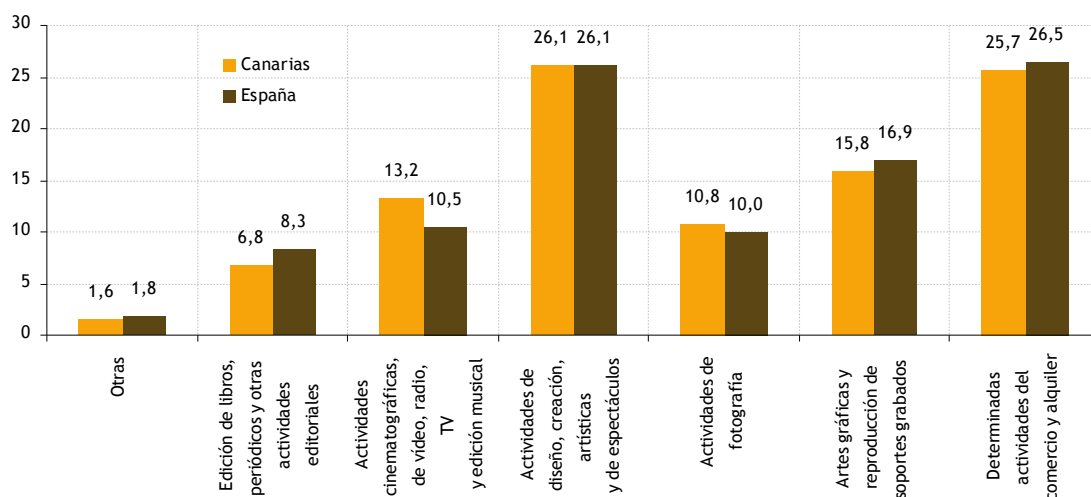
Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2010. Ministerio de Cultura.

TABLA 3.32. EMPRESAS CULTURALES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL. ESPAÑA - CANARIAS. 2009 (datos expresados en unidades)

Actividad	Canarias	España
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras instituciones culturales	58	1.349
Edición de libros, periódicos y otras actividades editoriales	255	8.503
Actividades cinematográficas, de vídeo, radio, televisión y edición musical	496	10.770
Actividades de agencias de noticias	4	166
Actividades de diseño, creación, artísticas y de espectáculos	984	26.844
Actividades de fotografía	406	10.279
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	597	17.401
Fabricación de soportes, aparatos de imagen y sonido, e instrumentos musicales	1	344
TOTAL	2.801	75.656

*No se incluyen aquellas empresas de determinadas actividades del comercio y alquiler.

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2010. Ministerio de Cultura.

GRÁFICO 3.80. EMPRESAS CULTURALES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL. ESPAÑA - CANARIAS. 2009 (datos expresados en %)

Otras Actividades incluye: Actividades de biblioteca, archivos, museos, actividades de agencias de noticias y fabricación de soportes, aparatos de imagen, sonido e instrumentos musicales.

No se incluyen aquellas empresas de determinadas actividades del comercio y alquiler.

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2010. Ministerio de Cultura.

Financiación y gasto público en cultura

Según se desprende de los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para 2010, nuestra Región destinó casi 43 millones de euros para cultura. Esta cifra representa una disminución de más del -2,58% respecto al ejercicio 2009.

TABLA 3.33. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO EN CULTURA EN CANARIAS SEGÚN PROGRAMAS. 2009-2010 (datos expresados en euros)

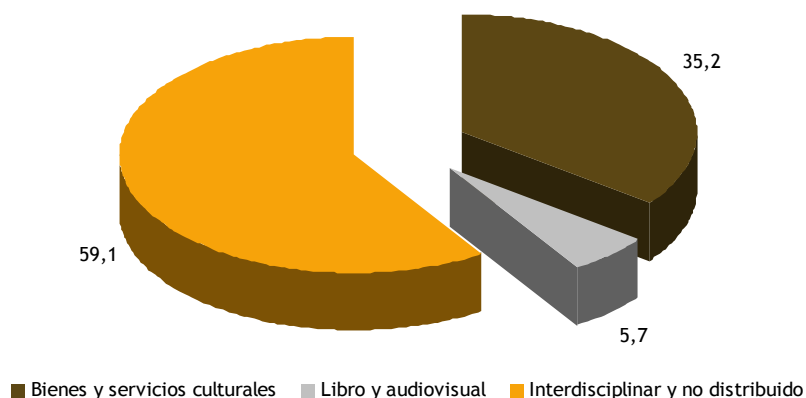
Programa	455A	455C	455D	455E	455F	455G	455H	Total
Año 2009	6.586.427	24.466.106	1.096.000	4.243.988	620.608	2.360.155	4.751.390	44.124.674
Año 2010	6.156.181	22.805.511	1.480.924	3.765.133	342.253	2.354.932	6.083.476	42.988.410
Variación (2009-2010)	-430.246	-1.660.595	384.924	-478.855	-278.355	-5.223	1.332.086	-1.136.264
Variación % (2009-2010)	-6,53	-6,79	35,12	-11,28	-44,85	-0,22	28,04	-2,58

Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Refiriéndonos a los datos aportados por el Anuario Estadístico de Cultura para 2010 del Ministerio, el gasto liquidado en cultura por la Administración Canaria en 2008 (dato más actual del que se dispone) ascendió a más de 63,1 millones de euros, de forma que experimentó un crecimiento del 17% respecto al ejercicio 2007, en el que este dato alcanzaba los 53,7 millones de euros.

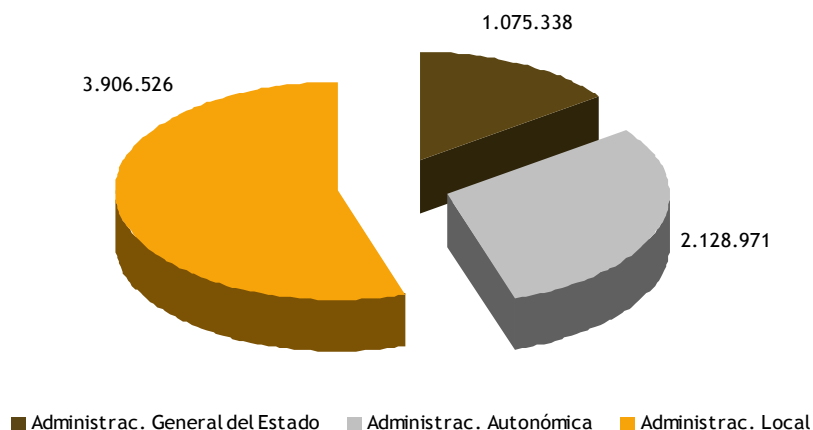
Respecto a la distribución del gasto liquidado en cultura por nuestra Comunidad Autónoma, los gastos en bienes y servicios culturales, junto con los interdisciplinarios y no distribuidos, concentraron el mayor porcentaje de gasto liquidado, suponiendo el 94,3% del total.

GRÁFICO 3.81. GASTO LIQUIDADADO EN CULTURA. CANARIAS. 2008 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2009. Ministerio de Cultura.

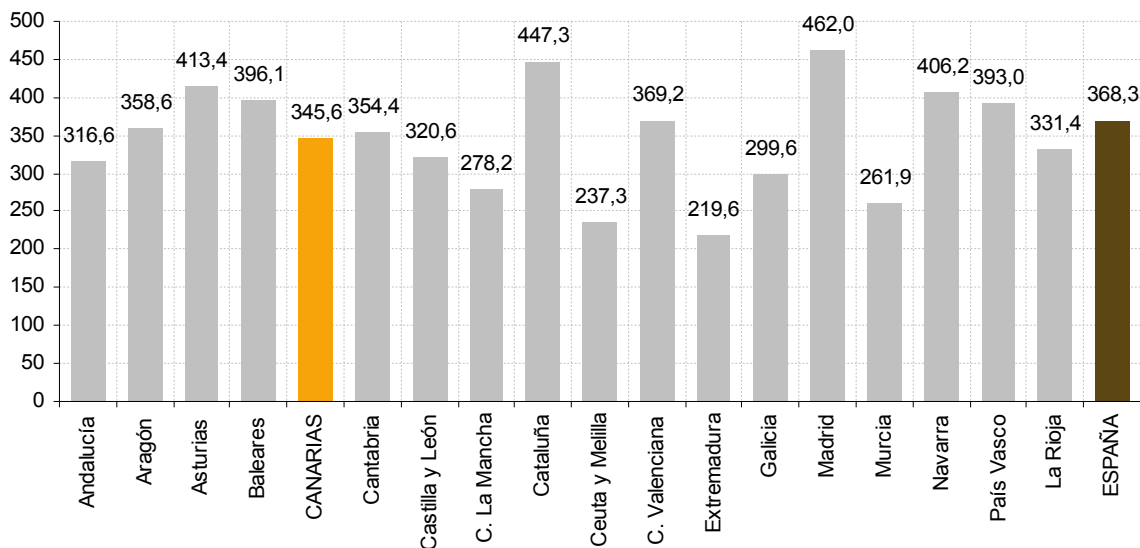
GRÁFICO 3.82. GASTO LIQUIDADADO EN CULTURA SEGÚN TIPO DE ADMINISTRACIÓN. ESPAÑA. 2008 (datos expresados en miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2009. Ministerio de Cultura.

Refiriéndonos a continuación al gasto medio por persona en bienes y servicios relacionados con el campo cultural, para la anualidad 2008, Madrid fue la Comunidad Autónoma donde se produjo un mayor gasto por persona en este tipo de servicios, con un gasto medio de 462,0 €/persona, mientras que en el otro extremo se situó Extremadura, con 219,6 €/persona. Para Canarias, el gasto medio por persona ascendió en 2008 a 345,6 €, lo que supone 28,3 € menos por persona que en la anualidad 2007. De esta forma, Canarias se sitúa como la décima Comunidad Autónoma en gasto por persona en bienes y servicios culturales.

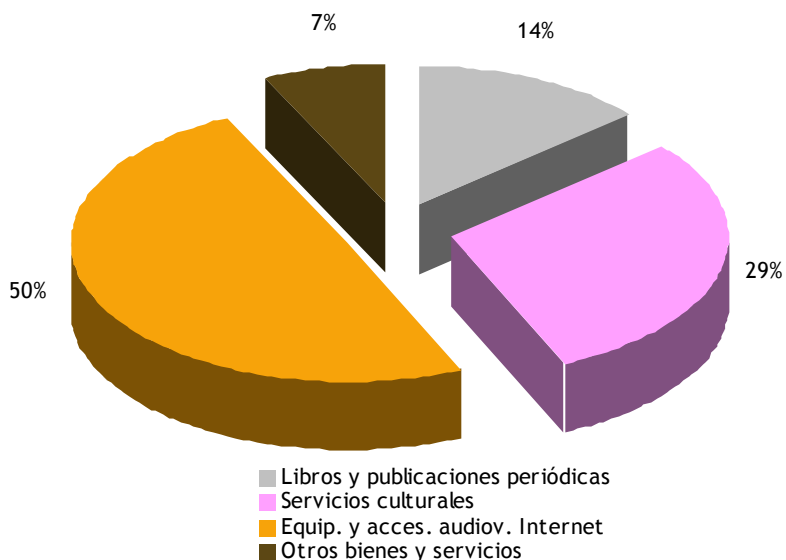
GRÁFICO 3.83. GASTO EN BIENES Y SERVICIOS CULTURALES POR PERSONA Y COMUNIDAD AUTÓNOMA. ESPAÑA. 2008 (datos expresados en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2009. Ministerio de Cultura.

Cabe destacar que de los 345,6 € de gasto medio por persona en Canarias para bienes y servicios relacionados con el ámbito cultural, un 49% se destinó a la adquisición de equipamientos y accesorios audiovisuales, así como servicios de Internet. Un 30% del gasto medio por persona se destinó a la obtención de algún tipo de servicio cultural. En menor medida (14%) el gasto se destinó a la compra de libros y publicaciones periódicas.

GRÁFICO 3.84. GASTO EN CULTURA POR PERSONA EN CANARIAS. 2009 (datos expresados en %)

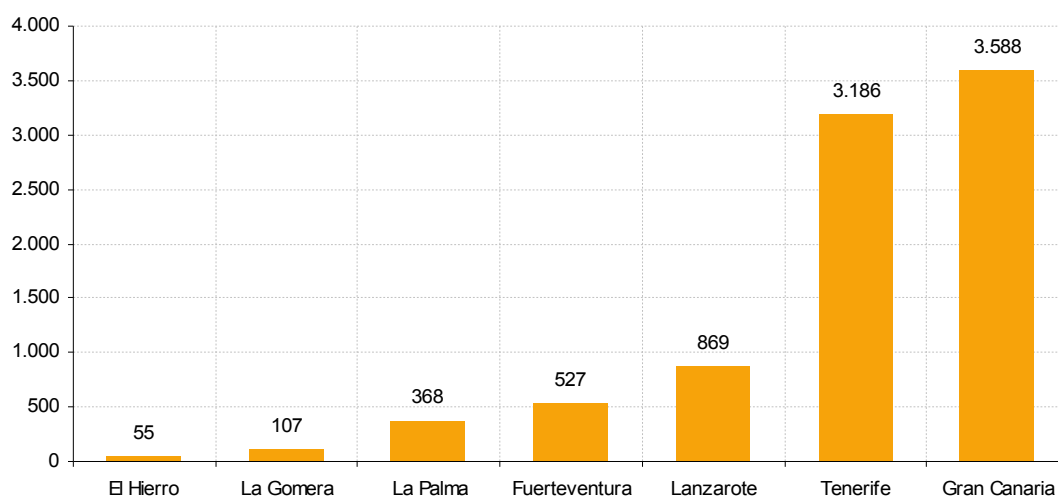


Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico sobre Cultura para 2009. Ministerio de Cultura.

3.2.5.3. Deportes

En base a datos del Instituto Canario de Estadística y del Ministerio de Educación y Ciencia para el año 2005, las islas que ostentaban un mayor número de espacios deportivos convencionales para ese año, eran Gran Canaria y Tenerife. Así, entre ambas islas acaparaban el 77,8% del total de espacios deportivos existentes en la Comunidad Autónoma.

GRÁFICO 3.85. NÚMERO DE ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES POR ISLA. 2005 (datos expresados en unidades)

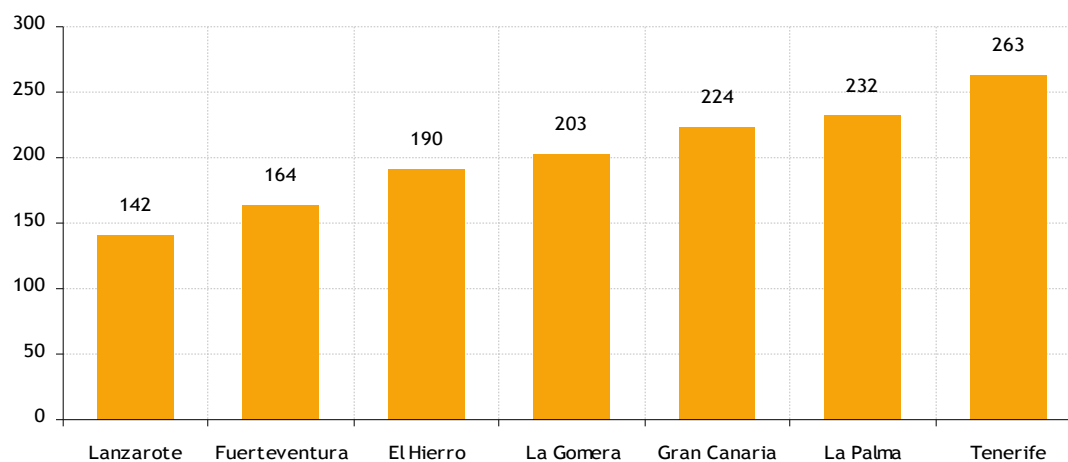


Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

Si aparte de este indicador se tiene en cuenta el padrón de habitantes para la anualidad de referencia (2005), la situación es bien distinta. Así, las islas en las que sus espacios deportivos convencionales son compartidos por un mayor número de habitantes, son también Gran Canaria y Tenerife (mayor saturación por espacio deportivo).

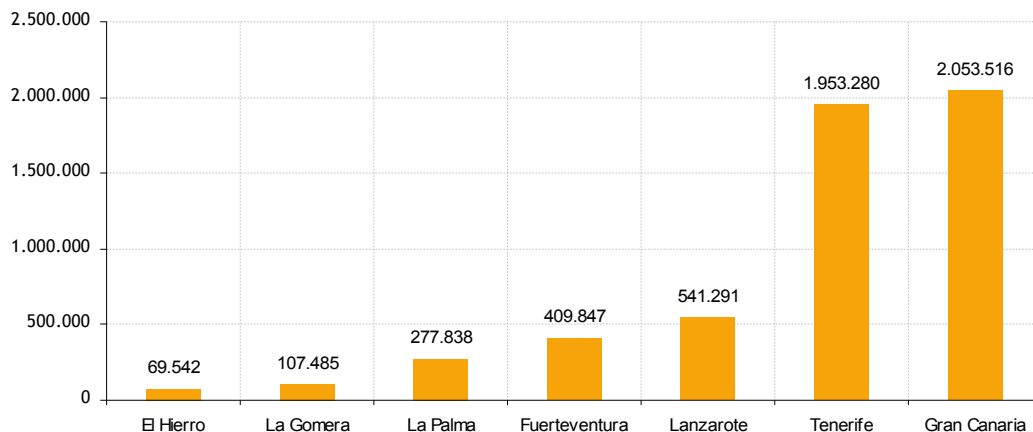
Las islas de Lanzarote, Fuerteventura y El Hierro son las que ostentan menores índices de saturación de sus espacios deportivos convencionales en función del padrón de habitantes para la anualidad 2005.

GRÁFICO 3.86. HABITANTES / ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES POR ISLA. 2005 (datos expresados en habitante/núm. espacios deportivos)



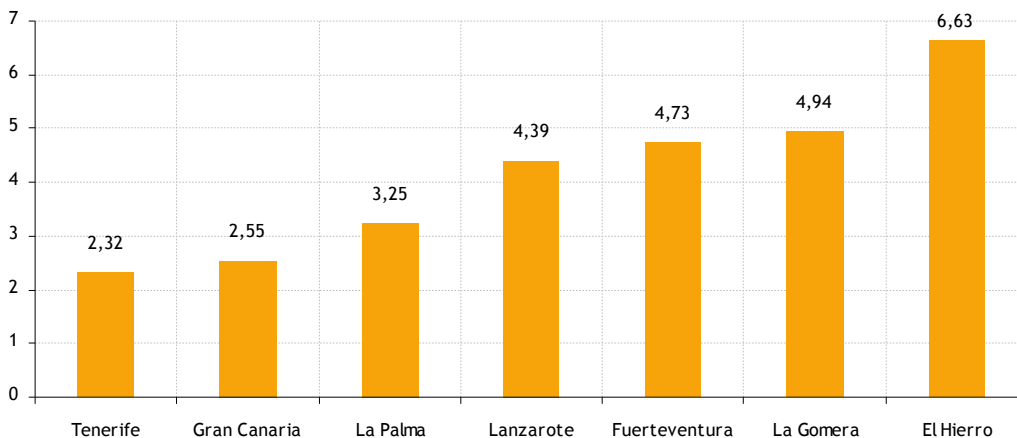
Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

GRÁFICO 3.87. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR ISLA. 2005 (datos expresados en m²)



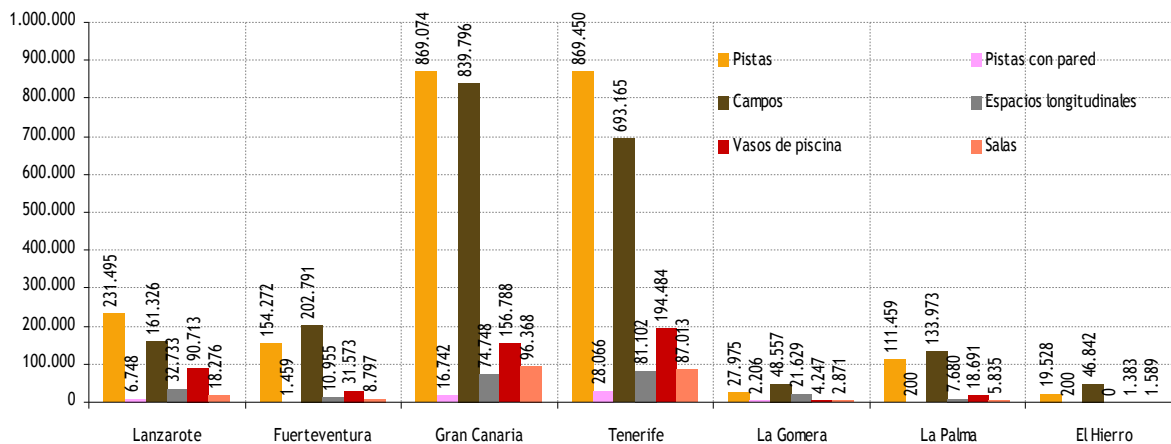
Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

GRÁFICO 3.88. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR HABITANTE Y POR ISLA. 2005 (datos expresados en m²/habitante)



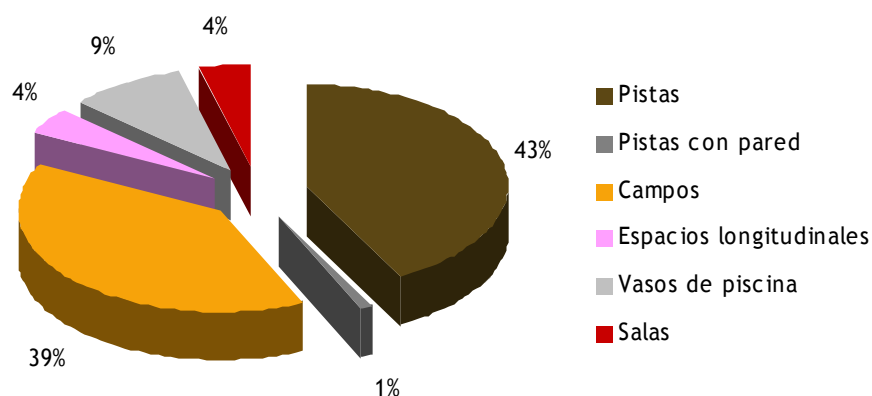
Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

GRÁFICO 3.89. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR ISLA. 2005 (datos expresados en m²)



Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

GRÁFICO 3.90. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS. 2005 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del ISTAC y Ministerio de Educación y Ciencia.

Financiación en deportes

Para la anualidad 2010, la partida destinada en los Presupuestos Canarios al ámbito deportivo ascendió a casi 11 millones de euros, sufriendo un descenso del -6,78% respecto a la anualidad anterior.

TABLA 3.34. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO EN DEPORTES EN CANARIAS SEGÚN CAPÍTULOS. 2008-2009 (datos expresados en euros)

	Cap. 1	Cap. 2	Cap. 4	Cap. 6	Total
Año 2009	1.049.499	202.569	2.897.259	7.543.431	11.692.758
Año 2010	1.169.908	187.013	2.947.303	6.595.997	10.900.221
Variación (2009-2010)	120.409	-15.556	50.044	-947.434	-792.537
Variación % (2009-2010)	11,47	-7,68	1,73	-12,56	-6,78

Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

3.3 POLÍTICAS SOCIALES. POLÍTICAS DE EXCLUSIÓN SOCIAL.

En cualquier otro momento del tiempo o circunstancia, la protección social de aquellos individuos y colectivos en riesgo de exclusión social constituye un elemento importante de cualquier sociedad desarrollada, lo es más si cabe, en una situación como la actual, donde tras más de 3 años, la Crisis Económica Internacional está afectando tan duramente al mercado laboral y por lo tanto, a la principal fuente de ingresos de cualquier ciudadano.

En este contexto, el sistema de Seguridad Social se constituye como uno de los elementos más importante para garantizar el bienestar de la persona. Así, la Organización Internacional del Trabajo, define este sistema como “La protección que la sociedad proporciona a sus miembros, mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición, o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo, o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte; y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos”(OIT, 1991)¹⁸⁹.

3.3.1. El sistema de protección social en España

La Seguridad Social en España nació bajo la Ley General de la Seguridad Social en 1966, aun así, no será hasta finales de los 70, tras la entrada de la democracia en España, cuando se reforme y se actualice para darle la sostenibilidad que se venía demandando desde sus orígenes.

Este sistema se fundamenta en los principios de universalidad, unidad, solidaridad e igualdad y garantiza, a las personas comprendidas en el campo de aplicación de ésta y cumpliendo los requisitos exigidos en las modalidades contributiva o no contributiva, así como a los familiares o asimilados que tuvieran a su cargo, la protección adecuada para prevenir, reparar o superar determinadas situaciones de infortunio o estados de necesidad concretos, que suelen originar una pérdida de ingresos o un exceso de gastos en las personas que los sufren¹⁹⁰.

El Sistema de la Seguridad Social en España se estructura en 3 niveles: básico, profesional y complementario. El nivel básico está integrado por prestaciones de naturaleza no contributiva, se extiende al conjunto de la población y se financia con cargo a los presupuestos generales del Estado. El nivel profesional está conformado por prestaciones de naturaleza contributiva, se extiende únicamente a la población trabajadora, y se financia a través de las cotizaciones sociales de trabajadores y empleadores. Finalmente, el nivel complementario, que tiene carácter voluntario, proporciona prestaciones complementarias del obligatorio Sistema de la Seguridad Social y se financia con aportaciones de los partícipes.

El protección social en España no se agota con el sistema de la Seguridad Social. Un segundo bloque estaría conformado por la asistencia social proporcionada por el Estado, pero externa al sistema de la Seguridad Social. Otro bloque de medidas de protección social sería el que establecen las Comunidades Autónomas, en virtud de las competencias conferidas por el artículo 148.1.20 de la Constitución Española, en especial, la renta o salario mínimo de inserción. Los ayuntamientos también desempeñan un papel importante en el sistema de protección social en España, especialmente por su proximidad a las situaciones de necesidad. Por último, destacar también el papel que desempeñan algunas instituciones privadas de beneficencia o caridad.

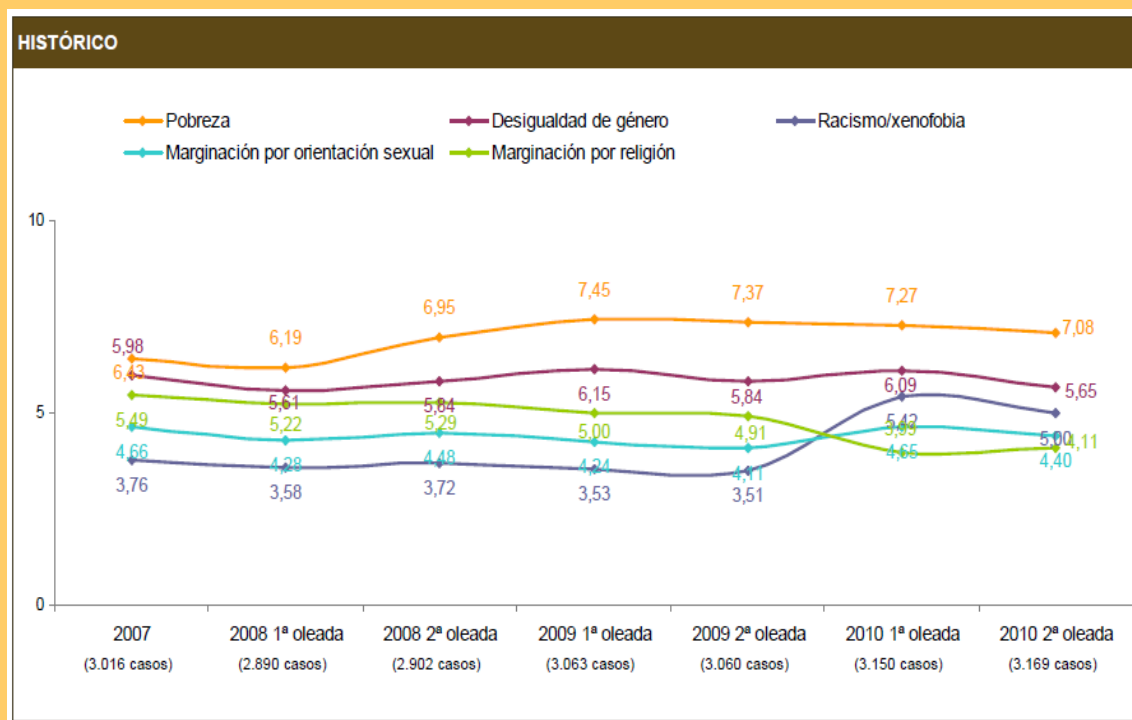
Hoy en día, el sistema de la Seguridad Social cuenta con una serie de problemas estructurales y coyunturales, que generan incertidumbre sobre su sostenibilidad a medio y largo plazo:

La elevada tasa de desempleo. El incremento del número de parados, provoca una disminución directa en la partida de ingresos, tanto por las empresas como por los trabajadores, que dejan de cotizar a la Seguridad Social. Asimismo, a medida que la Crisis se alarga en el tiempo, aumenta proporcionalmente el número de desempleados que agotan la prestación contributiva y se agregan al colectivo de las no contributivas.

¹⁸⁹ Organización Internacional del Trabajo, OIT (1991). "Administración de la Seguridad Social".

¹⁹⁰ Ministerio de Trabajo e Inmigración. Gobierno de España (1995). "Real Decreto 1300/1995, de 21 de julio, por el que se desarrolla, en materia de incapacidades laborales del sistema de la Seguridad Social, la Ley 42/1994, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social". http://www.seg-social.es/Internet_1/Normativa/095271.

CUADRO BARÓMETRO 3.8. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS PROBLEMAS DE MARGINACIÓN, DESIGUALDAD Y POBREZA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- Desde el punto de vista de los canarios, la pobreza es la situación de exclusión social más presente en la comunidad autónoma. Por el contrario, hay una menor creencia acerca de que en Canarias exista marginación por la orientación sexual o por la religión de los ciudadanos.
- La pobreza alcanza un mayor grado de mención entre los ciudadanos tinerfeños. Además, éstos son los que opinan, en mayor medida, que en Canarias existen situaciones de exclusión por racismo/xenofobia y por religión.
- A medida que aumenta la edad, hay una mayor percepción de situaciones de exclusión social en las Islas Canarias.
- No obstante, a excepción de la marginación por religión, se registra un descenso en la percepción de situaciones de exclusión social respecto a la última medición. Además, respecto del problema de la pobreza, que alcanzó un punto máximo en la primera oleada de 2009, se observa una ligera pero continua tendencia decreciente en las siguientes oleadas.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

Aumento del número de pensionistas en España. Condicionado principalmente por el aumento de la esperanza de vida en las últimas décadas y por el incremento del número de prejubilaciones anticipadas existentes en nuestro país, aceleradas por los recortes en las empresas, como un medio de disminuir costes.

Incorporación tardía de los jóvenes al mercado laboral y en este contexto, un menor número de años cotizados. En este sentido y debido al sistema de reparto intergeneracional, donde en cada momento, las cotizaciones de los actuales trabajadores se destinan al pago de las pensiones contributivas.

Los problemas mencionados se resumen en una simple operación algebraica; donde por un lado, disminuye el ingreso, es decir el dinero a repartir, debido al descenso del número de cotizantes y al mismo tiempo, aumenta el gasto, o lo que es lo mismo, el número de demandantes de prestaciones.

En este epígrafe, no se va a entrar en el debate de las modificaciones de los regímenes de pensiones (tanto contributivas como no contributivas) que actualmente están en vigor en España. No obstante, es evidente que existe y debe haber una importante reflexión sobre las prestaciones que actualmente están vigentes, entre todos los agentes públicos y privados implicados y sobretodo, sobre la financiación de las mismas.

A continuación, se describirán las principales medidas de prestaciones económicas para la protección social en España, centrandó el análisis en Canarias y agrupándolas en los 3 niveles antes mencionados. En un primer epígrafe, se detallarán las principales prestaciones económicas contributivas gestionadas por el sistema de la Seguridad Social, analizando en segundo lugar, aquellas ayudas económicas del Estado con cargo a la Seguridad Social, con un carácter no contributivo. En una última parte, se señalarán los principales rasgos y comportamientos en este año, de otras prestaciones no clasificadas anteriormente.

La fuente de información utilizada ha sido principalmente, los datos publicados por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

3.3.2. Pensiones contributivas del sistema de seguridad social

El número de pensiones contributivas en España en el año 2010, ascendieron a 8,671 Millones, lo que representa un incremento del +1,62% respecto al año anterior, ligeramente superior, al promedio medio anual observado desde el año 2000 (+1,33%).

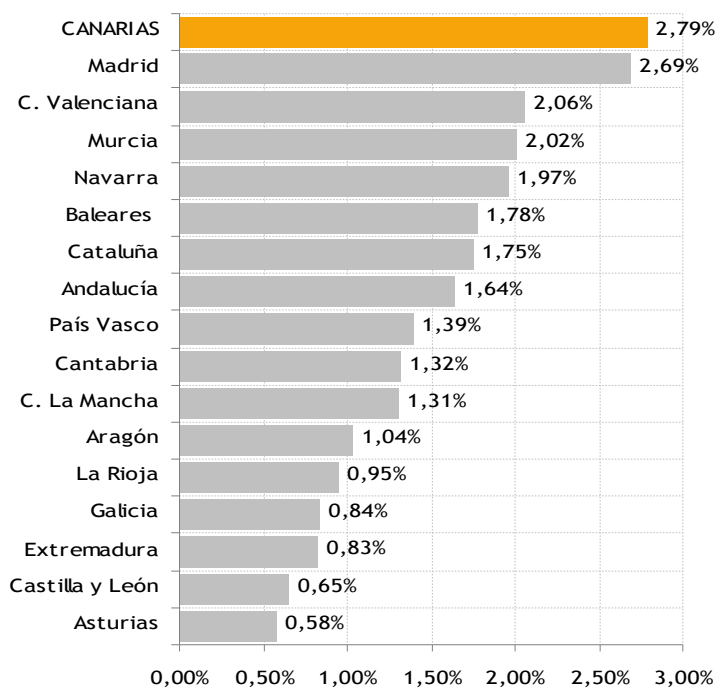
TABLA 3.35. PENSIONES CONTRIBUTIVAS Y AFILIADOS DEL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010

	CANARIAS		ESPAÑA	
	2000	2010	2000	2010
Beneficiarios				
Número de pensiones (en miles)	201,3	253,9	7.598,5	8.671,0
Cuota nacional	2,65%	2,93%	100,00%	100,00%
Relación afiliados/pensionistas	3,15	2,68	1,98	2,03
Variación anual, 2009-2010		2,79%		1,62%
Variación anual, 2000-2010		2,35%		1,33%
Afiliados				
Número de altas (en miles)	634,1	679,7	15.062,9	17.581,9
Cuota nacional	4,21%	3,87%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-3,26%		-1,87%
Variación anual, 2000-2010		0,70%		1,56%
Importe medio				
Importe medio mensual (Euros/mes)	442,5	732,2	467,5	779,4
Variación anual, 2009-2010		3,41%		3,36%
Variación anual, 2000-2010		5,17%		5,24%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Por su parte, Canarias con una cuota nacional del 2,9%, ha registrado la mayor variación interanual relativa de toda España, aumentando en un +2,79%. Comportamiento alcista y por encima de la media estatal, que se viene observando desde hace varios años, registrando en 2010, 254 mil prestaciones. El resto de regiones españolas también han tenido un comportamiento positivo, similar a lo ocurrido en los últimos 11 años, destacando a Madrid (+2,69%), Andalucía (+2,06%) y Murcia (+2,02%) con una variación interanual por encima del 2%.

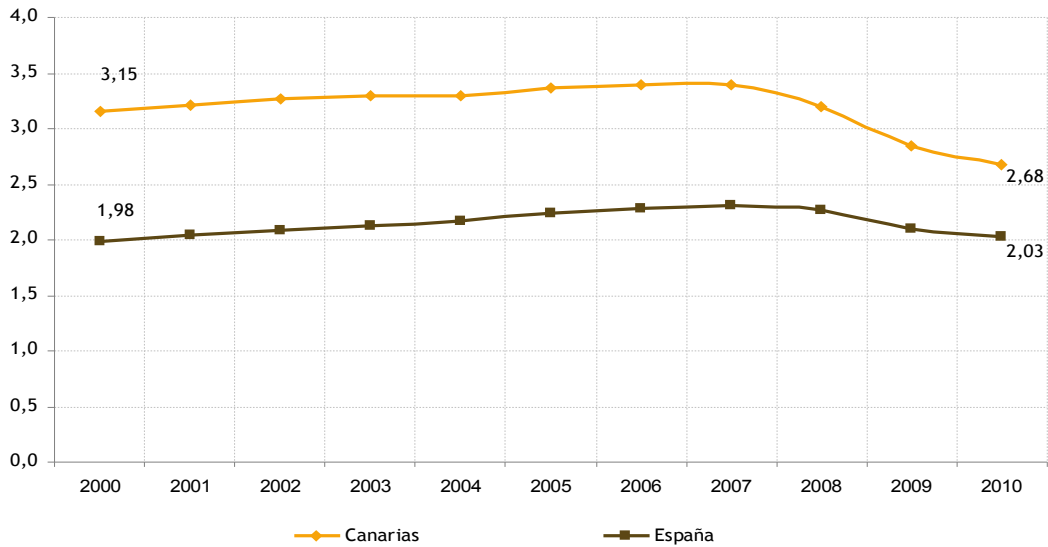
GRÁFICO 3.91. VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE PENSIONES CONTRIBUTIVAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009 - 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

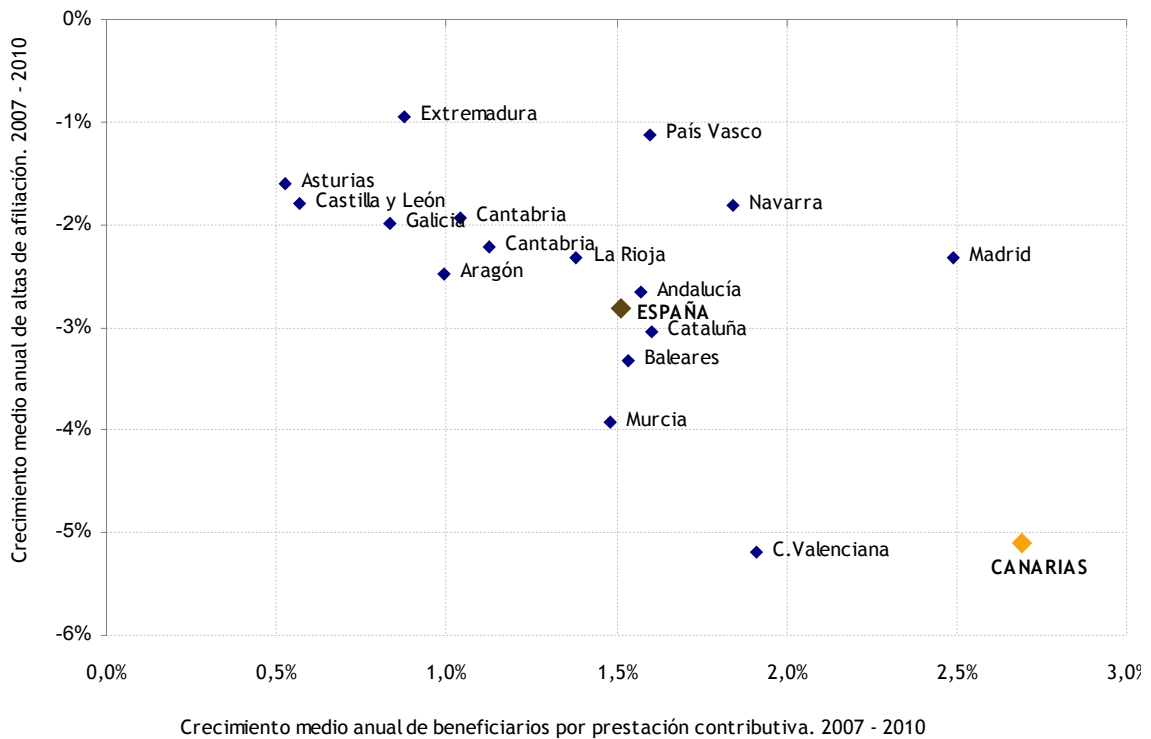
Los ingresos destinados a pagar estas pensiones contributivas vienen en fundamentalmente de los actuales cotizantes de la Seguridad Social. En 2010, España ha contado con 2,03 personas dadas de alta por cada beneficiario de una pensión contributiva. Esta relación es mucho más alta en Canarias, donde existe por cada prestatario, 2,68 cotizantes. Su evolución ha estado claramente marcada por la Crisis, especialmente en Canarias, donde el decrecimiento en el número de afiliados ha sido mucho más pronunciado que el aumento de los beneficiarios de este tipo de prestaciones. Así entre el 2007 y el 2010, el Archipiélago ha registrado el segundo mayor descenso anual promedio en el número de afiliados a la seguridad social frente al mayor crecimiento medio anual en el número de beneficiarios de este tipo de prestaciones. Esto ha llevado que la relación entre altas de afiliados y pensionistas haya ido convergiendo, dejando de ser ya por tercer periodo consecutivo, la región española con el mayor número de cotizantes por pensionista, situación que sí venía ocurriendo año tras año, desde el año 2000.

GRÁFICO 3.92. EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN AFILIADOS / PENSIONES CONTRIBUTIVAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010. (AÑO 2000 = BASE 100)



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

GRÁFICO 3.93. RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN MEDIA ANUAL EN EL NÚMERO DE ALTAS DE AFILIACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y LA VARIACIÓN MEDIA ANUAL DE LOS BENEFICIARIOS DE PRESTACIONES CONTRIBUTIVAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007 - 2010



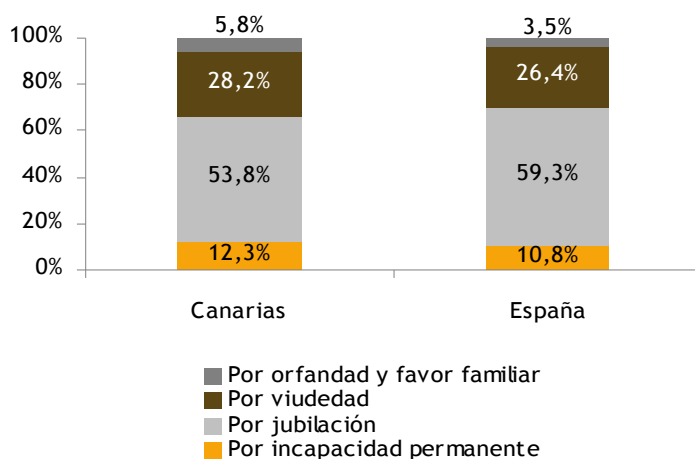
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Las pensiones¹⁹¹ contributivas se dividen a su vez, atendiendo a la naturaleza de la ayuda:

- Jubilación. Consiste en la pensión vitalicia concedida a los trabajadores en las condiciones, cuantía y forma que reglamentariamente se determinan, cuando alcanzada la edad establecida, cesen o hayan cesado en el trabajo.
- Incapacidad permanente. Es la pensión percibida por el trabajador que, después de haber estado sometido al tratamiento prescrito y de haber sido dado de alta médicamente, presenta reducciones anatómicas o funcionales graves, susceptibles de determinación objetiva y previsiblemente definitiva, que disminuyan o anulen su capacidad laboral.
- Muerte y supervivencia. Son las pensiones que se otorgan en caso de muerte del trabajador, cualquiera que fuera su causa, y son las siguientes: pensión de viudedad, pensión de orfandad y pensión vitalicia o subsidio temporal en favor de familiares.

El comportamiento desagregado de las pensiones contributivas permiten observar como, son las pensiones por jubilación, quienes representan el mayor peso dentro del total; con más de la mitad de las pensiones contributivas en España, seguidas de las pensiones por viudedad (26,4%), por incapacidad permanente (10,8%) y por último, un 3,5% del total de prestaciones corresponden a aquellas relativas a la orfandad y favor familiar. Canarias por su parte, mantiene prácticamente la misma relación entre ellas que en el conjunto estatal, aunque con un ligero menor peso dentro de las pensiones de jubilación que se distribuye entre las restantes.

GRÁFICO 3.94. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS, SEGÚN TIPO, EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

La evolución de todas estas prestaciones en estos últimos 11 años ha sido positiva, destacando a las pensiones por jubilación y las pensiones por incapacidad permanente, como las que más han crecido de promedio anual en este periodo (+2,48% y +2,74%, respectivamente). Bajo este contexto, es interesante reseñar el incremento observado en las pensiones por jubilación desde el año 2007 (a partir del segundo semestre de este año, comienza la Crisis Económica Internacional) con una variación significativa por encima del promedio de todo el periodo, hasta alcanzar un crecimiento de +3,36%, y superado a su vez en este último año, donde la variación se ha situado en un +4,20%. Gran parte de la explicación la encontramos en el crecimiento de aquellas personas que optan por la prejubilación, tanto voluntaria como elección de vida, como en aquellas circunstancias donde el trabajador de mayor edad y una vez que se ha quedado en paro, tiene una mayor dificultad para reincorporarse al mercado laboral y optan por la jubilación. A continuación con un crecimiento medio anual de +2,29% se situaría las pensiones por viudedad. Por último, las pensiones por orfandad y favor familiar, han sido las que menos han crecido desde el año 2000 (+0,78%), incluso con variaciones interanuales negativas en algunos de los años (como fueron en 2004, 2005 y 2009).

¹⁹¹ En el sistema de la Seguridad Social se denominan pensiones, a las prestaciones periódicas vitalicias o de duración indeterminada. Excepcionalmente, también se llaman "pensiones" a las de orfandad, limitadas en el tiempo, salvo que el beneficiario esté incapacitado para todo trabajo con anterioridad al hecho causante de la prestación.

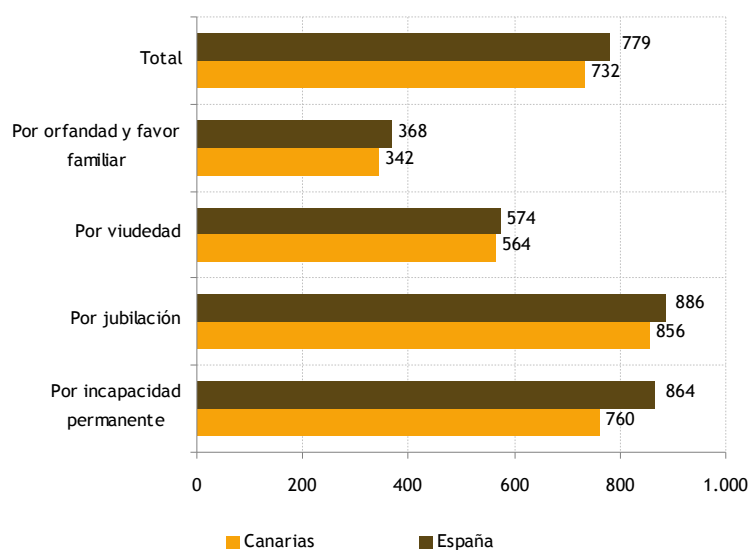
TABLA 3.36. CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS, SEGÚN TIPO. 2000 - 2010

	Variación media anual		Variación interanual
	2000-2010	2007-2010	2009-2010
Pensiones de incapacidad permanente	2,74%	2,82%	0,65%
Pensiones de jubilación	2,48%	3,36%	4,20%
Pensiones de viudedad	2,29%	1,93%	2,29%
Pensiones de orfandad y favor familiar	0,78%	0,92%	5,00%
Total	2,35%	2,71%	2,79%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

El importe medio de una prestación contributiva asciende en Canarias a 732 Euros al mes, lo que representa 47 Euros menos que en el conjunto que España y muy lejos de los 966 Euros mensuales que recibe cada beneficiario en el País Vasco o los 922 Euros de un residente en la Comunidad de Madrid. Esta situación se ha ido perpetuando en el tiempo, ya que desde el año 2000, aunque ha ido creciendo el importe medio recibido por un pensionista en Canarias (+5,17% de promedio anual), su diferencial con el total de las regiones españolas ha ido aumentando constantemente, desde los 25 euros de diferencia que había a principios de la década, a razón de 6,54% cada año.

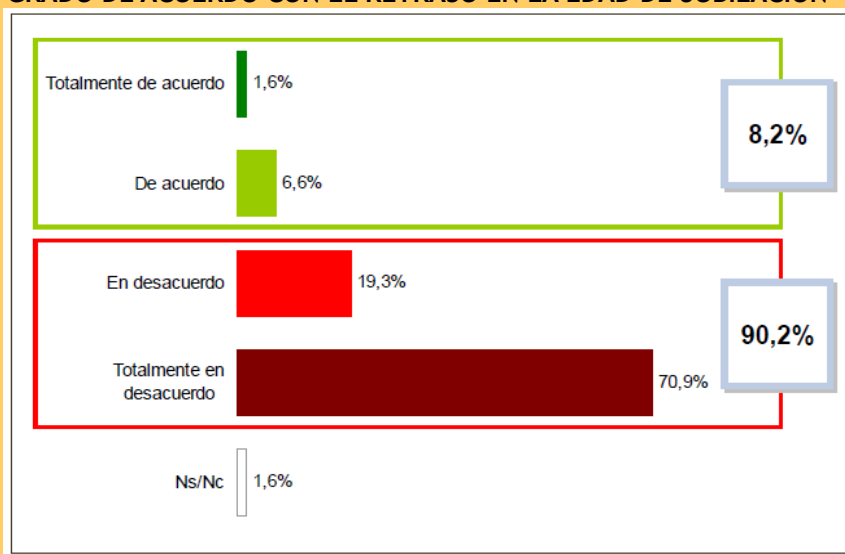
Por tipo de prestaciones la pensión por jubilación es la que mayor importe destina mensualmente a cada persona, con 856 Euros para los residentes en Canarias y 886 Euros de media en el conjunto de España. En el otro lado, son las pensiones por orfandad y favor familiar quienes cuentan con un menor importe; para Canarias, cada beneficiario le corresponde 342 Euros mensuales, siendo 26 Euros más de la media estatal.

GRÁFICO 3.95. IMPORTE MEDIO MENSUAL DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS SEGÚN TIPO DE PRESTACIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010

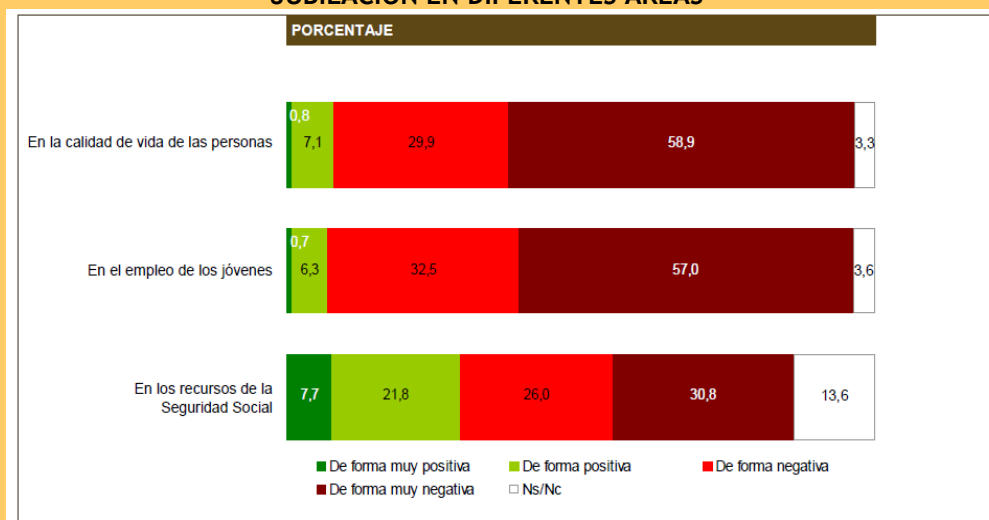
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CUADRO BARÓMETRO 3.9. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE EL RETRASO DE LA EDAD DE JUBILACIÓN. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010

GRADO DE ACUERDO CON EL RETRASO EN LA EDAD DE JUBILACIÓN



OPINIÓN SOBRE LOS EFECTOS DEL RETRASO DE LA EDAD DE JUBILACIÓN EN DIFERENTES ÁREAS



- ❑ Nueve de cada diez canarios no está de acuerdo con que se retrase la edad para jubilarse de 65 a 67 años.
 - En contraposición a esta opinión tan rotunda, los colectivos que más apoyan esta medida son los más jóvenes y las rentas más altas.
- ❑ Además de que la medida de retrasar la edad de la jubilación no tiene una buena acogida entre los canarios, éstos consideran, en su mayoría, que tendrá una repercusión negativa, tanto en la calidad de vida de las personas, como en el empleo de los jóvenes. Sin embargo, no creen que suponga un impacto tan drástico para los recursos de la Seguridad Social.
 - Los residentes en la isla de La Palma, los jóvenes y los hogares con ingresos superiores tienen un visión ligeramente más positiva respecto a la repercusión de la medida.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

3.3.3. Pensiones no contributivas de la seguridad social

Según las últimas estadísticas publicadas por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, el número de pensiones vitalicias o de duración indeterminada no contributivas en España ascendió a 453.293, lo que representa un ligero descenso respecto al año inmediatamente anterior, concretamente 4.740 prestaciones menos (-1,04%). Estas se conceden a aquellos ciudadanos que se encuentran en una situación de necesidad aunque no hayan cotizado nunca, o habiendo cotizado, no lo hayan hecho lo suficiente en cada caso para alcanzar las prestaciones de nivel contributivo. Su percepción se condiciona a un nivel máximo de ingresos.

TABLA 3.37. PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS DEL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010

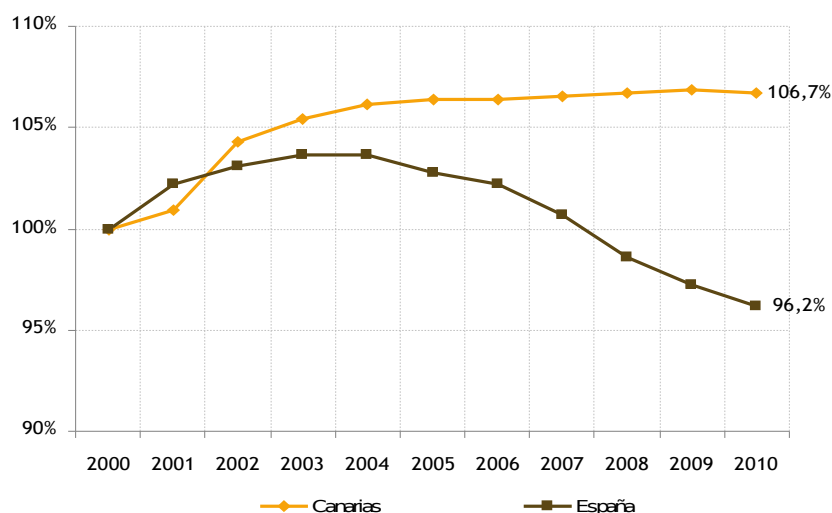
	Canarias		España	
	2000	2010	2000	2010
Beneficiarios				
Número de pensiones	39.614	42.258	471.275	453.293
Cuota nacional	8,41%	9,32%	100,00%	100,00%
% Pensiones por Jubilación	41,2%	54,6%	48,6%	56,7%
% Pensiones por Invalidez	58,8%	45,4%	51,4%	43,3%
Variación anual, 2009-2010		-0,20%		-1,04%
Variación anual, 2000-2010		0,65%		-0,39%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

En Canarias, el descenso interanual ha sido de una magnitud inferior a la registrada a nivel nacional (-0,20%) y alcanzar los 42.258 pensiones, rompiendo con la tendencia general observada en el Archipiélago desde el año 2000, con un crecimiento promedio anual del +0,65%.

Comparativamente, en Canarias su evolución ha sido diferente al del conjunto estatal. En este sentido, se observa como mientras en todo el territorio nacional, después de un pequeño incremento en el número prestaciones no contributivas entre el 2000 y el 2004, empieza a descender paulatinamente y es a partir del año 2008, donde el número de prestaciones es inferior a los niveles registrados en el año 2000, situándose en este 2010 con prácticamente 18.000 prestaciones menos. Por su parte, Canarias ha ido incrementando poco a poco el número de prestaciones no contributivas hasta aumentar un +6,7% más que en los niveles registrados a principios de la década.

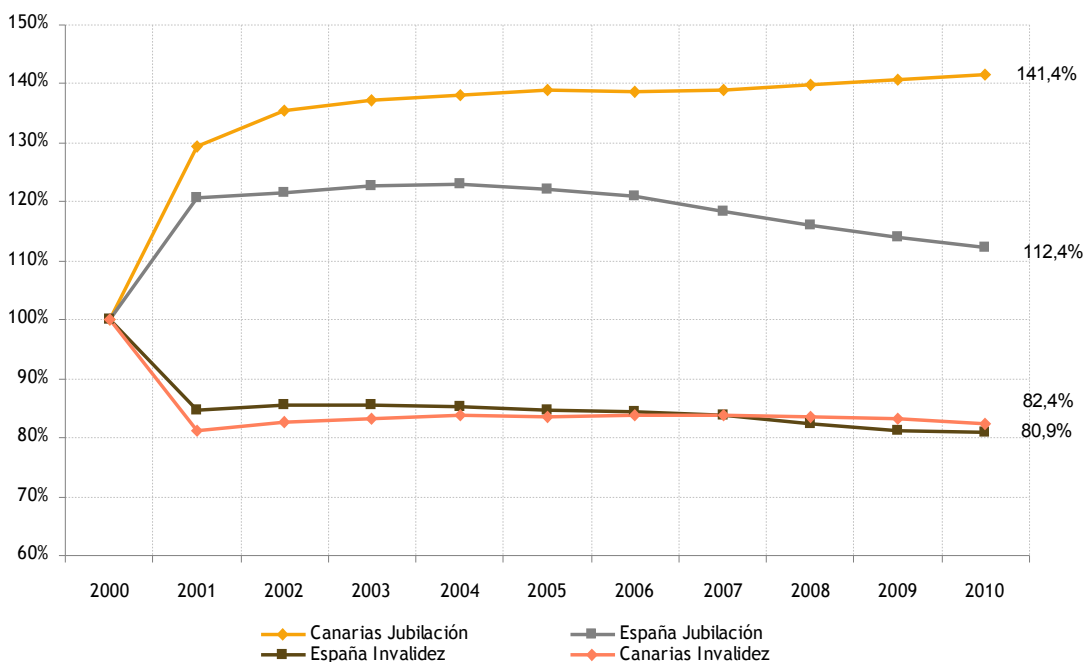
GRÁFICO 3.96. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010 (AÑO 2000 = BASE 100)



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Este crecimiento en las prestaciones en Canarias viene condicionado por el crecimiento constante de las pensiones no contributivas de jubilación frente a un pequeño descenso en el número de beneficiarios de prestaciones por invalidez. En cambio, en el conjunto de las regiones españolas y particularmente, desde el año 2005, ambos tipos de prestaciones han ido descendiendo ligera aunque de forma constante.

GRÁFICO 3.97. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS SEGÚN TIPO, EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010. (AÑO 2000 = BASE 100)



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

3.3.4. Otras prestaciones

A continuación pasamos a describir otras prestaciones que complementan, en mucho de los casos a las ya descritas y especialmente, a las no contributivas.

En un primer grupo se agrupan las prestaciones que se derivan de la Ley de Integración social de los minusválidos (LISMI). Esta ley de 1982, quedó derogada a partir de la entrada en vigor de la Ley 26/1990, de 20 de diciembre, por la que se establecían en la Seguridad Social prestaciones no contributivas. No obstante, las personas beneficiarias de dichos subsidios con anterioridad a la entrada en vigor de dicha Ley, si reúnen los requisitos exigidos para ello, podrán optar por continuar como beneficiarias de las mismas o solicitar una pensión no contributiva, aunque no podrán producirse nuevos reconocimientos de las acciones protectoras derogadas.

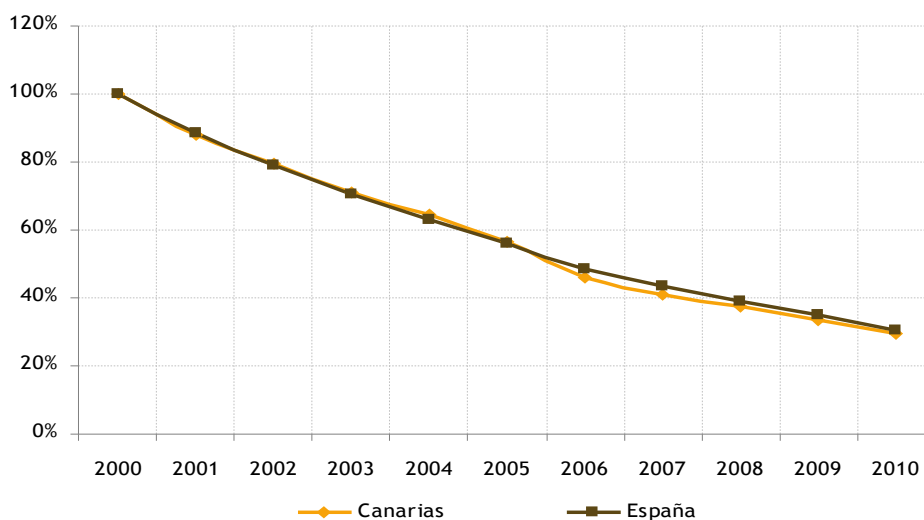
En España existen 34.687 beneficiarios de prestaciones LISMI, pudiendo optar por más de una al mismo tiempo, si las condiciones así lo disponen¹⁹². De este total, solamente 1 de cada 100, corresponden a residentes en Canarias (347), situación muy diferente a las observadas en apartados anteriores, tanto en las prestaciones contributivas como en las no contributivas. Como se menciona en el párrafo anterior, la no concesión de ayuda a nuevos beneficiarios para este tipo de prestaciones condiciona su evolución, siendo claramente decreciente para cada uno de los años entre el periodo de estudio, 2000 - 2010.

¹⁹² Por este motivo, la suma de beneficiarios de cada una de estas pensiones, podrían ser superiores al total de personas beneficiarias.

TABLA 3.38. PENSIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LEY DE INTEGRACIÓN SOCIAL DE LOS MINUSVÁLIDOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 Y 2010

	Canarias		España	
	2000	2010	2000	2010
Total beneficiarios LISMI				
Pensiones sociales y económicas LISMI	1.181	347	113.001	34.687
Cuota nacional	1,05%	1,00%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-11,43%		-11,07%
Variación anual, 2000-2010		-10,81%		-10,42%
Subsidio de garantía de ingresos mínimos				
Pensiones sociales y económicas LISMI	747	170	83.472	21.424
Cuota nacional	0,89%	0,79%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-13,72%		-12,57%
Variación anual, 2000-2010		-16,81%		-13,23%
Subsidio por ayuda de tercera persona				
Pensiones sociales y económicas LISMI	272	55	14.899	2.444
Cuota nacional	1,83%	2,25%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-14,42%		-16,69%
Variación anual, 2000-2010		-14,10%		-15,12%
Subsidio de movilidad y compensación por gastos de transporte				
Pensiones sociales y económicas LISMI	114	55	8.255	2.188
Cuota nacional	1,38%	2,51%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-7,06%		-12,59%
Variación anual, 2000-2010		-10,61%		-13,50%
Asistencia sanitaria y prestación farmacéutica				
Pensiones sociales y económicas LISMI	360	133	26.422	12.259
Cuota nacional	1,36%	1,08%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-9,40%		-7,36%
Variación anual, 2000-2010		-2,63%		-4,46%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

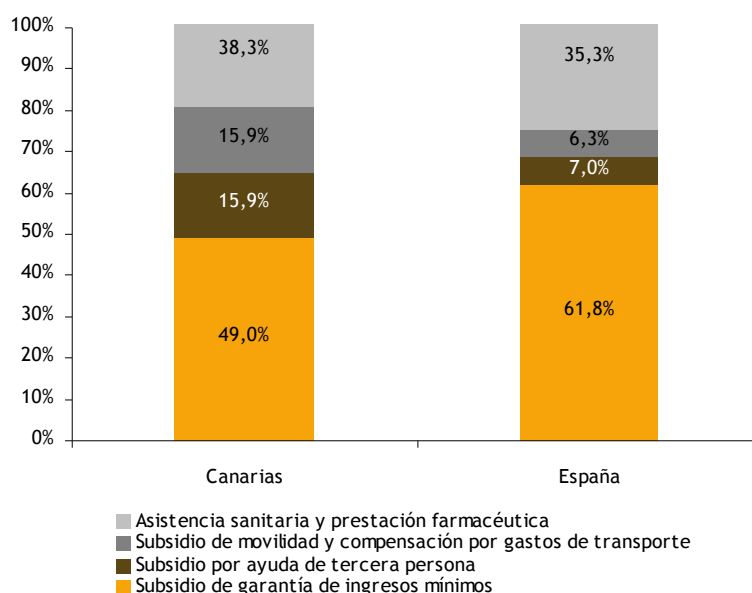
GRÁFICO 3.98. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE PRESTACIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LISMI EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010 (AÑO 2000 = BASE 100)

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Su desagregación, atendiendo a la naturaleza de la ayuda, permite observar como Canarias, mantiene una misma distribución en función del peso de cada una de ellas a lo largo del tiempo, aunque existen diferencias en cuando a su magnitud. Asimismo, al igual que ocurre en el conjunto de estas prestaciones, la evolución de cada una de ellas es negativa, disminuyendo progresivamente desde el año 2000, en todas las regiones españolas.

En primer lugar, con prácticamente la mitad de las prestaciones, se encuentran aquellas referidas a la garantía de ingresos mínimos, lo que supone a 170 beneficiarios de dichas prestaciones, incrementándose hasta el 61,8% en el conjunto de España (21.424). A continuación, la asistencia sanitaria y prestaciones farmacéuticas conforman el segundo colectivo más numeroso, con el 38,3% en el Archipiélago (133 beneficiarios) y un 35,3% en el conjunto estatal (12.259). Por último, se encuentran los subsidios, tanto por movilidad y compensación por gasto de transporte, como por ayuda a tercera persona. Ambos se reparte por igual en Canarias, el 31,7% restante, lo supone 55 personas cada uno. Asimismo, estos subgrupos representan en el conjunto español en torno al 7%, siendo beneficiarios de los mismos, 2.188 personas en los subsidios de movilidad y compensación por gasto de transporte y 2.444 en los correspondientes a la ayuda de tercera persona.

GRÁFICO 3.99. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PRESTACIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LISMI EN CANARIAS Y ESPAÑA, SEGÚN TIPO. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

TABLA 3.39. PENSIONES ASISTENCIALES EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010

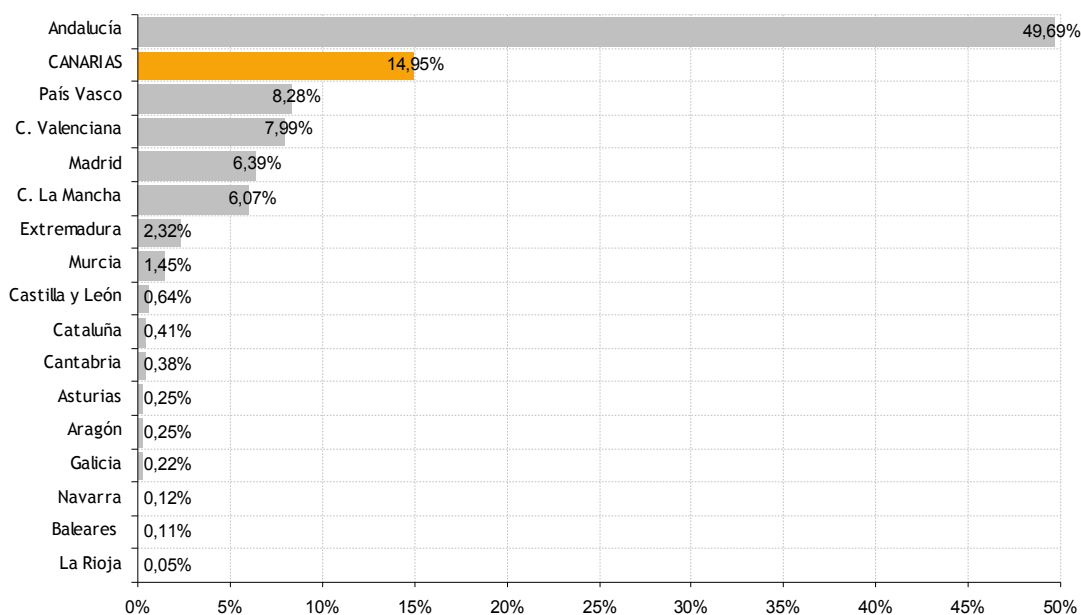
	Canarias		España	
	2000	2010	2000	2010
Pensiones asistenciales	7.297	2.420	68.058	16.188
Cuota nacional	10,72%	14,95%	100,00%	100,00%
Variación anual, 2009-2010		-9,74%		-12,13%
Variación anual, 2000-2010		-10,45%		-13,38%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Otro grupo de prestaciones no contributivas, lo constituyen las pensiones asistenciales, definidas como aquellas ayudas económicas individualizadas de carácter periódico en favor de ancianos y de enfermos o afectados por un grado de discapacidad que incapacite para el trabajo.

En 2010, el número de pensiones asistenciales ascendió a 16.188, siendo prácticamente el 15 de cada 100, beneficiarios residentes en Canarias, lo que representa, la segunda región española después de Andalucía (que representa la mitad del total) con un mayor peso dentro de este tipo de prestaciones. Al igual que ocurre con la LISMI, el número de beneficiarios ha ido disminuyendo considerablemente desde el año 2000 (por debajo del -10% de media anual), como consecuencia del mantenimiento de este tipo de pensiones, solamente para las personas que en su día les fueron reconocidas y no quieran adaptarse a otras prestaciones actuales vigentes.

GRÁFICO 3.100. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PENSIONES ASISTENCIALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

3.3.5. Protección por desempleo

En 2010 y según publica el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, el número de personas que percibieron una prestación por desempleo en España ascendió a 2.888.973 personas, lo que representa un aumento del 14,5% respecto al año anterior, fundamentalmente como consecuencia de un aumento del paro debido a la actual Crisis Económica que viene sufriendo el país a partir de verano del 2007.

La protección de nivel contributivo o “Prestación por desempleo”, controlado y gestionado en España por el Servicio Público de Empleo Estatal¹⁹³, constituye el principal instrumento para la ayuda a trabajadores que por diversas circunstancias (aun queriendo y pudiendo trabajar), dejan de realizar la actividad de forma temporal o definitiva que venían desarrollando hasta entonces¹⁹⁴.

Por su parte, Canarias ha registrado al 6,5% del total español, lo que supone aumentar en un +15,7% respecto a 2009 y situarse en los 188.032 beneficiarios. Su comportamiento respecto a otros territorios, aun cuando ha estado por encima del crecimiento observado para el conjunto de regiones, ha estado por debajo de otras variaciones relativas superiores, especialmente de Castilla La Mancha, con un incremento de los beneficiarios de un +21,5%. Por el contrario, regiones como Navarra y País Vasco, han sido los territorios donde en este último año menos ha crecido el número de personas beneficiarias, con un +9,3% y +9,0%, respectivamente.

¹⁹³ Exceptuando los trabajadores acogidos al régimen de la Seguridad Social de trabajadores del mar, lo cuáles, son controlados y gestionados a través del Instituto Social de la Marina.

¹⁹⁴ Para poder acceder a ella, los requisitos generales son el haber estado de alta en la afiliación de la Seguridad Social, con una cotización mínima de 360 días en los últimos 6 años, encontrarse en situación legal de desempleo, buscando activamente una ocupación y por último, no superar la edad máxima establecida.

TABLA 3.40. BENEFICIARIOS DE LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2010

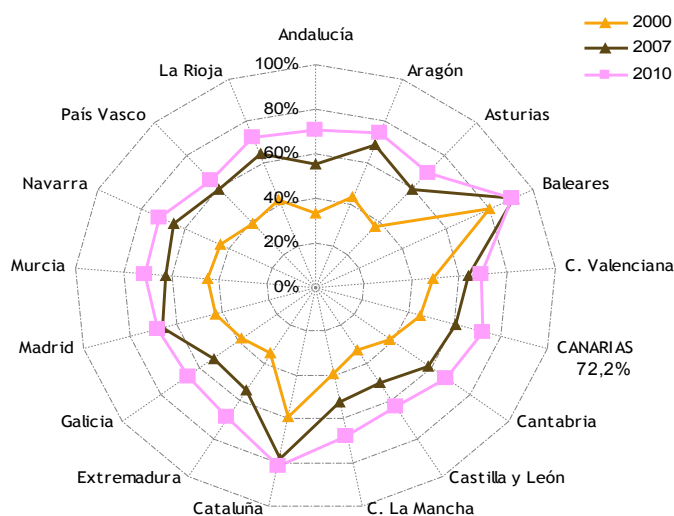
	Número de beneficiarios		Variación anual (%)		Participación (%)
	2000	2010	2000-2010	2009-2010	2010
Andalucía	158.627	627.117	14,7%	16,7%	21,7%
Aragón	17.474	68.049	14,6%	12,4%	2,4%
Asturias	22.865	54.865	9,1%	12,0%	1,9%
Baleares	23.331	74.951	12,4%	14,8%	2,6%
C. Valenciana	82.183	346.645	15,5%	15,9%	12,0%
CANARIAS	48.270	188.032	14,6%	15,7%	6,5%
Cantabria	8.947	28.379	12,2%	12,8%	1,0%
Castilla y León	40.105	119.433	11,5%	17,3%	4,1%
C. La Mancha	34.285	134.166	14,6%	21,5%	4,6%
Cataluña	126.788	463.566	13,8%	11,2%	16,0%
Extremadura	24.602	80.150	12,5%	17,2%	2,8%
Galicia	62.605	149.625	9,1%	14,8%	5,2%
Madrid	96.890	321.618	12,7%	10,8%	11,1%
Murcia	19.538	90.919	16,6%	18,8%	3,1%
Navarra	9.383	30.515	12,5%	9,3%	1,1%
País Vasco	36.627	85.385	8,8%	9,0%	3,0%
La Rioja	3.835	15.838	15,2%	12,3%	0,5%
ESPAÑA	818.494	2.888.973	13,4%	14,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Al igual que ocurre con los principales países europeos, donde cada vez más se extiende el número de ayudas y prestaciones, la cobertura en España de aquellas personas que han perdido su empleo es cada vez mayor. Actualmente en España, algo más de 7 de cada 10 desempleados cuentan con este tipo de prestación, lo que representa un incremento de 27 personas más de cada 100 de las registradas en 2000, de ellas 5, en los últimos 2 años.

Baleares sigue siendo la región española con la mayor tasa de cobertura, con solamente 10 de cada 100 personas que no cobran este tipo de prestación, en un contexto donde como mínimo 60 de cada 100 cuentan con esta protección ante el desempleo, concretamente, Castilla La Mancha es la región española con la menor tasa, con un 62,8%.

GRÁFICO 3.101. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL NÚMERO DE PARADOS REGISTRADOS QUE RECIBEN UNA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000, 2007 Y 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

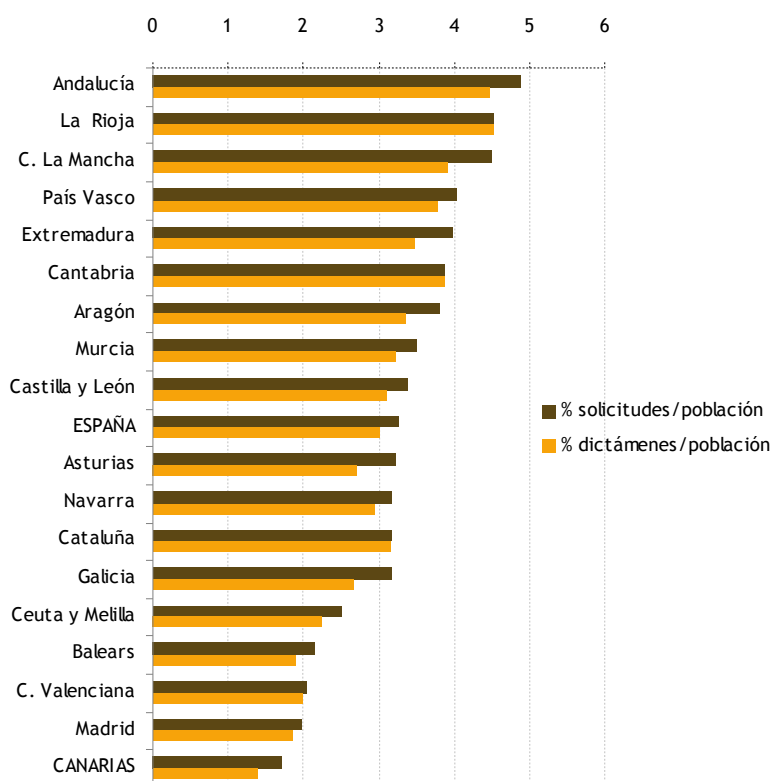
3.3.6. Protección ante la situación de dependencia

Según la información estadística publicada por el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD) del Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO), la implantación de la denominada Ley de Dependencia en Canarias sigue caracterizada por niveles extremadamente bajos en las solicitudes, dictámenes y prestaciones por población. Los datos a 1 de marzo de 2011 confirman nuevamente la situación diagnosticada en Informes Anuales previos.

Concretamente, el porcentaje de solicitudes por población en Canarias (1,7%) es el más bajo entre las Comunidades y Ciudades Autónomas, con la media nacional situada en el 3,3%. Incluso Madrid, anteriormente con peores ratios que Canarias, ha abandonado el último puesto del ranking. Lo mismo ocurre con el porcentaje de dictámenes por población (1,4%), muy inferior a la media nacional (3,0).

La información procedente de la Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2008 del INE indica que las menores tasas en solicitudes por población no pueden tener su explicación exclusivamente en una menor prevalencia de los problemas de discapacidad en la población canaria, como indican las tasas de la población con discapacidad por grupos de edad. En este sentido, la menor tasa media (71,3% frente a la media nacional de 89,7%) se debe casi exclusivamente a un efecto composición, es decir, la mayor juventud de la población residente en Canarias.

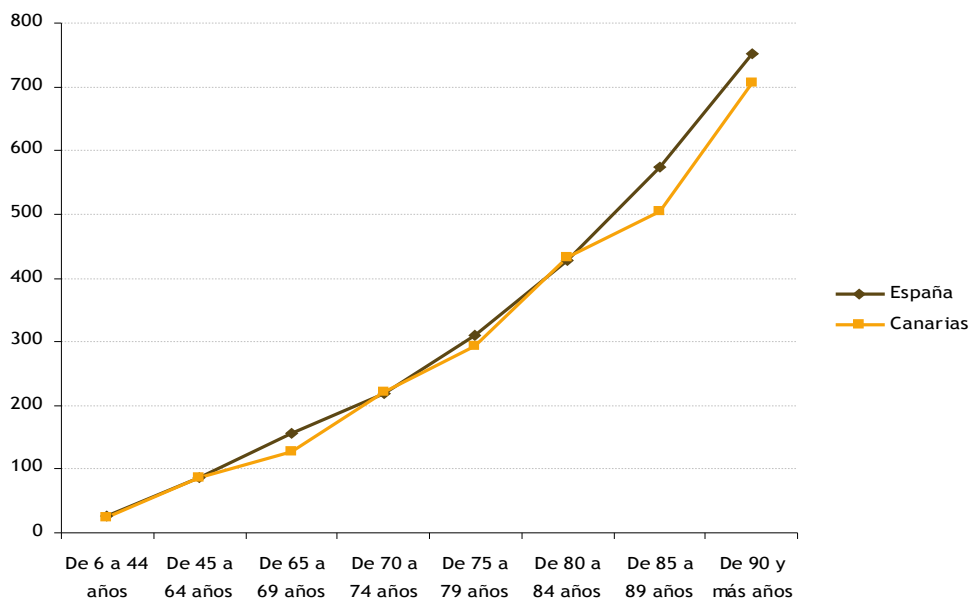
GRÁFICO 3.102. LEY DE DEPENDENCIA. % DE SOLICITUDES Y DICTÁMENES ACUMULADOS SOBRE POBLACIÓN TOTAL A 1 DE MARZO DE 2011



Fuente: Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD)

El proceso de solicitud, baremación y resolución desemboca en ratios muy desfavorables en personas beneficiarias en relación a la población (0,48%). También en este indicador Canarias ocupa la última posición en la clasificación regional, con una distancia amplia respecto del penúltimo, Comunidad Valenciana (0,73%), y abismal en comparación con Cantabria, que encabeza la clasificación con el 2,4%. Se añade que el proceso de tramitación en Canarias es lento. Según el Comité de Empresa de la Consejería de Bienestar del Gobierno de Canarias (El Día, 17 de marzo de 2011), “Canarias tarda 25 meses en el trámite de la Dependencia frente a un límite de seis”.

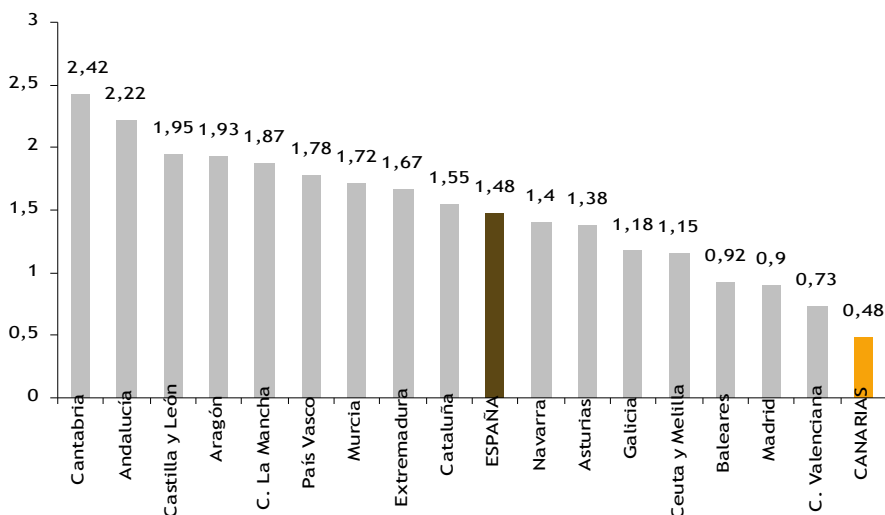
GRÁFICO 3.103. TASA DE POBLACIÓN CON DISCAPACIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA EN 2008 (por mil habitantes)



Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2008 (INE).

Otras fuentes también llaman la atención sobre los excesivos plazos de espera en Canarias. Según la Asociación Estatal de Directores y Gerentes de Servicios Sociales¹⁹⁵ [1] los plazos medios de espera en la obtención del servicio o prestación se sitúan para la media estatal en catorce meses (once meses para la elaboración del Plan Individual de Atención (PIA) a los que hay que sumar los tres meses de espera para la valoración). Y en el análisis comparado por comunidades autónomas Castilla y León con siete meses de promedio se sitúa muy cerca de alcanzar los 6 meses máximos establecidos en la ley, mientras que en el otro extremo se situaría Canarias con casi veinticuatro meses de espera media desde la solicitud hasta el PIA.

GRÁFICO 3.104. PERSONAS BENEFICIARIAS CON PRESTACIONES EN RELACIÓN A LA POBLACIÓN DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS A 1 DE MARZO DE 2011 (%)



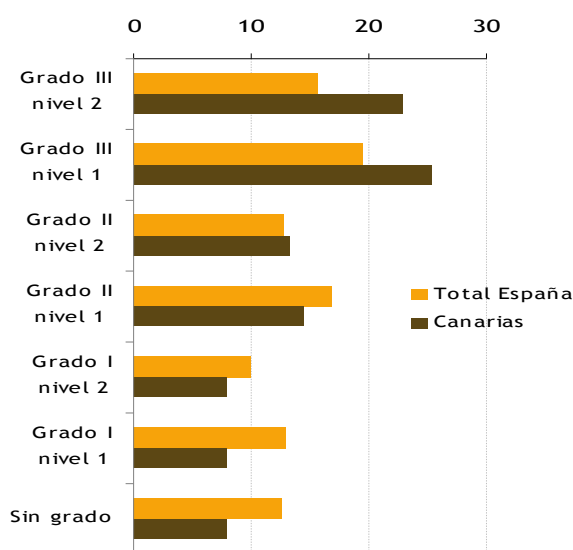
Fuente: Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD).

¹⁹⁵ V Dictamen (julio 2010) del Observatorio para el desarrollo de la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

De las 36.236 solicitudes cursadas hasta 1 de marzo de 2011 (26.300 a 1 de marzo de 2010), 29.672 (el 81,9%) han sido dictaminadas, 28.652 son personas beneficiarias con derecho a prestación y 10.193 cuentan con prestaciones (el 35,6% de las personas con derecho a prestación). La distribución de los casos dictaminados según grado de dependencia revela el mayor peso relativo de las dependencias más severas en Canarias en comparación con la media estatal.

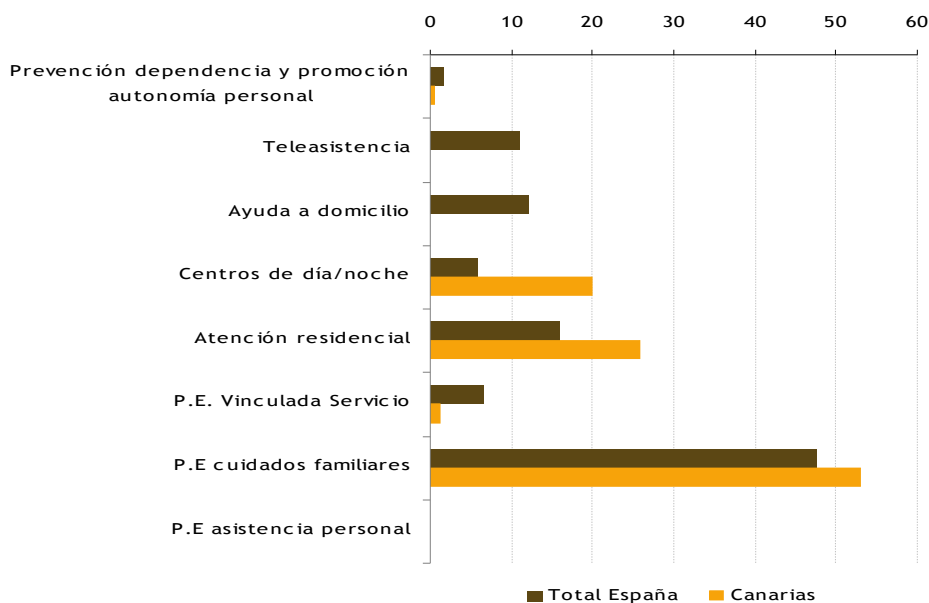
La distribución porcentual según tipo de prestaciones percibidas muestra el elevado peso de las prestaciones económicas por cuidados familiares (52,9%), la atención residencial y los centros de día/noche, mientras que la teleasistencia y la ayuda a domicilio tienen nulo desarrollo en Canarias, a diferencia de la media nacional y particularmente de algunas Comunidades Autónomas, como Andalucía, donde este tipo de prestaciones cuentan con amplia implantación.

GRÁFICO 3.105. LEY DE DEPENDENCIA. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE DICTÁMENES SEGÚN GRADOS Y NIVELES A 1 DE MARZO DE 2011



Fuente: Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD).

GRÁFICO 3.106. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS PRESTACIONES RECONOCIDAS SEGÚN TIPO DE PRESTACIONES A 1 DE MARZO DE 2011



Fuente: Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD).

Como este Consejo ha manifestado anteriormente al pronunciarse sobre la implantación de la Ley de la Dependencia en Canarias¹⁹⁶[1], a partir del análisis de los datos del sistema de información del SAAD, se pueden extraer al menos dos conclusiones preliminares sobre la mala situación relativa que muestran estos datos sobre la implantación de la ley de la dependencia en Canarias. Por un lado, ciertos indicadores, como la baja proporción de dictámenes respecto a las solicitudes o el bajísimo ratio existente entre prestaciones efectivas y reconocidas podrían ser el reflejo de problemas de gestión en el proceso de aplicación de la ley de la dependencia. Y por otra parte, el hecho de que algunos indicadores, como la baja proporción de solicitudes respecto a la población o la nula presencia de algunas prestaciones como la teleasistencia o la ayuda a domicilio podrían deberse a que el sistema de información del SAAD no está contabilizando el total de prestaciones sociosanitarias existentes en Canarias, dejando fuera aquellas que por distintas razones no pueden ser incorporadas a este sistema de información. En cuanto a esta segunda cuestión, debe tenerse en cuenta que en Canarias, el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD) derivado de la implantación de la Ley de la Dependencia coexiste con los sistemas de protección social preexistentes en Canarias. Estos sistemas se concretan a través de los planes sectoriales sociosanitarios de personas mayores dependientes y de atención a la discapacidad, gestionados en colaboración con los Cabildos.

Respecto a estos planes sociosanitarios, existe algunos datos parciales que muestran la magnitud de recursos gestionados en estos programas de actuación. Según datos de la Consejería de Bienestar Social, Juventud y Vivienda, el número total de plazas en residencias de los planes sociosanitarios de mayores y discapacidad es de 6.888, una cifra que triplica los recursos del SAAD. Las plazas en centros de día son 1.220, cifra un poco inferior a las 1.402 del SAAD y las de prevención son 3.762, cifra muy superior a las 46 registradas en el SAAD. Por otra parte, según esta misma fuente, el número de personas que reciben ayuda a domicilio es de 11.903 y el de las personas que reciben tele-asistencia asciende a 5.677. Respecto a estas cifras, debe tenerse en cuenta también otras cautelas, como el hecho de que no son directamente comparables con las del SAAD, entre otras cuestiones porque los criterios para otorgar estas ayudas no son homogéneos.

La optimización de los mecanismos previstos en la actual ley de Dependencia exige la configuración de un nuevo marco de carácter normativo en el ámbito de nuestra Comunidad Autónoma, encaminado básicamente, y entre otros, a los siguientes objetivos: en primer lugar, partiendo de nuestra “competencia exclusiva” en materia de servicios sociales, a mejorar la integración y evitar el conflicto con otras áreas de intervención competencia del Estado, en especial con aquellas que se dirigen a implantar en España un sistema global, e interrelacionado de protección social y donde el SAAD de la Ley de Dependencia constituye pieza relevante. En segundo lugar, este nuevo marco legal debe facilitar la reordenación de nuestro sistema de prestaciones ante la posibilidad de que se estén produciendo, en alguna de sus modalidades, su solapamiento con otras previstas en la norma estatal. Y finalmente, el correcto funcionamiento del sistema también va a depender del modo en que se concreten las actuaciones en esta materia, y su financiación, de cabildos y ayuntamientos ya que en ellos reside a través de la delegación de competencias o encomiendas de gestión la prestación de importantes servicios básicos.

Esta falta de regulación, su falta de concreción, y la remisión de la legislación estatal a un marco legal autonómico sobrepasado por las circunstancias, provoca que emerjan problemas de coordinación y defectos en la cooperación así como el afloramiento de las denominadas “competencias impropias” con el consiguiente agravamiento de la situación deficitaria de los ayuntamientos y cabildos y de la ineficiencia del sistema.

Además, en opinión del Consejo, la política de atención a la dependencia en Canarias no ha ido acompañada de una apropiada política de comunicación por parte de las administraciones públicas. Dada la novedad de las prestaciones ofrecidas, las expectativas creadas entre la población y las especiales dificultades a las que se enfrenta gran parte de la población potencialmente receptora de estas prestaciones, se ha echado en falta en la puesta en marcha de este nuevo pilar de los servicios sociales una política de comunicación más proactiva y coordinada por parte de las administraciones con competencia en la materia. Para el conjunto de los servicios públicos, pero en especial, en ámbitos tan sensibles como la protección a las personas dependientes, los ciudadanos no solamente deben recibir información precisa sobre sus derechos y deberes o los aspectos técnicos sobre la tramitación de los expedientes, sino que desde la administración se debe realizar un esfuerzo por asesorar a los potenciales receptores de las prestaciones derivadas de la aplicación de la ley, dando un seguimiento más personalizado a la tramitación de los expedientes.

¹⁹⁶ Ver Boletín de Coyuntura Económica y Social del CES de Canarias (BOCES) nº 17 de Agosto 2010 <http://www.cescanarias.org/>

3.4. MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

3.4.1. Gestión de Residuos

La generación y gestión de los residuos constituye un reto ambiental en las sociedades modernas, de ahí la existencia de una política europea en este sentido. El abandono o la inadecuada gestión de los residuos puede dar lugar a impactos significativos en los medios receptores, pudiendo contribuir a la contaminación de suelos, agua, aire y contribuir al cambio climático, afectando además a los ecosistemas y a la propia salud humana. Sin embargo, cuando los residuos se gestionan de forma adecuada se convierten en recursos que pueden contribuir al ahorro de materias primas, conservando los recursos naturales, favoreciendo el mantenimiento del clima y apostando por el desarrollo sostenible.

En nuestro país, igual que ha sucedido en otros países europeos, se ha venido produciendo un incremento en la generación de residuos de forma paralela a su crecimiento económico.

A lo largo de los últimos años se ha conseguido una mayor sensibilización de las administraciones, los sectores económicos y la sociedad, se han incrementado las infraestructuras para el tratamiento de los residuos, aunque no en todos los casos con el rendimiento esperado y se ha ido consolidando un sector empresarial especializado en la gestión de los residuos. Aún así, todavía un elevado porcentaje de los residuos generados en el territorio nacional continúan terminando en vertederos, lo que implica una gestión aún deficitaria y una pérdida de recursos aprovechables.

Junto con estas premisas, tal y como se puso de manifiesto en el informe publicado en la anualidad anterior, sigue existiendo un déficit a nivel estatal y autonómico de información y estadísticas sobre la gestión de residuos, derivado en algunos casos de deficiencias legislativas o de su aplicación, y en otros de la falta de homogeneidad en los registros administrativos entre las comunidades autónomas. Todo ello dificulta el conocimiento de la situación en lo que a infraestructuras, gestores y tratamiento se refiere.

En España, la gestión de los residuos urbanos es llevada a cabo de forma mayoritaria por las Entidades Locales, estando orientada en mayor o menor medida por las propias comunidades autónomas.

En Canarias, tras el vencimiento del Plan Integral de Residuos de Canarias en el año 2006, no se ha redactado Plan alguno que viniera a darle continuidad y a actualizar, organizar o reorientar la gestión y tratamiento de los residuos a nivel regional.

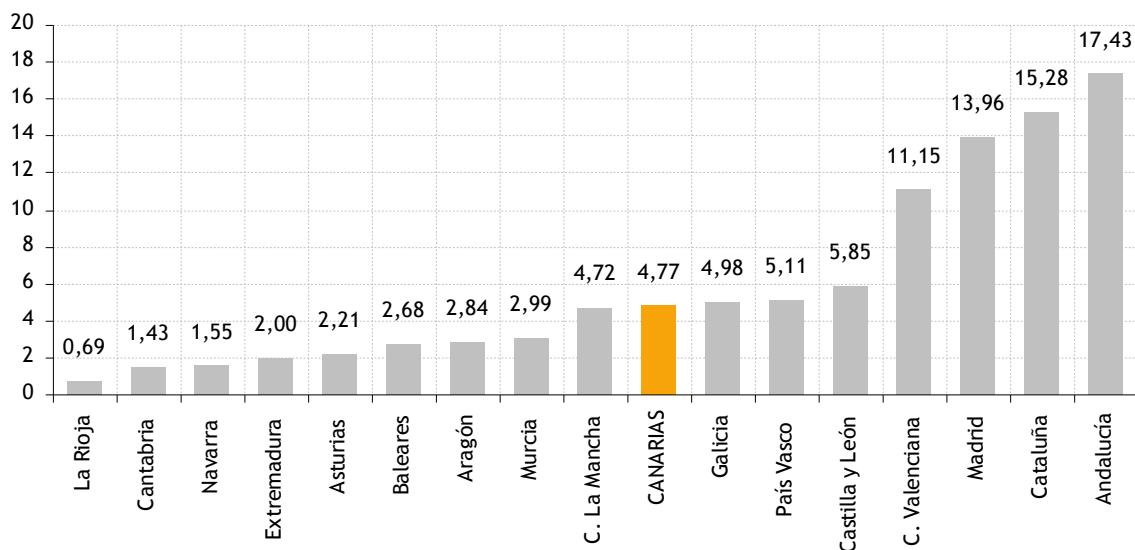
Situación de los residuos en Canarias

En base a los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística para la anualidad 2008, la Comunidad Autónoma de Canarias generó un total de 1.255.650 toneladas de residuos, de los que el 16,7% se recogieron de forma selectiva (frente al 21% en 2006). Este dato implica una reducción en la generación de residuos de un 10% respecto al ejercicio 2006.

Ese volumen de generación en nuestra Región implica que Canarias aporte el 4,7% de los residuos que se generan en todo el territorio nacional, y que en el año 2008 ascendieron a 26.322.384 toneladas (Un 7,3% menos que en 2006).

De esta forma, Canarias ocuparía la octava plaza en el ranking de aportación de residuos generados a nivel nacional.

GRÁFICO 3.107. PARTICIPACIÓN DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN LA GENERACIÓN TOTAL DE RESIDUOS EN ESPAÑA. 2008 (valores expresados en %)

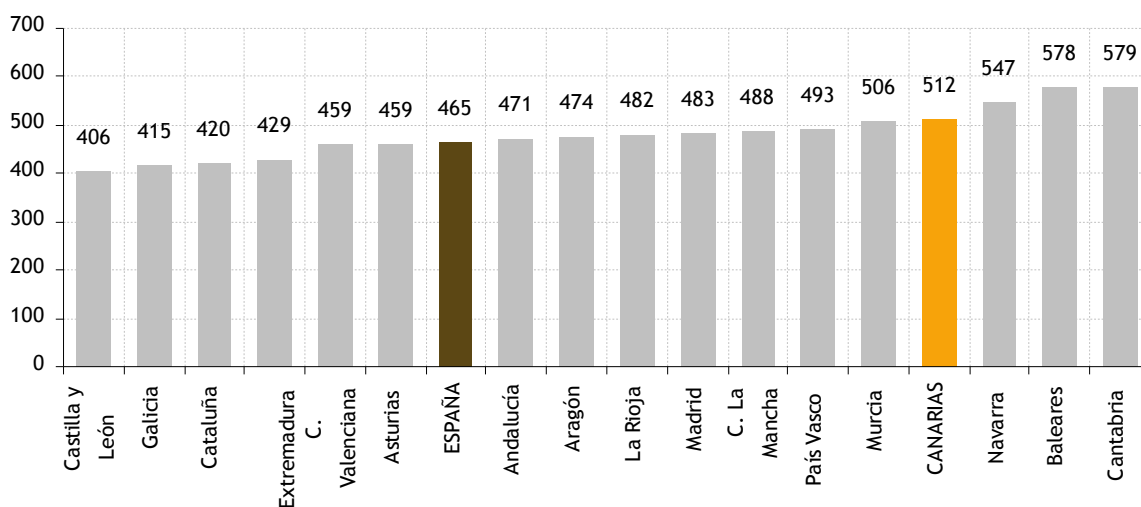


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

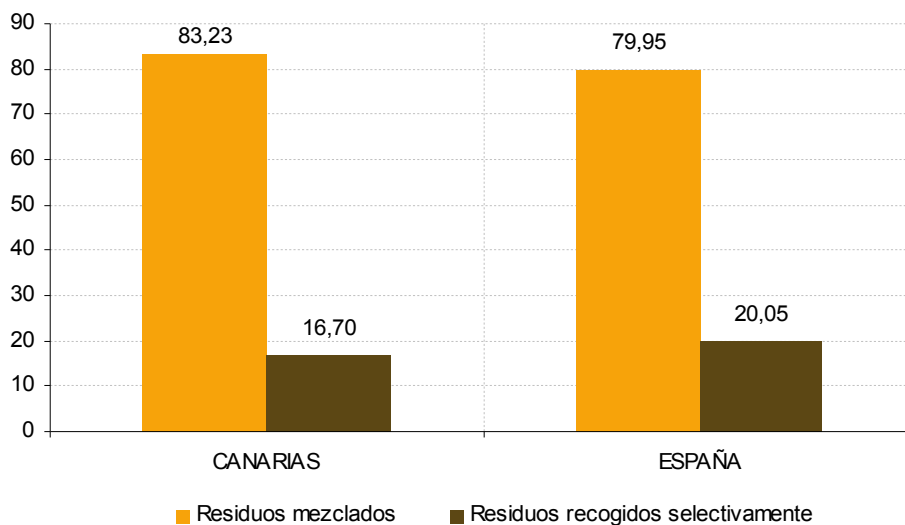
Si la comparativa entre regiones la hacemos teniendo en cuenta los residuos generados por habitante y año, Canarias pasa a ocupar la cuarta posición de Comunidades que más residuos generan por habitantes, si bien ha de considerarse el hecho de que nuestro territorio soporta una población flotante más que significativa durante todo el año, derivada del sector turístico, y que no es tenida en cuenta a la hora de elaborar este tipo de indicadores.

Entre los años 2006 y 2008, la generación de residuos por habitante en Canarias se vio reducida en 54 kg/habitante (566 kg/habitante en 2006, frente a 512 kg/habitante en 2008).

GRÁFICO 3.108. KILOGRAMOS DE RESIDUOS MEZCLADOS GENERADOS POR HABITANTE Y AÑO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (datos expresados en kilogramos/habitante/año)



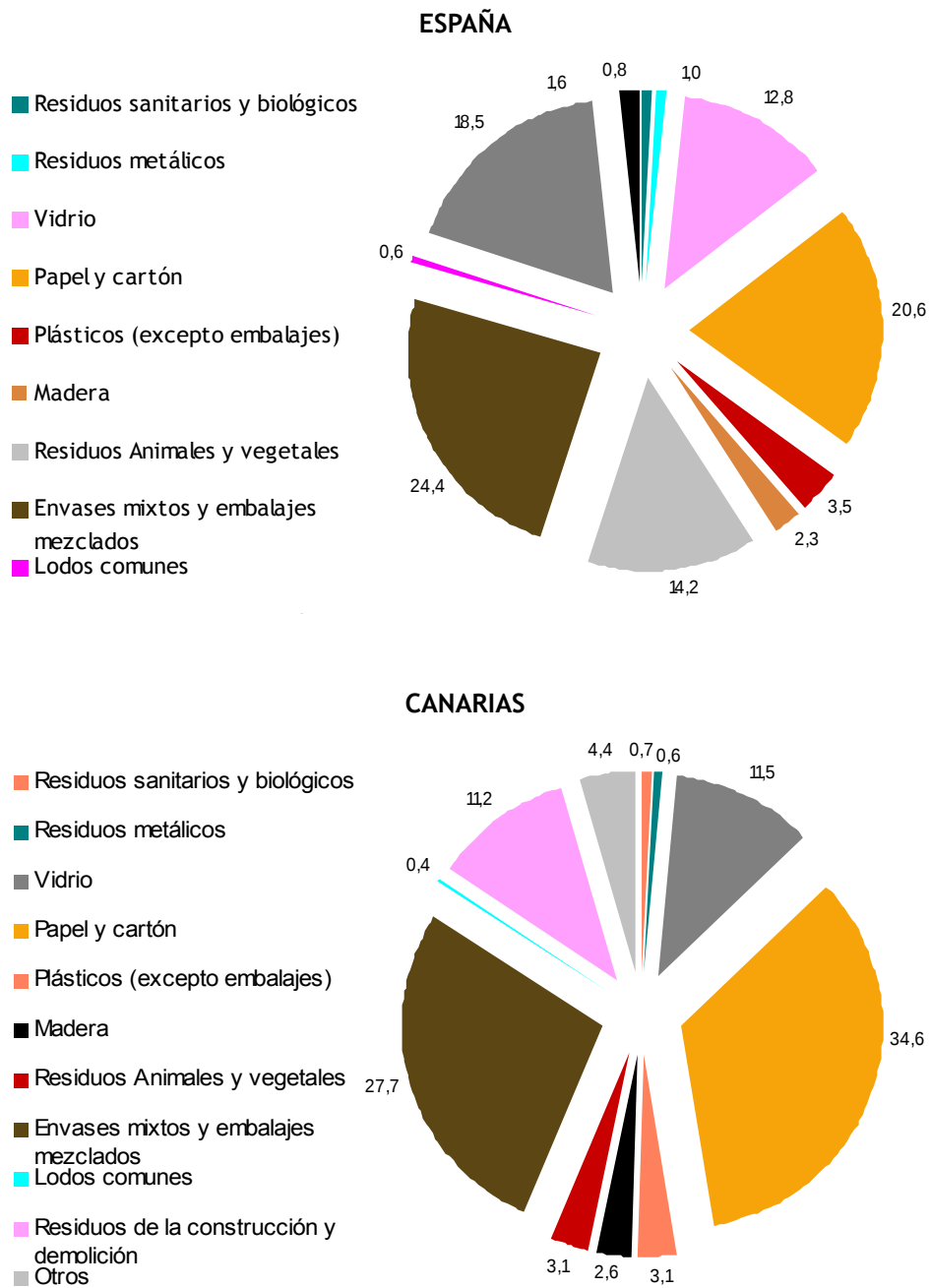
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

GRÁFICO 3.109. RECOGIDA DE RESIDUOS DOMÉSTICOS Y PÚBLICOS SIMILARES EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008 (datos expresados en %)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

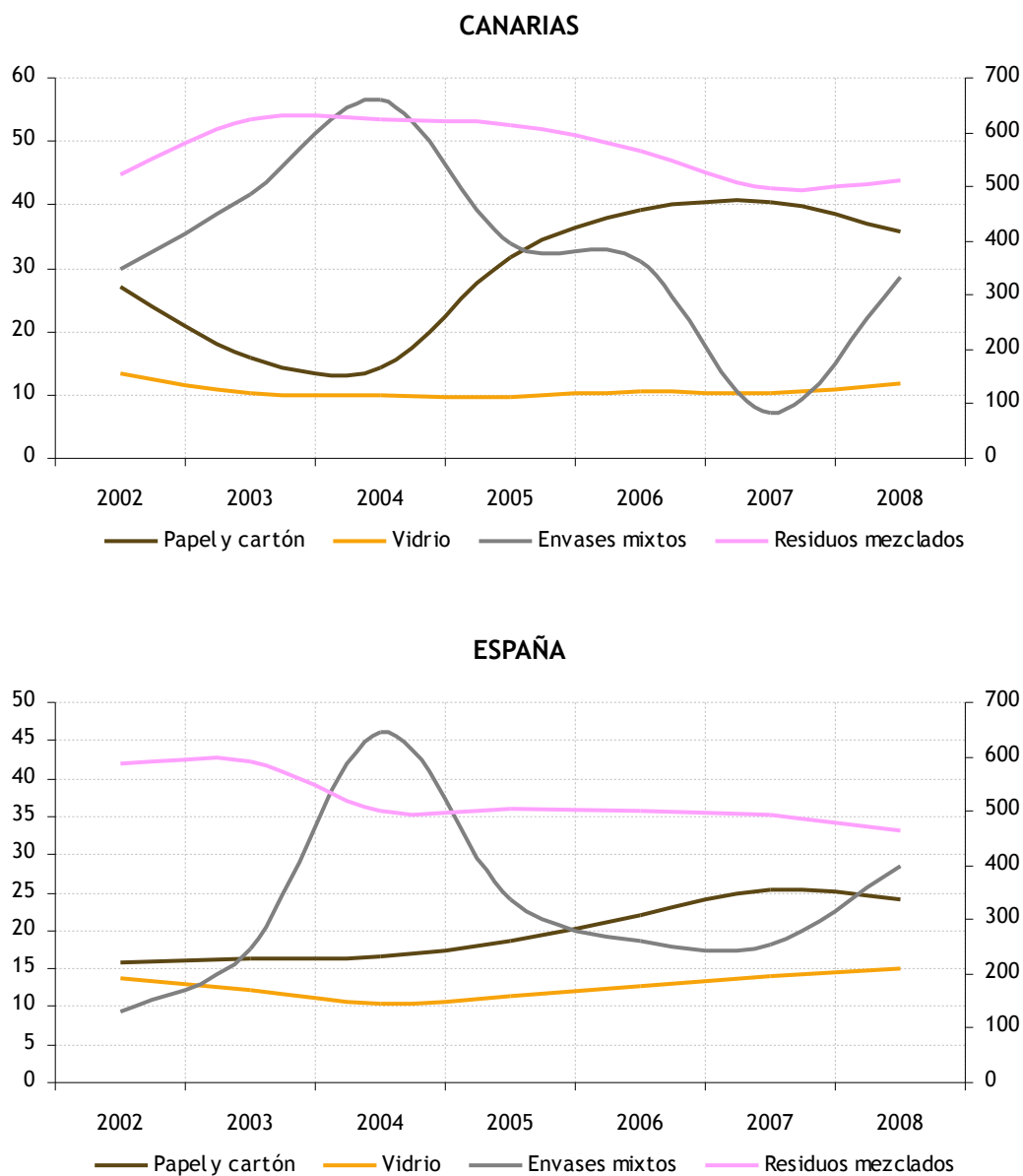
Respecto a los residuos recogidos de forma selectiva en Canarias, cabe destacar que del total de ellos, un 85% están conformados por residuos de construcción y demolición (11,2% del total de los residuos recogidos de forma selectiva), papel y cartón (34,6%), envases mixtos (27,7%) y vidrio (11,5%).

GRÁFICO 3.110. TIPO DE RESIDUOS URBANOS RECOGIDOS CLASIFICADOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

GRÁFICO 3.111. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE RESIDUOS GENERADOS PER CÁPITA Y SEGÚN TIPO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2002 - 2008 (datos expresados en kilogramos/habitante/año)*



*Eje secundario referido a los datos de residuos mezclados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

TABLA 3.41. RESIDUOS URBANOS RECOGIDOS, CLASIFICADOS Y NO CLASIFICADOS POR TIPO DE RESIDUO. ESPAÑA - CANARIAS. 2008 Y VARIACIÓN RESPECTO A 2006 (datos expresados en toneladas y %)

	Canarias	España	Var. 2006 -2008 Canarias (%)	Var. 2006 - 2008 España (%)
TOTAL RESIDUOS	1.255.650	26.322.384	-10,13	-7,38
Residuos domésticos y similares (domésticos y vías públicas)	1.015.140	20.334.606	-4,20	-3,58
Residuos domésticos voluminosos mezclados (enseres domésticos)	29.928	711.077	-34,19	-8,02
TOTAL RESIDUOS MEZCLADOS	1.045.068	21.045.683	-5,43	-3,73
Aceites minerales usados (no incluye los de tipo alimentario)	2.203	16.717	193,34	-48,48
Medicamentos no utilizados	0	76	-100,00	-98,45
Residuos sanitarios y biológicos	1.494	39.679	-87,10	-79,73
Residuos metálicos	1.362	52.901	-71,92	11,68
Vidrio	24.266	673.896	18,87	22,06
Papel y cartón	72.907	1.084.680	-5,15	12,11
Caucho (neumáticos)	5.096	6.591	78,00	-39,93
Plásticos (excepto embalajes)	6.604	183.948	77,53	68,17
Madera	5.424	121.059	-17,23	84,13
Ropa y residuos textiles	54	5.865	-8,47	22,83
Vehículos desechados	568	4.885	257,23	47,40
Equipos eléctricos desechados (electrodomésticos.)	1.104	37.523	-58,57	41,41
Residuos de pilas y acumuladores	198	5.048	72,17	-6,79
Componentes de equipos electrón. desechados (T. fluorescentes, tóner)	1	3.890	-97,87	118,42
Residuos Animales y vegetales	6.611	748.137	-62,46	-25,62
Envases mixtos y embalajes mezclados	58.322	1.285.128	127,58	57,93
Lodos comunes	781	30.511	-92,86	-90,30
Residuos de la construcción y demolición	23.587	974.931	-77,76	-48,55
Otros	0	1.236	-100,00	-99,75
TOTAL RESIDUOS RECOGIDOS SELECTIVAMENTE	210.582	5.276.701	-27,91	-19,52

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos. 2010.

3.4.2. Protección ambiental en la empresa

La protección del medio constituye una actividad que está adquiriendo cada vez más importancia en el desarrollo socioeconómico de la unión Europea, adoptándose medidas y normas que tratan de incrementar el nivel de bienestar y que apuestan por el cuidado del entorno natural mediante la aplicación de mejores prácticas y tecnologías limpias.

En este sentido, al objeto de desarrollar indicadores medibles sobre la evolución del gasto en protección ambiental, el Instituto Nacional de Estadística, siguiendo las directrices de EUROSTAT, elabora anualmente las cuentas del gasto en protección medioambiental en las empresas, comprendiendo como tal todas las acciones o actividades destinadas a la prevención, reducción y eliminación de la contaminación o cualquier otra degradación del medio ambiente.

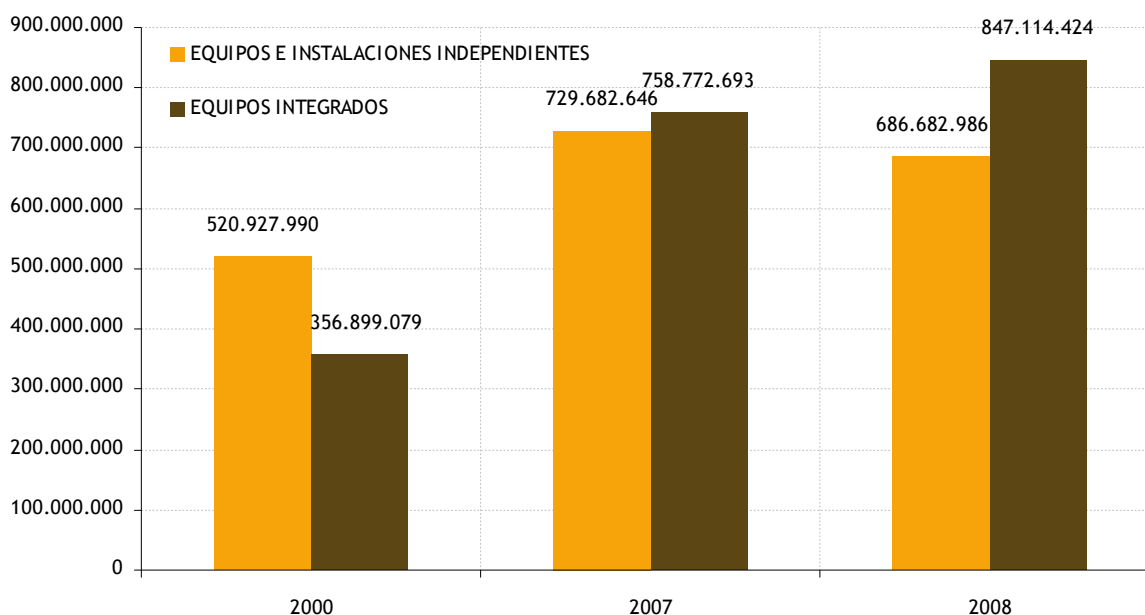
Comenzando por un análisis general, durante 2008 el gasto en protección ambiental por parte de los establecimientos industriales españoles se vio incrementado en un 3,8% respecto a 2007, situándose en 3.129 millones de euros. Sobre esta cifra, algo más de la mitad procede de gastos corrientes destinados a la protección del medio, con algo más de 1.595 millones de euros, mientras que el resto deriva de las inversiones realizadas en equipos e instalaciones tendentes a reducir el impacto de las actividades.

TABLA 3.42. GASTOS POR ÁMBITOS MEDIOAMBIENTALES. ESPAÑA. 2007 - 2008
(datos expresados en miles de euros)

	Año 2007	Año 2008
GASTO TOTAL	3.012.536,8	3.129.379,3
Gastos corrientes	1.524.081,5	1.595.581,9
Inversión total	1.488.455,3	1.533.797,4
EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES	729.682,6	686.682,9
Emisiones al aire	390.606,3	344.682,6
Aguas residuales	150.776,9	156.256,4
Residuos	67.281,9	66.114,0
Suelos y aguas subterráneas	28.743,9	22.296,9
Ruidos y vibraciones	17.120,4	15.269,9
Naturaleza	64.857,7	75.395,0
Otros ámbitos (radiaciones, I+D...)	10.295,5	6.667,7
EQUIPOS INTEGRADOS	758.772,7	847.114,4
Instalaciones para reducir las emisiones de contaminantes atmosféricos	438.960,0	479.290,9
Instalac. para el ahorro y la reutilización del agua	75.516,6	80.275,8
Instalac. que generan menos residuos	68.917,7	77.750,3
Instalac. para reducir los ruidos y las vibraciones	13.307,4	19.287,4
Otras instalaciones	162.071,0	190.509,7

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 3.112. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EQUIPOS DE PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL. ESPAÑA. 2000 - 2008 (datos expresados en euros)

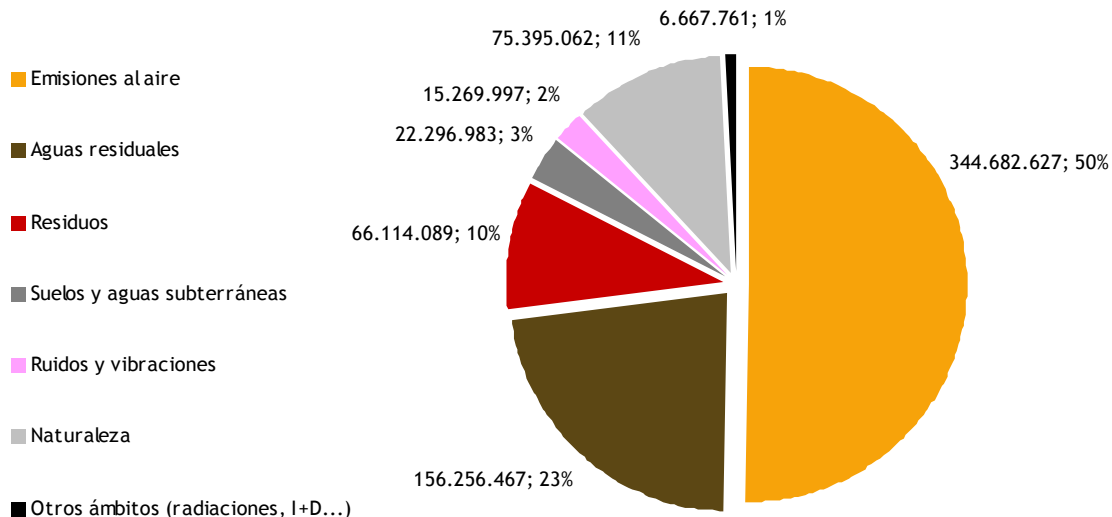


Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

De los datos expuestos en la tabla 3.42 se puede extraer que las inversiones más significativas durante 2008 en el grupo de equipos e instalaciones independientes se correspondieron con aquellas que iban destinadas a reducir las emisiones atmosféricas (50,2% del total), a la gestión de las aguas residuales (22,7% del total de este grupo) y a la gestión de residuos (9,6%).

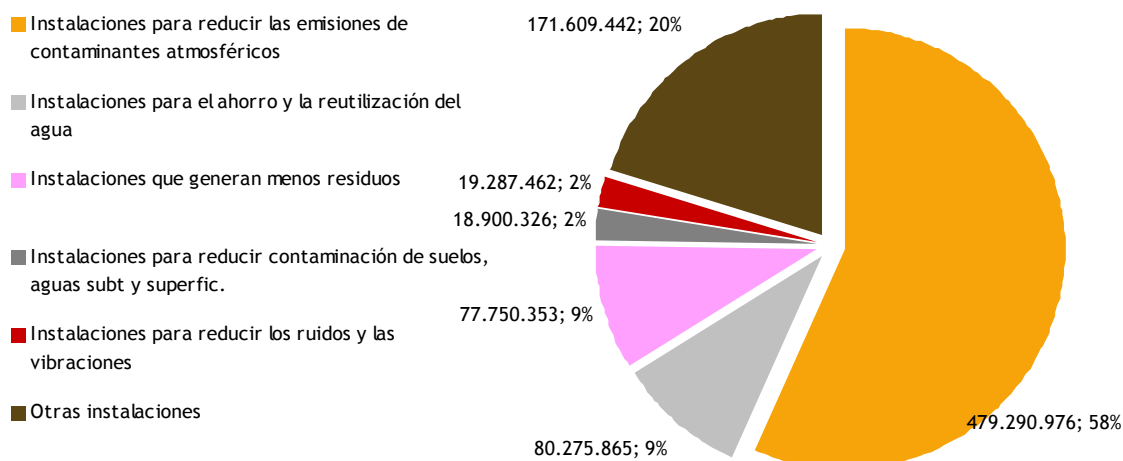
Respecto a los gastos incurridos en equipos e instalaciones integrados, los mayores gastos derivaron de equipos tendentes a la reducción de las emisiones a la atmósfera (56,5%), seguidos de equipos relacionados con las aguas residuales y ahorro de agua (9,4%) y con la gestión de los residuos (9,1%).

GRÁFICO 3.113. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. ESPAÑA. 2008 (datos expresados en euros y %)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

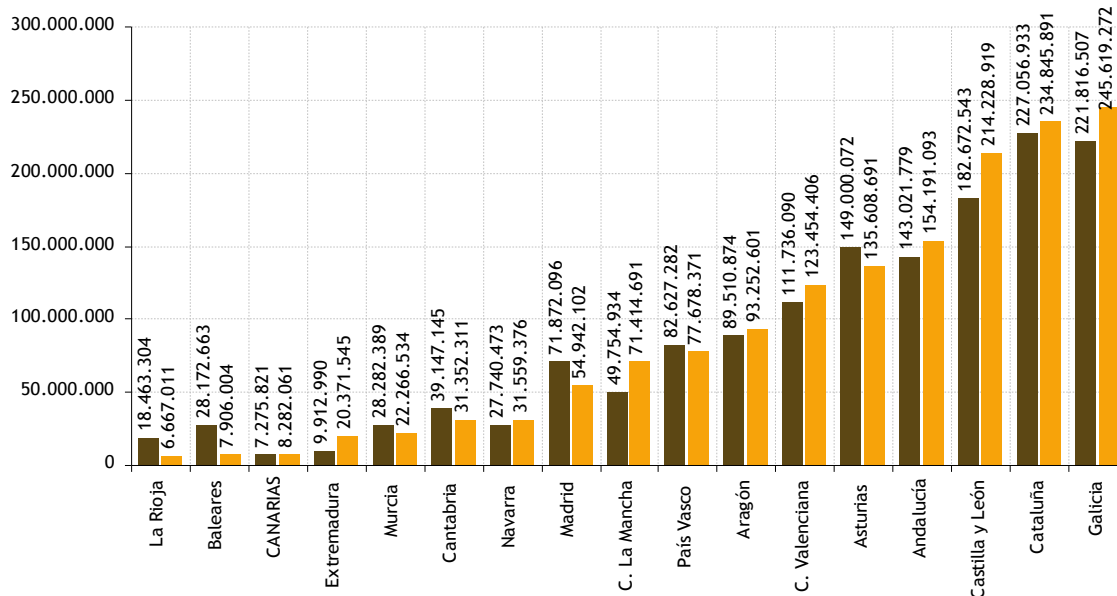
GRÁFICO 3.114. INVERSIÓN EN EQUIPOS INTEGRADOS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. ESPAÑA. 2008 (datos expresados en euros y %)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

Por Comunidades Autónomas, el sector industrial gallego y el catalán fueron los que mayor inversión destinaron a la protección del medio en el año 2008.

GRÁFICO 3.115. INVERSIÓN EN PROTECCIÓN AMBIENTAL DE LA INDUSTRIA EN ESPAÑA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2008 (datos expresados en euros)



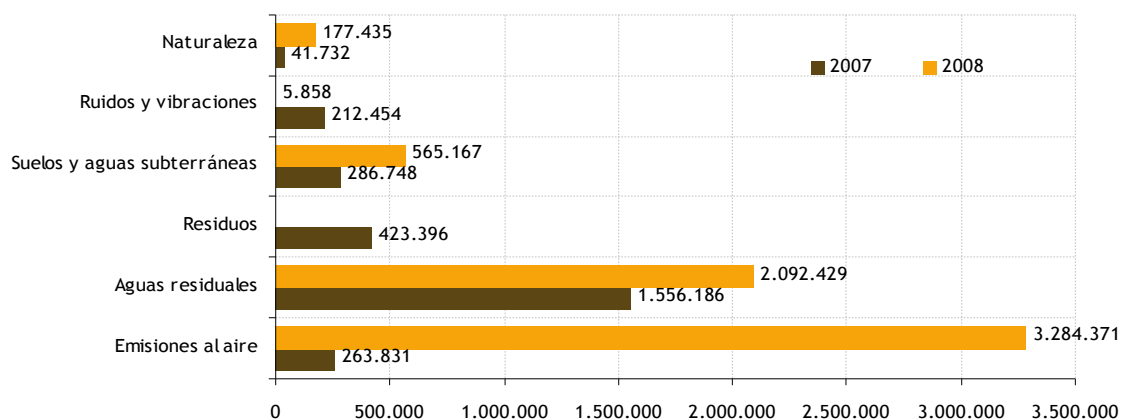
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2008. Instituto Nacional de Estadística.

Canarias, con una inversión de algo más de 8 millones de euros (sin tener en cuenta los gastos corrientes), aporta el 0,54% del total.

En el caso de nuestra Región, el 53,6% de las inversiones realizadas en equipos e instalaciones independientes han ido destinadas a las emisiones a la atmósfera (en 2007 la mayor inversión en este grupo se correspondía con la gestión de aguas residuales con el 56% del total de la inversión en equipos e instalaciones independientes).

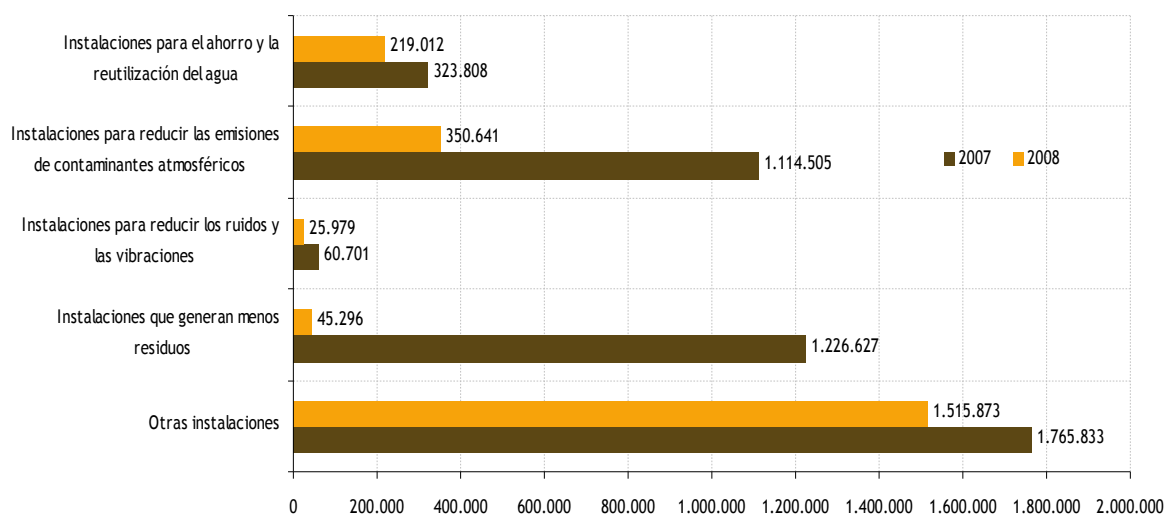
En el caso de las inversiones realizadas en equipos integrados, el 23,13% de las mismas fue destinado a instalaciones que favorecieran la reducción de emisiones a la atmósfera, el 14,4% se destinó a instalaciones para el ahorro de energía y reutilización de agua y el 2,9% a instalaciones que generen menos residuos.

GRÁFICO 3.116. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. CANARIAS. 2008 (datos expresados en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 3.117. INVERSIÓN EN EQUIPOS INTEGRADOS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. CANARIAS. 2008 (datos expresados en euros)

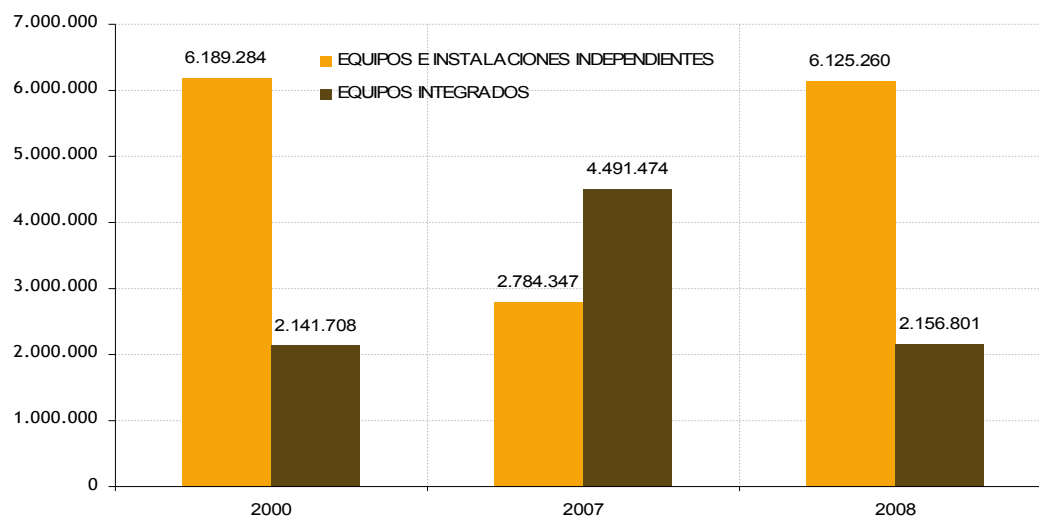


Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

TABLA 3.43. GASTOS POR ÁMBITOS MEDIOAMBIENTALES. CANARIAS. 2007 - 2008 (datos expresados en euros)

	Año 2007	Año 2008
GASTO TOTAL	35.108.376	37.648.101
Gastos corrientes	27.832.555	29.366.040
Inversión total	7.275.821	8.282.061
EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES	2.784.347	6.125.260
Emisiones al aire	263.831	3.284.371
Aguas residuales	1.556.186	2.092.429
Residuos	423.396	0
Suelos y aguas subterráneas	286.748	565.167
Ruidos y vibraciones	212.454	5.858
Naturaleza	41.732	177.435
EQUIPOS INTEGRADOS	4.491.474	2.156.801
Instalaciones para reducir las emisiones de contaminantes atmosféricos	1.114.505	350.641
Instalac. para el ahorro y la reutilización del agua	323.808	219.012
Instalac. que generan menos residuos	1.226.627	45.296
Instalac. para reducir los ruidos y las vibraciones	60.701	25.979
Otras instalaciones	1.765.833	1.515.873

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 3.118. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EQUIPOS DE PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL. CANARIAS. 2000 - 2008 (datos expresados en euros)

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

Por sectores industriales, a nivel estatal fue la industria manufacturera la que mayor inversión realizó en 2008 en protección ambiental, con un total de 917 millones de euros (59,8% del total). Le siguen el sector del suministro de energía eléctrica (567 millones de euros que representan el 36,98%), y finalmente las industrias extractivas con 48,6 millones de euros (3,17% del total).

TABLA 3.44. GASTOS POR GRANDES SECTORES (CNAE 2009) (datos expresados en euros)

SECTOR	GASTO EN EUROS
B. Industrias extractivas	48.622.054
C. Industria manufacturera	917.940.802
C10-11-12. Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	118.719.458
C13-14. Industria textil y de la confección	8.212.572
C15. Industria del cuero y del calzado	1.331.907
C16. Industria de la madera y del corcho	13.932.895
C17-18. Industria del papel, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	50.067.061
C19. Coquerías y refino de petróleo	111.156.977
C20-21. Industria química y farmacéutica	134.234.687
C22. Fabricación de productos de caucho y plásticos	42.529.553
C23. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	146.374.537
C24-25. Metalurgia y fabricación de productos metálicos	180.698.107
C26-27. Fabricación de productos informáticos, electrónicos, ópticos y eléctricos	20.172.405
C28. Fabricación de maquinaria y equipo	12.432.352
C29-30. Fabricación de material de transporte	66.862.507
C31-32-33. Otras industrias manufactureras (mueble, reparación e instalación...)	11.215.784
D. Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	567.234.554

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta del gasto de las empresas en Protección Ambiental. 2010. Instituto Nacional de Estadística.

3.4.3. El Empleo Verde en España

Dada la importancia que durante los últimos años ha adquirido el desarrollo económico y social sobre cimientos de sostenibilidad, y al tiempo de aportar alguna alternativa positiva frente a la coyuntura económica actual, en 2010 se publicó el informe Empleo Verde en una economía sostenible, elaborado por la Fundación Biodiversidad y el Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE). Su principal objetivo ha sido el de analizar la evolución de las actividades e iniciativas ambientales que tradicionalmente vienen generando empleo en España, abordando igualmente la distintas posibilidades que presenta el contexto socioeconómico actual para un mayor desarrollo de estas ocupaciones y otras emergentes que afloran de los nuevos modelos de producción y consumo sostenibles.

La Estrategia Europea de Desarrollo Sostenible (EDS-UE, 2006) ya mencionaba la importancia de crear una economía próspera, innovadora, rica en conocimientos, competitiva y eficiente desde el punto de vista ecológico que proporcione altos niveles de vida y un empleo pleno y de calidad para toda la Unión Europea. La Estrategia UE 2020, que marca las pautas para una nueva economía, concluye que “la salida de la crisis debería ser el punto de entrada en una nueva economía social de mercado sostenible, más inteligente y más respetuosa con el medio ambiente, en la que nuestra prosperidad reposará en la innovación y en una mejor utilización de los recursos, y cuyo principal motor será el conocimiento (...) una economía basada en el conocimiento, conectada, más respetuosa del medio ambiente y más inclusiva, capaz de crecer de forma rápida y sostenible y de generar altas tasas de empleo y de progreso social”.

De esta forma, el objetivo de una economía productiva y sostenible debe entenderse más allá del desarrollo medioambientalmente respetuoso. Detrás de esos aspectos hay sectores innovadores, altamente productivos y con recursos humanos de elevada cualificación que aportan elevado valor añadido.

Generación de Empleo Verde

Tomando como punto de partida el año 1998, la participación del empleo verde en nuestro país en el empleo total se ha visto incrementada significativamente. Puede afirmarse que el empleo verde ha pasado de representar el 1,12% del empleo total en aquel año a suponer el 2,81% en la actualidad.

TABLA 3.45. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA

Sector de actividad	1998	2009	Variac. porcentual
Energías renovables	3.522	109.368	3.005
Tratamiento y depuración de aguas residuales	15.357	58.264	279
Gestión y tratamiento de residuos	37.226	140.343	277
Servicios ambientales a empresas	6.100	26.354	332
Educación e información ambiental	900	7.871	775
Agricultura y ganadería ecológicas	23.278	49.867	114
Gestión de zonas forestales	22.980	32.400	41
Sector público ambiental	43.308	53.072	23

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

Desde un punto de vista cualitativo, la evolución ha sido también sensible. El empleo verde en la eco industria ha crecido en este período de forma considerable, tanto en el tratamiento y depuración de aguas residuales como en la gestión y tratamiento de residuos. La población ocupada en estas actividades se ha multiplicado casi por cuatro. Pero, al mismo tiempo, ha crecido de forma espectacular el empleo en energías renovables, que se ha multiplicado por más de treinta, en los servicios ambientales a empresas y el empleo en las empresas industriales y de servicios, así como en educación e información ambiental. La evolución ha sido mucho más moderada en agricultura y ganadería ecológica, que se ha multiplicado por más de dos, en gestión de zonas forestales, que ha crecido menos de un 50%, y en el sector público ambiental.

Este fenómeno viene favorecido por el atraso relativo en que se encontraban las actividades de protección y conservación del medio ambiente a finales del siglo pasado en España y el incremento que han experimentado los costes compensatorios medioambientales en los últimos años a consecuencia de la preocupación por la salud y la seguridad.

TABLA 3.46. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA

ACTIVIDAD	Nº de empleos	% del total
Tratamiento y depuración de aguas residuales	58.264	11,00
Gestión y tratamiento de residuos	140.343	26,40
Energías renovables	109.368	20,60
Gestión de zonas forestales	32.400	6,10
Servicios ambientales a empresas	26.354	5,00
Educación ambiental	7.871	1,50
Agricultura y ganadería ecológica	49.867	9,40
Gestión de espacios naturales	10.935	2,10
Empleo en la industria y los servicios	20.004	3,80
Sector público	53.072	10,00
I+D+i ambiental	21.929	4,10
Tercer sector	540	0,10

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

Abordando el empleo verde desde el prisma territorial en España, se puede detectar un avance diferenciado según la comunidad autónoma en la que nos detengamos. Así, existe un mayor avance relativo en algunas regiones, como Cataluña, Navarra, La Rioja, Aragón y Castilla y León, aunque por razones distintas y con diferentes consecuencias para la creación de capacidades y potencial de desarrollo futuro. Mientras que en las dos primeras son las actividades productivas y de generación y gestión de conocimiento las que explican el mayor avance relativo del empleo, en los otros casos son ciertas ventajas comparativas y exigencias del medio (instalaciones de energía renovable, gestión forestal y de espacios naturales y agricultura ecológica), o el peso relativo del sector público (afectable por la debilidad y dispersión demográfica).

El contrapunto a este bloque lo constituyen aquellas regiones, como nuestra Comunidad Autónoma y Galicia, con un déficit respecto al empleo total y población, y en menor medida Asturias y Cantabria. Con algunas excepciones, como el tratamiento y depuración del agua y la gestión de espacios naturales en Canarias, y gestión forestal y gestión de espacios naturales en Galicia, todas las actividades aparecen comparativamente dotadas de forma deficitaria.

Los casos de la Comunidad de Madrid y el País Vasco son especiales. A la anomalía originada por la presencia en la capital de España de las sedes de muchas empresas del sector que actúan en todo el país y el resto del mundo, así como de centros de investigación nacionales, se une la alta densidad demográfica, que permite generar economías de escala en servicios públicos y gestión de residuos y agua, y el escaso peso que, por razones geográficas, tienen algunas actividades, como la agraria, forestal y parques.

En definitiva, la distribución territorial del empleo verde responde tanto a factores demográficos, de estructuras productivas y geomorfológicas y climáticas, que favorecen el desarrollo de ciertas actividades, como a cuestiones institucionales y políticas.

TABLA 3.47. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en unidades)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Tratamiento y depuración de aguas residuales	Gestión y tratamiento de residuos	Energías renovables	Gestión de zonas forestales	Servicios ambientales a empresas	Educación e información ambiental	Agricultura y ganadería ecológicas	Gestión de espacios naturales	Empleo ambiental en la industria y en los servicios	Sector público	I+D+i ambiental	Total
Andalucía	8.703	15.773	13.627	8.400	7.929	1.561	20.040	3.609	2.126	7.333	2.416	91.517
Aragón	2.134	5.406	4.107	615	401	255	2.952	301	577	2.189	711	19.648
Asturias	650	3.657	2.300	696	367	131	567	218	386	773	344	10.089
Baleares	1.732	4.480	1.309	226	217	214	1.782	224	290	729	170	11.373
CANARIAS	2.658	5.029	2.194	369	334	263	646	786	737	920	492	14.428
Cantabria	604	1.300	1.063	266	216	230	438	109	219	436	198	5.079
C. La Mancha	1.950	7.109	4.956	738	267	345	5.395	563	533	791	316	22.963
Castilla y León	2.026	10.068	7.008	5.000	851	567	1.324	1.181	710	1.010	1.065	30.810
Cataluña	14.503	27.755	20.917	3.055	5.825	1.775	4.827	1.000	4.389	4.921	4.693	93.660
C. Valenciana	7.452	18.846	11.785	1.681	4.322	485	2.417	271	2.150	2.928	1.942	54.279
Extremadura	712	1.676	2.088	778	284	296	3.063	667	222	430	203	10.419
Galicia	1.624	7.092	5.059	4.900	451	345	1.006	896	1.052	1.044	944	24.413
La Rioja	402	2.329	814	266	150	41	616	269	126	579	128	5.720
Madrid	7.531	15.803	20.604	1.804	2.837	542	488	389	4.204	2.843	5.449	62.494
Murcia	1.856	6.245	2.512	327	201	214	2.506	98	598	282	628	15.467
Navarra	682	1.980	2.796	533	217	205	1.311	68	449	555	532	9.328
País Vasco	3.045	5.763	6.158	2.747	1.485	394	489	185	1.210	1.028	1.698	24.202
Ceuta y Melilla	0	32	71	0	0	8	0	0	26	10	0	147

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

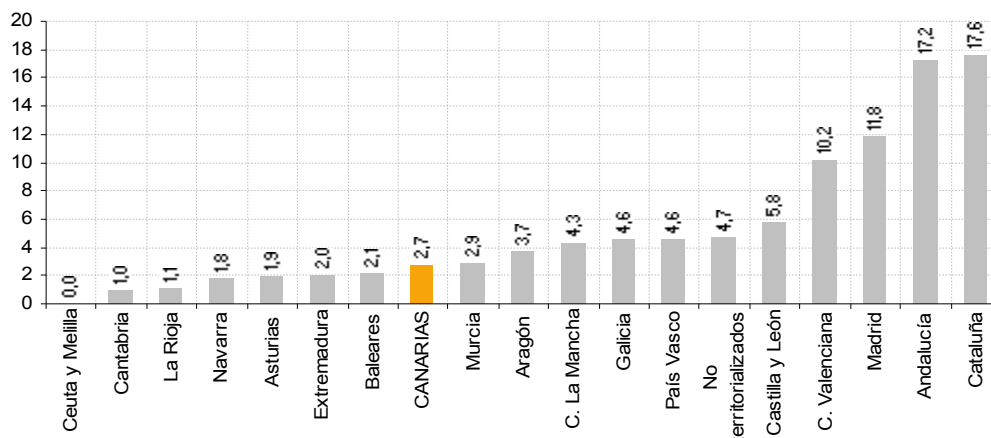
Como se desprende del gráfico 3.119, casi el 57% del empleo verde existente en España se concentra en cuatro comunidades autónomas: Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana, por orden de importancia. A gran distancia en valores absolutos se sitúan Castilla y León, Galicia, País Vasco y Castilla-La Mancha. En el caso de Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana, la población y el tamaño del territorio pueden explicar en buena medida su peso relativo; en el caso de Madrid y el País Vasco, la variable población parece ser la más influyente. Para nuestra Comunidad Autónoma, el número de trabajadores en actividades verdes supone el 2,7% del total nacional.

Respecto a las actividades que concentran el empleo verde en nuestro país, también varía respecto la comunidad autónoma. Así, las actividades que destacan por su grado de especialización tanto en Cataluña como en la Comunidad Valenciana son tratamiento y gestión de aguas residuales, gestión y tratamiento de residuos y servicios ambientales a las empresas. Cataluña muestra también un alto grado de especialización en educación e información ambiental, empleo ambiental en la industria y en los servicios, I+D+i ambiental y, en menor medida, energías renovables.

La especialización de la Comunidad de Madrid se da en las actividades de I+D+i ambiental, empleo ambiental en la industria y los servicios, y energías renovables, con los factores de ser sede de grandes empresas y centros de investigación como principal causa.

Donde estas regiones muestran especial debilidad es en gestión forestal, agricultura y ganadería ecológicas, y gestión de espacios naturales. Por el contrario, estas tres actividades están muy desarrolladas en Andalucía, al igual que los servicios ambientales a las empresas y entes públicos.

GRÁFICO 3.119. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)



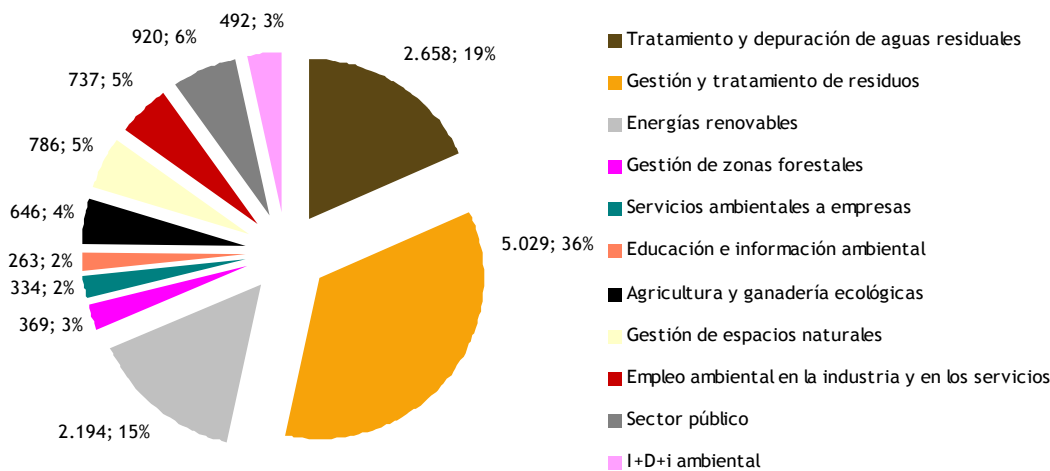
Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

En Castilla y León, Galicia y País Vasco destaca la gestión de zonas forestales, dada la importancia de la masa forestal, mientras que la gestión de espacios naturales tiene especial importancia en esas regiones y en Canarias, Extremadura y Castilla-La Mancha. La agricultura ecológica destaca igualmente en Aragón, Castilla-La Mancha y la Región de Murcia, donde también resalta la gestión y tratamiento de residuos.

Aunque el empleo verde de base industrial (tratamiento y depuración de aguas residuales, energías renovables y empleo ambiental en la industria y los servicios principalmente) y del sector terciario avanzado (servicios ambientales a empresas e I+D+i ambiental) se concentra en términos absolutos y relativos en las cuatro regiones más importantes (Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana), con especial relevancia en Cataluña y Comunidad de Madrid, también existen algunas regiones, como el País Vasco y Navarra, que se han ido especializando en estas actividades, creando las bases de clusters, con la I+D+i ambiental, las energías renovables, los servicios ambientales a empresas y el empleo en la industria y los servicios como principales pilares.

Desde la perspectiva de las capacidades empresariales, científico-tecnológicas y productivas, principales creadoras de ventajas competitivas e impulsoras del desarrollo futuro, tanto Cataluña como Madrid, constituyen los dos espacios más robustos y prometedores.

GRÁFICO 3.120. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO VERDE EN CANARIAS. 2009 (datos expresados en unidades y %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

Centrándonos en nuestra Región, tal y como puede apreciarse en el gráfico 3.120 aquellas actividades que concentran la mayor parte del empleo verde son la gestión y tratamiento de residuos (35% del total), el tratamiento y depuración de aguas residuales (18%) y las energías renovables (con el 15% del total).

Como aspecto a destacar, hemos de mencionar que la gestión de espacios naturales en Canarias, concentra un 6% del empleo verde de nuestro archipiélago, cuando más de un 40% de nuestro territorio está catalogado como tal.

Expectativas del Empleo Verde

Acudiendo nuevamente al informe Empleo Verde en una economía sostenible, elaborado por la Fundación Biodiversidad y el Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE), puede extraerse información sobre las expectativas de crecimiento de la facturación y la previsión de nuevas contrataciones, al tiempo que conocer los principales obstáculos a la expansión percibidos en las empresas que desarrollan actividades “verdes”.

Destaca que casi un 61% de las empresas encuestadas aportan una respuesta positiva de crecimiento en su facturación, si bien la mayor parte de ellas considera que dicho crecimiento será menor al 5%. Por otro lado, un 19,5% de las empresas considera que se verán inmersas en un proceso de decrecimiento en lo que a facturación se refiere.

TABLA 3.48. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO DE LA FACTURACIÓN EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS EN LOS SECTORES ANALIZADOS. 2009 (datos expresados en %)

Expectativas de crecimiento	Tratamiento y depuración de aguas residuales	Gestión y tratamiento de residuos	Energías renovables	Gestión de zonas forestales	Servicios ambientales a empresas	Educación ambiental	Total
Más de un 100%	0,7	0,3	0,7	0,0	2,0	0,0	0,5
Entre el 50% y el 100%	1,6	0,6	3,9	0,0	6,4	0,0	1,6
Entre el 25% y el 49%	2,7	2,4	4,5	2,2	2,8	3,0	2,8
Entre el 10% y el 24%	7,2	7,3	15,4	4,0	14,5	7,6	8,9
Entre el 5% y el 9%	13,9	14,5	11,1	10,7	16,8	15,1	13,9
Menos del 5%	34,5	34,7	26,6	51,4	19,6	35,1	33,2
Negativas	14,5	24,0	14,8	19,7	15,6	10,2	19,5
NS/NC	24,9	16,2	22,9	12,0	22,1	28,9	19,5

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

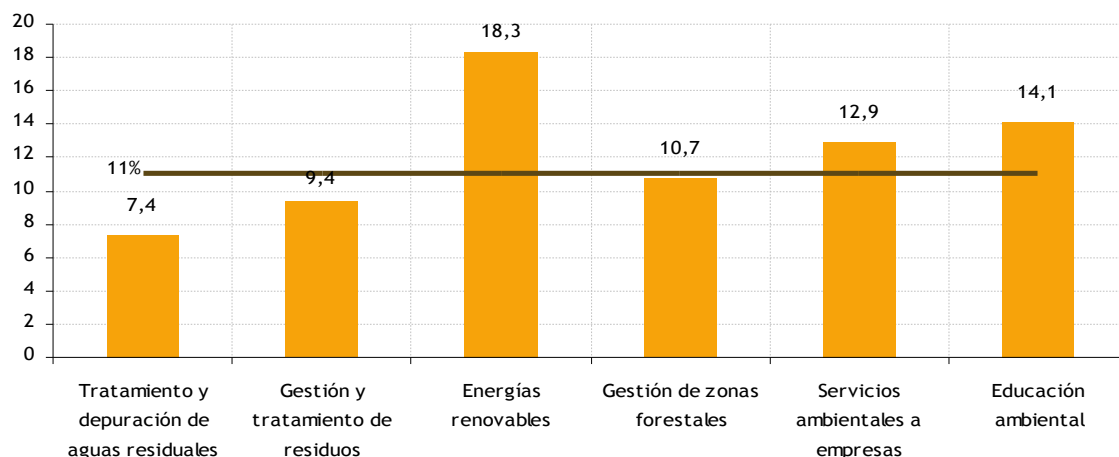
Respecto a las actividades con una percepción de futuro más positiva, son las empresas dedicadas a la gestión de zonas forestales las que afirman que en los próximos tres años esperan experimentar un crecimiento en su facturación (si bien dentro de esta actividad un 51,4% de las empresas contesta que ese crecimiento en la facturación será inferior al 5%).

Según las respuestas dadas por las empresas, también hay perspectivas de crecimiento para las energías renovables y para las empresas que prestan servicios ambientales.

Respecto a expectativas de contratación laboral, los sectores de energías renovables, educación ambiental y servicios ambientales, son los que tienen mejores perspectivas.

Aunque la economía sostenible, ha experimentado una considerable expansión en los últimos diez años, debido principalmente a la política pública, y su desarrollo a largo plazo parece garantizado, la evolución en el futuro más inmediato se enfrenta con algunos obstáculos y peligros que pueden ralentizar su avance.

GRÁFICO 3.121. ANÁLISIS SECTORIAL COMPARATIVO DE LA PREVISIÓN DE NUEVAS CONTRATACIONES EN LOS SECTORES ANALIZADOS EN EL CORTO PLAZO. 2009 (datos expresados en %)*



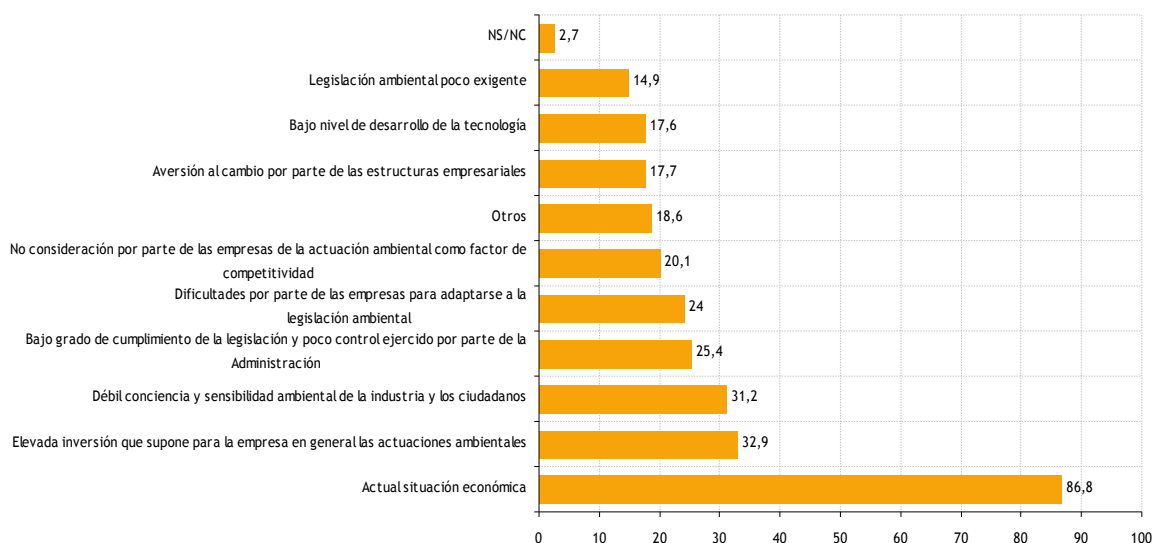
*La comparativa se realiza frente a la media, que se encuentra en el 11%.

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

La actual coyuntura económica es el principal obstáculo percibido por las empresas encuestadas (86,8%). La elevada inversión que supone para las empresas las actuaciones ambientales, la débil conciencia y sensibilidad ambiental de la industria y los ciudadanos, el bajo grado de cumplimiento de la legislación y el poco control ejercido por parte de la Administración, así como las dificultades para adaptarse a la legislación ambiental, fueron señalados como los principales obstáculos e inercias a la expansión de la economía sostenible por más de un 20% de los encuestados.

Este diagnóstico dado por los principales protagonistas de la generación de empleo verde en nuestro país y de nuestra comunidad autónoma, debería servir no sólo para conocer el estado actual de las empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la conservación, protección y servicios medioambientales, sino para que las administraciones tomen buena nota de aquellos aspectos a mejorar en el entorno donde se mueven estas empresas, si realmente desean apoyar una alternativa productiva sostenible.

GRÁFICO 3.122. PRINCIPALES OBSTÁCULOS A LA EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA SOSTENIBLE PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS. 2009 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Empleo Verde en una economía sostenible. Fundación Biodiversidad. Observatorio de la Sostenibilidad en España. 2010.

3.5 LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS

Entre las diversas funciones atribuibles a una Administración Pública, especialmente durante una senda de crecimiento económico negativo, podríamos determinar las siguientes: a) establecer incentivos que permitan una recuperación más rápida, o al menos una caída de la demanda más moderada; b) actuar incrementando la demanda interna, compensando o al menos moderando la caída de actividad económica y c) desde el punto de vista social, apoyar los sectores más desfavorecidos, quienes eventualmente pueden verse sin ningún tipo de medio de subsistencia.

Las Administraciones Públicas, al igual que el resto de agentes económicos de una economía, se enfrentan ante un conjunto de decisiones alternativas limitadas por el presupuesto de ingresos, cuya cuantía también se ha visto reducida por la caída de actividad económica.

Este esquema es al que debe hacer frente las Administraciones Públicas en Canarias en el momento presente. Tiene que responder más que nunca a las funciones que tiene encomendadas, pero contando con menores recursos financieros. Esta situación afecta de distinto modo a la Administración central, autonómica y local, por lo que cada una requerirá un análisis diferenciado.

La labor de estabilización en fases cíclicas adversas es una de las principales funciones que se asocia al papel macroeconómico que juega la Administración Pública. Diversos investigadores¹⁹⁷ han puesto de manifiesto la existencia de una correlación negativa entre el tamaño del sector público y la volatilidad de la producción y del consumo privado. De modo que hay argumentos para considerar que un sector público eficaz y desarrollado tendrá consecuencias beneficiosas sobre la estabilidad económica de una región.

A continuación se realiza un repaso de los principales datos disponibles sobre los Presupuestos de las Administraciones Públicas de Canarias. Se comenzará por la Administración de la Comunidad Autónoma, para posteriormente hacer análisis de las Administraciones Locales (que incluyen a Cabildos y Municipios), centrando el análisis en la situación municipal. Para finalizar se incluirá un análisis de la distribución municipal en Canarias, frente al resto del territorio nacional, agrupados por Comunidades Autónomas.

3.5.1. Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Canarias

Según se detalla en su Memoria Descriptiva, los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para el año 2011, están condicionados por tres situaciones muy correlacionadas entre sí: a) por un lado, están condicionados por la caída de ingresos tributarios, debido a su vez por la caída en el consumo privado; b) por la limitación en el déficit establecido por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de junio de 2010, en el que se establece para la Comunidad Autónoma de Canarias un déficit del 1,3 por ciento de su producto interior bruto, y; c) por la decisión del gobierno autónomo de evitar el incremento de la presión fiscal (como podría haber sido un incremento en los tipos del IGIC), a fin de no agravar la situación de las familias y el tejido empresarial.

Estos factores han provocado una fuerte reducción del presupuesto de ingresos (más de un 15% del presupuesto total), lo cual se ha reflejado en el presupuesto de gastos, aplicando severas medidas de austeridad y reorientación del mismo.

A pesar de agotar todo el endeudamiento posible de acuerdo con la normativa aplicable, para hacer frente al importante ajuste en el presupuesto de gasto ha sido necesario una reducción significativa en la mayoría de las políticas de gasto. Aunque hay una racionalización generalizada, el gasto público social o asociado a la prestación de servicios públicos fundamentales se han reducido en menor proporción que el resto de políticas.

¹⁹⁷ Aunque hay múltiples referencias bibliográficas sobre la materia, recomendamos la lectura del artículo de Andrés, J., Doménech, R. y Fatás, A. (2008): "The stabilizing role of government size", *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 32, pp. 571-593, donde podrán encontrar otras referencias relevantes sobre la materia.

TABLA 3.49. PRESUPUESTO DE GASTOS CONSOLIDADOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS. CLASIFICACIÓN POR CAPÍTULOS (miles de euros)

	2011	2010	Crecimiento 2011-2010	% sobre el total
Gastos de personal	2.738.063,86	2.864.695,59	-4,4%	39,7%
Gastos en bs. corrientes y ss.	982.231,04	1.114.698,89	-11,9%	14,2%
Gastos financieros	146.697,67	114.084,70	28,6%	2,1%
Transferencias corrientes	1.834.368,13	2.197.302,13	-16,5%	26,6%
<i>Operaciones corrientes</i>	5.701.360,70	6.290.781,31	-9,4%	82,7%
Inversiones reales	581.468,05	724.123,10	-19,7%	8,4%
Transferencias de capital	333.607,57	480.361,74	-30,6%	4,8%
<i>Operaciones de capital</i>	915.075,63	1.204.484,84	-24,0%	13,3%
<i>Operaciones no financieras</i>	6.616.436,32	7.495.266,15	-11,7%	96,0%
Activos financieros	25.120,74	3.540,75	609,05%	0,4%
Pasivos financieros	253.038,89	620.687,59	-59,2%	3,7%
<i>Operaciones financieras</i>	278.159,63	624.228,34	-55,4%	4,0%
Total gastos	6.894.595,95	8.119.494,49	-15,10%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Los Presupuestos de 2011 se reducen en menor medida si dejamos fuera las operaciones financieras, de manera que el presupuesto de gasto de gastos por cuenta corriente y de capital (operaciones no financieras) caen el 11,7%, lo que significa un ajuste muy significativo a realizar en un sólo año, lo que puede suponer un claro riesgo de reducción de servicios públicos, o al menos una reducción de su calidad. Todos los gestores de la Comunidad Autónoma tienen delante el importante reto de mantener calidad y cantidad de servicios reduciendo los medios con los que financiarlos.

Desde el punto de vista de la clasificación económica del gasto, éste se ha reducido en todas sus partidas, algunas de ellas con apoyo normativo a nivel nacional, como podría ser los gastos de personal, que desde mayo de 2010, con la publicación del Real Decreto 8/2010, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público, ha significado una reducción de salarios para los empleados públicos del 5% desde el uno de junio de 2010 y congelación para 2011, lo cual supone una reducción mayor del gasto de personal en 2011 que durante 2010, al implicar su aplicación durante la totalidad del ejercicio. Durante 2010 y 2011, el ajuste realizado consiste básicamente en la aplicación de esta medida.

En el gasto corriente restante, el esfuerzo de reducción de medios se ha centrado en la reducción de gasto de funcionamiento, emitiéndose normativa como la Resolución de 2 de noviembre de 2010, por la que se dispone la publicación del Acuerdo relativo a las medidas extraordinarias para la reducción del gasto en la actividad administrativa y la gestión de los recursos humanos en la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de Canarias, los organismos autónomos, entidades de derecho público, sociedades mercantiles públicas dependientes, entidades públicas empresariales y fundaciones públicas, dando claras instrucciones de actuaciones prescindibles para la prestación de los servicios públicos.

En materia de inversiones públicas, también ha habido una clara caída en las cantidades destinadas a las mismas (-19,7%), obligando a realizar una priorización en el tipo de inversiones a realizar.

Tal como hemos venido indicando en las líneas precedentes, el presupuesto de ingresos y las limitaciones al endeudamiento ha caracterizado notablemente la composición del presupuesto de gastos. El presupuesto de ingresos refleja la desfavorable evolución de los ingresos públicos, lógicamente, como consecuencia de la adversa evolución del ciclo económico (véase tabla 3.50).

TABLA 3.50. PRESUPUESTO DE INGRESOS CONSOLIDADOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS. CLASIFICACIÓN POR CAPÍTULOS (miles de euros)

	2011	2010	Crecimiento 2011-2010	% sobre el total
Impuestos directos	1.236.665.242	1.231.128.713	0,4%	17,9%
Impuestos indirectos	1.067.923.671	912.239.972	17,1%	15,5%
Tasas y otros ingresos	177.550.072	158.716.891	11,9%	2,6%
Transferencias corrientes	2.940.547.320	3.315.930.787	-11,3%	42,7%
Ingresos patrimoniales	12.580.551	12.546.545	0,3%	0,2%
<i>Operaciones corrientes</i>	5.435.266.856	5.630.562.908	-3,5%	78,8%
Enajenación de inversiones reales	13.800.006	6.200.006	122,6%	0,2%
Transferencias de capital	564.594.198	650.128.224	-13,2%	8,2%
Operaciones de capital	578.394.204	656.328.230	-11,90%	8,4%
<i>Operaciones no financieras</i>	6.013.661.060	6.286.891.138	-4,3%	87,2%
Activos financieros	25.000.000	3.440.763	626,6%	0,4%
Pasivos financieros	855.934.892	1.829.162.592	-53,2%	12,4%
<i>Operaciones financieras</i>	880.934.892	1.832.603.355	-51,9%	12,8%
Total ingresos	6.894.595.952	8.119.494.493	-15,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

El efecto sobre los ingresos de operaciones no financieras tiene dos orígenes que se manifiesta en tres partidas. Por un lado los impuestos directos que tienen un comportamiento plano, al no incrementarse prácticamente y sufriendo un leve retroceso si consideramos la evolución de los precios. Por otro lado la caída generalizada de las transferencias, tanto las corrientes como las de capital, con una caída media superior al 11%. Debe tenerse en cuenta la magnitud de este descenso, puesto que las transferencias que la Comunidad Autónoma recibe de las Administraciones suprarregionales representan el 50% del presupuesto de ingresos.

Otro aspecto llamativo derivado del análisis de los ingresos tiene que ver con el comportamiento de las partidas financieras. En concreto, llama la atención la importante reducción de los Pasivos financieros, como consecuencia del Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de junio de 2010, en el que se establece para la Comunidad Autónoma de Canarias un déficit del 1,3 por ciento de su producto interior bruto, limitando el endeudamiento.

El ahorro bruto es el resultado de restar las operaciones corrientes de ingresos y de gastos. Básicamente deja de lado las operaciones de capital y las financieras. Como se puede comprobar en la tabla 3.51, el ahorro bruto experimenta un claro deterioro en los dos últimos años, aunque en 2011 cae menos que en el año anterior. El descenso de esta partida aún es más evidente si tenemos en cuenta que en 2007 y 2008 rondaban un ahorro bruto cercano a los mil millones de euros¹⁹⁸.

Al tener también en cuenta las operaciones de capital, cuyo resultado neto se calcula en el saldo de operaciones de capital, podemos calcular el déficit o superávit no financiero, que desde 2006 viene siendo deficitario, pero que en 2010 se dispara y que en 2011 se reduce por la normativa anteriormente citada de control del déficit de las Comunidades Autónomas de 1,3% del PIB. Si no tuviéramos en cuenta los gastos financieros en el cálculo de dicho saldo, tendríamos lo que se conoce como déficit o superávit primario, aunque dicho ajuste no cambia sustancialmente la clara situación negativa que se manifiesta en los años de 2009 a 2011.

Finalmente, teniendo en cuenta las operaciones financieras podemos calcular la capacidad o necesidad de financiación del Gobierno autónomo. Mientras que en 2007 y 2008 se había presupuestado una situación de equilibrio¹⁹⁹, en 2009 ya se tenía previsto incurrir en déficit, situación que se dispara aún más en 2010 reduciéndose en 2011.

¹⁹⁸ Ésta era, no obstante, la previsión inicial. Como podremos comprobar más tarde, tras la liquidación presupuestaria, el ahorro bruto quedó algo por debajo de los 500 millones de euros en 2008 y por encima de los 900 millones en 2007.

¹⁹⁹ Los datos de liquidaciones ponen de manifiesto, no obstante, que finalmente se incurrió en una situación de necesidad de endeudamiento por un montante total de 343 millones de euros.

TABLA 3.51. PRINCIPALES RESULTADOS PRESUPUESTARIOS DE CANARIAS

2006-2011 (miles de euros)						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ahorro bruto	688.907,24	980.424,51	956.994,82	180.267,97	-660.218,40	-266.093,85
% (Ahorro / Ingresos Operaciones Corrientes)	11,92%	15,80%	14,14%	2,85%	-11,73%	-4,79%
Saldo operaciones de capital	-812.683,27	-992.839,40	-971.876,59	-638.811,97	-548.156,61	-336.681,41
Déficit (superávit) presupuestario no financiero	-123.776,03	-12.414,89	-14.881,78	-458.544,00	-1.208.375,01	-602.775,26
Superávit presupuestario primario	-60.549,48	32.313,03	30.927,04	-408.907,84	-1.094.290,31	-456.077,59
Capacidad (+) o Necesidad (-) de endeudamiento	-120.000,01	0,00	0,00	-495.875,00	-1.208.475,00	-602.896,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Tal y como apuntamos el año pasado, hay dos aspectos que resultan relevantes a la hora de valorar el déficit que caracteriza el Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Canarias. La primera cuestión incide en la necesaria ubicación de la situación particular de nuestra región en el contexto nacional. El segundo aspecto a destacar tiene que ver con el realismo de las cifras de endeudamiento más recientes. A lo largo del periodo que se extiende entre 1984 y la actualidad, la Comunidad Autónoma de Canarias ha mantenido bajo un cierto control su déficit presupuestario, manteniendo a lo largo del tiempo unas limitadas necesidades de endeudamiento. De hecho, entre 2001 y 2008 se presupuestaba en equilibrio presupuestario, con la única excepción de 2006. Esta tendencia se rompió en 2009 manteniéndose hasta la actualidad.

Una característica que se puede extraer de los Presupuestos de la Comunidad Autónoma, es que pese a que no ha habido históricamente una correlación en financiación del saldo de las operaciones de capital con el ahorro bruto, dicho equilibrio se había conseguido en la última década, hasta que desde 2009, como consecuencia de la caída en el Ahorro Bruto, ha dejado de financiarse dichas operaciones, apareciendo las necesidades de endeudamiento.

Una vez analizado el Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Canarias frente a su año precedente, parece necesario un análisis de los mismos en valores constantes y per cápita, para determinar lo que representa esta caída de 2011, para lo cual se ha utilizado los siguientes valores de la tabla 3.52.

TABLA 3.52. EVOLUCIÓN DE PRECIOS Y POBLACIÓN EN CANARIAS. PERÍODO 2002-2011

	POBLACIÓN	PRECIOS
2002	1.843.755	100,00000
2003	1.894.868	103,03894
2004	1.915.540	106,17104
2005	1.968.280	109,74734
2006	1.995.833	113,60538
2007	2.025.951	116,77156
2008	2.075.968	121,53049
2009	2.103.992	121,18059
2010	2.118.519	123,36181
2011 Estimac	2.118.519	127,06266

Fuente: Elaboración propia a partir del INE.

Una primera apreciación que se debe realizar con los datos, es cierta variación en los mismos, dependiendo de si la fuente es las Leyes de Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Canarias o el Ministerio de Economía y Hacienda. En este sentido se destaca que para 2010, la serie de datos difieren en algunas partidas de los Presupuestos de Ingresos (Transferencias corrientes, Impuestos directos e Impuestos indirectos).

En el análisis del Presupuesto de Gastos, si analizamos sólo los importes totales, la caída en supone un retroceso a niveles de los años 2005-06, lo mismo ocurre si analizamos las operaciones no financieras y con las operaciones corrientes.

Sin embargo, en el Presupuesto de Ingresos, debido al efecto que provoca las operaciones financieras, si bien el importe total retrocede hasta los años 2005-06, si analizamos los ingresos de operaciones corrientes o los ingresos de operaciones no financieras, el retroceso es aún mayor, volviendo a tiempos de una década atrás, siendo los valores de 2002, superiores a los establecidos en 2011.

TABLA 3.53. EVOLUCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y GASTOS, PER CÁPITA Y A PRECIOS CONSTANTES DE 2002. PERÍODO 2002-2011 (en euros)

Capítulos de ingresos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1 . Impuestos Directos	314,74	273,06	286,94	292,35	345,66	355,85	383,90	446,43	318,21	459,41
2 . Impuestos Indirectos	471,29	496,12	533,98	526,37	638,78	722,45	725,49	446,43	345,48	396,73
3 Tasas, Precios Públicos y Otros Ingr	137,86	115,21	113,38	106,80	129,23	60,46	64,78	74,35	60,73	65,96
4 . Transferencias Corrientes	1.199,43	1.263,44	1.292,58	1.372,82	1.428,86	1.476,72	1.497,90	1.505,55	1.425,24	1.092,39
5 . Ingresos Patrimoniales	7,61	8,33	8,04	4,23	5,55	7,49	10,46	7,59	4,80	4,67
Operaciones Corrientes	2.130,92	2.156,17	2.234,93	2.302,57	2.548,08	2.622,97	2.682,53	2.480,35	2.154,46	2.019,16
6 Enajenación de Inversiones Reales	2,12	2,25	2,16	7,34	2,87	2,65	2,97	3,73	2,37	5,13
7 . Transferencias de Capital	160,81	138,73	135,30	153,86	152,05	173,48	185,89	255,54	248,76	209,74
Operaciones de Capital	162,93	140,98	137,47	161,20	154,91	176,13	188,86	259,27	251,14	214,87
Operaciones no financieras	2.293,85	2.297,15	2.372,40	2.463,78	2.703,00	2.799,10	2.871,40	2.739,61	2.405,60	2.234,03
8 . Activos Financieros	5,13	3,65	1,34	5,03	3,37	6,88	7,43	1,36	1,32	9,29
9 . Pasivos Financieros	0,00	0,00	66,29	40,92	93,04	115,99	90,93	266,31	699,91	317,97
Operaciones financieras	5,13	3,65	67,63	45,95	96,41	122,86	98,36	267,66	701,22	327,26
Total Ingresos	2.298,98	2.300,80	2.440,03	2.509,73	2.799,41	2.921,96	2.969,75	3.007,28	3.106,82	2.561,29

Capítulos de gastos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1 . Gastos de Personal	898,14	894,53	914,12	917,17	998,87	1.032,43	1.080,98	1.143,00	1.096,14	1.017,17
2 Gastos Corrientes en Bienes y Serv	356,95	365,52	434,60	451,45	525,18	451,38	491,76	459,64	426,52	364,89
3 . Gastos Financieros	22,82	23,69	22,13	22,53	27,89	18,91	18,16	19,47	43,65	54,50
4 . Transferencias Corrientes	591,12	595,92	588,17	631,99	692,31	705,82	712,32	787,53	840,77	681,45
5 . Fondo de contingencia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Operaciones Corrientes	1.869,04	1.879,65	1.959,01	2.023,13	2.244,25	2.208,54	2.303,22	2.409,64	2.407,09	2.118,01
6 . Inversiones Reales	226,86	222,10	225,43	253,21	288,18	361,21	357,57	321,18	277,08	216,01
7 . Transferencias de Capital	201,69	197,73	187,59	191,94	225,15	234,60	216,51	188,63	183,80	123,93
Operaciones de Capital	428,55	419,83	413,02	445,15	513,34	595,80	574,08	509,82	460,88	339,94
Operaciones no financieras	2.297,58	2.299,49	2.372,03	2.468,28	2.757,59	2.804,34	2.877,29	2.919,46	2.867,97	2.457,95
8 . Activos Financieros	1,40	1,31	1,70	0,53	1,70	1,63	1,53	16,00	1,35	9,33
9 . Pasivos Financieros	0,00	0,00	66,29	40,92	40,12	115,99	90,93	71,82	237,50	94,00
Operaciones financieras	1,40	1,31	68,00	41,45	41,82	117,61	92,46	87,81	238,85	103,33
Total Gastos	2.298,98	2.300,80	2.440,03	2.509,73	2.799,41	2.921,96	2.969,75	3.007,28	3.106,82	2.561,29

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias de 2011 y del Ministerio de Economía y Hacienda (2002-2010).

Para finalizar el análisis de la actuación económica de la Comunidad Autónoma de Canarias, habría que analizar tanto la ejecución de los presupuestos como un análisis de presupuestos por programa. Para simplificar el análisis se realizó un análisis de gasto por programa ejecutado o liquidado, para ver así cual ha sido el destino real de los fondos públicos. Habida cuenta de que dicha información se publica con cierto retraso, se ha acudido a completar la serie con los presupuestos por programas, a fin de conseguir cierta proyección en los datos. Tal como se ha realizado anteriormente, se ha realizado un ajuste de las cantidades de gastos de la Comunidad Autónoma, convirtiéndola en datos per cápita y deflactados también al año 2002 y que se muestran en la tabla 3.54.

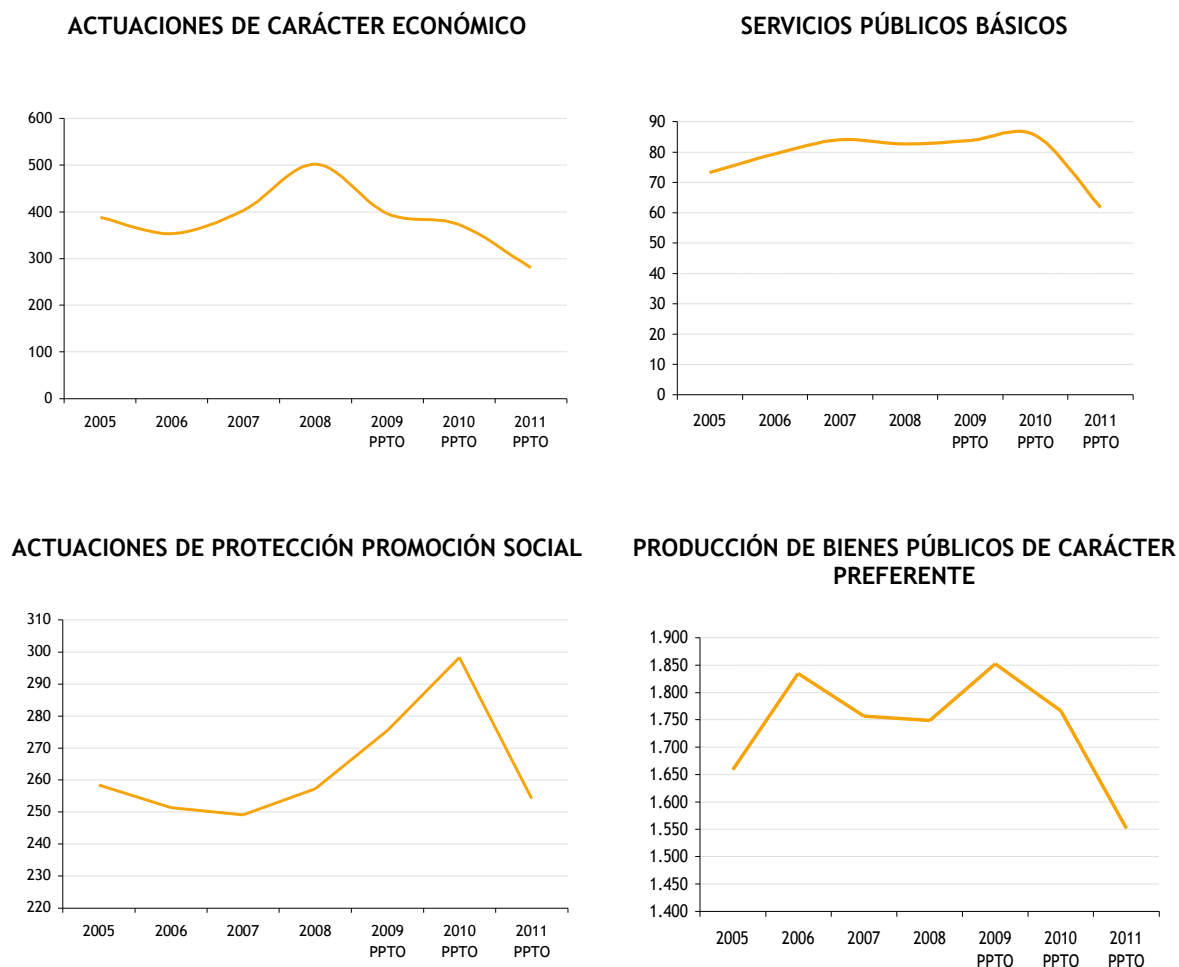
TABLA 3.54. EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS POR FUNCIONES LIQUIDADO (2005-08) Y PRESUPUESTOS (2009-11). DATOS PER CÁPITA Y A PRECIOS CONSTANTES DE 2002. PERÍODO 2005-2011 (en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009 PPTO	2010 PPTO	2011 PPTO
1 Servicios Públicos Básicos	73,25	79,39	84,08	82,61	83,83	85,52	61,82
11 Justicia	54,07	60,53	63,42	61,95	61,99	58,06	47,17
12 Defensa							
13 Seguridad Ciudadana e Instituciones Penitenciarias	11,38	11,38	11,88	12,02	14,09	13,00	9,40
14 Política Exterior	7,80	7,47	8,79	8,65	7,75	14,47	5,25
2 Actuaciones de Protección y Promoción Social	258,41	251,36	249,07	257,28	275,51	298,27	254,24
21 Pensiones	4,63	3,36	0,00	0,00	3,08	3,00	0,00
22 Otras Prestaciones Económicas							0
23 Servicios Sociales y Promoción Social	102,28	110,04	112,98	122,60	116,02	115,68	101,44
24 Fomento del Empleo	100,99	98,04	97,24	99,30	105,29	131,44	120,37
25 Desempleo							0
26 Acceso a la Vivienda y Fomento de la Edificación	50,51	39,92	38,85	35,38	51,11	48,15	32,43
29 Gestión y Administración de la Seguridad Social							0
3 Producción de Bienes Públicos de Carácter Preferente	1.658,40	1.834,77	1.756,02	1.748,80	1.852,46	1.766,47	1.550,99
31 Sanidad	960,45	1.106,41	1.040,99	1.134,89	1.143,26	1.088,08	938,19
32 Educación	674,63	697,05	685,22	583,00	685,60	656,08	594,66
33 Cultura	23,32	31,31	29,81	30,91	23,61	22,31	18,15
4 Actuaciones de Carácter Económico	388,33	353,32	403,61	502,36	395,90	372,72	280,64
41 Agricultura, Pesca y Alimentación	52,86	52,80	45,29	48,14	54,27	43,96	32,83
42 Industria y Energía	9,35	14,22	10,90	12,75	16,99	17,20	10,32
43 Comercio, Turismo y Pymes	26,85	30,06	28,20	32,24	31,82	24,50	29,53
44 Subvenciones al Transporte	34,92	30,53	34,46	36,88	0,00	0,00	18,05
45 Infraestructuras	212,54	188,82	243,65	219,95	240,36	234,80	138,71
46 Investigación, Desarrollo e Innovación	17,73	10,83	13,67	122,28	47,78	47,05	43,80
49 Otras Actuaciones de Carácter Económico	34,08	26,06	27,43	30,12	4,68	5,20	7,40
9 Actuaciones de Carácter General	243,33	370,27	312,14	302,89	399,58	583,83	413,59
91 Alta Dirección	13,36	14,46	15,01	25,47	15,93	14,36	31,54
92 Servicios de Carácter General	34,48	65,47	122,44	135,44	88,52	66,54	45,42
93 Administración Financiera y Tributaria	31,17	31,72	32,69	32,47	26,20	24,49	13,15
94 Transferencias a otras Administraciones Públicas	76,06	90,90	1,23	3,89	180,03	199,21	176,80
95 Deuda Pública	88,24	167,72	140,76	105,63	88,90	279,23	146,69
Total Gastos	2.621,72	2.889,11	2.804,93	2.893,95	3.007,28	3.106,82	2.561,29

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias de 2011 y del Ministerio de Economía y Hacienda (2002-2010).

Para ilustrar el comportamiento de las principales series de datos se ha realizado la representación gráfica de las series en el gráfico 3.123.

GRÁFICO 3.123. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL GASTO POR FUNCIONES (LIQUIDADOS Y PRESUPUESTOS) 2005-2011 (en euros per cápita y precios constantes 2002)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias de 2011 y del Ministerio de Economía y Hacienda (2005-2010).

En el gráfico 3.123 (en términos per cápita) se manifiesta un cambio de ciclo, obligando incluso en políticas sociales a reducir su gasto. En 2011 se manifiesta una reducción en todas las políticas en términos absolutos, las cuales observadas en términos constantes y per cápita, lo hacen con mayor impacto. Además este empobrecimiento de las arcas públicas ha supuesto un reparto asimétrico en la reducción, ganando peso de participación en el total de gastos tanto los gastos destinados a gasto social y a servicios de carácter preferente, así como algunas políticas de carácter económico (marcados en amarillo en la tabla 3.55).

TABLA 3.55. PARTICIPACIÓN DE CADA POLÍTICA EN EL TOTAL DEL PRESUPUESTO 2010-11

	2010	2011		2010	2011
1 Servicios Públicos Básicos	2,8%	2,4%	4 Actuaciones de Carácter Económico	12,0%	11,0%
11 Justicia	1,9%	1,8%	41 Agricultura, Pesca y Alimentación	1,4%	1,3%
12 Defensa	0,0%	0,0%	42 Industria y Energía	0,6%	0,4%
13 Seguridad Ciudadana e Instituciones Penitenciarias	0,4%	0,4%	43 Comercio, Turismo y Pymes	0,8%	1,2%
14 Política Exterior	0,5%	0,2%	44 Subvenciones al Transporte	0,0%	0,7%
2 Actuaciones de Protección y Promoción Social	9,6%	9,9%	45 Infraestructuras	7,6%	5,4%
21 Pensiones	0,1%	0,0%	46 Investigación, Desarrollo e Innovación	1,5%	1,7%
22 Otras Prestaciones Económicas	0,0%	0,0%	49 Otras Actuaciones de Carácter Económico	0,2%	0,3%
23 Servicios Sociales y Promoción Social	3,7%	4,0%	9 Actuaciones de Carácter General	18,8%	16,1%
24 Fomento del Empleo	4,2%	4,7%	91 Alta Dirección	0,5%	1,2%
25 Desempleo	0,0%	0,0%	92 Servicios de Carácter General	2,1%	1,8%
26 Acceso a la Vivienda y Fomento de la Edificación	1,5%	1,3%	93 Administración Financiera y Tributaria	0,8%	0,5%
29 Gestión y Administración de la Seguridad Social	0,0%	0,0%	94 Transferencias a otras Administraciones Públicas	6,4%	6,9%
3 Producción de Bienes Públicos de Carácter Preferente	56,9%	60,6%	95 Deuda Pública	9,0%	5,7%
31 Sanidad	35,0%	36,6%			
32 Educación	21,1%	23,2%	Total Gastos	100,0%	100,0%
33 Cultura	0,7%	0,7%			

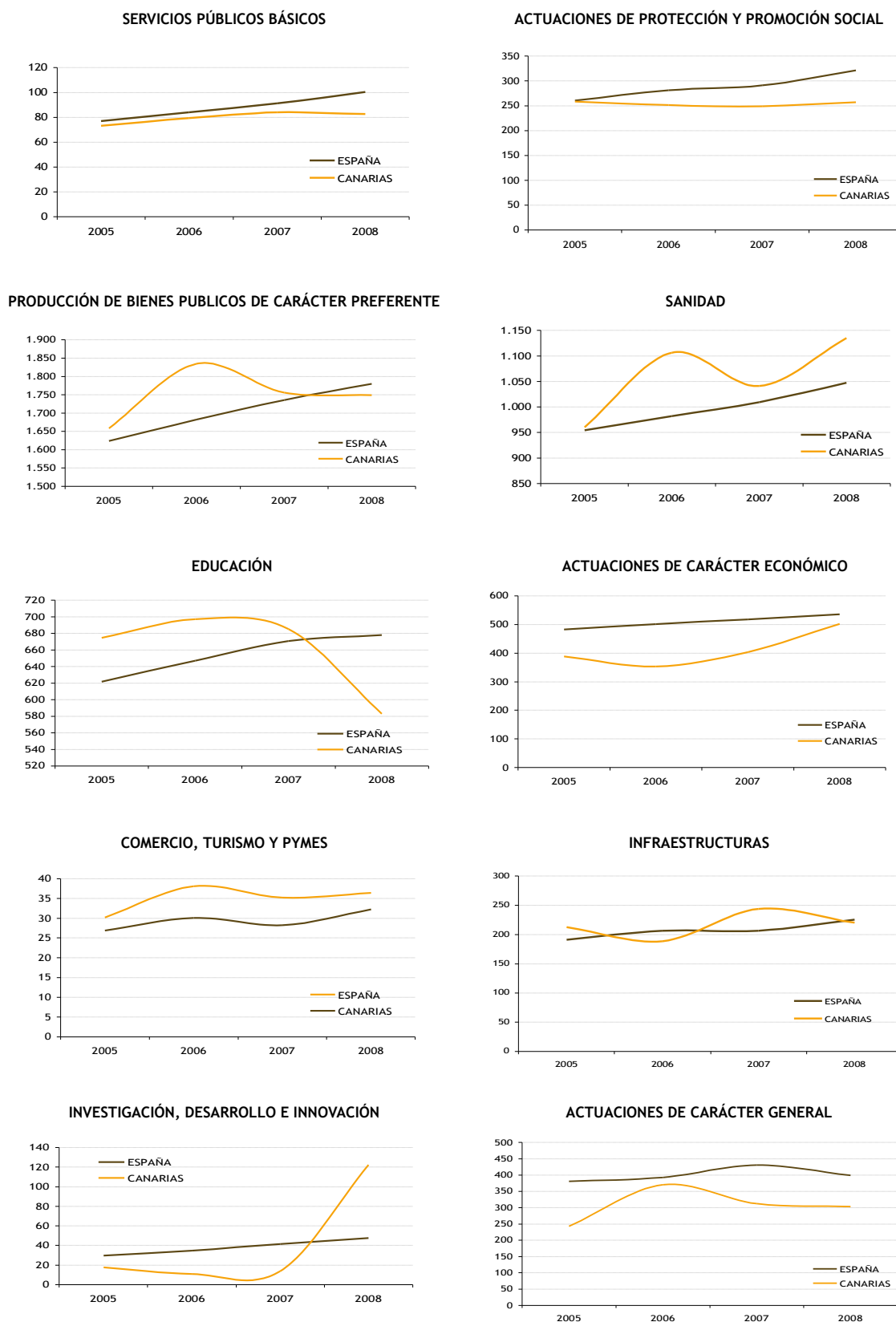
Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Dichas evoluciones se han contrastado con las evoluciones de los mismos datos en términos medios del conjunto de Comunidades Autónomas, también relativizados por la población y en términos de precios constantes de 2002, lo que se refleja en el gráfico 3.124.

Los gastos per cápita de los servicios públicos básicos y las actuaciones de protección y promoción social, que siguen una tendencia casi plana, se muestran inferiores a la media nacional. En relación con los gastos de servicios públicos de carácter preferente, el gasto en Canarias, salvo en 2008 se muestran superiores a la media nacional, teniendo una caída en 2008 debido a la bajada de gasto per cápita en Educación. En relación con los gastos destinados a políticas de carácter económico, Canarias vuelve a tener un menor gasto per cápita incluso en las políticas destinadas a Comercio, Turismo y Pymes, destacando de forma muy elevada en los gastos destinados a las políticas de Investigación, Desarrollo e Innovación.

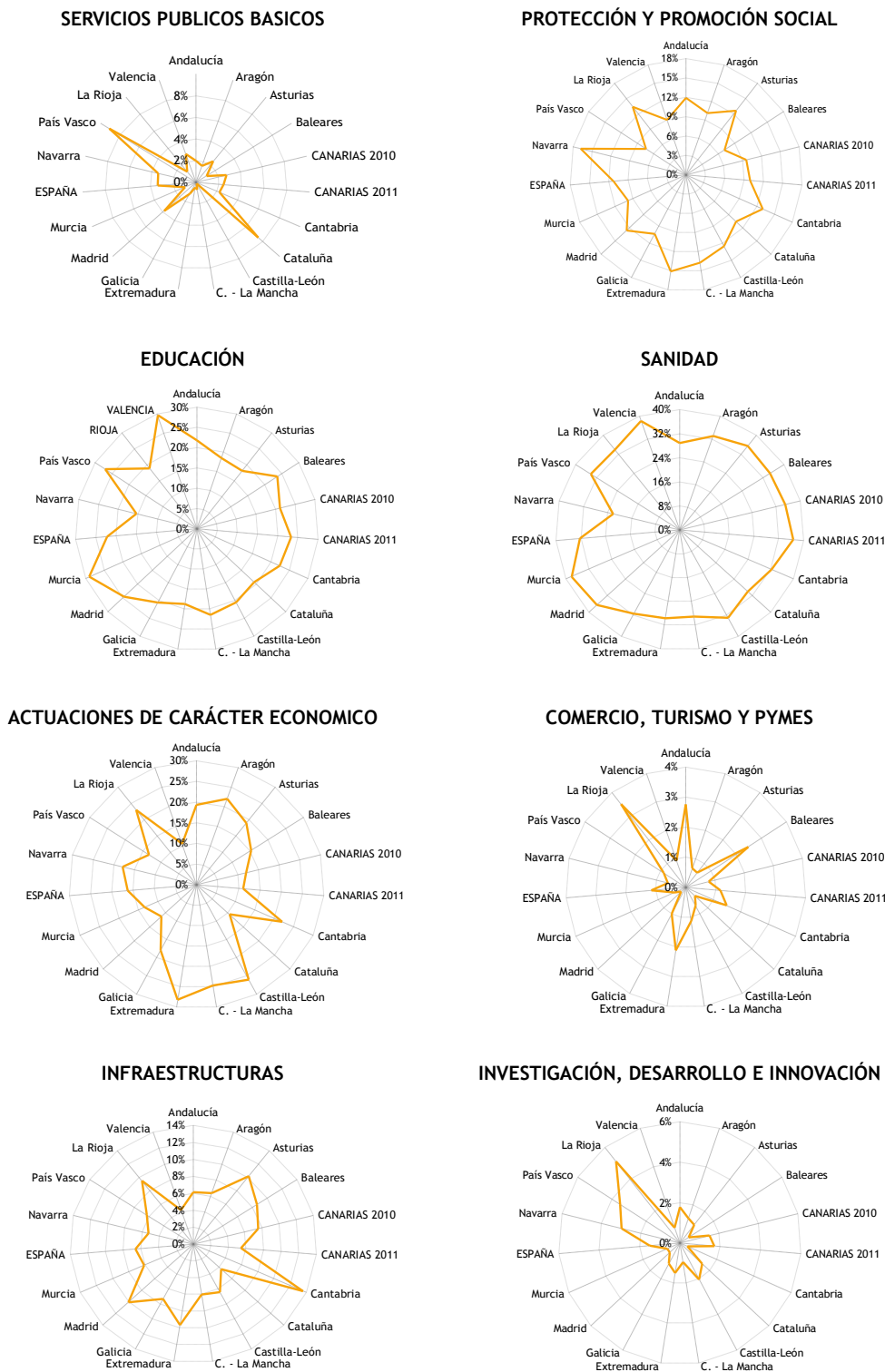
El Presupuesto de Canarias por funciones de 2010 podría ponerse en perspectiva con relación al resto de regiones españolas, lo que nos permitiría valorar desde un punto de vista algo más estructural las apuestas que realiza cada Comunidad Autónoma por una línea política o por otra. A tales efectos, en el gráfico 3.125 se incorpora el peso del gasto que se genera en las regiones españolas en diez áreas de política económica estratégica: 1 Servicios públicos básicos; 2 Actuaciones de protección y promoción social; 3 Educación; 4 Sanidad; 5 Actuaciones de carácter económico; 6 Comercio, Turismo y Pymes; 7 Infraestructuras; y 8 Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

GRÁFICO 3.124. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL GASTO POR FUNCIONES LIQUIDADOS 2005-2008 (en euros per cápita y precios constantes 2002)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda (2005-2008).

GRÁFICO 3.125. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL PRESUPUESTO DE GASTO POR FUNCIONES 2010 (Canarias 2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias de 2011 y del Ministerio de Economía y Hacienda.

El gráfico deja de manifiesto que Canarias se acerca mucho al estándar español. Se encuentran diversas Comunidades que destacan en alguna actuación específica, como las siguientes a destacar:

- Servicios públicos básicos: en Cataluña y País Vasco.
- Protección y promoción social: en Extremadura, Castilla-León y Castilla-Mancha
- Educación en: Murcia, Valencia, País Vasco, Madrid.
- Sanidad: en Andalucía y Navarra por sus reducidos gastos.
- Actuaciones de carácter económico: en Cantabria, Castilla-León, Castilla-Mancha, La Rioja y Aragón.
- Comercio, Turismo y Pymes: en La Rioja, Andalucía, Baleares y Extremadura.
- Infraestructuras en Rioja, Asturias, Cantabria, Madrid y Extremadura.
- Investigación, desarrollo e innovación: en Navarra, País Vasco y La Rioja

En el anterior informe del CES publicamos la evolución de Deuda Pública en porcentaje del PIB, tanto la deuda pública relativa a cada una de las Comunidades Autónomas, como en su conjunto.

Tal como ocurrió el año pasado, tanto en 2008 como en 2009, la deuda pública autonómica para 2010 ha crecido en todas las Comunidades Autónomas, lo que implica cerrar unos presupuestos con déficit de forma recurrente (tabla 3.56).

TABLA 3.56. DEUDA PÚBLICA AUTONÓMICA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS. 2001-2010 (en millones de euros)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ESPAÑA	43.706	46.460	48.995	51.994	56.849	57.961	59.827	69.806	87.665	115.455
ANDALUCÍA	7.217	7.203	7.460	7.427	7.354	7.314	7.177	8.051	9.828	12.176
ARAGON	938	1.086	1.110	1.134	1.153	1.163	1.165	1.517	1.890	2.901
ASTURIAS	653	825	880	802	803	729	744	770	1.080	1.634
BALEARES	516	654	858	950	1.589	1.635	1.798	2.427	3.273	4.064
CANARIAS	1.001	929	1.133	1.178	1.430	1.563	1.562	1.883	2.352	3.298
CANTABRIA	289	293	372	377	411	398	434	511	662	911
CASTILLA- LA MANCHA	605	784	807	1.057	1.351	1.543	1.829	2.584	4.288	5.819
CASTILLA-LEON	1.270	1.356	1.436	1.451	1.789	1.798	1.894	2.608	3.227	4.294
CATALUÑA	10.757	10.830	10.918	12.259	13.792	14.043	14.863	18.848	23.326	31.886
EXTREMADURA	711	782	782	783	783	784	785	904	1.086	1.747
GALICIA	3.118	3.157	3.186	3.265	3.397	3.535	3.712	3.954	4.843	6.162
LA RIOJA	164	166	184	193	187	184	276	393	507	726
MADRID	6.855	8.614	9.059	8.976	10.099	10.073	10.103	10.531	11.991	13.492
MURCIA	685	684	685	748	691	686	648	755	1.340	2.107
NAVARRA	646	643	644	646	646	647	645	868	1.108	1.725
PAIS VASCO	1.627	1.352	1.498	1.387	1.138	939	642	893	2.519	4.916
C. VALENCIANA	6.654	7.101	7.983	9.361	10.237	10.936	11.550	12.309	14.345	17.600

Fuente: Elaboración propia a partir Banco de España.

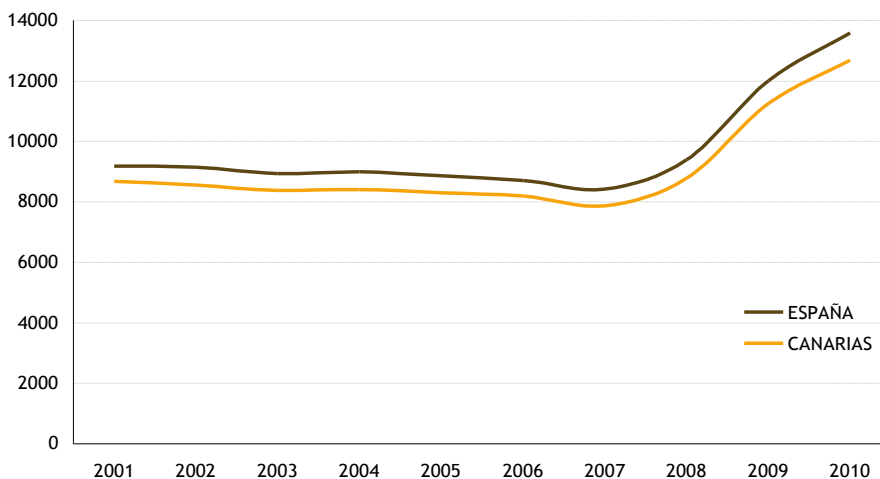
La evolución de la deuda pública autonómica ha ido creciendo de forma asimétrica en cada una de las Comunidades, acumulando diferentes volúmenes de déficits en función del territorio en el que nos encontremos (tabla 3.56)

El nivel de deuda canario en términos comparativos con el conjunto de regiones españolas se sitúa en términos relativamente discretos en comparación con una gran parte de las Comunidades Autónomas españolas. Si bien en el pasado informe realizamos las comparaciones de la deuda pública en función del PIB, en este informe se ha realizado una comparativa de la Deuda Pública en términos per cápita.

Para realizar la comparativa, se ha analizado la Deuda Estatal entre todos los residentes en España, tomando para ello los datos publicados por el Banco de España y el INE, dicho cociente nos proporciona una deuda media nacional. Como el dato proporcionado para la deuda local, no viene desagregada, con la deuda municipal y otras entidades locales, no se ha podido realizar un dato medio territorial, sino una media nacional de deuda de administraciones locales. Lo ideal hubiera sido tener algún grado de desagregación de la deuda local, ya que conocida las diferencias a nivel autonómico, nos hace pensar

que la asimetría en la deuda local también se debe producir. Cabe recordar que las entidades locales tienen un formato diferenciado a lo largo de todo el territorio nacional. Por un lado aquellas comunidades autónomas uniprovinciales, carecen de Diputaciones, por otro lado en Baleares aparecen las figuras de los Consejos, mientras que en Canarias aparece la de los Cabildos. Además en algunas comunidades como por ejemplo Cataluña, aparece otra figura como son las Comarcas. Finalmente se ha procedido igual con la deuda pública de las Comunidades Autónomas, siendo por tanto el único factor que nos permite generar diferencias, al venir dicha información desagregada (gráficos 3.126 y 3.127).

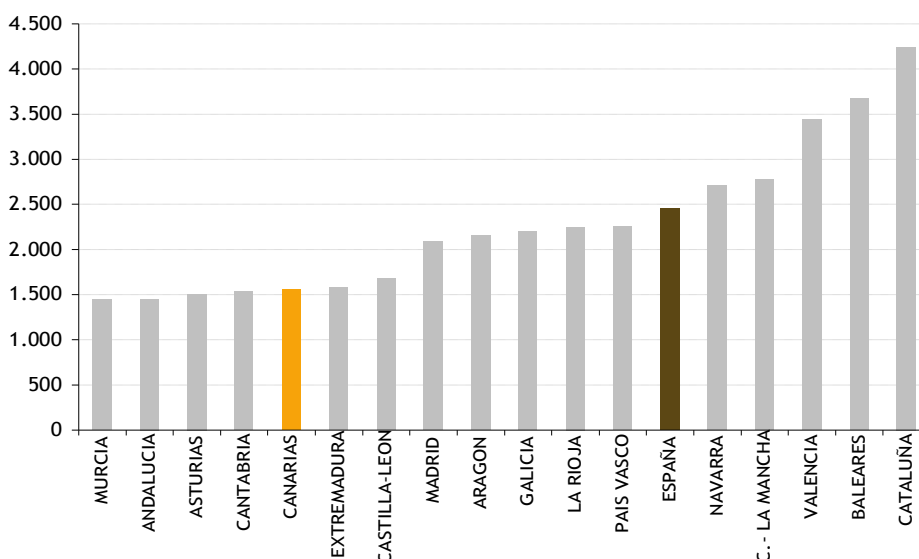
GRÁFICO 3.126. DEUDA PÚBLICA TOTAL PER CÁPITA (CANARIAS-ESPAÑA). 2001-2010 (en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir Banco de España y el Instituto Nacional de Estadística.

Tal como sucedía en el análisis de la deuda de las Comunidades Autónomas en términos de PIB, las mismas Comunidades sobresalen por encima de la media nacional (gráfico 3.127). Canarias tiene una controlada deuda per cápita, siendo la mitad, incluso menos de la mitad, sobre las Comunidades Autónomas más endeudadas (Cataluña o Baleares) y muy ligeramente superior, sobre la menos endeudada del territorio (Murcia).

GRÁFICO 3.127. DEUDA PÚBLICA AUTONÓMICA PER CÁPITA. 2010 (en euros)



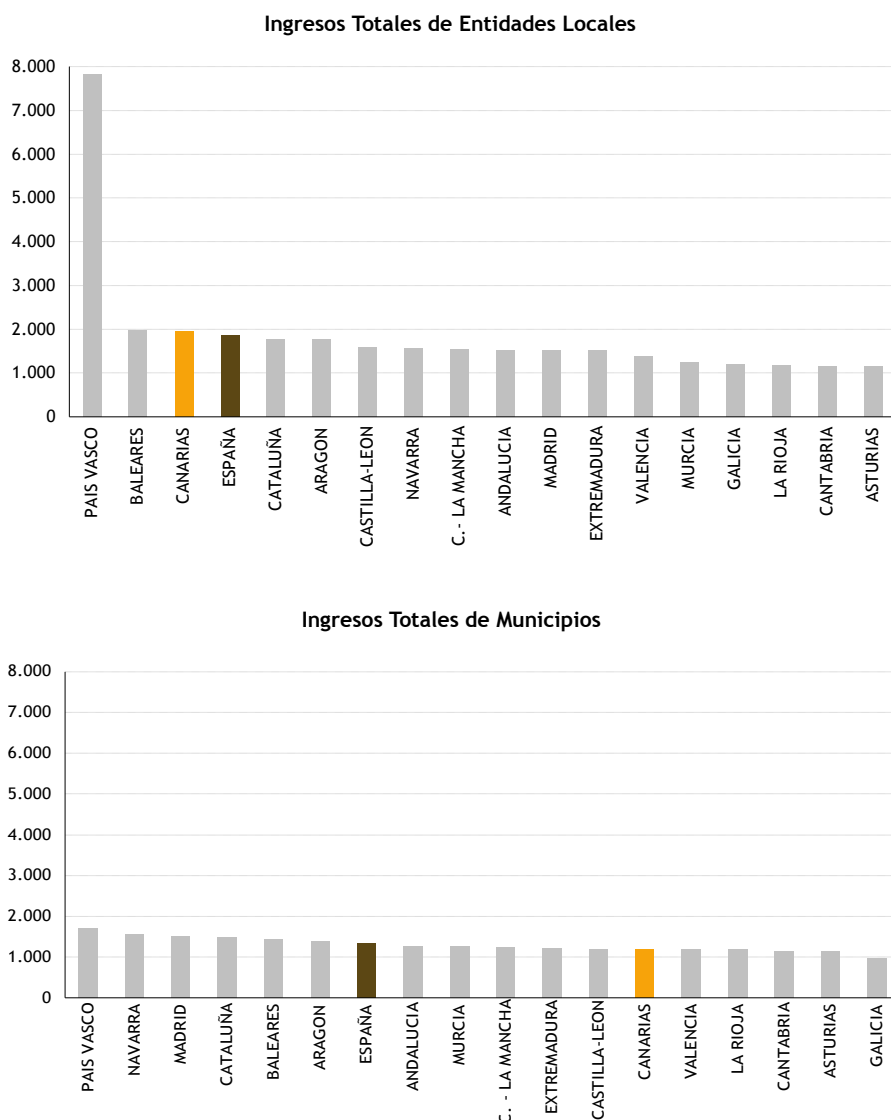
Fuente: Elaboración propia a partir Banco de España y el Instituto Nacional de Estadística.

3.5.2. Presupuestos de las Administraciones Locales canarias

Las tendencias que actúan sobre la situación económica de la Comunidad Autónoma canaria se extiende en igual medida a sus Administraciones Locales (Cabildos y Ayuntamientos). En las próximas líneas pondremos de manifiesto que la recesión que atraviesa actualmente la economía mundial ha tenido y seguirá teniendo graves efectos sobre la situación presupuestaria de estas instituciones.

Para el análisis de las cuentas locales de Canarias y su comparación a nivel nacional, se ha recurrido a la estructura municipal. Tal como citamos en el análisis de la deuda autonómica, la estructura local es muy dispar en todo el territorio nacional, generando alteraciones en la variable elegida para su comparación: importes per cápita actualizado a 2002, permitiendo además su comparación con los datos autonómicos del apartado anterior. Como muestra de las distorsiones que genera, se ha utilizado los datos del ejercicio 2009, con la totalidad de administraciones locales y con los municipios (gráfico 3.128), sirva de ejemplo los cambios de situación que se producen con la media nacional, Canarias y la fuerte variación que experimenta los importes relativos al País Vasco, en función si es municipal o incluye al resto de administraciones locales.

GRÁFICO 3.128. COMPARACIÓN DE INGRESO TOTAL (PER CÁPITA) ENTIDADES LOCALES FRENTE A MUNICIPIOS. LIQUIDACIONES 2009

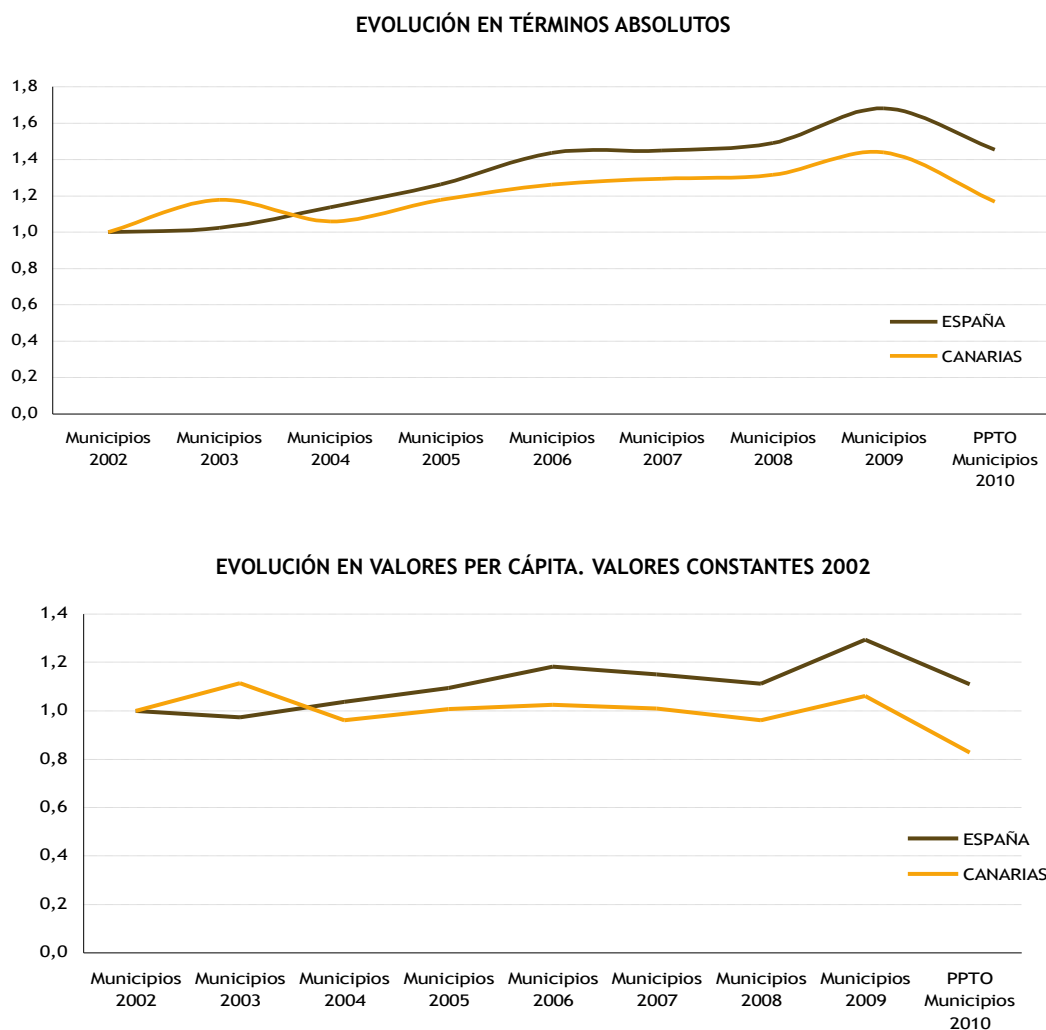


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

En la confección de las series económicas de los presupuestos y sus liquidaciones, se ha encontrado la dificultad de enfrentarnos a los ejercicios 2009 y 2010, en los que se carecía de datos para todos los municipios. Ante tal panorama se han desechado los municipios que carecían cuyos presupuestos carecían de datos económicos, así como sus datos de población para dar una mayor representatividad a los valores per cápita. Otro aspecto a destacar consiste en que para 2009 y 2010 se carecen de determinados detalle, por lo que algunas variables de los presupuestos se conoce su total pero no sus componentes internos.

Resuelta las dificultades para una mejor comparación de los datos, la primera conclusión que se obtiene es una reducción del presupuesto municipal en Canarias en 2010 (gráfico 3.129), tal como ocurrió durante 2009, aunque finalmente la liquidación del mismo mostrara un contradictorio incremento respecto a 2008.

GRÁFICO 3.129. EVOLUCIÓN INGRESO TOTAL MUNICIPAL (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010



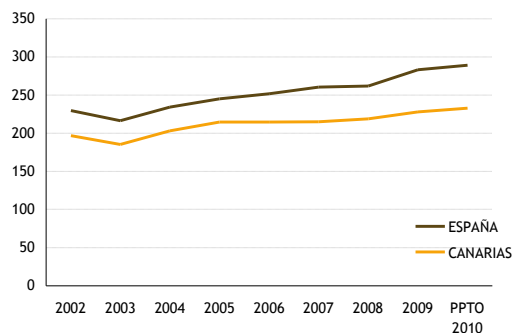
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

El análisis de las cuentas municipales en valores per cápita y deflactados a precios de 2002, muestra que si bien hay un crecimiento en términos absolutos, con caídas significativa en el presupuesto de 2010, en términos constantes y per cápita, prácticamente no hay crecimiento para la cuentas canarias municipales durante el período, frente al ligero incremento que sigue las cuentas municipales del conjunto nacional. Sea como fuere, el efecto de la crisis comienza a formar parte de la economía local pública, sobretudo por la reducción de transferencias corrientes y de capital como se verá en los gráficos 3.132.

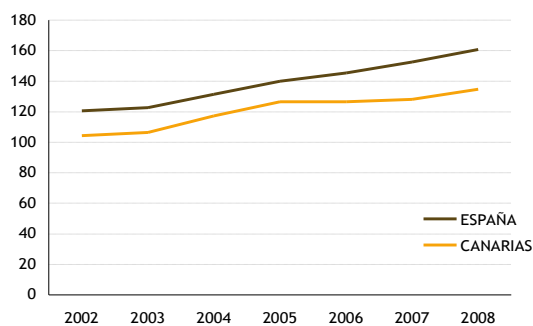
En la comparación de las cuentas municipales canarias con las cuentas del conjunto nacional se han encontrado diferencias en la tributación directa que se muestran los gráficos 3.130.

GRÁFICO 3.130. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DIRECTOS (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010

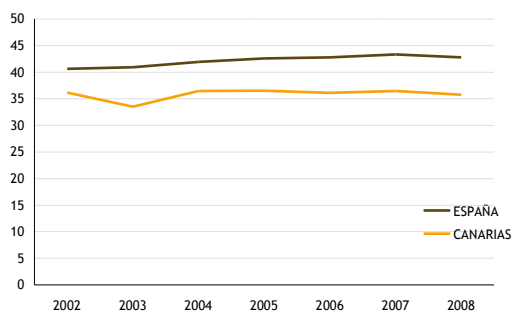
EVOLUCIÓN INGRESOS POR IMPUESTOS DIRECTOS



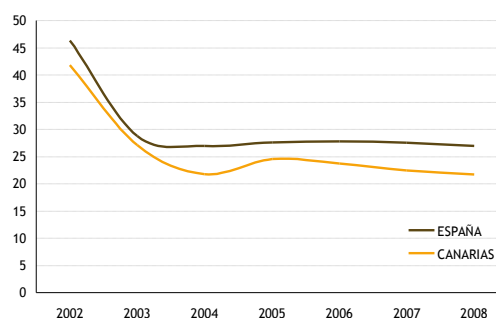
EVOLUCIÓN INGRESOS POR I.B.I.



EVOLUCIÓN INGRESOS POR I.V.T.M.



EVOLUCIÓN INGRESOS POR I.A.E.



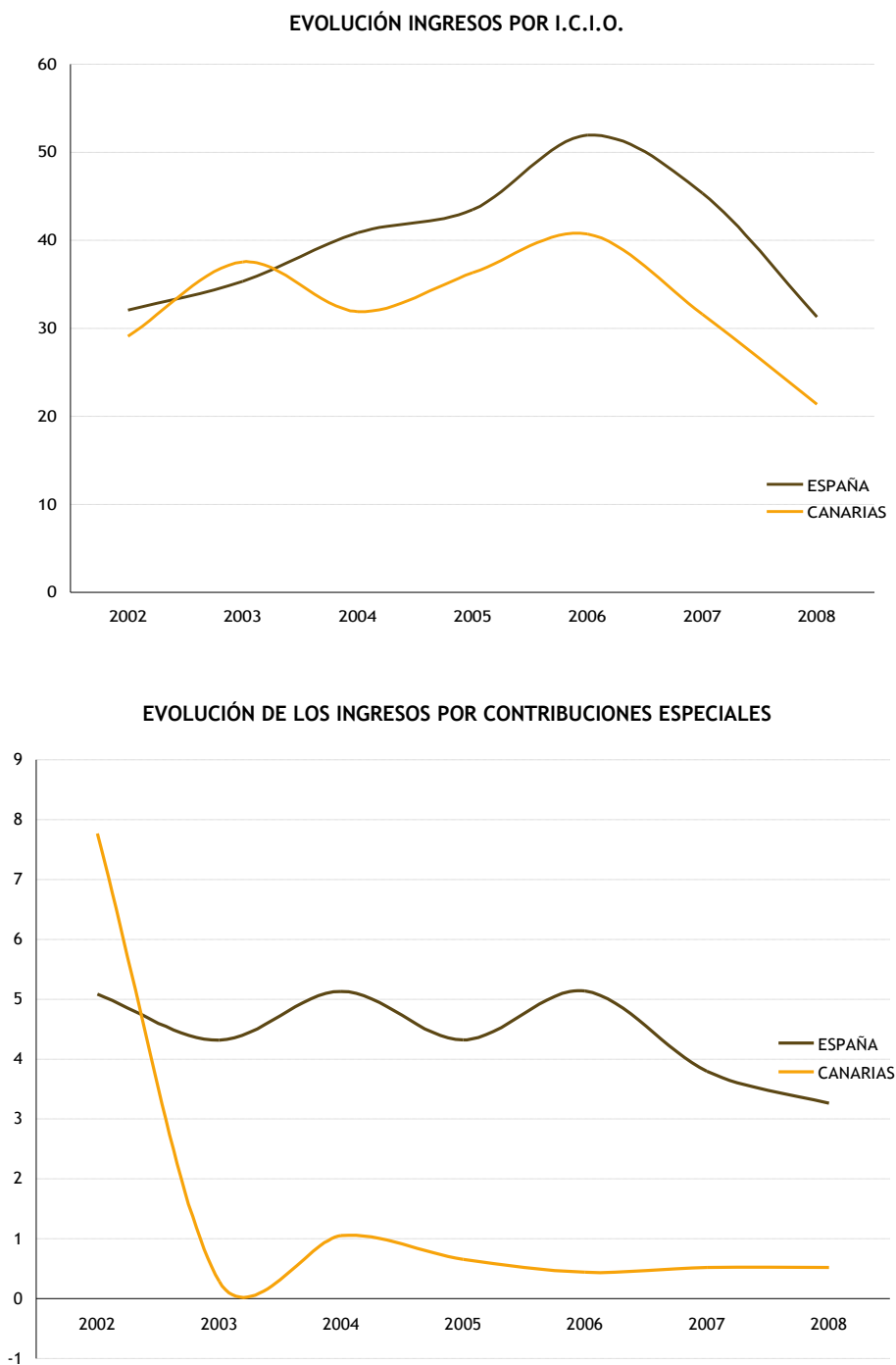
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Tal como se observa en las principales componentes de la tributación directa municipal, el total de ingresos directos caen levemente en 2003 como consecuencia del cambio normativo que generó en 2003 una reducción en el número de liquidaciones del IAE. Desde 2003 la tributación directa ha crecido en todo el territorio, tanto el nacional como el canario, como consecuencia del incremento de viviendas y de sus revisiones de valores catastrales. Tras la caída del IAE se puede hablar de cierta estabilidad en la recaudación conjunta del IAE y del IVTM, por lo que todo el incremento de la tributación directa es provocado por el IBI.

Otro aspecto a destacar, es que pese a seguir las mismas sendas de crecimiento en las cuatro series analizadas se mantiene cierto diferencial entre los ingresos en el conjunto de territorio nacional comparado con los ingresos en Canarias, lo cual podría deberse a cualquiera de los tres componentes de la recaudación de un tributo: a) número de liquidaciones; b) importe medio de la base tributaria y c) tipo impositivo aplicado.

La tributación indirecta está prácticamente representada por el Impuesto de Construcciones, instalaciones y Obras, por tal motivo, el análisis se reduce a esta serie. Tal como ocurría con los tributos directos, también se produce cierto diferencial entre los municipios canarios y el resto de los municipios del territorio nacional (gráfico 3.131), mostrando un cambio de tendencia a partir de 2006.

GRÁFICO 3.131 EVOLUCIÓN DE INGRESOS DEL ICIO Y CONTRIBUCIONES ESPECIALES (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010

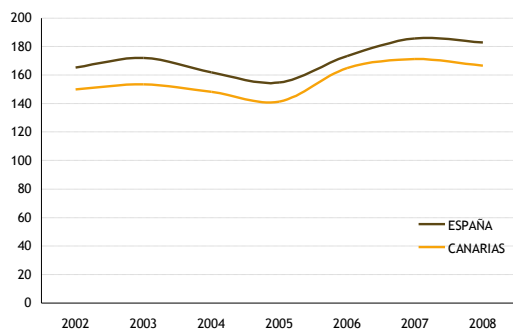


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

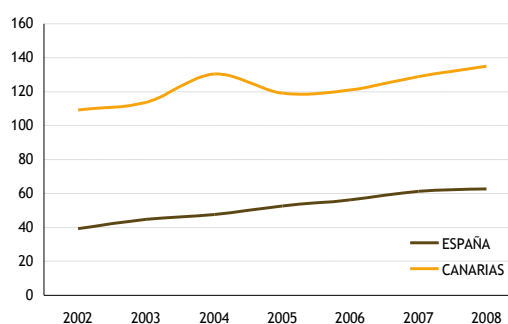
En relación con las Contribuciones Especiales vuelve a producirse un claro diferencial en el ámbito canario, con una escasa relevancia en los ingresos municipales (gráfico 3.131). Pese a las menores recaudaciones per cápita en el resto de ingresos, en esta partida de ingresos impopular, por el coste político que supone a los gobernantes que tienen que aplicarlas, vuelve a ser inferior en el territorio canario, como consecuencia de otra fuente de ingresos alternativa y sin coste de popularidad: las transferencias corrientes (gráfico 3.132).

GRÁFICO 3.132. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010

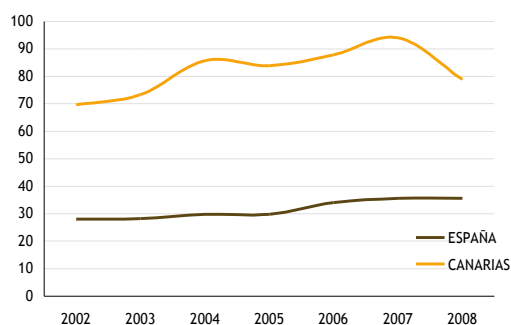
EVOLUCIÓN INGRESOS POR TRANSFERENCIAS DEL ESTADO



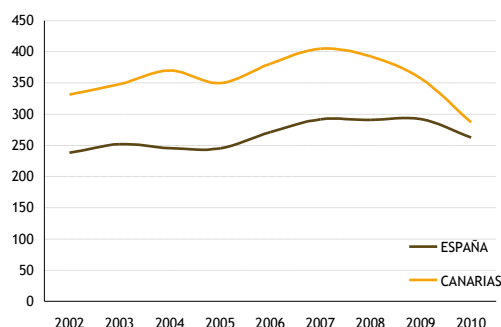
EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRANSFERENCIAS AUTONÓMICAS



EVOLUCIÓN INGRESOS POR TRANSFERENCIAS ENTIDADES LOCALES



EVOLUCIÓN DE INGRESOS POR TRANSFERENCIAS CORRIENTES

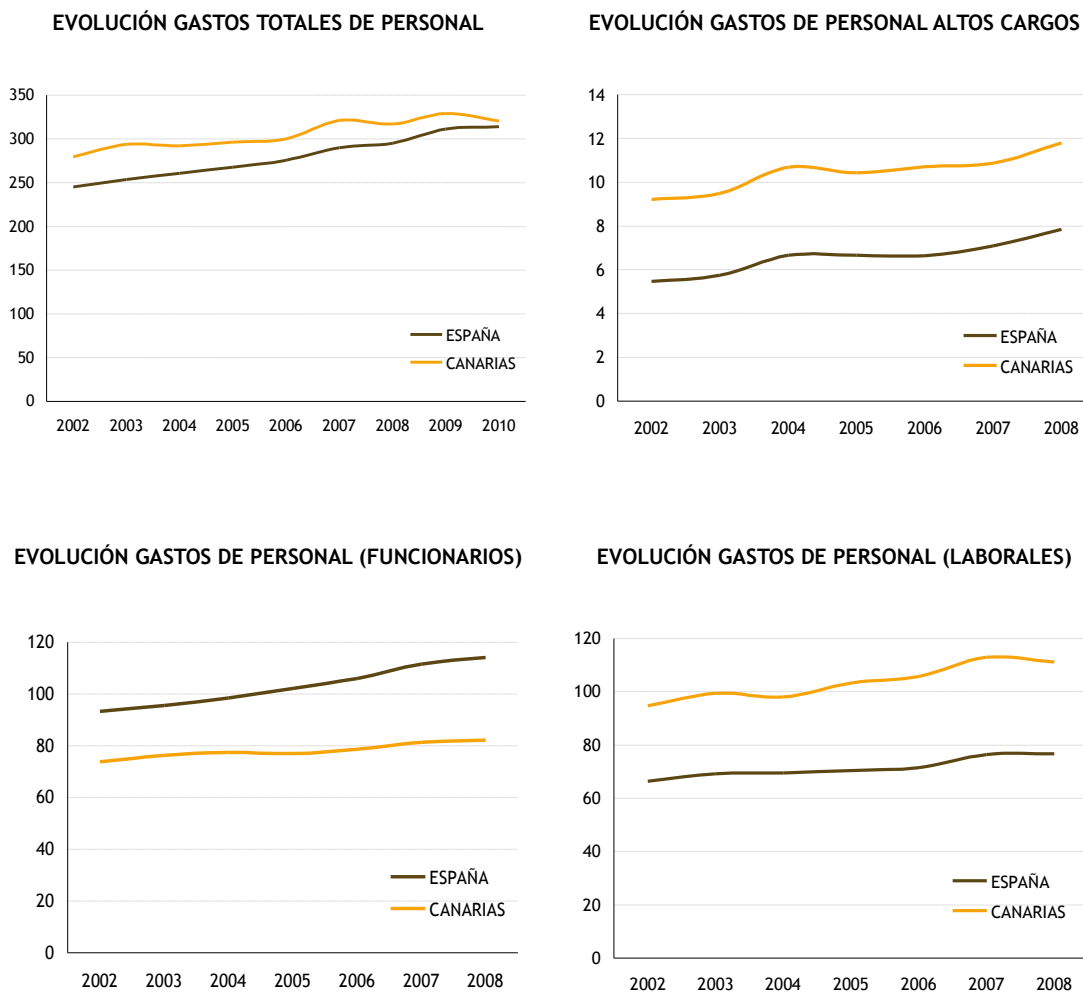


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Pese a que las transferencias corrientes del Estado son menores en Canarias que en el resto del territorio, los ingresos por transferencias corrientes procedentes de la Comunidad Autónoma y de las entidades locales supramunicipales (ingresos procedentes del REF), compensan sobradamente las carencias en el resto de ingresos municipales (gráfico 3.132). Esta fuente de ingresos incluso permite no depender de las enajenaciones patrimoniales ante adversidades económicas, como pudo ser la caída de ingresos por IAE a partir de 2004, o la reducción de transferencias (tanto corrientes como de capital) que se presupuestó para 2010.

Examinado la estructura de ingresos municipales, pasamos a comparar los gastos municipales (en términos per cápita), comenzando por el capítulo 1, relativo a gastos de personal. En el gráfico 3.133 se observan las diferencias en política de gasto entre los municipios canarios y sus homólogos nacionales. En primer lugar se observa como en Canarias los municipios gastan más y de diferente forma, aunque dicho diferencial en el gasto total va reduciéndose anualmente, llegando casi a la igualdad en 2010. En Canarias, se aprecia un mayor gasto en altos cargos, así como una mayor dependencia de la contratación laboral sobre el personal estatutario.

GRÁFICO 3.133. EVOLUCIÓN DE GASTOS DE PERSONAL LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010

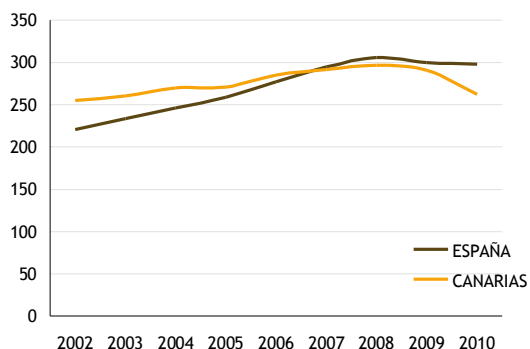


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

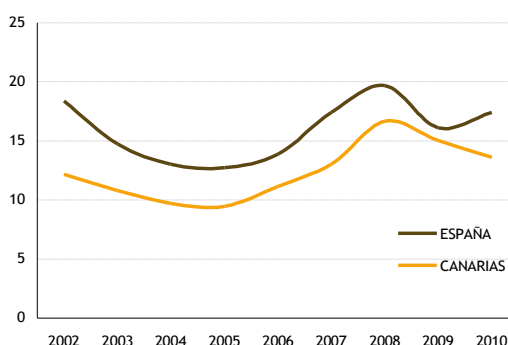
Por lo que respecta al resto de las principales partidas de gasto de las cuentas municipales se pueden resumir en el gráfico 3.134. En ellos se puede apreciar que el creciente gasto de personal, aunque limitado por las recientes congelaciones y reducciones salariales, junto con gasto en bienes corrientes que no acaba de frenar su crecimiento y unos gastos financieros persistentes, además de una transferencias corrientes con el mismo comportamiento, ha provocado que tanto en Canarias como en el resto del territorio nacional, los municipios vean contraerse sus gastos en transferencias de capital, así como su gasto en inversiones reales, reduciendo de forma notable el ahorro bruto municipal, aunque se mantiene en términos positivos.

GRÁFICO 3.134. PRINCIPALES PARTIDAS DE GASTO MUNICIPAL LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010

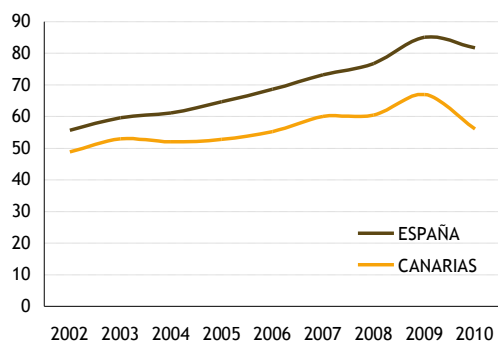
EVOLUCIÓN DE GASTOS EN BIENES CORRIENTES Y SERVICIOS



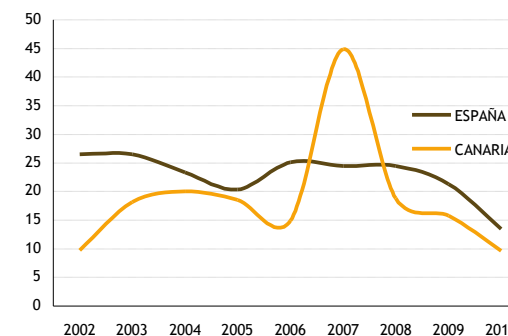
EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS FINANCIEROS



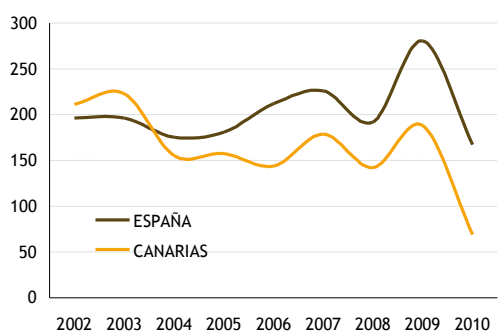
EVOLUCIÓN DEL GASTO EN TRANSFERENCIAS CORRIENTES



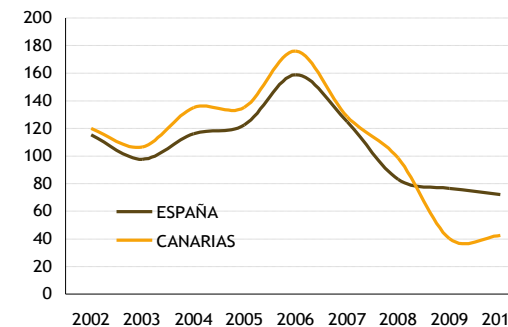
EVOLUCIÓN DEL GASTO EN TRANSFERENCIAS DE CAPITAL



EVOLUCIÓN GASTOS EN INVERSIONES REALES



EVOLUCIÓN DEL AHORRO BRUTO MUNICIPAL

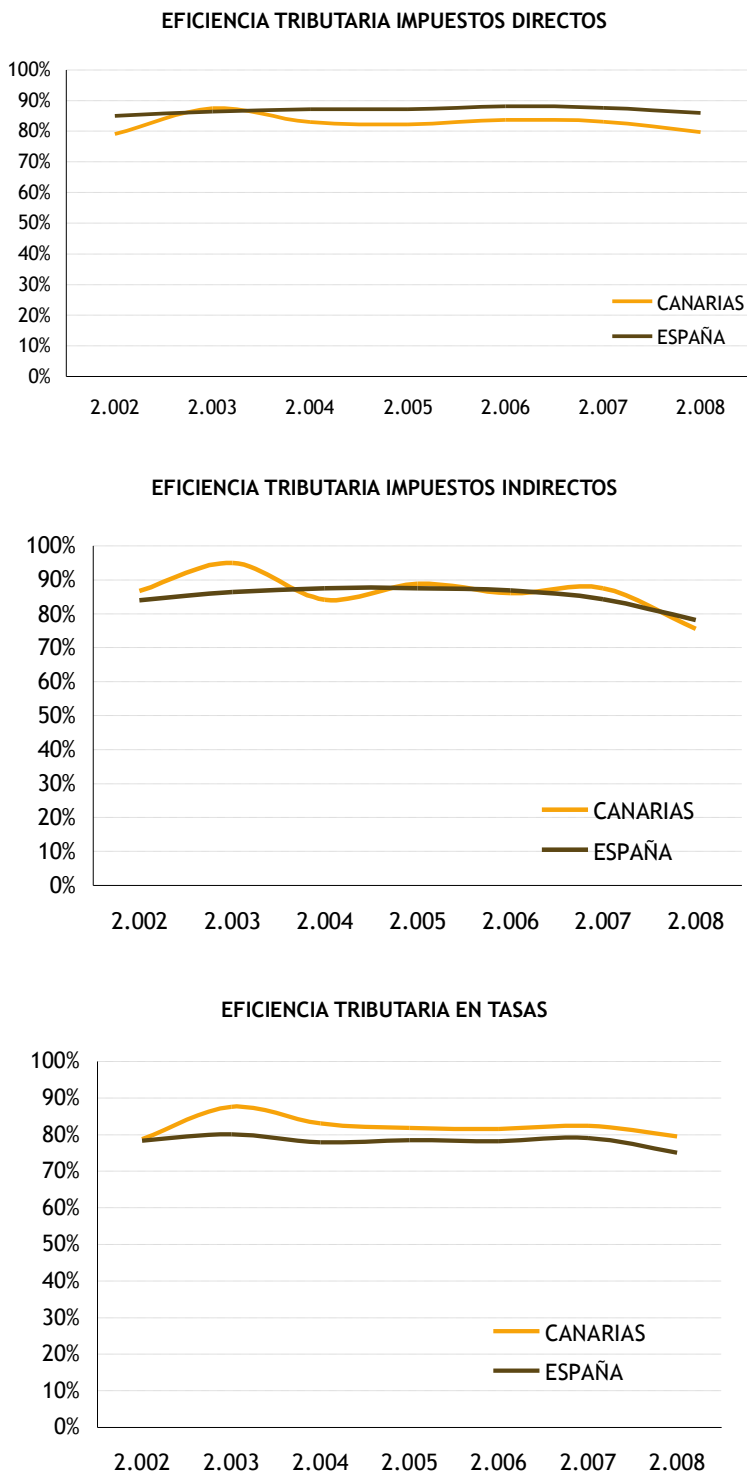


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Se ha establecido como un indicador de la eficiencia municipal, su gestión tributaria. En un marco jurídico que limita las actuaciones legislativas para establecer nuevos tributos o cambiar los existentes, una eficiente recaudación puede ser una herramienta económica tan potente como una óptima distribución de los recursos que recauda, tanto en su cuantía, destino y oportunidad. Gastar lo justo, donde hace falta y en el momento oportuno es tan importante como obtener los recursos. Desgraciadamente, los datos obtenidos sólo hacen referencia a este último apartado: como se recauda. Por tal motivo, en el gráfico 3.135 se muestran los porcentajes de recaudación sobre los derechos reconocidos en la liquidación presupuestaria, donde los municipios de Canarias destacan en la recaudación de tasas, son menos eficientes en la recaudación de tributos directos, mientras que en la

recaudación de la tributación indirecta no hay diferencias con el resto del territorio. Considerando que los tributos directos representan una mayor contribución en el presupuesto de ingresos que lo que supone las tasas, hay un margen para mejorar las cuentas públicas municipales de Canarias mediante esta vía.

GRÁFICO 3.135. EFICIENCIA TRIBUTARIA LIQUIDACIONES 2002-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Como consecuencia de la crisis económica, y en el ámbito de la racionalización en las administraciones públicas, han surgido en el último año distintas propuestas, de muy diferente índole, con el objeto de optimizar la organización administrativa. Entre estas hipótesis, en el marco del Estado español y también en Canarias han surgido propuestas tendentes a reducir el número de municipios. A continuación se realiza un análisis de la distribución municipal en Canarias, en comparación con el resto de comunidades autónomas.

Tomando como referente las fusiones empresariales, todo proceso de fusiones puede tener beneficios y costes generados por el mismo proceso de fusión. Es de destacar, que las fusiones no generan a corto plazo sólo beneficios. El tamaño óptimo de una organización, dependerá de los objetivos que persigue. Por tanto, una racionalización en el tamaño municipal, ya sea en los municipios de Canarias o en cualquier territorio, puede pasar por la fusión de los municipios o por su escisión. Cabe recordar que en septiembre de 2007 hubo una escisión municipal apareciendo un nuevo municipio en la isla de El Hierro (El Pinar).

Entre los diversos criterios para racionalizar el tamaño municipal, nos podemos encontrar el tamaño del territorio o la orografía del territorio. Un municipio poco poblado y excesivamente extenso, puede ser un motivo para que exista separadamente, así como un municipio de difícil acceso por la orografía en la que se encuentra puede ser el determinante para su existencia, así como las diferencias culturales. Las diferencias organizativas de un municipio con otro, también pueden suponer un elevado coste de fusión que hiciera inviable la misma (un municipio podría contratar los servicios a empresas privadas, otro desarrollarlos con una empresa pública y un tercero con personal de plantilla), así como importantes diferencias tributarias entre los municipios a fusionar, haría poco probable que hubiera éxito en el desarrollo de la idea. No habría que olvidar, que antes de ciertos “matrimonios municipales” sería conveniente realizar algunos períodos de “noviazgo”. Tomando como referente el ámbito empresarial, sería interesante la integración paulatina de ciertos servicios que se prestan a los ciudadanos entre los municipios a fusionar.

En el análisis que se ha realizado, no se ha tenido en cuenta dichos parámetros, sólo los mencionamos al considerarlos básicos. Nuestro punto de partida, ha sido revisar como es la distribución de los municipios en España y compararlos con la distribución en Canarias. Para ello sólo hemos tomado dos variables de comparación, como son la población de los municipios y los kilómetros cuadrados que ocupan. Con estas escasas variables, podemos concluir en un primer análisis el estado de nuestros municipios (tabla 3.57).

TABLA 3.57. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE CANARIAS SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010

	TOTAL	0-1.000	1.001-3.000	3.001-5.000	5.001-7.500	7.501-10.000	10.001-25.000	25.001-50.000	50.001-100.000	100.001-250.000	250.001-500.000
TENERIFE	31		3		6	4	9	6	1	2	
GRAN CANARIA	21		2	1	1	5	5	3	2	1	1
LA PALMA	14		6	2	3	1	2				
LANZAROTE	7				2		4		1		
FUERTEVENTURA	6	1					4	1			
GOMERA	6		3	1	1	1					
HIERRO	3		1	1	1						
CANARIAS	88	1	15	5	14	11	24	10	4	3	1
DISTRIBUCIÓN	100,00%	1,14%	17,05%	5,68%	15,91%	12,50%	27,27%	11,36%	4,55%	3,41%	1,14%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

Si comparamos la distribución de los municipios de Canarias (tabla 3.57) frente a la distribución que se produce en el resto del territorio nacional (tabla 3.58), se demuestra que la estructura municipal de Canarias es bastante diferente a la estructura municipal que se da en el resto del territorio nacional. Casi el 60% de los municipios de España tienen menos de mil habitantes, mientras que en Canarias es el 1,14%. Incluso si elevamos el rango de habitantes, dicha diferencia se mantiene, ya que el 83,8% de los municipios de España tiene menos de cinco mil habitantes, mientras que en Canarias es el 23,9%.

TABLA 3.58. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE ESPAÑA SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010

	TOTAL	0-1.000	1.001-3.000	3.001-5.000	5.001-7.500	7.501-10.000	10.001-25.000	25.001-50.000	50.001-100.000	100.001-250.000	250.001-500.000	500.001-1.000.000	1.000.001 o más
ANDALUCIA	770	192	206	110	73	38	98	24	17	9	1	2	
ARAGON	731	617	69	21	5	6	10	1	1			1	
ASTURIAS	78	16	24	7	7	3	15	2	2	1	1		
VALENCIA	543	219	126	40	34	22	57	30	10	3	1	1	
CANARIAS	88	1	15	5	14	11	24	10	4	3	1		
CANTABRIA	102	30	43	9	3	6	7	2	1	1			
CASTILLA-LEON	2.248	1.976	180	33	27	7	12	5	5	2	1		
C.- LA MANCHA	919	622	164	58	27	10	24	7	6	1			
CATALUÑA	947	480	191	68	57	30	69	29	13	8	1		1
EXTREMADURA	385	201	122	22	21	5	7	4	2	1			
GALICIA	315	22	117	61	42	16	39	11	4	2	1		
BALEARES	67	6	15	6	12	6	12	8	1		1		
MADRID	179	49	39	13	18	13	20	7	10	9			1
MURCIA	45	2	5	2	3	3	16	10	2	1	1		
NAVARRA	272	187	47	17	6	5	8	1		1			
PAIS VASCO	251	100	63	19	19	9	26	9	3	2	1		
LA RIOJA	174	144	16	5	2	3	3			1			
CEUTA	1								1				
MELILLA	1								1				
ESPAÑA	8.116	4.864	1.442	496	370	193	447	160	83	45	10	4	2
DISTRIBUCIÓN	100%	59,93%	17,77%	6,11%	4,56%	2,38%	5,51%	1,97%	1,02%	0,55%	0,12%	0,05%	0,02%

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

Si se analiza el caso canario, se podría encontrar alguna similitud de cifras entre algunas islas y el territorio peninsular, a tal efecto en las tablas 3.59 y 3.60 se presentan los datos en términos porcentuales, en el que se han ordenado los territorios en función del porcentaje de municipios con población de cinco mil habitantes o menos, donde Canarias aparece como la segunda comunidad autónoma con menos municipios pequeños.

TABLA 3.59. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE ESPAÑA SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010

	KM ² / MUN	TOTAL	0-5.000 hab	0-1.000	1.001-3.000	3.001-5.000	5.001-7.500	7.501-10.000	10.001-25.000	25.001-50.000	50.001-100.000	100.001-250.000	250.001-500.000	500.001-1.000.000	1.000.001 o más
MURCIA	251,4	100,0%	20,0%	4,4%	11,1%	4,4%	6,7%	6,7%	35,6%	22,2%	4,4%	2,2%	2,2%		
CANARIAS	84,6	100,0%	23,9%	1,1%	17,0%	5,7%	15,9%	12,5%	27,3%	11,4%	4,5%	3,4%	1,1%		
BALEARES	74,5	100,0%	40,3%	9,0%	22,4%	9,0%	17,9%	9,0%	17,9%	11,9%	1,5%		1,5%		
MADRID	44,8	100,0%	56,4%	27,4%	21,8%	7,3%	10,1%	7,3%	11,2%	3,9%	5,6%	5,0%			0,6%
ASTURIAS	135,9	100,0%	60,3%	20,5%	30,8%	9,0%	9,0%	3,8%	19,2%	2,6%	2,6%	1,3%	1,3%		
GALICIA	93,8	100,0%	63,5%	7,0%	37,1%	19,4%	13,3%	5,1%	12,4%	3,5%	1,3%	0,6%	0,3%		
ANDALUCIA	113,7	100,0%	66,0%	24,9%	26,8%	14,3%	9,5%	4,9%	12,7%	3,1%	2,2%	1,2%	0,1%	0,3%	
VALENCIA	42,8	100,0%	70,9%	40,3%	23,2%	7,4%	6,3%	4,1%	10,5%	5,5%	1,8%	0,6%	0,2%	0,2%	
PAIS VASCO	28,8	100,0%	72,5%	39,8%	25,1%	7,6%	7,6%	3,6%	10,4%	3,6%	1,2%	0,8%	0,4%		
CATALUÑA	33,9	100,0%	78,0%	50,7%	20,2%	7,2%	6,0%	3,2%	7,3%	3,1%	1,4%	0,8%	0,1%		0,1%
CANTABRIA	52,1	100,0%	80,4%	29,4%	42,2%	8,8%	2,9%	5,9%	6,9%	2,0%	1,0%	1,0%			
ESPAÑA	62,3	100,0%	83,8%	59,9%	17,8%	6,1%	4,6%	2,4%	5,5%	2,0%	1,0%	0,6%	0,1%	0,0%	0,0%
EXTREMADURA	108,0	100,0%	89,6%	52,2%	31,7%	5,7%	5,5%	1,3%	1,8%	1,0%	0,5%	0,3%			
C.- LA MANCHA	86,4	100,0%	91,8%	67,7%	17,8%	6,3%	2,9%	1,1%	2,6%	0,8%	0,7%	0,1%			
NAVARRA	38,2	100,0%	92,3%	68,8%	17,3%	6,3%	2,2%	1,8%	2,9%	0,4%		0,4%			
LA RIOJA	28,9	100,0%	94,8%	82,8%	9,2%	2,9%	1,1%	1,7%	1,7%			0,6%			
ARAGON	65,2	100,0%	96,7%	84,4%	9,4%	2,9%	0,7%	0,8%	1,4%	0,1%	0,1%			0,1%	
CASTILLA-LEON	41,9	100,0%	97,4%	87,9%	8,0%	1,5%	1,2%	0,3%	0,5%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%		

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

TABLA 3.60. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE CANARIAS SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010

	TOTAL	0-5.000 hab	0-1.000	1.001-3.000	3.001-5.000	5.001-7.500	7.501-10.000	10.001-25.000	25.001-50.000	50.001-100.000	100.001-250.000	250.001-500.000
LANZAROTE	100,0%	0,0%				28,6%		57,1%		14,3%		
TENERIFE	100,0%	9,7%		9,7%		19,4%	12,9%	29,0%	19,4%	3,2%	6,5%	
GRAN CANARIA	100,0%	14,3%		9,5%	4,8%	4,8%	23,8%	23,8%	14,3%	9,5%	4,8%	4,8%
FUERTEVENTURA	100,0%	16,7%	16,7%					66,7%	16,7%			
CANARIAS	100,0%	23,9%	1,1%	17,0%	5,7%	15,9%	12,5%	27,3%	11,4%	4,5%	3,4%	1,1%
LA PALMA	100,0%	57,1%		42,9%	14,3%	21,4%	7,1%	14,3%				
GOMERA	100,0%	66,7%		50,0%	16,7%	16,7%	16,7%					
HIERRO	100,0%	66,7%		33,3%	33,3%	33,3%						

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

Tomando aspectos basados únicamente en los habitantes por municipio y su tamaño en kilómetros cuadrados, e ignorando otro tipo de variables económicas, sociales, culturales y orográficas, que se consideran necesarias antes de plantear fusiones o escisiones municipales, encontramos un criterio que pudiera determinar donde habría que iniciar las fusiones municipales. Tal criterio podría señalarse como la coincidencia de un elevado número de municipios pequeños en población y pequeños en kilómetros cuadrados. En tal sentido, en tabla 3.59 se han marcado en color verde las comunidades autónomas que tienen una media de kilómetros cuadrados inferior a la nacional (62 km² por municipio)

Si utilizáramos dicho criterio para Canarias, las islas que presentan una mayor concentración son La Palma, La Gomera y El Hierro (en esta última, precisamente se realizó en 2007 un caso de segregación).

Este criterio territorial y poblacional, podría mejorarse de conocerse los territorios susceptibles de ser ocupados con población y que tengan restringidos su ocupación y usos, como podrían ser un parque natural o asimilados, lo cual debe enriquecer el análisis.

Capítulo 4

El panorama general del empleo en Canarias





Capítulo 4

El panorama general del empleo en Canarias

4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO Y EL PARO

4.1.1. INTRODUCCIÓN

4.1.2. LA OFERTA DE TRABAJO EN CANARIAS

4.1.3. SITUACIÓN LABORAL DE LA POBLACIÓN RESIDENTE EN CANARIAS

4.1.3.1. Población ocupada y tasa de ocupación

4.1.3.2. Población desempleada y tasa de paro

4.1.4. FLUJOS DE ENTRADA Y SALIDA DEL MERCADO TRABAJO

4.1.4.1. Entradas en el mercado de trabajo

4.1.4.2. Salidas del mercado de trabajo

4.1.5. INMIGRACIÓN Y EMPLEO

4.2. COSTES LABORALES Y PRODUCTIVIDAD

4.2.1. EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL

4.2.2. EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS

4.3. PREVENCIÓN Y SEGURIDAD LABORAL. SINIESTRALIDAD LABORAL

4.3.1. SINIESTRALIDAD LABORAL EN EL CENTRO DE TRABAJO POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS

4.3.2. ENFERMEDADES PROFESIONALES

4.3.3. ACTIVIDADES DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

4.4. ACTUACIONES A FAVOR DEL EMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA, ESPAÑA Y CANARIAS

4.4.1. UNIÓN EUROPEA

4.4.2. ESPAÑA

4.4.2.1. Diálogo Social

4.4.2.2. Seguimiento del Programa Nacional de Reformas

4.4.2.3. Marco regulador del empleo en España

4.4.2.4. Distribución territorial de subvenciones

4.4.3. CANARIAS

4.4.3.1. Estrategia Integral para la Comunidad Autónoma de Canarias

4.4.3.2. III Plan Integral de Empleo de Canarias (PIEC)

4.4.4. APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA

4.4.4.1. Delimitación y causas de la economía sumergida

4.4.4.2. Aproximación al tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias

4.4.4.3. Consecuencias de la economía sumergida en el desarrollo económico y social

4.4.4.4. Políticas públicas para la reducción del tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias

4.5. RELACIONES LABORALES

4.5.1. NEGOCIACIÓN COLECTIVA

4.5.2. CONFLICTIVIDAD LABORAL

4.5.3. ELECCIONES SINDICALES

4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO Y EL PARO

4.1.1. Introducción

Según la Encuesta de Población Activa (EPA), en el cuarto trimestre de 2010 el número de parados en Canarias fue de 314.400 personas, lo que situó la tasa de paro en el 28,96%. El avance en el colectivo de personas desempleadas durante el último año se ha producido en un contexto de reducción de la población activa, lo que pone de manifiesto que el avance de la tasa de paro viene explicada enteramente por la destrucción de puestos de trabajo.

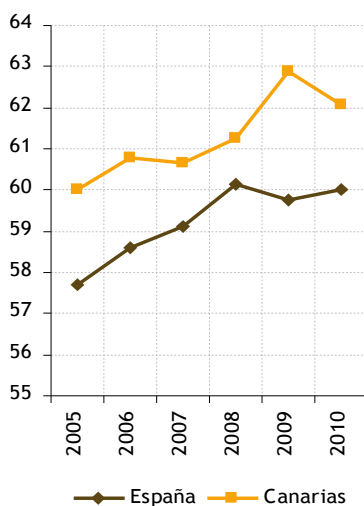
Canarias es la Comunidad Autónoma española con la mayor tasa de paro, superando en más de 8 puntos porcentuales al dato nacional. A su vez, España es el país miembro de la Unión Europea de los veintisiete (UE-27) que enfrenta el mayor porcentaje de activos desempleados. La magnitud del problema del desempleo y sus implicaciones en términos de pobreza y cohesión social justifican que dediquemos un epígrafe específico al análisis de la situación actual y evolución reciente del mercado laboral en Canarias.

4.1.2. La oferta de trabajo en Canarias

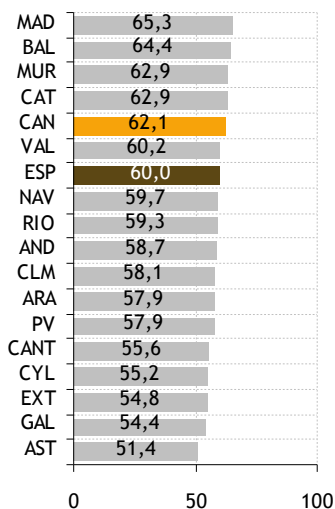
Uno de los aspectos más destacados de la dinámica reciente de la oferta de trabajo en Canarias es, sin duda, la tendencia ascendente seguida por la tasa de actividad durante los dos primeros años de la crisis. Tanto en el año 2008 como en 2009, la proporción de activos dentro del colectivo de 16 y más años de edad no dejó de crecer a pesar del contexto de crisis y destrucción de puestos de trabajo. De esta forma, el ascenso de la tasa de actividad en esos dos años incrementó la presión sobre un mercado de trabajo bastante lastrado por la crisis económica²⁰⁰.

GRÁFICO 4.1. DINÁMICA RECIENTE DE LA TASA DE ACTIVIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010
(datos expresados en %)

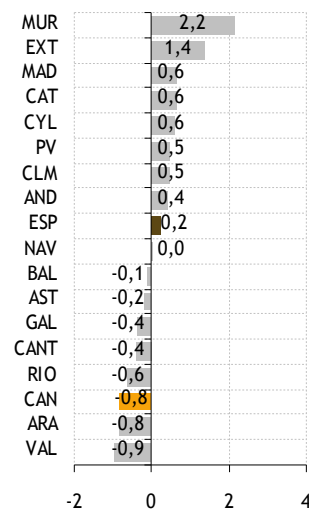
Tasas de actividad, 2005-2010



Tasas de actividad, 2010



Variación 2009-2010 (p.p.)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

²⁰⁰ Como ya se indicó en el Informe Anual 2007 (epígrafe 2.2.1.3. Convergencia económica, productividad y especialización productiva) la tasa de actividad es uno de los factores decisivos del crecimiento. Cuanto mayor sea ésta, *ceteris paribus*, mayor será el PIB por habitante de la economía en cuestión. Y cuanto mayor sea su ritmo de crecimiento, *ceteris paribus*, mayor será la tasa de crecimiento del PIB por habitante. No obstante, este potencial de crecimiento asociado a la tasa de actividad depende enormemente de las posibilidades del sistema económico de generar puestos de trabajo a todos aquellos que lo buscan (activos). Evidentemente, en el contexto recesivo de los años 2008 y 2009, con una intensa destrucción de puestos de trabajo, el hecho de que se siguiesen sumando más activos al mercado de trabajo significó una mayor presión sobre el mercado laboral, y una mayor tasa de paro.

Esta tendencia, sin embargo, parece haberse invertido en 2010. Los últimos datos publicados de la EPA sugieren un ligero descenso de la tasa de actividad en Canarias. Concretamente, en el cuarto trimestre de 2010 la tasa de actividad en nuestra Comunidad Autónoma fue del 62,1%, frente a una tasa del 62,9% en el cuarto trimestre del año 2009. A nivel nacional la tasa de actividad permaneció prácticamente estancada durante el año 2010, situándose al cierre del año en torno al 60%. Con todo, Canarias no ha sido la única Comunidad Autónoma española en la que la tasa de actividad se ha reducido en el transcurso del último año. En total, esta dinámica se observa en ocho Comunidades, aunque es Canarias, junto con Aragón y Comunidad Valenciana, la que lidera los descensos en la tasa de actividad.

La leve caída registrada en la tasa de actividad canaria obedece tanto al avance de la población potencialmente activa (población de 16 y más años de edad) como al descenso de la población activa.

La población potencialmente activa en Canarias al cierre del año 2010 fue de 1.749.400 personas, lo que significó un incremento de 12.500 personas respecto a la existente en el cuarto trimestre de 2009, o, lo que es lo mismo, una variación interanual del 0,72%. Se trata de un avance ligeramente inferior al registrado un año antes (0,80%), y muy por debajo de los ritmos de avance registrados durante los años de expansión anteriores (superiores al 2%).

Lógicamente, detrás de la dinámica agregada de la población potencialmente activa se esconden importantes diferencias según sexos y nacionalidades. Por sexos, ha sido la población femenina la que ha crecido con mayor intensidad durante el año 2010 en Canarias. Con una tasa de variación anual media del 0,92% en el cuarto trimestre de 2010, este colectivo se ha incrementado en 8.000 personas en el último año, y alcanzado la cifra de 882.000 mujeres. Por su parte, la población potencialmente activa masculina de las Islas cerró el año 2010 con una cifra de 867.400 personas, lo que significa un incremento en el último año de 4.500 personas, esto es, un avance del 0,52%.

A nivel nacional también se aprecian estas diferencias según sexo, aunque las tasas de crecimiento siempre se encuentran a un nivel inferior que las de Canarias. Concretamente, el crecimiento de la población potencialmente activa masculina del conjunto del territorio español fue en 2010 del 0,01%, mientras que el avance del colectivo femenino fue del 0,34%. De hecho, Canarias es, junto con Baleares, la Comunidad Autónoma que registra un crecimiento relativo más alto de la población de 16 y más años de edad durante 2010.

También por nacionalidades se aprecia un comportamiento diferenciado. La población potencialmente activa de nacionalidad española experimentó entre el cuarto trimestre de 2010 y el correspondiente a 2009 un crecimiento del 0,63%, mientras que el colectivo de nacionalidad extranjera se incrementó en un 1,18%. No obstante, dado el mayor peso relativo de los nacionales, a pesar de su menor ritmo de avance, fue el que más aportó al avance de la población potencialmente activa en Canarias durante 2010, con una contribución del 73,6%.

El crecimiento de la población potencialmente activa de nacionalidad extranjera de Canarias se concentró en el colectivo de los extracomunitarios, que durante 2010 se incrementó en un total de 11.300 personas, esto es, una variación interanual del 5,87%. Por el contrario, los extranjeros comunitarios de 16 y más años de edad se redujeron en el transcurso del último año en 8.100 personas, lo que significó una caída del 9,28% respecto al cuarto trimestre de 2009.

Tal y como ya se indicó antes, el crecimiento de la población potencialmente activa se combinó con un descenso de la población activa, lo que se tradujo en un descenso de la tasa de actividad en Canarias durante 2010. Según los datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 la población activa en Canarias fue de 1.085.600 personas, lo que significa una caída en 6.500 personas respecto al mismo trimestre del año anterior. Este descenso del 0,6% de la población activa canaria contrasta con el avance del 0,58% experimentado en el conjunto de la economía española. No obstante, Canarias no ha sido la única Comunidad Autónoma española que ha experimentado un descenso en el número de activos durante 2010. En total han sido siete las Comunidades en las que se han registrado tasas de variación negativas, y dentro de ellas Canarias ha sido la que ha experimentado un menor descenso relativo.

Por sexos, ha sido el colectivo masculino el causante del descenso observado en la población activa total de las Islas durante 2010. Entre el cuarto trimestre de 2010 y el correspondiente al año anterior la población activa masculina se contrajo en 8.700 efectivos, lo que supuso una contracción interanual del -1,42%. Por el contrario, la población activa femenina siguió su dinámica ascendente, incrementándose en 2.200 mujeres, o, lo que es lo mismo, en un 0,46%.

TABLA 4.1. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010*

	CANARIAS			ESPAÑA		
	Ambos sexos	Varones	Mujeres	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Población activa						
Miles de personas	1.085,6	602,8	482,8	23.104,8	12.754,9	10.349,9
Cuota nacional (%)	4,70	4,73	4,66	100,0	100,0	100,0
Tasa de actividad (%)	62,06	69,50	54,74	59,99	67,72	52,60
Variación, 2007-2010 (%)	5,98	2,08	11,30	3,13	-0,94	8,63
Variación, 2009-2010 (%)	-0,60	-1,42	0,46	0,58	-0,61	2,08
Población activa según nivel formativo						
Participación en la población activa						
Hasta educación primaria (%)	18,05	21,18	14,15	14,23	15,65	12,48
Educación secundaria 1ª etapa ¹ (%)	29,15	31,69	25,97	28,43	31,26	24,94
Educación secundaria 2ª etapa ² (%)	26,53	24,60	28,94	23,90	23,25	24,71
Educación superior (%) ³	26,26	22,53	30,92	33,43	29,84	37,87
Tasa de actividad						
Hasta educación primaria (%)	36,64	48,95	24,93	28,43	38,95	20,07
Educación secundaria 1ª etapa ¹ (%)	67,82	76,13	58,16	68,14	77,42	57,49
Educación secundaria 2ª etapa ² (%)	72,36	77,48	67,65	70,69	75,83	65,53
Educación superior (%) ³	81,48	82,75	80,36	81,34	81,86	80,85
Población activa según nacionalidad						
Española						
Cuota nacional (%)	4,57	4,53	4,62	100,0	100,0	100,0
Participación (%)	81,14	81,87	80,22	84,40	84,91	83,79
Tasa de actividad (%)	60,07	67,38	52,77	57,72	65,52	50,26
Variación, 2007-2010 (%)	3,72	-0,40	9,50	2,05	-2,15	7,84
Variación, 2009-2010 (%)	-0,42	0,47	-1,55	0,79	-0,09	1,90
Extranjera						
Cuota nacional (%)	5,68	5,68	5,69	100,0	100,0	100,0
Participación (%)	18,86	18,13	19,76	15,60	15,09	16,21
Tasa de actividad (%)	72,33	80,96	64,50	76,20	83,47	69,27
Variación, 2007-2010 (%)	16,90	15,05	19,25	9,37	6,48	12,89
Variación, 2009-2010 (%)	-1,35	-9,14	9,40	-0,55	-3,45	2,99

* Los datos están referidos al cuarto trimestre de cada año. ¹ Incluye educación secundaria primera etapa y formación e inserción laboral correspondiente. ² Incluye educación secundaria segunda etapa y formación e inserción laboral correspondiente, y formación e inserción laboral con título secundaria segunda etapa. ³ Incluye doctorado.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Por nacionalidades, tanto los activos de nacionalidad española como de nacionalidad extranjera se redujeron durante el último año, siendo más intenso el descenso entre los extranjeros. Concretamente, los datos de la EPA señalan una reducción de 3.700 activos de nacionalidad española (caída del 0,42%), y de 2.800 activos de nacionalidad extranjera (descenso del 1,35%). Dentro de este último colectivo, el descenso obedece a la caída de la población activa de extranjeros pertenecientes a algún país de la UE. Éstos redujeron su número en 9.900 personas, lo que en términos relativos significa una caída superior al 17%. Por el contrario, la población activa de nacionalidad extracomunitaria aumentó en el último año en 7.100 personas, esto es, en un 4,73%. Este patrón contrasta con el observado en el conjunto del territorio español.

Las tendencias anteriores se han traducido en un leve descenso de la tasa de actividad global de Canarias, que ha pasado de estar situada en el 62,9% en el cuarto trimestre de 2009, al 62,1% a finales del año 2010. Este descenso en 0,8 puntos porcentuales es la tercera más intensa a nivel nacional. Únicamente en la Comunidad Valenciana y Aragón el recorto superó al registrado en Canarias. Más aún, en el conjunto nacional y hasta en un total de nueve Comunidades la tasa de actividad ha seguido aumentando durante el último año.

Por sexos, la caída en la tasa de actividad global viene explicada fundamentalmente por la tasa de actividad de los varones. Si a finales de 2009 la tasa de actividad de este colectivo era del 70,9%, un año más tarde se situaba en el 69,5%, una caída de 1,4 puntos porcentuales. Nuevamente, Canarias figura entre las Comunidades Autónomas españolas en donde este descenso ha sido más intenso. Tan solo en Comunidad Valenciana, Aragón y Baleares el recorte en la tasa de actividad masculina ha sido más intenso. Además, debe advertirse que únicamente en cuatro Comunidades la tasa de actividad de los varones no se reduce en 2010.

La tasa de actividad de las mujeres experimentó un leve descenso en Canarias durante 2010, claramente inferior al registrado entre el colectivo de los hombres. Frente a una tasa de aproximadamente el 55% en el cuarto trimestre de 2009, nos encontramos con una tasa al cierre de 2010 del 54,7%. Esta dinámica contrasta con la observada a nivel nacional, en donde la tasa de actividad femenina avanzó en 0,9 puntos porcentuales en el transcurso del último año.

Por nacionalidades, fue el colectivo de activos extranjeros el que experimentó una caída más intensa en la tasa de actividad. Dentro de éste, fueron los extranjeros comunitarios los que registraron el mayor descenso. Frente a una tasa de actividad específica del 65,9% en el cuarto trimestre de 2009, un año más tarde ésta se situó en el 60,1%.²⁰¹ Por su parte, la tasa de actividad de los extranjeros extracomunitarios cerró el año en el 77,1%, 0,9 puntos porcentuales inferior a la de finales del 2009. La tasa de actividad específica de la población de nacionalidad española pasó del 60,7% al 60,1%.

Como anteriormente se indicaba, en 2010 se combinó en Canarias un incremento en la población potencialmente activa con una reducción de la población activa, mientras que para la media española, se produjo un incremento en la población potencialmente activa y un incremento aún mayor de la población activa.

Esta diferente pauta de comportamiento de la población activa en Canarias respecto a la media estatal ha tenido importantes efectos sobre las distintas relaciones analíticas que se estudian en el mercado de trabajo y hace conveniente la introducción del análisis de la **población inactiva**.

TABLA 4.2. POBLACION POTENCIALMENTE ACTIVA, ACTIVA E INACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010

	Población potencialmente activa			Población Activa			Población Inactiva		
	miles	var ⁽¹⁾ (miles)	var ⁽¹⁾ (%)	miles	var ⁽¹⁾ (miles)	var ⁽¹⁾ (%)	miles	var ⁽¹⁾ (miles)	var ⁽¹⁾ (%)
Canarias	1.749,4	12,5	0,7%	1.085,6	-6,5	-0,6%	663,8	19	2,9%
España	38.512,4	69,2	0,2%	23.104,8	132,3	0,6%	15.407,6	-63,1	-0,4%

(1) Variación del IV T 2010 respecto al mismo trimestre del año anterior (IVT 2009).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

La población económicamente inactiva abarca a todas las personas de 16 o más años, no clasificadas como ocupadas ni paradas²⁰² y comprende las siguientes categorías funcionales: personas que se ocupan de su hogar; estudiantes, jubilados y asimilados, personas que realizan sin remuneración trabajos sociales, actividades de tipo e incapacitados para trabajar.

En Canarias, la población económicamente inactiva en el último trimestre de 2010 fue de 663.800 personas, lo que significó un incremento de 19.000 personas respecto a la existente en el cuarto trimestre de 2009, o lo que es lo mismo, una variación interanual del 2,9%. Para la media española se produjo un descenso interanual de 63.100 personas (-0,4%).

Por sexos, el colectivo femenino representa en torno al 60% de la población inactiva tanto en Canarias (60,1%) como en la media nacional (60,5%). En cuanto a la evolución del último año, el incremento en la población inactiva en Canarias se debió en gran medida al incremento del colectivo masculino (5,3%) y en menor medida del femenino (1,4%). En el caso de la media española, el descenso de la población inactiva se debe a la disminución del colectivo femenino (-1,5%), compensado en parte por el incremento del colectivo masculino (1,3%).

²⁰¹ Este dato resulta, cuando menos, sorprendente. Además, obedece a la dinámica observada, siempre según la EPA, durante los dos primeros trimestres del año, pues en la segunda mitad de año se observa cierta recuperación en la tasa de actividad de este colectivo.

²⁰² Por tanto, según la metodología del INE, la población potencialmente activa (mayores de 16 años) es la suma de la población activa (ocupados y parados) y de la población inactiva.

TABLA 4.3. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN INACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010

	CANARIAS			ESPAÑA		
	miles	var ⁽¹⁾ (miles)	var ⁽¹⁾ (%)	miles	var ⁽¹⁾ (miles)	var ⁽¹⁾ (%)
Población inactiva	663,8	19	2,9%	15.407,6	-63,1	-0,4%
por sexo						
Varones	264,6	13,2	5,3%	6.080,1	80,1	1,3%
Mujeres	399,2	5,7	1,4%	9.327,6	-143,1	-1,5%
por edades						
De 16 a 19 años	72,2	4,3	6,3%	1.442,8	10,3	0,7%
De 20 a 24 años	50,3	4,9	10,8%	919,6	2,9	0,3%
De 25 a 34 años	50,1	2,6	5,5%	840,1	-78,6	-8,6%
De 35 a 44 años	49,6	-6,5	-11,6%	958,1	-62,3	-6,1%
De 45 a 54 años	67,8	3,8	5,9%	1.244,1	-55,6	-4,3%
De 55 a 64 años	105,6	-1,2	-1,1%	2.461,3	-20,7	-0,8%
De 65 y más	268,3	11,1	4,3%	7.541,6	140,9	1,9%
por situación de inactividad						
Estudiante	129,8	11,3	8,7%	2.481,8	57,1	2,3%
Jubilado o pensionista	266,2	21,9	8,2%	7.193,9	144,9	2,0%
Labores del hogar	181,1	-19,2	-10,6%	4.236,1	-196	-4,6%
Incapacidad permanente	66,5	3,3	5,0%	1.133,5	-45,3	-4,0%
Otra ⁽²⁾	20,2	1,7	8,4%	362,3	-23,7	-6,5%

(1) Variación del IV T 2010 respecto al mismo trimestre del año anterior (IVT 2009).

(2) La categoría 'Otra situación' incluye a los inactivos que no mencionan ninguna situación de inactividad y declaran estar buscando empleo o trabajar.

Por grupos de edad, los mayores de 65 años es el segmento mayoritario (40,4% para Canarias y 48,9% para la media estatal), seguido del grupo de edad de entre 55 y 64 años.

Respecto a la evolución en el último año, el incremento de la población inactiva en Canarias se dió en la mayoría de tramos de edad, destacando el incremento en términos absolutos en el tramo de edad de mayores de 65 años. En términos relativos, los grupos de edad con mayor incremento fueron los de 20 a 24 años (10,8%) y de 16 a 19 años (6,3%). Para la media española el perfil de crecimiento es muy distinto, lo que explica el crecimiento negativo del pasado año. Así, aunque se produce un incremento de la población inactiva para los mayores de 65 años, a diferencia de Canarias, este incremento se ve contrarrestado por una reducción en los tramos de edad intermedios (de 25 a 64 años).

El análisis que realiza la EPA sobre la población inactiva nos permite también analizar la caracterización de la población inactiva por situaciones de inactividad. El mayor grupo funcional dentro de la población inactiva es el de las personas jubiladas o pensionistas (40% para Canarias y 47% para la media nacional), seguido de las personas que se dedican a las labores del hogar y los estudiantes. Con menor peso están los grupos funcionales de personas con incapacidad permanente y con "otras situaciones".

En la comparación de los valores de Canarias respecto a la media nacional, se observa una menor proporción del grupo funcional de jubilados/pensionistas y una mayor proporción de estudiantes y personas con incapacidad permanente. En cuanto a la evolución en el último año, en el caso de Canarias el incremento neto se explica básicamente porque el aumento en el grupo de estudiantes y jubilados/pensionistas es superior al descenso en el grupo de personas dedicadas a las labores del hogar. En cambio, para la media estatal, el marcado descenso en el grupo de personas dedicadas a las labores del hogar y personas con incapacidad permanentes es ligeramente mayor que los incrementos en los grupos de estudiantes y jubilados/pensionistas, dando lugar al ligero descenso en la cifra total de inactivos en el último año.

Con esta caracterización de la población inactiva se puede completar el análisis de la oferta de trabajo en Canarias y su diferente evolución respecto a la media estatal. En Canarias, en 2010 la población activa desciende a pesar del incremento de la población potencialmente activa, debido a un aumento en la población inactiva. A partir de la caracterización realizada sobre la evolución de la población inactiva, se puede concluir que gran parte de este incremento se produce entre el colectivo masculino, en los tramos de edad más jóvenes y debido entre otras a la continuación o reincorporación a los estudios.

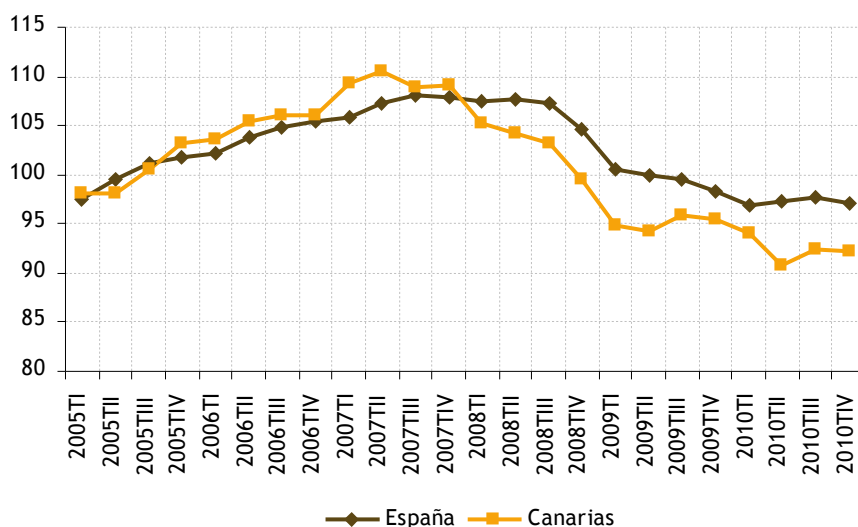
En el caso de la media estatal, la situación es muy diferente. La población activa crece por encima de la población potencialmente activa, debido a una incorporación (reducción) de la población inactiva, que se da fundamentalmente en los tramos intermedios de edad y entre otras razones por la incorporación al mercado de trabajo de personas que se ocupaban de las labores del hogar.

4.1.3. Situación laboral de la población residente en Canarias

4.1.3.1. Población ocupada y tasa de ocupación

Según los datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 el número de ocupados en Canarias ascendió a 771.200 personas, lo que significó un descenso respecto al mismo trimestre del año anterior de 27.000 ocupados (-3,38%). De esta forma, Canarias encadena tres años consecutivos de destrucción neta de empleo, aunque dentro de una tónica de progresiva moderación. Con todo, entre el cuarto trimestre de 2007 y el mismo trimestre de 2010, la población ocupada en Canarias se ha reducido en un total de 140.300 personas, lo que supone un descenso superior al 15%. A nivel nacional, este descenso fue del 10,1% (2.068.700 ocupados menos). De hecho, en ninguna otra Comunidad Autónoma española se registra una tasa de variación tan negativa como la de Canarias.

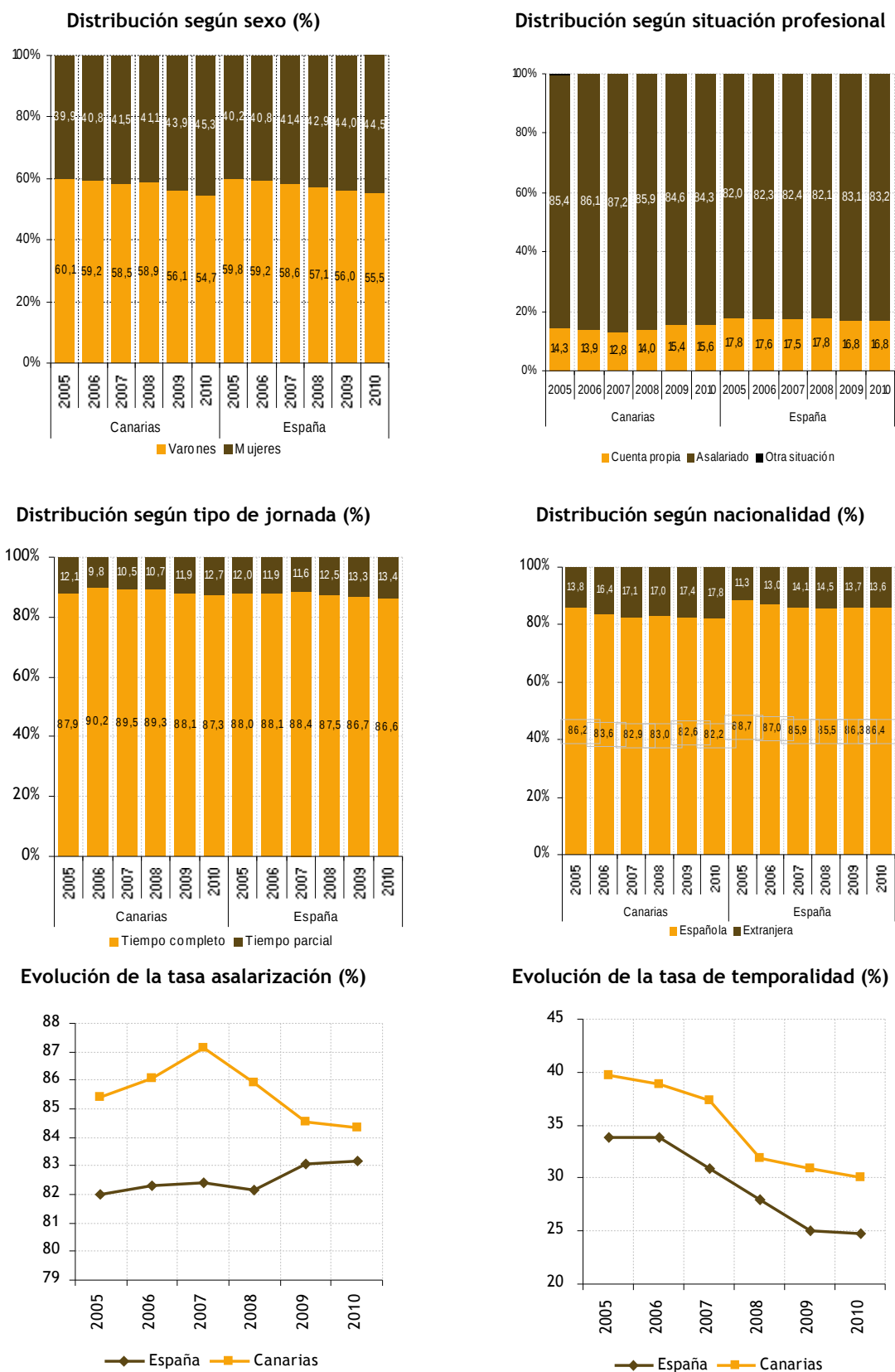
GRÁFICO 4.2. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (promedio del año 2005 base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Este descenso se tradujo en un recorte de algo más de 2 puntos de la tasa de ocupación en Canarias, que se situó en el cuarto trimestre de 2010 en torno al 71%, la más baja a nivel autonómico. El descenso es especialmente llamativo si lo comparamos con la situación existente antes del estallido de la crisis. Así, por ejemplo, al cierre del año 2007 la tasa de ocupación se situó en niveles muy próximos al 89%. Es decir, que en el transcurso de los últimos años la proporción de ocupados sobre activos ha caído en Canarias en 18 puntos porcentuales. Se trata, con diferencia, de la caída más brusca a nivel autonómico, y se sitúa muy lejos de los recortes experimentados en las regiones de la cornisa norte del país. Por ejemplo, en el País Vasco la caída acumulada en el transcurso de estos 3 años en la tasa de ocupación ha sido de 5,17 puntos porcentuales. Y en Navarra, Galicia y Asturias el descenso no ha superado los 9 puntos porcentuales.

GRÁFICO 4.3. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. EVOLUCIÓN RECIENTE. 2005-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

En cuanto al desglose del empleo en términos de cuenta propia y ajena, el recorte del empleo afectó en mayor medida a los segundos, que disminuyeron un 3,64%, mientras que los trabajadores por cuenta propia cayeron un 2,60%. Esto redujo ligeramente la ratio de asalarización, que cerró el año 2010 en el 84,3%. De hecho, esta tendencia se viene observando desde el inicio de la crisis. Así, por ejemplo, en el cuarto trimestre de 2007 la tasa de asalarización en Canarias se situó en el 87,2%. Desde entonces no ha hecho más que disminuir. En el cuarto trimestre de 2008 bajó hasta el 85,9%, en el mismo trimestre de 2009 se redujo hasta el 84,6%, y al cierre de 2010 llegó hasta el ya comentado 84,3%. Es decir, que en el transcurso de los últimos 3 años la tasa de asalarización en Canarias se ha reducido en algo más de 2,8 puntos porcentuales, la caída más intensa a nivel nacional. La segunda Comunidad Autónoma en donde la tasa de asalarización registra una mayor caída acumulada en estos 3 años es Baleares, con una pérdida de 1 punto porcentual.

Por tanto, en líneas generales, la crisis parece haber afectado con mayor intensidad al colectivo de asalariados. A nivel nacional, sin embargo, esta tendencia parece haber sido justamente la opuesta, pues desde 2008 se observa un leve aumento de la tasa de asalarización.

Según el tipo de contrato, los asalariados temporales se redujeron en el último año en 12.700 personas, lo que supone un descenso del 6,09%. Si ampliamos el período de análisis hasta el cuarto trimestre del año 2007, el descenso registrado en el total de trabajadores asalariados con contrato temporal en Canarias es de 32.200 efectivos, o, lo que es lo mismo, una caída del 14,12% en el acumulado de los últimos 3 años. Por su parte, los trabajadores asalariados con contrato indefinido se redujeron entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente de 2010 en 11.900 personas, esto es, en un 2,55%. De esta forma, la caída acumulada desde finales de 2007 es de 32.000 personas, un descenso del 6,58%.

El mayor descenso registrado entre los trabajadores asalariados con contrato temporal se ha traducido en una reducción de la tasa de temporalidad. De esta forma, si la tasa de temporalidad se situaba en el 37,31% en el cuarto trimestre de 2007, tres años más tarde, en el cuarto trimestre de 2010 este porcentaje era del 30,12%. No obstante, debe advertirse que el ajuste en el empleo recayó primero entre los trabajadores temporales, por lo que la corrección a la baja en la tasa de temporalidad fue más abrupta al inicio de la crisis. Posteriormente, el ritmo de destrucción de empleo entre temporales e indefinidos se ha ido equiparando, de tal manera que en el último año la tasa de temporalidad a penas ha retrocedido 0,78 puntos porcentuales.

Pese al intenso descenso registrado en la tasa de temporalidad, Canarias sigue estando entre las Comunidades Autónomas con ratios más elevados. Al final del año 2010 únicamente Andalucía, Murcia y Extremadura presentaban tasas de temporalidad superiores a las de Canarias.

La tasa de temporalidad en el sector privado en Canarias (30,90%) es la cuarta más alta a nivel nacional. Tan solo en tres Comunidades (Andalucía, Murcia y Extremadura) registran tasas de temporalidad superiores en sus respectivos sectores privados. Además, debe destacarse que en Canarias este ratio experimenta un aumento en 0,34 puntos porcentuales entre 2009 y 2010, aunque en el acumulado desde 2007 hay una caída considerable, de 7,36 puntos porcentuales.

Por lo que respecta a la tasa de temporalidad en el sector público, Canarias lidera los descensos en el último año, con una caída de 4,89 puntos porcentuales. De esta forma, la tasa de temporalidad en el sector público de las Islas se sitúa en el cuarto trimestre de 2010 en el 27,36%. Con todo, se trata del cuarto ratio más elevado, únicamente superado en Extremadura, Navarra y Castilla-La Mancha.

Por lo que respecta a la desagregación por tipo de jornada, el número de trabajadores con contrato a tiempo parcial se incrementó en un 3,17% (3.000 efectivos más) entre el cuarto trimestre de 2010 y el correspondiente al año 2009, dando continuidad a la senda iniciada ya en 2009. Por el contrario, el número de trabajadores con jornada a tiempo completo se redujo en un total de 30.100 personas, lo que significó una caída del 4,28% en 2010.

Por ramas de actividad, y siempre según los datos de la EPA, únicamente en las ramas (1) Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería (ramas g+h+i), (2) Agricultura (rama a), y (3) Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; hogares como empleadores domésticos y como productores de bienes y servicios para uso propio; actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales; otros servicios (ramas r+s+t+u), se registraron avances en el número de ocupados. En las restantes ramas de actividad sin excepción se produjeron recortes en el total de ocupados, siendo especialmente significativos en las ramas (1) Administración Pública y defensa, Seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales (ramas o+p+q), (2) Construcción (rama f), y (3) Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares

(ramas m+n). Conjuntamente, estas tres ramas de actividad explican el 97,7% de la contracción registrada entre los cuartos trimestres de 2009 y 2010 en la población ocupada en Canarias.

A un nivel mayor de desagregación, y según los datos facilitados por el Observatorio Canario del Empleo y la Formación Profesional (OBECAN), las ramas que mayor número de ocupados han perdido durante el último año han sido (1) Construcción de edificios (12.635 ocupados menos, recorte anual del 24,5%). (2) Educación (descenso en 8.055 ocupados, un 16,1%), (3) Actividades sanitarias (5.570 ocupados menos, esto es, una caída anual del 12,7%), (4) Servicios de alojamiento (pérdida de 4.142 ocupados, es decir, del 6,15% en un año), y (5) Servicios a edificios y actividades de jardinería (reducción de 4.125 personas ocupadas, un 14,8% menos que un año antes). En su conjunto, estas cinco ramas de actividad suman una caída en la población ocupada entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente al año 2010 de 34.527 personas. Y si a estas le sumamos la reducción experimentada en (6) Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos, (7) Transporte terrestre y por tubería, (8) Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, (9) Otros servicios personales, y (10) Actividades de alquiler, la reducción en el volumen de población ocupada se eleva hasta las 47.408 personas.

En el extremo opuesto se encuentran las ramas de (1) Servicios de comidas y bebidas (su población ocupada se incrementa en un año un 12,45%, es decir, 6.458 ocupados más), (2) Administración pública y defensa; Seguridad Social obligatoria (6.068 ocupados más, un avance anual del 8,4%), (3) Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas (avance del 26,8%, 4.281 ocupados adicionales), (4) Otras actividades profesionales, científicas y técnicas (con un incremento relativo del 227,3%, esto es, 3.959 ocupados más), y (5) Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas (avance del 11,6%, con un incremento de 3.726 ocupados).

Analizando la evolución del empleo por sexo, la ralentización en el ritmo de caída de la ocupación es apreciable en ambos colectivos. No obstante, y en línea con la tendencia observada desde el comienzo de la crisis, en 2010 el ajuste ha afectado con mayor intensidad a los varones. Este colectivo ha registrado tasas de variación interanuales negativas en todos los trimestres que van desde el primero de 2008 hasta el último de 2010, ambos inclusive. La mayor intensidad en la destrucción de empleo masculino se produjo en el primer trimestre de 2009. Desde entonces la tendencia ha sido a una desaceleración en el ritmo reducción de empleo masculino. La población ocupada femenina muestra un patrón similar, aunque en el cuarto trimestre de 2009 y los dos primeros de 2010 se registraron tasas de variación interanuales positivas. No obstante, al cierre de 2010 ésta ha vuelto al terreno negativo (-0,31%).

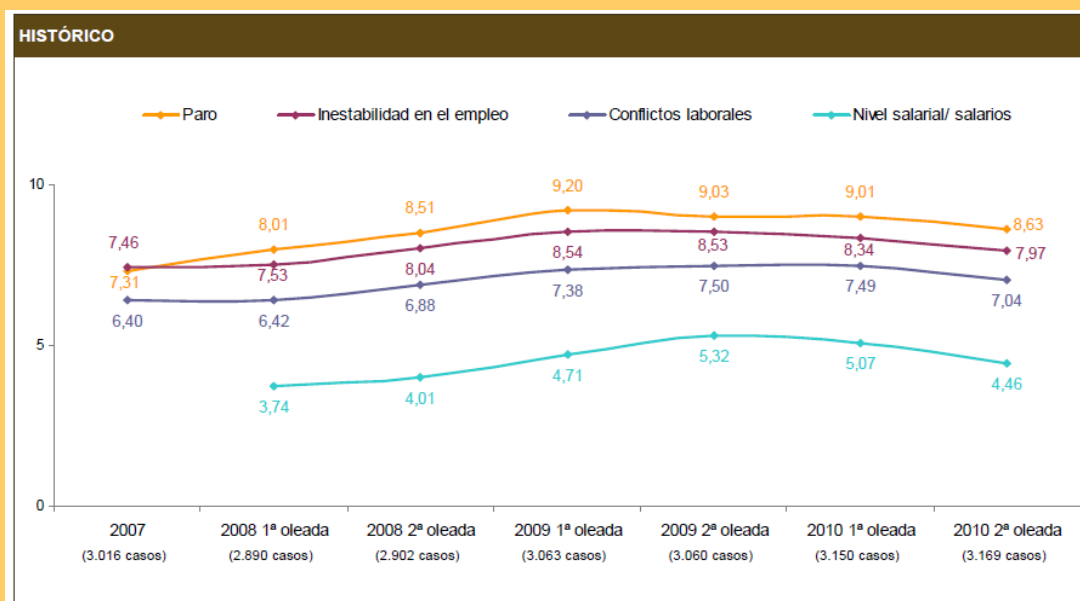
4.1.3.2. Población desempleada y tasa de paro

En el cuarto trimestre de 2010 la población desempleada, según los datos de la EPA, se situó en 314.400 personas. Esto supone un incremento de 20.600 personas en el transcurso del último año, o, lo que es lo mismo, un avance del 7,01% respecto al cuarto trimestre de 2009. Una tasa de crecimiento ligeramente inferior a la nacional (8,55%) y que marca una clara desaceleración en la trayectoria ascendente del desempleo en las Islas. En efecto, fue en el año 2008 cuando se destruyó con mayor intensidad empleo en Canarias, lo que se tradujo en un aumento del número de parados superior al 98% (incremento de 110.800 parados). En 2009 el ascenso del paro siguió siendo notable, aunque a un ritmo algo inferior (31,4%). Ya en el cuarto trimestre de 2010, y como se acaba de indicar, la tasa de variación interanual de la población desempleada se situó por debajo del 9%, la cuarta menor a nivel autonómico.

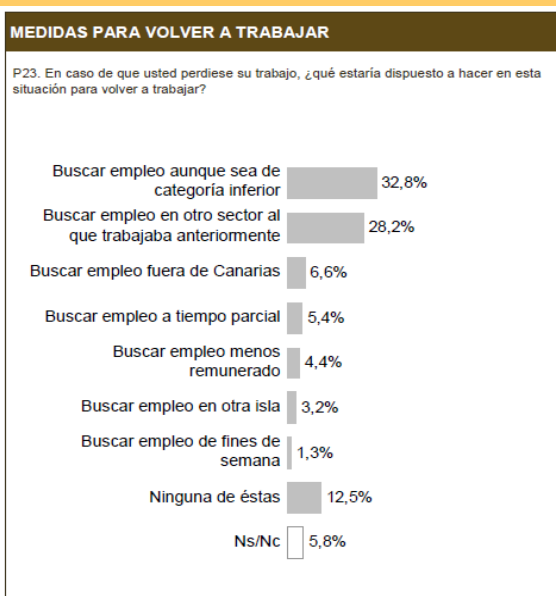
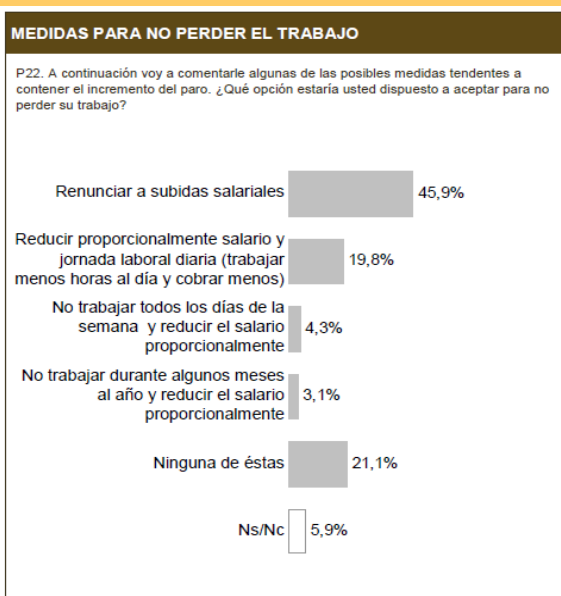
El ascenso del volumen de desempleados durante el último año se ha producido en un contexto de estancamiento, incluso suave descenso, de la población activa. La contención en el número de activos ha aliviado la presión sobre un mercado laboral claramente deteriorado, y supone un claro contraste con la dinámica observada en los dos años anteriores, cuando la dinámica de la población activa no parecía responder ante el severo cambio en la fase cíclica de la economía.

La moderación en el crecimiento de la población activa se ha combinado con un menor ritmo de destrucción de empleo, lo que permite entender la desaceleración en el ritmo de avance del desempleo en las Islas durante el último año.

CUADRO BARÓMETRO 4.1. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE EL GRADO DE PRESENCIA EN EL MERCADO DE TRABAJO DE DISTINTOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL EMPLEO. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª oleada 2010



- Nueve de cada diez canarios opinan que en el mercado laboral de Canarias está presente el problema del paro. Otro de los problemas laborales que mencionan con frecuencia es la inestabilidad en el empleo.
- También es importante destacar que, desde la segunda oleada de 2009 se viene produciendo un ligero descenso en la percepción sobre la presencia de estos problemas en el mercado laboral canario.

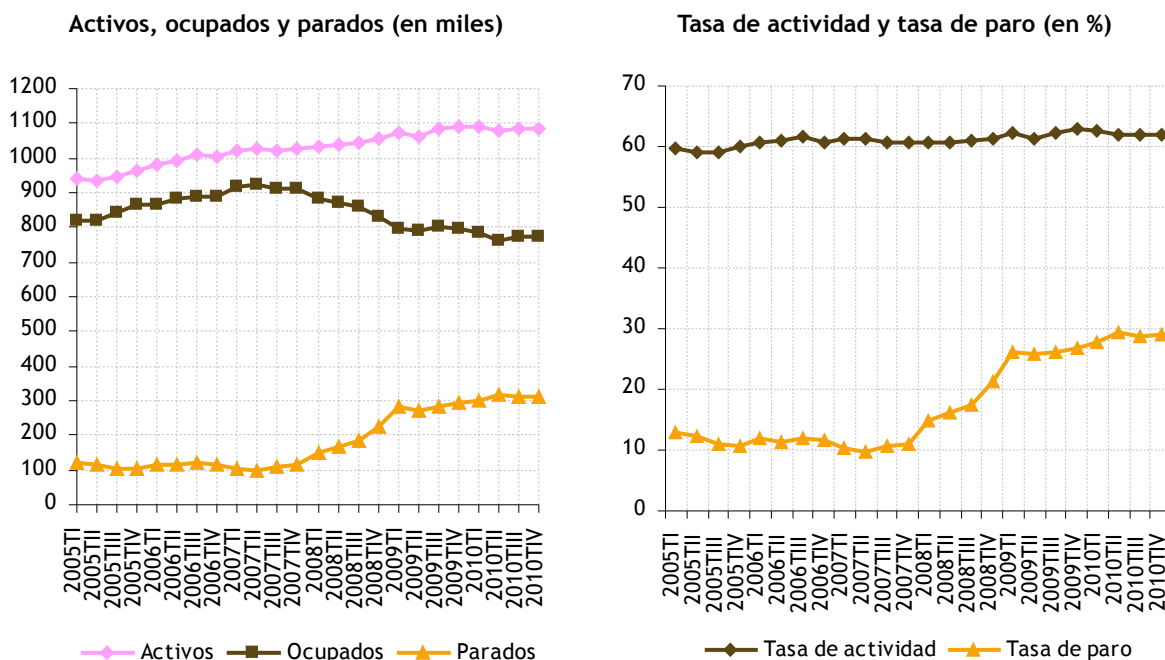


- Respecto a las medidas que estarían dispuestos a aceptar los canarios, entre los que tienen trabajo, se incrementa, respecto a la última medición la alternativa de renunciar a subidas salariales. Y entre los que no tienen trabajo aumenta la opción de buscar empleo aunque sea de categoría inferior.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

Con todo, el ascenso de la población desempleada, al superar el ritmo de avance de la población activa, ha vuelto a elevar la tasa de paro en Canarias, que se sitúa al cierre del año 2010 en niveles muy próximos al 29%. Esto significa que en el transcurso del último año la tasa de paro se ha incrementado en algo más de 2 puntos. De esta forma, Canarias sigue apareciendo como la Comunidad Autónoma española con mayor tasa de paro. Únicamente se acerca a su registro Andalucía, con una tasa de paro del 28,35%. A gran distancia quedan Comunidades como País Vasco (10,90%) o Navarra (11,64%), e incluso la tasa promedio nacional (20,33%).

GRÁFICO 4.4. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA EN CANARIAS. 2005-2010



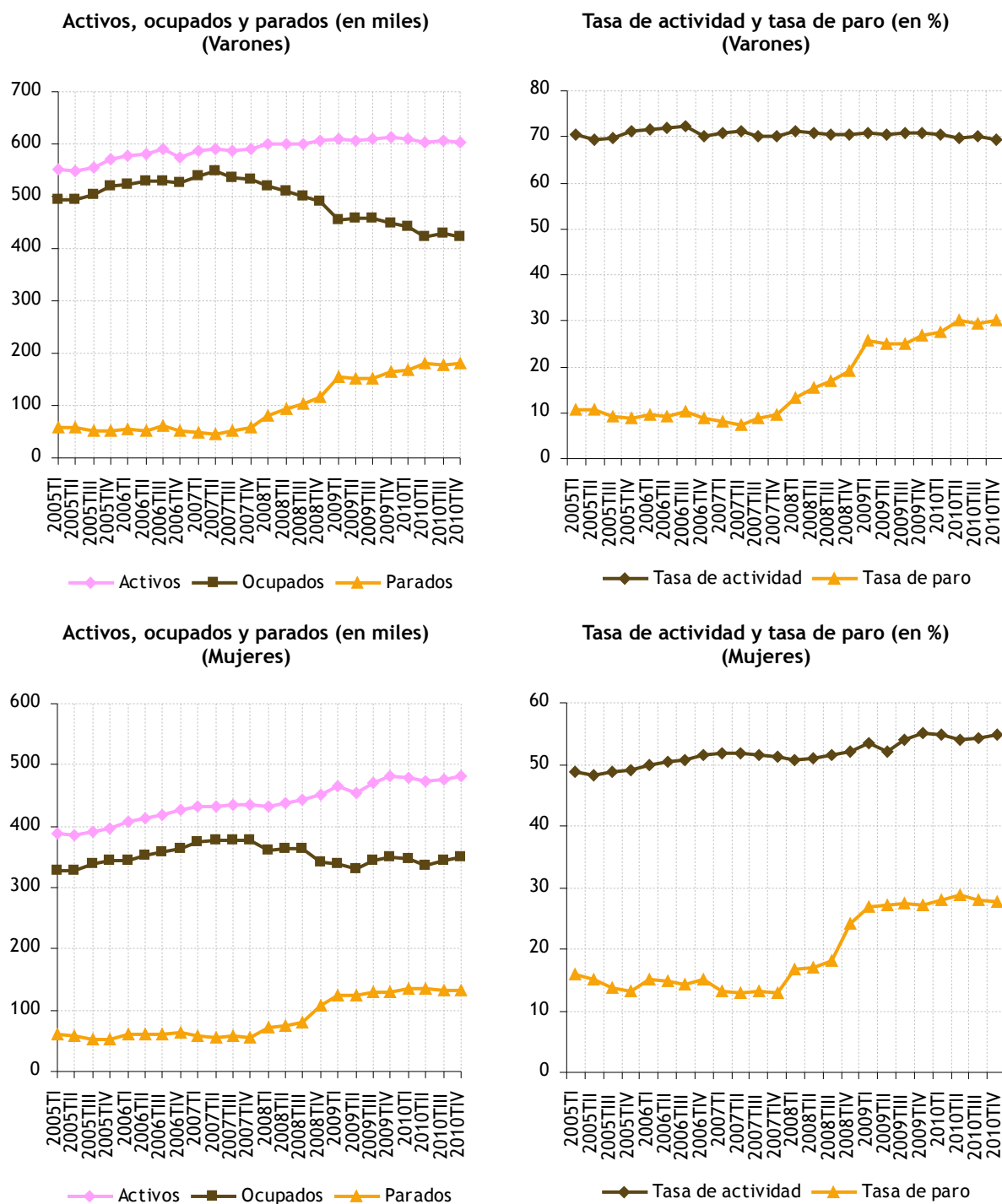
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Si ampliamos el período de análisis hasta el arranque de la crisis, puede observarse con mayor claridad el fuerte impacto de ésta sobre el mercado laboral canario. La tasa de paro en el cuarto trimestre del año 2007 estaba situada en torno al 11%. Esto significa que en un período de tres años, la tasa de paro se ha incrementado en casi 20 puntos porcentuales, o, lo que es lo mismo, se ha triplicado. Sin duda, el hecho de que casi la tercera parte de la población activa no tenga trabajo constituye, sin duda alguna, uno de los principales problemas económicos y sociales de Canarias.

Detrás del comportamiento agregado del desempleo durante el último año se esconden notables diferencias por sexo. Uno de los aspectos más destacables es, sin duda, que al cierre del año 2010 la tasa de paro de la población masculina haya superado a la tasa de paro femenina. Concretamente, en el cuarto trimestre de 2010, y siempre según datos de la EPA, el porcentaje de varones activos en situación de desempleo ascendió al 30,04%, mientras que el correspondiente al colectivo femenino fue de 27,61%. Se igualan ambas tasas en el primer trimestre del año (en torno al 27,8%), y en los restantes trimestres del año la tasa de paro femenina se ha ido reduciendo levemente, mientras la tasa de paro masculina repuntaba ligeramente. Se cierra el año con una tasa de paro masculina del 30,04%, mientras que la tasa de paro femenina se sitúa en el 27,61%.

A nivel nacional se aprecia una dinámica similar. Concretamente, uno de los efectos de la crisis ha sido, debido a su naturaleza, el estrechamiento del diferencial existente entre las tasas de paro masculinas y femeninas. No obstante, no llega a producirse la inversión entre las tasas de paro de ambos sexos. Con todo, Canarias no es la única Comunidad Autónoma en donde se produce este hecho que bien podría tildarse de insólito. También en Baleares, Cataluña y Murcia se registran a finales del año 2010 tasas de paro masculinas superiores a las del colectivo femenino.

GRÁFICO 4.5. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA EN CANARIAS SEGÚN SEXO. 2005-2010



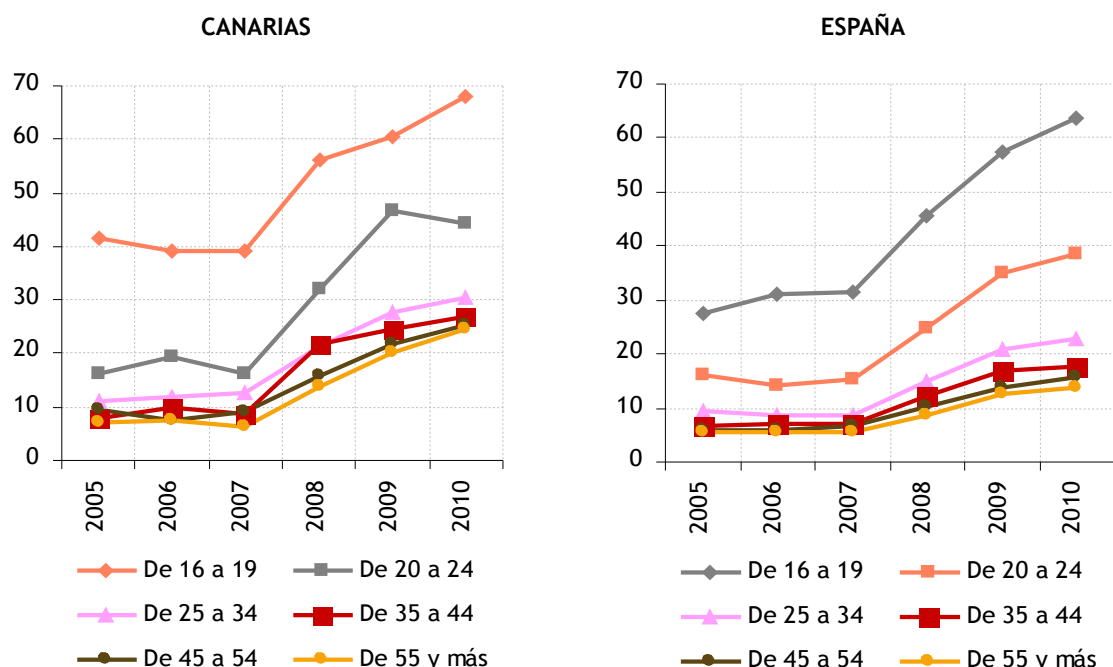
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Otro aspecto a destacar de la evolución reciente del desempleo por sexos en Canarias es que el menor avance del desempleo entre las mujeres (2,46%) se ha dado a pesar de que la población activa de este colectivo ha seguido creciendo en 2010 (0,46%). Por el contrario, la población activa masculina de las Islas ha retrocedido en 8.700 personas en el último año (-1,42%), y, pese a ello, los varones en situación de desempleo se han incrementado en 17.400 (10,63%). Por tanto, un año más la destrucción de empleo se ha concentrado en el colectivo masculino, que pierde 26.100 efectivos en el último año (-5,83%), frente a un descenso de 1.100 mujeres ocupadas (-0,31%).

La dinámica anterior se ha traducido en un perfil evolutivo bien diferenciado de las tasas de desempleo masculina y femenina en el último año. Si bien es cierto que la tasa de paro específica del colectivo femenino se situó en el cuarto trimestre de 2010 (27,61%) ligeramente por encima de la correspondiente al cuarto trimestre del año 2009 (27,07%), el análisis de la evolución trimestral de este indicador a lo largo del último año pone de manifiesto una tendencia ligeramente descendente en su segunda mitad. En efecto, la tasa de paro femenina alcanzó el máximo en el segundo trimestre de 2010, cuando alcanzó el 28,79%. Desde entonces y hasta el cierre del año la tasa de paro entre las mujeres canarias se ha reducido 1,18 puntos porcentuales. A nivel nacional, sin embargo, la tasa de paro de las mujeres ha seguido aumentando en la segunda mitad del año.

Por el contrario, la tasa de paro de los varones ha cerrado el año 2010 con un ligero repunte respecto al nivel alcanzado en el tercer trimestre. Más aún, ya en el primer trimestre del año 2010 las tasas de paro de ambos sexos se igualaron. Desde entonces, el diferente perfil seguido por el desempleo y la población activo de ambos colectivos se ha traducido en un diferencial creciente entre la tasa de paro masculina y femenina.

GRÁFICO 4.6. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA TASA DE PARO POR GRUPOS DE EDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Por edades, la tasa de paro se elevó en mayor cuantía durante el último año entre el colectivo de edades comprendidas entre los 16 y 19 años. Según los datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 el porcentaje de activos con estas edades en situación de desempleo se elevó en Canarias hasta el 68,15%, frente al 63,81% a nivel nacional. El aumento de la tasa de paro en este colectivo, el más afectado sin duda por el desempleo, se ha dado pese al notable descenso en su población activa. En el transcurso del último año, el número de activos de entre 16 y 19 años de edad se redujo en Canarias en 6.100 efectivos, lo que significó una caída en torno al 28%. Sin embargo, la población desempleada en esta franja de edad no se redujo con la misma intensidad (descenso interanual aproximadamente del 19%).

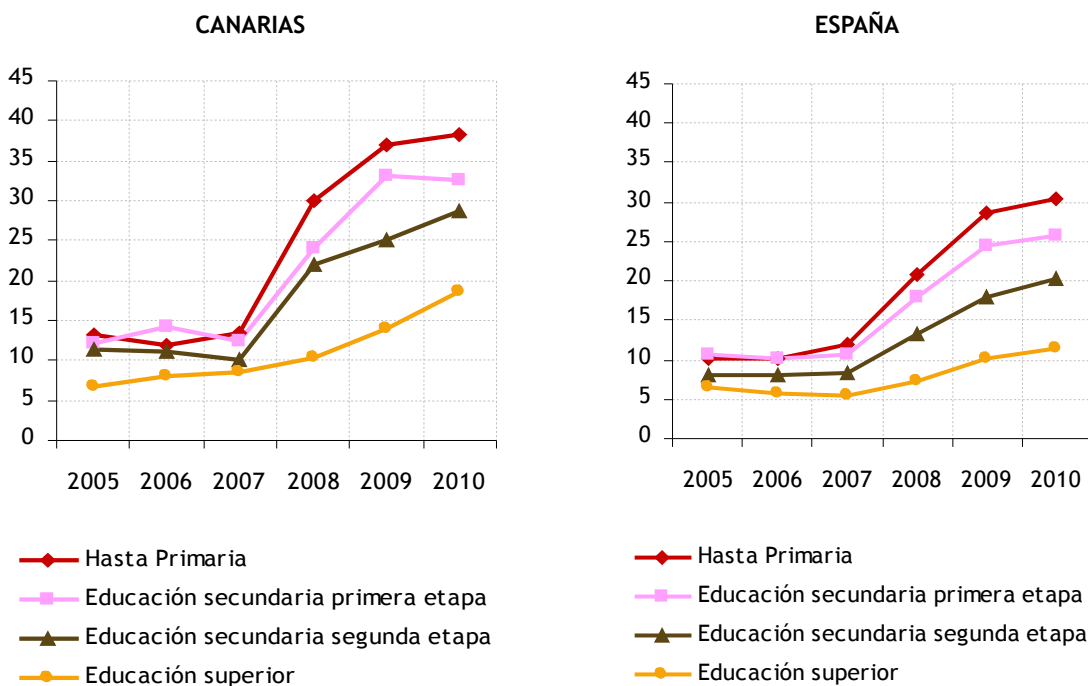
El segundo colectivo con mayor tasa de desempleo es el de edades comprendidas entre los 20 y 24 años de edad. Al cierre de 2010 la tasa de paro de este grupo de edades se situó en el 44,34%, frente al 38,38% a nivel nacional. Pero lo más destacable es, sin duda, que en el transcurso del último año se ha registrado un descenso en esta proporción, que en el cuarto trimestre de 2009 llegó a estar 46,59%. Detrás de esta dinámica se encuentran, por un lado, la caída en el número de activos comprendidos entre estas edades en 8.100 personas (-9,53%), y, por otra, un descenso en el número de parados de

estas edades en 5.500 (-13,89%).

Parece razonable atribuir una parte significativa del descenso registrado en la población activa más joven al abandono de la actividad laboral, forzado por la situación económica, y el retorno a la etapa formativa.

La tasa de paro en los restantes grupos de edad se elevó en 2010 sin excepción, aunque la variación fue de una intensidad menor a la registrada por el colectivo más joven. También en todos ellos la severidad del problema del desempleo es mayor que en el conjunto del territorio nacional.

GRÁFICO 4.7. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA TASA DE PARO SEGÚN NIVEL FORMATIVO ALCANZADO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Atendiendo al nivel formativo alcanzado por la población activa, aunque siguen siendo los colectivos con menores niveles de formación los que enfrentan los mayores problemas de desempleo, en el último año han sido éstos los que menores avances han experimentado en sus respectivas tasas de paro. Concretamente, los activos analfabetos o con educación primaria han cerrado el año con una tasa de desempleo del 38,37%, 1,33 puntos porcentuales superior a la registrada un año antes. Por su parte, el porcentaje de activos con estudios de educación secundaria primera etapa en situación de desempleo se redujo entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente a 2010 en 0,64 puntos porcentuales, situándose su tasa de desempleo en el 32,55%.

La dinámica seguida por la tasa de paro de los colectivos con menores niveles formativos durante el año 2010 obedece, por un lado, a una reducción en su número de activos, y, por otro, a una moderación en el ritmo de avance de desempleados. Concretamente, en el caso de los activos desempleados con nivel formativo hasta educación primaria, entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente a 2010 se registró un descenso del 2,68% (5.400 personas) en el total de activos, mientras que el número de parados ralentizó su ritmo de avance (0,80%, esto es, 600 parados menos). Por su parte, los activos con educación secundaria primera etapa se redujeron en un 4,44% (14.700 personas) durante el año 2010. Adicionalmente, el número de desempleados con este nivel formativo cayó en un 6,28% (6.900 parados menos), lo que se tradujo en una atenuación en su tasa de paro específica.

En los restantes estratos considerados (educación secundaria segunda etapa y educación superior), la tasa de paro ha seguido aumentando en el último año, y, aunque su nivel es inferior al registrado en los grupos con menores niveles formativos, el avance ha sido más intenso. En ambos casos, la población activa ha registrado un ligero avance (1,80% y 3,07%, respectivamente), mientras que el número de

desempleados se ha incrementado de forma apreciable (17,35% y 38,70%, respectivamente), especialmente entre los activos con estudios superiores.

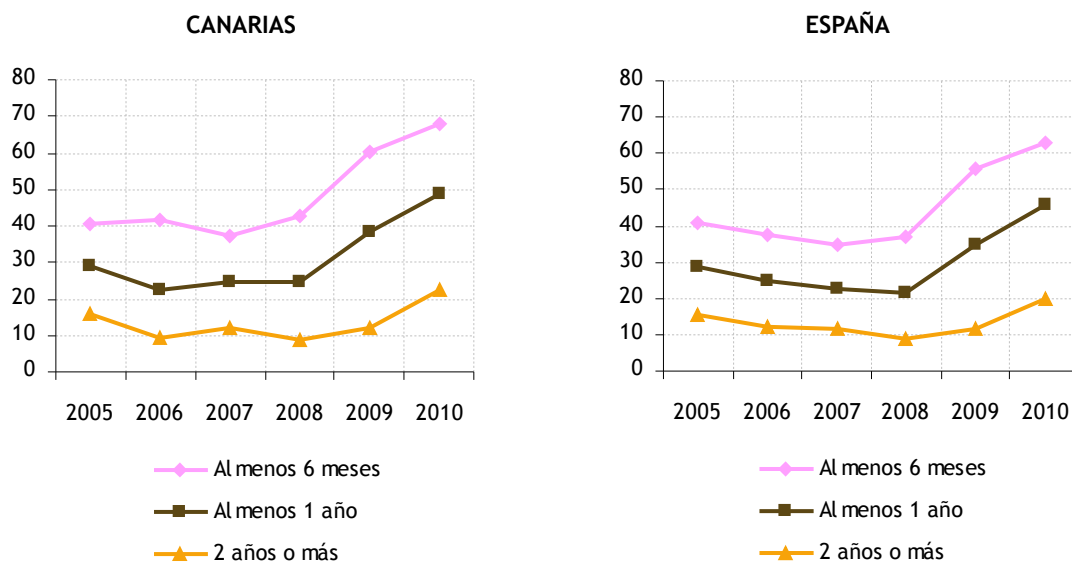
Con todo, sigue siendo evidente (1) que la tasa de paro se relaciona inversamente con el grado de preparación de la población, (2) que en el contexto de crisis en el que nos hemos movido en los tres últimos años, los problemas de inserción laboral han afectado con mayor intensidad a los colectivos con menores niveles de formación, y (3) que Canarias ha presentado mayores tasas de desempleo y ha experimentado durante la crisis un mayor deterioro de éstas que el conjunto nacional para todos los niveles formativos considerados sin excepción.

La crisis no sólo se ha traducido en un importante ascenso de la tasa de paro en Canarias, sino que, además, ha llevado a una elevada fracción de la población desempleada canaria a una situación de paro de larga duración.²⁰³ Según reflejan los datos de la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 aproximadamente el 23% de la población desempleada llevaba al menos 2 años en situación, una fracción muy similar a la registrada en el conjunto nacional (20%).

Si ampliamos el colectivo de referencia, y nos centramos en los parados que llevan sin trabajo al menos 1 año, el porcentaje se eleva hasta el 48,9% en Canarias y el 45,9% en España. Y si consideramos a todos aquellos que llevan sin empleo durante al menos 6 meses, el porcentaje se eleva en Canarias hasta niveles próximos al 70%.

Como ya se ha indicado en informes anuales anteriores, la dimensión social de este problema es alarmante. Más allá del duro impacto que indiscutiblemente está teniendo ya sobre las condiciones de vida de un importante porcentaje de la población canaria, lo que resulta más inquietante aún son sus implicaciones a medio y largo plazo, no solo en términos de potencial de crecimiento y convergencia económica, sino, sobre todo, en términos de cohesión social.

GRÁFICO 4.8. EVOLUCIÓN DEL PARO DE LARGA DURACIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. PORCENTAJE DE DESEMPLEADOS QUE LLEVAN EN ESA SITUACIÓN AL MENOS 6 MESES, 1 AÑO Y 2 AÑOS. 2005-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

Dadas las características de nuestro territorio, resulta difícil hablar de un mercado laboral único en Canarias, de manera que el marco geográfico natural en el que interactúan la oferta y la demanda de trabajo es la isla.²⁰⁴ Además, el análisis territorializado del mercado laboral muestra la existencia, dentro de cada territorio insular, de Mercados Locales de Trabajo con características propias.²⁰⁵ Por estas razones, seguidamente se presenta la dinámica reciente de la tasa de paro por islas y comarcas.

²⁰³ El paro de larga duración se define como la situación de desempleo durante un año o más. No obstante, en esta sección también se presentan datos sobre los parados que llevan sin empleo al menos 6 meses al objeto de aproximar el potencial ascenso en el futuro inmediato en el colectivo de desempleados de larga duración.

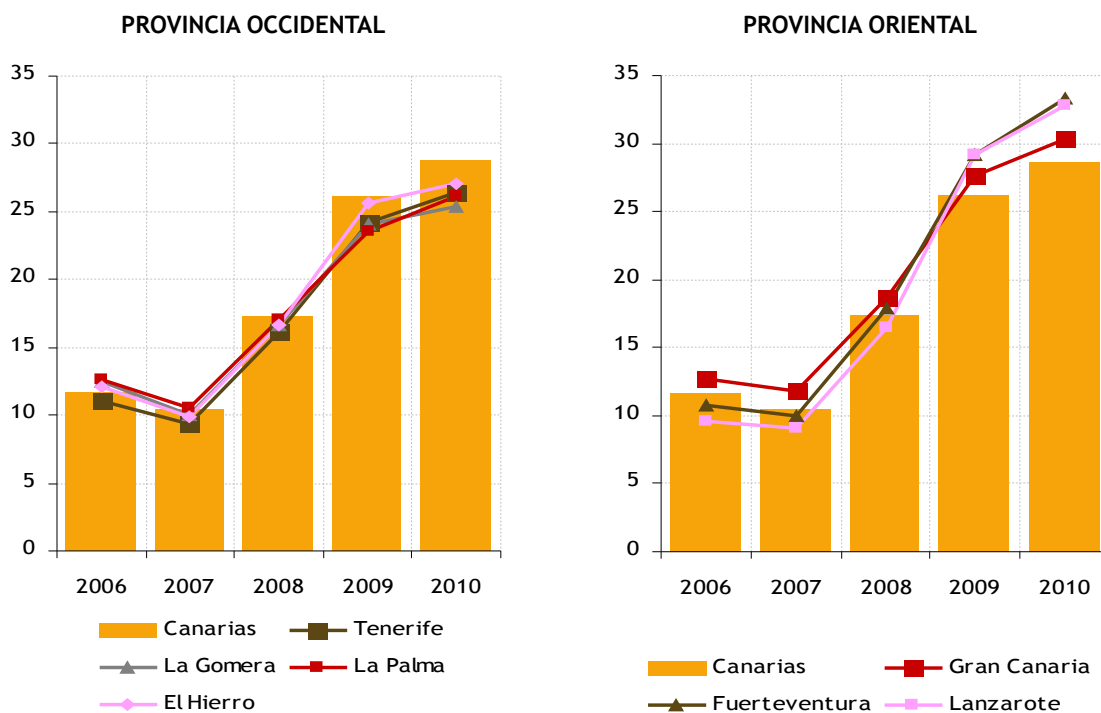
²⁰⁴ Dictamen sobre "Movilidad geográfica del empleo en Canarias". Consejo Económico y Social de Canarias.

²⁰⁵ Encuesta de Población Activa. Metodología para la estimación en pequeñas áreas de Canarias. ISTAC.

Según la información suministrada por el Instituto Canario de Estadística (ISTAC), la crisis parece haber tenido un mayor impacto sobre las islas de la provincia oriental de nuestra región. Concretamente, en los dos últimos años las tres islas de la provincia de Las Palmas han registrado tasas de desempleo superiores al promedio para Canarias. Especialmente elevadas han sido en Lanzarote y Fuerteventura, que en media para 2010 registraron tasas del 32,81% y 33,29%, respectivamente. Por el contrario, las tasas de desempleo registradas en las islas de la provincia occidental tanto en 2009 como en 2010 han sido inferiores a las del conjunto de nuestra Comunidad Autónoma, siendo la Gomera (25,38%) la isla en donde menor incidencia ha tenido este problema.

Según las estimaciones realizadas por el ISTAC, los mayores descensos absolutos en la población ocupada se dieron, como no podía ser de otra manera, en las islas capitalinas. El mayor recorte se registró en Gran Canaria, donde la población ocupada media anual se redujo en 73.940 personas entre 2007 y 2010, lo que significó una variación acumulada del -19,92%. Por su parte, la población activa se incrementó, en ese mismo período, en 5.540 personas, esto es, en un 1,32%. La combinación de ambas tendencias ha llevado la tasa de paro de Gran Canaria hasta el ya reseñado 30,29%. No obstante, en el último año se percibe cierta moderación en la contracción de la población ocupada en la isla de Gran Canaria, que se ha contraído un 5,66%.

GRÁFICO 4.9. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO EN CANARIAS POR ISLAS. 2006-2010
(medias anuales; datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ISTAC.

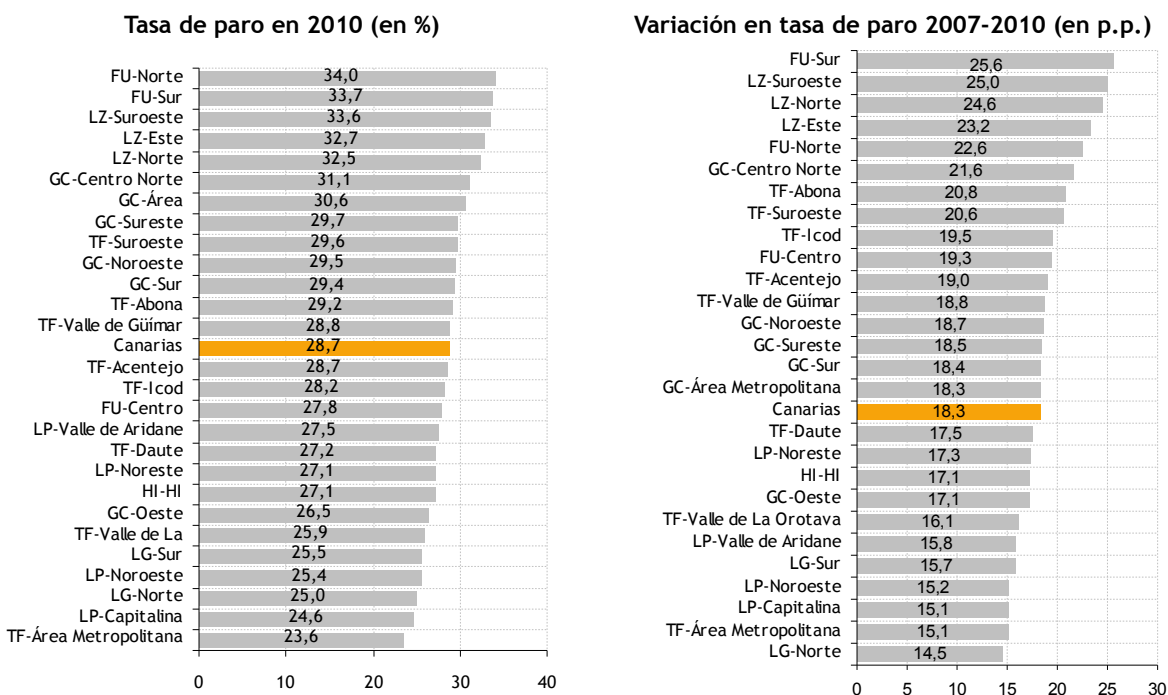
La población ocupada media anual se ha reducido en Tenerife en 41.650 personas en los últimos tres años, lo que ha significado una caída acumulada del 10,83%, la segunda mayor en términos absolutos. Adicionalmente, su población activa ha experimentado un fuerte ascenso en ese mismo período. Concretamente, a ésta se han sumado un total de 41.410 efectivos, el 68% del avance de la población activa en toda Canarias entre 2007 y 2010. Este avance, próximo al 10%, junto con la destrucción de empleo, ha situado la tasa de paro media anual en 2010 en el ya comentado 26,37%. Debe subrayarse, no obstante, que en el último año el ISTAC estima que la población ocupada en la isla de Tenerife ha aumentado ligeramente (0,15%), invirtiéndose la tendencia de los dos años anteriores.

En términos relativos, los mayores descensos en la población ocupada entre 2007 y 2010 se han registrado en las islas de Lanzarote (-20,29%) y Fuerteventura (-20,27%). En el primer caso, esto se ha traducido en una pérdida de 13.010 efectivos, mientras que en el segundo la reducción ha sido de 9.140 personas. Nuevamente, en el año 2010 se aprecia cierta moderación en la pérdida de ocupados, pero, pese a ello, sus tasas de variación medias anuales siguen estando por debajo del -6%, las más

bajas del Archipiélago.

En La Gomera y La Palma la pérdida acumulada en los tres años de crisis ha sido de 1.110 (-11,42%) y 4.040 (-11,05%) personas ocupadas, respectivamente. Por su parte, la isla de El Hierro ha sido la que menores caídas ha registrado, tanto en términos absolutos (310 personas ocupadas menos) como relativos (-7,43%). Además, en los tres casos se aprecia una moderación más que notable en las tasas de reducción en 2010, que, de hecho, en la isla de El Hierro se ha tornado positiva (1,05%).

GRÁFICO 4.10. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO EN CANARIAS POR COMARCAS. 2006-2010 (medias anuales; datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ISTAC.

Para finalizar esta caracterización del desempleo en Canarias, seguidamente se ofrece un breve análisis de las cifras de Paro Registrado según Islas que ofrece el Instituto Canario de Estadística (ISTAC) a partir de los datos del Servicio Canario de Empleo.

TABLA 4.4. PARO REGISTRADO EN CANARIAS Y SUS SIETE ISLAS. 2007-2010*

	Número de demandantes de empleo				Incremento (%)		Participación regional (%)
	2007	2008	2009	2010	2007-2010	2009-2010	2010
Las Palmas	75.344	97.752	133.221	141.538	87,9	6,2	54,3
Lanzarote	6.918	10.475	16.045	16.705	141,5	4,1	6,4
Fuerteventura	5.581	8.274	10.482	11.142	99,6	6,3	4,3
Gran Canaria	62.845	79.003	106.693	113.691	80,9	6,6	43,6
S/C Tenerife	58.489	77.388	109.553	118.973	103,4	8,6	45,7
Tenerife	50.734	67.954	98.323	107.065	111,0	8,9	41,1
La Gomera	1.184	1.385	1.628	1.755	48,2	7,8	0,7
La Palma	6.084	7.429	8.844	9.274	52,4	4,9	3,6
El Hierro	488	621	758	880	80,2	16,1	0,3
Canarias	133.729	175.140	242.773	260.511	94,8	7,3	100,0

* Los datos se refieren a las medias anuales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de paro registrado elaborados por el ISTAC.

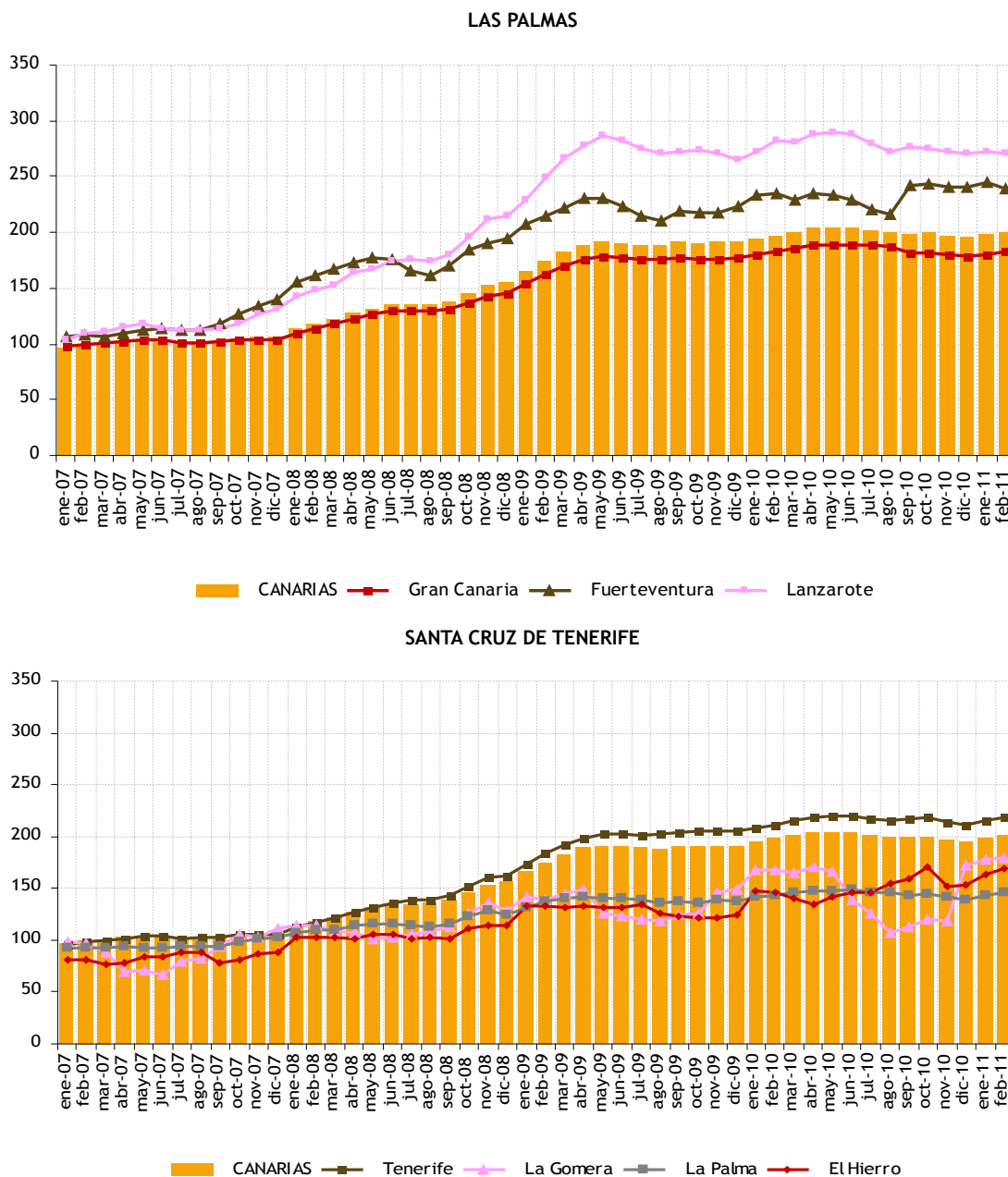
La isla que, en media, registró un mayor volumen de paro registrado en 2010 fue Gran Canaria (43,6%, 113.691 desempleados), seguida de Tenerife (41,1%, 107.065 parados). No obstante, en Tenerife el

número de demandantes de empleo ha aumentado en estos tres años de crisis en una mayor cuantía. Con un avance de la cifra media anual de 56.331 personas (avance del 111%), Tenerife concentra el 44% del incremento de demandantes de empleo de toda Canarias entre 2007 y 2010.

Gran Canaria registra el segundo incremento más alto en el volumen de demandantes de empleo entre 2007 y 2010. En este período el paro registrado medio anual se ha incrementado en 50.846 efectivos (un crecimiento del 80,9%), que representa en torno al 40% del aumento del paro registrado en toda Canarias.

Pero la isla en donde el avance del desempleo ha mostrado una mayor intensidad relativa es Lanzarote. Entre 2007 y 2010 el número de parados se ha incrementado en un 141,5% (9.788 demandantes de empleo más). También en Fuerteventura el avance ha sido notable, con un incremento de la población demandante de empleo de 5.561 personas, casi el doble que en 2007.

GRÁFICO 4.11. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PARO REGISTRADO EN CANARIAS POR PROVINCIAS E ISLAS. 2007-2010 (media de 2006 base 100)



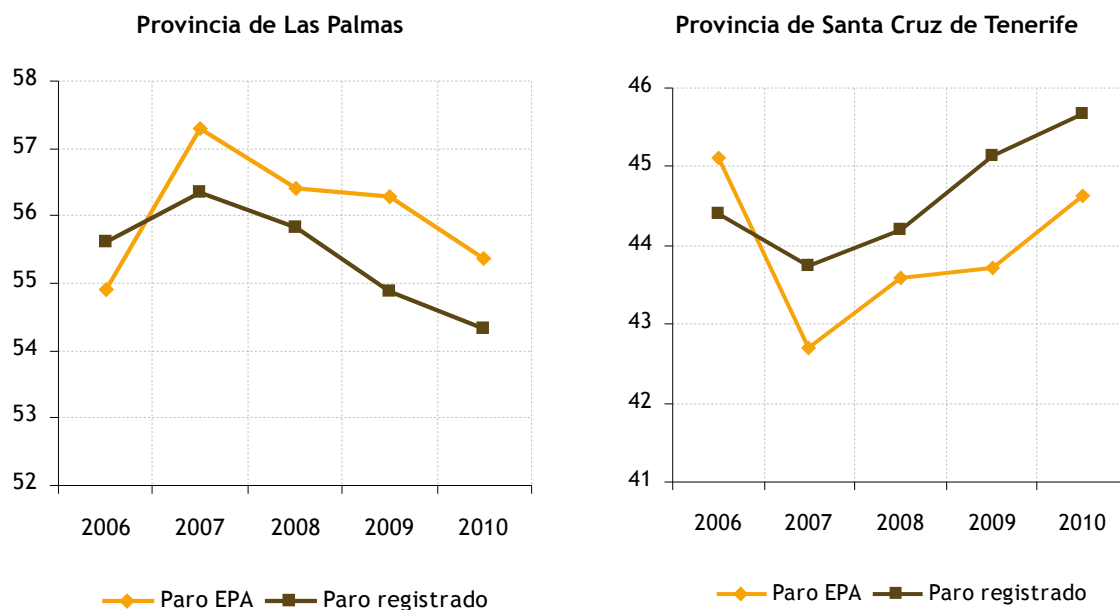
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de paro registrado elaborados por el ISTAC.

El perfil evolutivo mensual del paro registrado es muy similar en ambas provincias, y, también, en las dos islas capitalinas. En los meses finales de 2007 ya se observa una tendencia ligeramente ascendente. Con la llegada del año 2008 el paro registrado inicia una senda de constante ascenso, de tal forma que entre el mes de diciembre de 2007 y el correspondiente a 2008 el paro aumenta en Tenerife en más de un 53%, y en Gran Canaria por encima del 41%. Esta escalada continúa con similar intensidad hasta el mes de abril de 2009. En la segunda mitad del año 2009 el ritmo de avance del paro registrado se ha ralentiza en ambas islas, para volver a incrementarse ligeramente en la primera parte del año 2010. Desde los meses de verano, se aprecia una moderación en el crecimiento del paro registrado, especialmente en la isla de Gran Canaria.

Pero en la isla en que esta moderación es más perceptible es en Lanzarote. Aunque aún en niveles muy superiores a los existentes antes del estallido de la crisis, el volumen de demandantes de empleo durante 2010 no ha hecho más que descender. Con todo, todavía en el mes de febrero de 2011 éste era más de un 170% superior al volumen medio del año 2006.

Del análisis anterior se desprende que la caracterización de cada provincia e isla en términos de desempleo depende de la fuente estadística que utilizemos. Concretamente, el volumen de desempleados varía de manera apreciable entre las estimaciones de población parada realizadas por el ISTAC a partir de los datos de la EPA y los datos de demandantes de empleo que ofrece el ISTAC a partir de la información del Observatorio Canario de Empleo. No obstante, y tal y como se puede apreciar en el gráfico 4.12, una conclusión si emerge con claridad: que en los últimos años el número de desempleados ha crecido con mayor celeridad en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, lo que se ha traducido en una participación creciente en el volumen de paro de toda Canarias.

GRÁFICO 4.12. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PARO EPA Y EL PARO REGISTRADO EN LAS PROVINCIAS CANARIAS. 2006-2010 (Canarias base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ISTAC.

4.1.4 Flujos de entrada y salida del mercado trabajo

La finalidad de esta parte es realizar una breve descripción del dinamismo del mercado laboral y al igual que en otros años, se usará como fuente principal de información, la Encuesta de Coyuntura Laboral que realiza el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Esta encuesta se realiza trimestralmente desde el año 1990, a empresas del sector privado no agrarias en toda España, con la Comunidad Autónoma como una unidad territorial mínima, y donde se recoge información sobre diversas características de sus Efectivos Laborales (altas, bajas, jornada laboral, horas extraordinarias, etc.), además de las perspectivas de futuro de los empresarios sobre sus

plantillas. En este contexto se define Efectivos Laborales, como aquellas personas que a último día del trimestre, mantienen un vínculo laboral con la empresa en la que desarrollan su actividad. Bajo este contexto, se incluyen tanto los trabajadores que desarrollan su actividad laboral, como aquellos que se encuentran de baja por incapacidad temporal o maternidad, etc., y los que se encuentran en suspensión de empleo o reducción de jornada como consecuencia de un expediente de regulación. Asimismo, indicar que se excluyen a Presidentes, Directores Generales y miembros del consejo de Administración (en el caso de que no sean retribuidos por otro motivo laboral); Socios de cooperativas que no tengan la consideración de trabajadores por cuenta ajena; Empresario y/o miembros de familia no dados de alta en la Seguridad Social como trabajadores por cuenta ajena²⁰⁶.

4.1.4.1 Entradas en el mercado de trabajo

En 2010, el número de altas de efectivos laborales en España ascendió a 1,876 millones según las estadísticas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, lo que representa un decrecimiento sobre el año anterior del -0,47%. Andalucía (17,7%), Cataluña (16,6%) y Madrid (14,5%), representan, prácticamente, la mitad del total de altas realizadas en España.

TABLA 4.5. ALTAS DE EFECTIVOS LABORALES REGISTRADOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (MILES). 2000 - 2010

	Número de altas	Variación anual		Participación
	2010	2000-2010	2009-2010	2010
Andalucía	320,7	2,22%	1,14%	17,1%
Aragón	55,0	-1,31%	-7,84%	2,9%
Asturias	37,7	-1,41%	0,80%	2,0%
Baleares	64,0	-0,82%	-6,20%	3,4%
CANARIAS	100,6	-0,61%	0,80%	5,4%
Cantabria	19,2	-3,17%	-12,16%	1,0%
Castilla - La Mancha	65,2	0,24%	-3,73%	3,5%
Castilla y León	96,2	1,91%	9,28%	5,1%
Cataluña	310,9	-1,93%	-8,11%	16,6%
C. Valenciana	217,4	0,77%	13,14%	11,6%
Extremadura	33,8	1,12%	-9,56%	1,8%
Galicia	110,9	0,69%	-5,03%	5,9%
Madrid	272,9	-1,23%	2,41%	14,5%
Murcia	43,6	-1,59%	-16,44%	2,3%
Navarra	26,7	-0,37%	7,24%	1,4%
País Vasco	86,1	-0,57%	2,84%	4,6%
Rioja	15,7	1,53%	14,03%	0,8%
España	1.876,3	-0,20%	-0,47%	100,0%

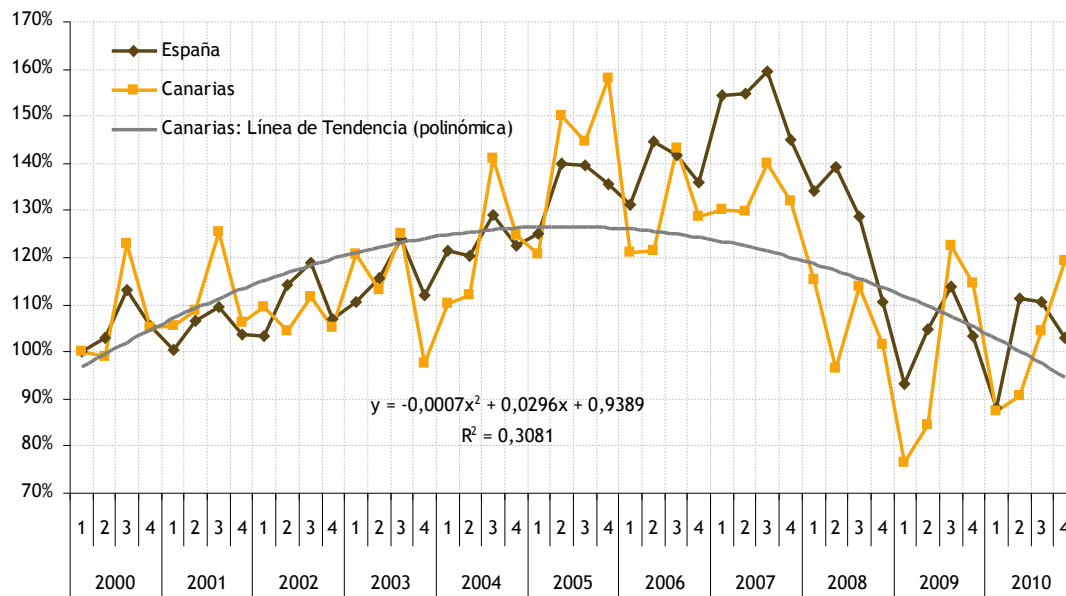
Datos promedio de los 4 trimestres de cada uno de los años.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Por su parte, Canarias supone el 5,4% del total de altas de efectivos, hasta situarse en este último año en los 100.600, lo que representa un pequeño crecimiento del +0,80% respecto a 2009. En cuanto al comportamiento en la última década, la evolución en el periodo 2000 - 2009 se ha encontrado claramente influenciada por la Crisis Internacional, de manera que tras haber alcanzado su máximo histórico en el año 2005 (158.400 efectivos en el tercer trimestre de ese año), desciende entre los años 2007 y 2009 a un ritmo del -13,43% de media anual.

²⁰⁶ Más información, <http://www.mtin.es/series/>

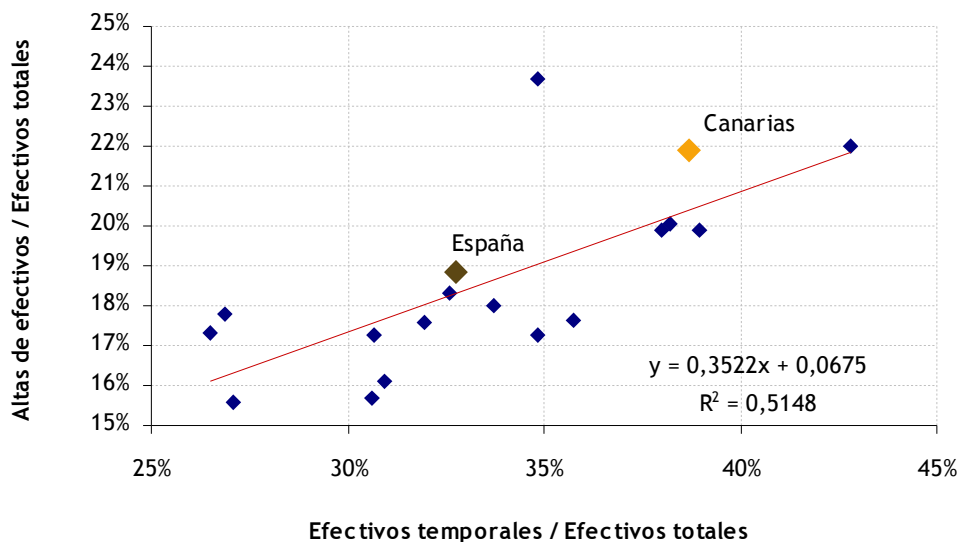
GRÁFICO 4.13. EVOLUCIÓN DE LAS ALTAS DE EFECTIVOS LABORALES EN ESPAÑA Y CANARIAS (año base = 1er. trimestre 2000). 2000 - 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Asimismo, el total de altas sobre el total de efectivos indica que Canarias cada trimestre genera algo más del 20% de los efectivos en ese mismo periodo, representando en este último trimestre del año, el 24% del total, relación mucho alta respecto al conjunto de España, donde el peso de las altas representa, 18 de cada 100 efectivos. Esta situación se explica en gran medida por el importante peso que tienen los efectivos temporales frente al total en el Archipiélago. Esto provoca que los nuevos empleos reemplacen a los que, por la duración del mismo, ya han finalizado.

GRÁFICO 4.14. COMPARATIVA DEL PESO PROMEDIO DE LAS ALTAS RESPECTO AL TOTAL DE EFECTIVOS Y EL PESO PROMEDIO DE LOS EFECTIVOS TEMPORALES RESPECTO A SU TOTAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

4.1.4.2 Salidas del mercado de trabajo

El número de personas que perdieron el vínculo laboral con su empresa en España, ha descendido en este último año en 133.800 efectivos (-6,53%), situándose en 1,915 millones de bajas de efectivos laborales. Canarias mantiene un peso similar a las altas, con algo más de 5 de cada 100 que se registran en España, alcanzando las 103.100 bajas de efectivos en este último año, un -5,11% menos que en 2009.

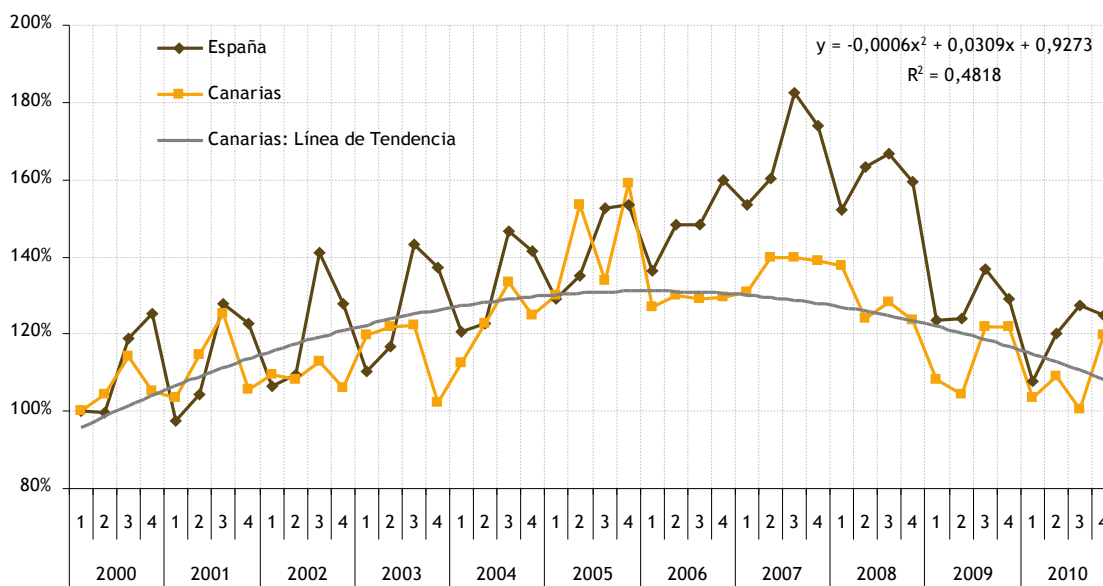
TABLA 4.6. BAJAS DE EFECTIVOS LABORALES REGISTRADOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (MILES). 2000 - 2010

	Número de altas	Variación anual		Participación
	2010	2000-2010	2009-2010	2010
Andalucía	325,2	3,19%	-3,61%	17,0%
Aragón	56,7	-0,44%	-10,88%	3,0%
Asturias	38,9	-0,51%	-2,81%	2,0%
Baleares	65,5	-0,08%	-9,19%	3,4%
CANARIAS	103,1	0,22%	-5,11%	5,4%
Cantabria	19,5	-2,23%	-15,49%	1,0%
Castilla - La Mancha	66,8	1,14%	-10,64%	3,5%
Castilla y León	98,6	2,84%	5,15%	5,1%
Cataluña	316,2	-1,09%	-14,98%	16,5%
C. Valenciana	224,0	1,90%	2,35%	11,7%
Extremadura	34,4	1,64%	-10,83%	1,8%
Galicia	114,7	1,60%	-7,09%	6,0%
Madrid	277,0	0,14%	-5,07%	14,5%
Murcia	44,9	-0,53%	-23,40%	2,3%
Navarra	27,3	0,67%	-1,54%	1,4%
País Vasco	86,8	0,37%	-3,80%	4,5%
Rioja	15,7	2,28%	7,34%	0,8%
España	1.915,0	0,79%	-6,53%	100,0%

Datos promedio de los 4 trimestres de cada uno de los años.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

GRÁFICO 4.15. EVOLUCIÓN DE LAS BAJAS DE EFECTIVOS LABORALES EN ESPAÑA Y CANARIAS (AÑO BASE = 1ER. TRIMESTRE 2000). 2000 - 2010

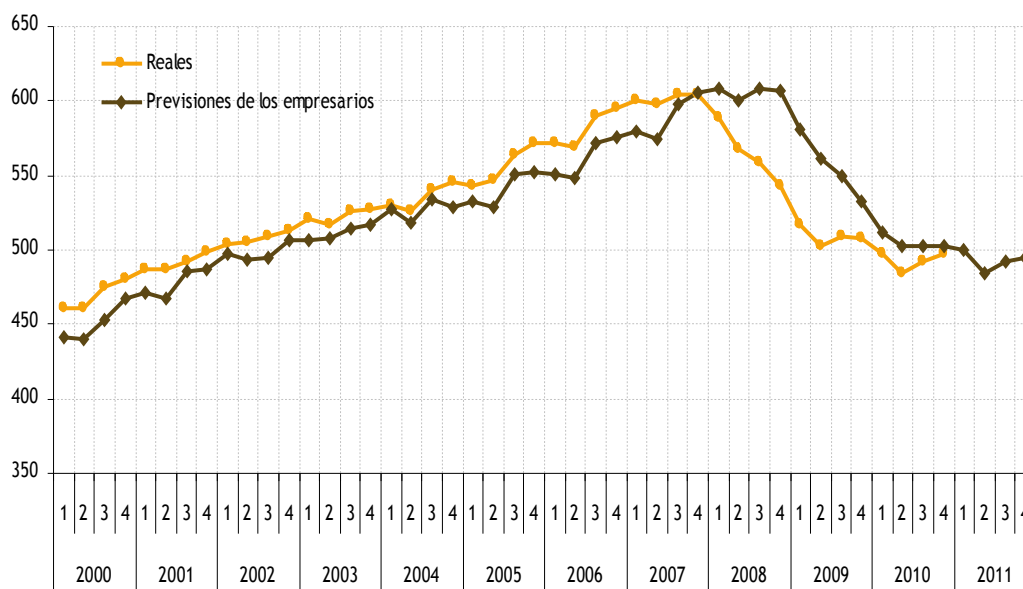


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

El comportamiento en Canarias de esta serie, al igual que ocurre con las altas, viene determinado por el año 2005, donde tras pasar por un periodo de crecimiento en el número de bajas laborales, este empieza a decrecer y no ha sido hasta el último trimestre del año, donde parece observarse un fuerte repunte nuevamente de las bajas.

Por último, señalar como dentro de la misma encuesta se realiza una pregunta a los empresarios sobre sus expectativas sobre el mismo periodo del año siguiente. En este contexto, se observa y de manera muy similar a lo que ha ocurrido en el conjunto de España, como la evolución de estas previsiones normalmente se ha situado por debajo de lo que la realidad ha constatado en el trimestre correspondiente. Esta situación varía a finales del 2007, donde y como consecuencia de la Crisis Internacional, provocó en un primer momento y por primera vez, que las previsiones fuesen superiores a la realidad, aunque ambas decrecientes trimestre tras trimestre. Tras un proceso de ajuste y con un mayor grado de información, los empresarios ya a principios del 2010, han podido ajustar mucho más sus estimaciones para el futuro próximo. Así, en el 2011, sus pronósticos indican que mantendremos los niveles actuales de efectivos laborales respecto al año anterior.

GRÁFICO 4.16. COMPARATIVA DE LOS EFECTIVOS LABORALES Y LAS PREVISIONES DEL EMPRESARIO (MISMO TRIMESTRE DEL SIGUIENTE AÑO) EN CANARIAS. 2000 - 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

4.1.5 Inmigración y empleo

Como se indicó en el anterior Informe Anual, la población extranjera en Canarias se ve afectada por tasas de paro sensiblemente superiores a las de los residentes españoles. En el cuarto trimestre de 2009 este diferencial había sido de 7,7 puntos en Canarias y 12,9 puntos en España. En el cuarto trimestre de 2010, estos diferenciales se han reducido a 5,1 puntos en Canarias y 11,9 puntos en España. Estos cambios no se deben a una reducción de las tasas de paro de los extranjeros sino al aumento del paro entre los españoles. Contrasta la elevada tasa de paro de los extranjeros no comunitarios (36,2%) con la de los extranjeros comunitarios (23,1%), siendo esta última inferior a la de los españoles residentes en Canarias. Esta situación contrasta con la media española, caracterizada por tasas de paro también muy elevadas entre los extranjeros comunitarios. Es probable que el mayor peso de la inmigración neo-comunitaria reciente en el resto de España tenga relación con esta diferencia.

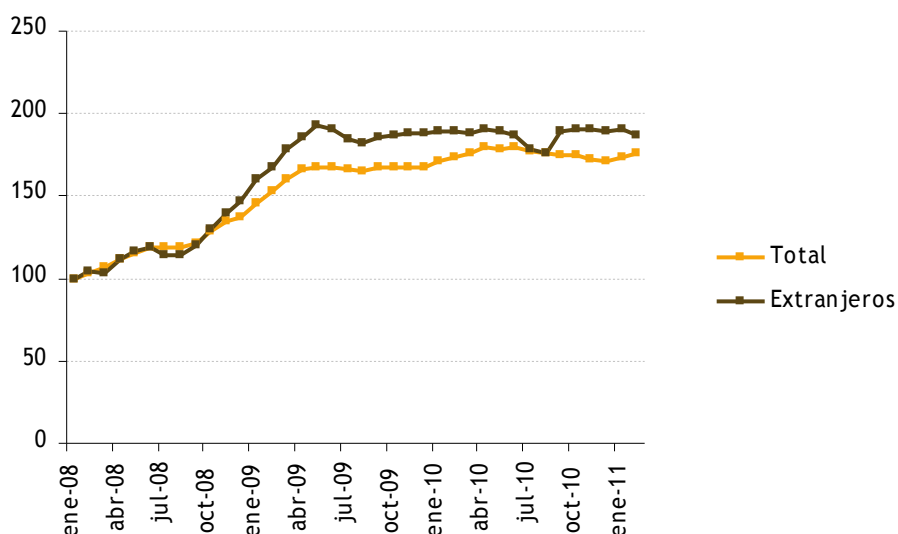
TABLA 4.7. POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA SEGÚN NACIONALIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA (tasas de variación 4º trimestres 2009 y 2010; tasas de paro 2010)

Nacionalidad	Canarias				España			
	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de paro IV trim 2010	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de paro IV trim 2010
Total	-0,6	-3,4	7,0	29,0	0,6	-1,3	8,6	20,3
Española	-0,4	-3,8	9,6	28,0	0,8	-1,2	10,8	18,5
Total extranjera	-1,3	-1,4	-1,3	33,1	-0,6	-1,5	1,8	30,4
UE	-17,2	-18,1	-14,1	23,1	1,2	-5,4	22,3	29,0
no-UE	4,7	6,6	1,6	36,2	-1,3	0,3	-4,8	31,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

La comparación entre 2009 y 2010 también indica cambios sorprendentemente contundentes en la evolución de la población activa. Entre los cuartos trimestres de 2008 y 2009 la población activa de Canarias había crecido un 3,5%, con una reducción del 3,3% entre los extranjeros no comunitarios y el amplio aumento de un 25,8% de la oferta comunitaria. En cambio, entre los cuartos trimestres de 2009 y 2010 el panorama es distinto. La población activa total se reduce un 0,6%, tanto por la reducción de los activos españoles (-0,4%) como por la oferta extranjera (-1,3%). La oferta comunitaria sufre una sorprendente reducción del 17,2%. La población activa extracomunitaria es la única que crece (4,7%). Este patrón no tiene correspondencia en la dinámica del conjunto de España.

GRÁFICO 4.17. EVOLUCIÓN DEL PARO MENSUAL REGISTRADO EN CANARIAS, TOTAL Y EXTRANJEROS (enero 2008 = 100)

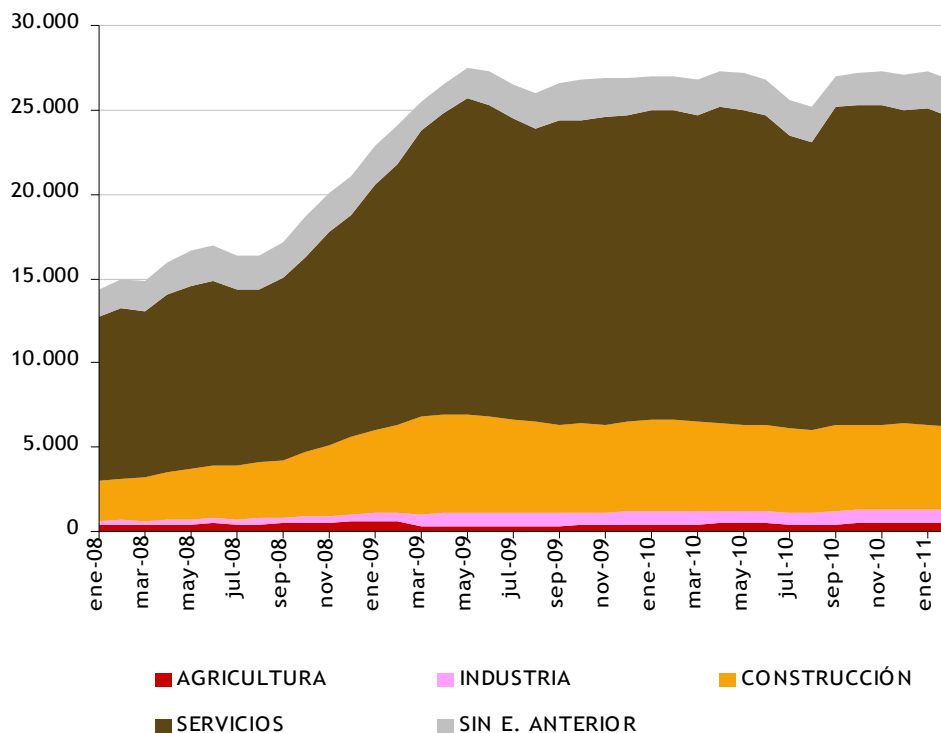


Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos por el ISTAC.

La reducción de la oferta de trabajo es menos intensa que la destrucción de empleo que se manifiesta en la variación negativa (-3,4%) de la ocupación, por lo que aumenta el paro un 7%. Este crecimiento del paro se concentra en la población activa de nacionalidad española, reduciéndose el paro extranjero un 1,3%. No obstante, el paro de los activos no comunitarios sube ligeramente, al contrario de lo que ocurre en el conjunto de España.

La evolución del paro registrado de los extranjeros durante 2010 refleja el estancamiento del mismo en niveles que casi duplican el desempleo a principios de 2008. El crecimiento del paro extranjero fue más rápido entre la segunda mitad de 2008 y primera mitad de 2009, pero durante 2010 la evolución ha sido relativamente similar en ambos colectivos. La participación del desempleo de los extranjeros en el conjunto del paro registrado se mantiene en torno al 10%.

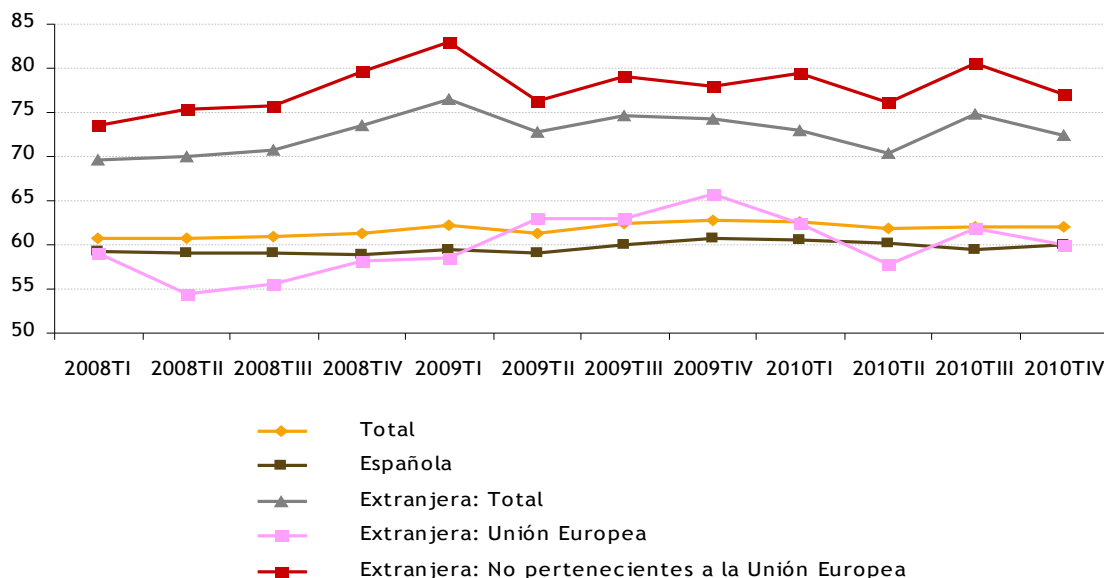
GRÁFICO 4.18. EVOLUCIÓN MENSUAL DEL DESEMPEÑO REGISTRADO DE LOS EXTRANJEROS EN CANARIAS SEGÚN SECTORES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

La distribución sectorial del paro registrado también muestra mayor estabilidad durante 2010. El paro de los extranjeros en la construcción se ha ido reduciendo paulatinamente (del 20,0% del total de paro registrado de los extranjeros en enero de 2010 a 18,6% en enero de 2011), en el sector servicios se mantiene y suben ligeramente las participaciones de la agricultura y la industria.

GRÁFICO 4.19. TASAS DE ACTIVIDAD SEGÚN NACIONALIDAD DE LOS ACTIVOS 2009-2010. CANARIAS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

Al estancamiento de la tasa de paro de los extranjeros corresponde un menor ritmo de destrucción de sus empleos, reflejado en las estadísticas de afiliación de los extranjeros a la Seguridad Social. En febrero de 2011, en Canarias hubo 79.592 extranjeros afiliados. Un año antes esta cifra había sido similar (80.139), mientras que entre febrero 2009 y 2010 la reducción de la afiliación había superado los 5 mil efectivos. En febrero de 2011, la distribución por nacionalidades refleja un 56% de no comunitarios, siendo Colombia, Marruecos, China, Cuba y Venezuela los países con mayores aportaciones en este grupo. Entre los afiliados comunitarios, son Alemania, Reino Unido e Italia las principales procedencias. El régimen de autónomos tiene un peso muy superior entre los comunitarios (30%) que entre los no comunitarios (11%).

Durante el año 2010 se ha mantenido la escasa sensibilidad coyuntural de las tasas de actividad, ya detectada en los años anteriores de crisis, tanto entre los extranjeros como los españoles residentes en Canarias. En este sentido, la crisis económica no ha provocado un efecto desánimo en la oferta de trabajo y a lo largo de los trimestres de 2009 y 2010 la reacción de las tasas de actividad ha sido más bien una leve tendencia al alza, con altibajos nuevamente llamativos entre los extranjeros comunitarios.

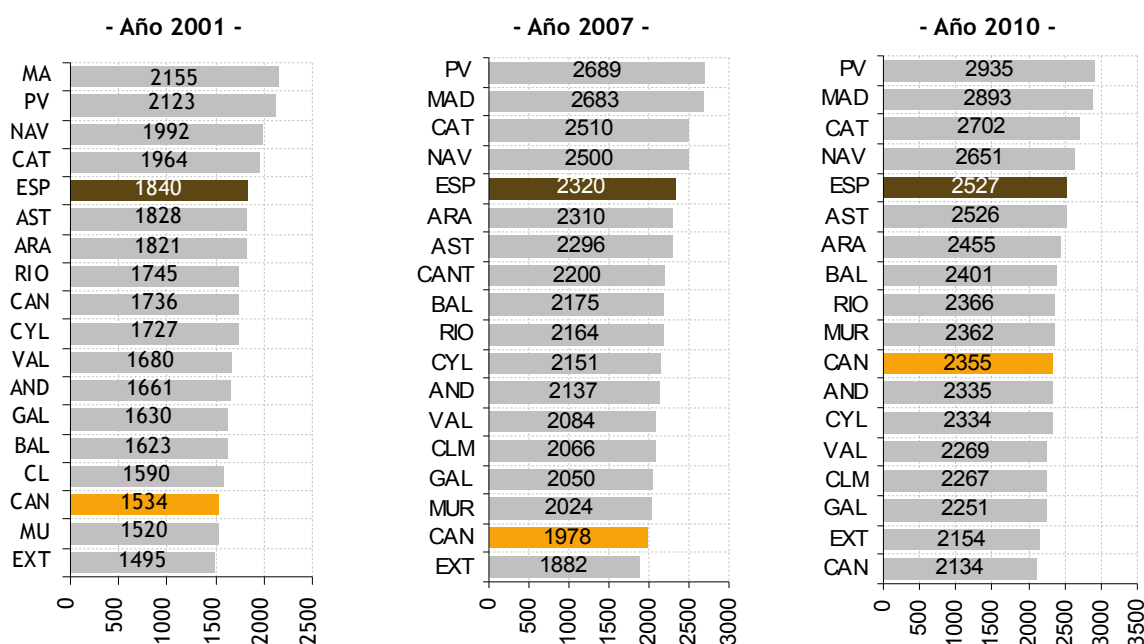
4.2. COSTES LABORALES Y PRODUCTIVIDAD

4.2.1. Evolución del coste laboral

Según se recoge en la Metodología de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) del Instituto Nacional de Estadística (INE), el coste laboral se define como el coste en que incurre el empleador por la utilización del factor trabajo. Éste comprende un amplio conjunto de partidas, que la Encuesta recoge en dos grandes bloques: coste salarial y otros costes. El coste salarial comprende todas las percepciones económicas realizadas a los trabajadores, en efectivo o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los periodos de descanso computables como de trabajo. Si del coste salarial descontamos el componente variable (pagos extraordinarios y atrasos) obtenemos el coste salarial ordinario. Los otros costes (costes no salariales) incluyen las percepciones no salariales y las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social.

El coste laboral medio por trabajador y mes en Canarias ha sido de 2.134,34 euros durante el año 2010. A nivel nacional, el coste laboral medio ese mismo año fue 392,63 euros por trabajador y mes superior al de Canarias, esto es, un 18,4% más elevado. De hecho, nuestra región es la que presenta en 2010 el coste laboral medio por trabajador y mes más bajo en el panorama autonómico nacional. En el extremo opuesto del panorama nacional se encuentran País Vasco, Madrid, Cataluña y Navarra, cuyos costes laborales por trabajador y mes se sitúan entre 500 y 800 euros por encima de los de Canarias.

GRÁFICO 4.20. COSTES LABORALES POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (datos expresados en euros por trabajador al mes)

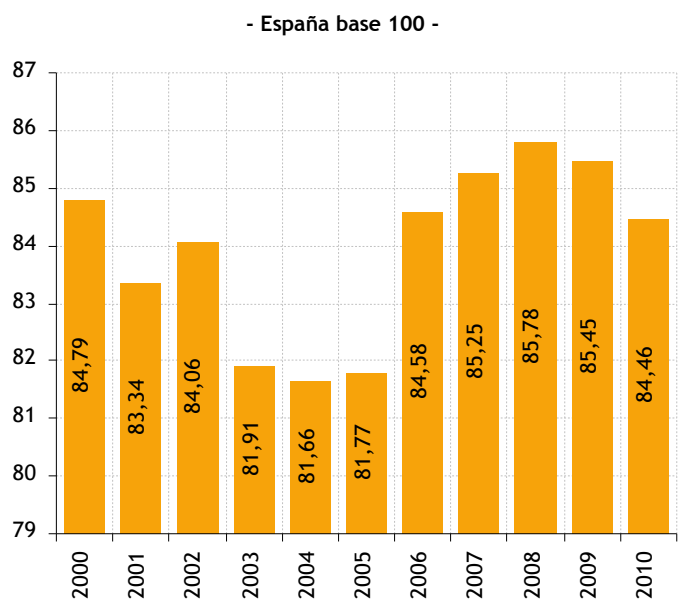
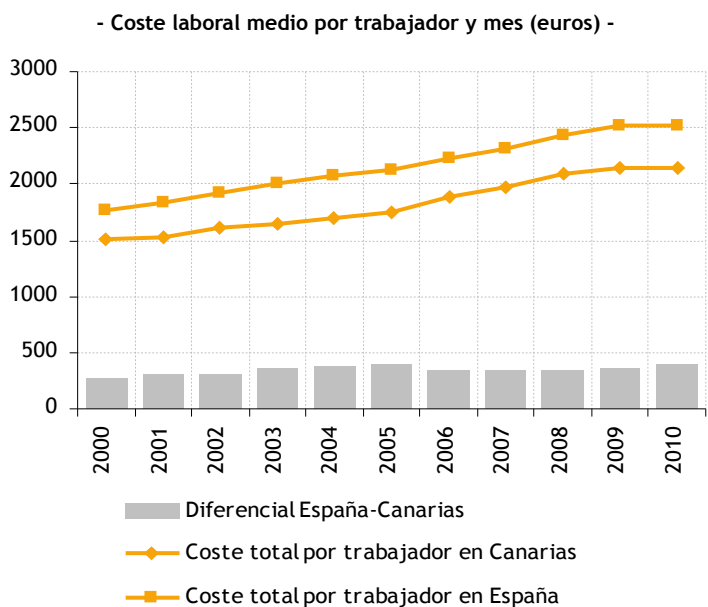


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ETCL (INE).

En comparación con el dato del año anterior, el coste laboral por trabajador de 2010 ha marcado el primer descenso registrado en la serie homogénea de coste laboral publicada por el INE, que se remonta hasta el año 2000. Según los datos oficiales, entre 2009 y 2010 el coste laboral por trabajador y mes se redujo en Canarias en 16,35 euros, lo que ha significado un descenso del 0,76%. A nivel nacional, sin embargo, el coste laboral por trabajador aumenta en algo más de 10 euros por trabajador y mes. De hecho, únicamente son cuatro las Comunidades Autónomas en las que el coste laboral se reduce en el último año: Canarias (-0,76%), Andalucía (-0,76%), Castilla-La Mancha (-0,54%) y Comunidad Valenciana (-0,06%).

Pese al descenso registrado en 2010, el coste laboral por trabajador y mes se ha incrementado en el cómputo global del período actual de crisis. Concretamente, entre 2007 y 2010 el avance global neto ha sido de 156,35 euros. Un avance del 7,90%, que, sin embargo, se sitúa por debajo del experimentado en el conjunto de la economía española en ese mismo período (8,91%).

GRÁFICO 4.21. COSTE LABORAL MEDIO POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

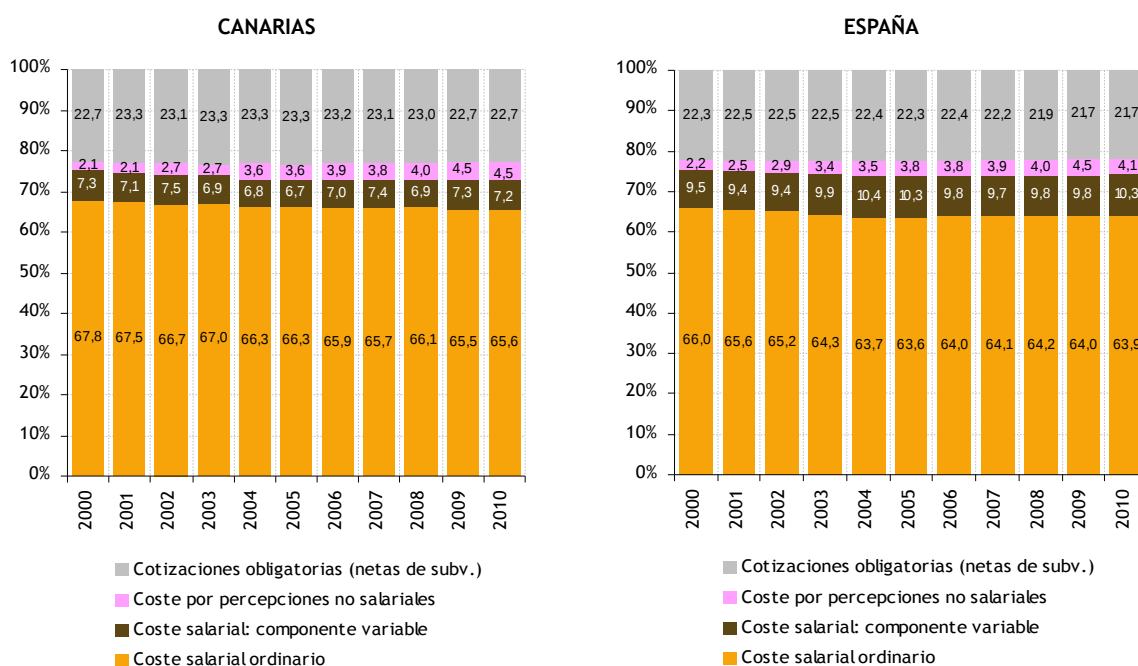
El principal componente de los costes laborales son los costes salariales, que en el año 2010 significaron el 72,79% de los costes laborales totales en Canarias (un 74,21% a nivel nacional). En el último año los costes salariales medios por trabajador y mes se redujeron un 0,77%, esto es, cayeron en algo más de 12 euros. A nivel nacional, por el contrario, los costes salariales aumentaron entre 2009 y 2010 un 0,93%, o, lo que es lo mismo, en 17,25 euros por trabajador y mes. De esta forma, durante el año 2010 se ha ampliado la brecha que separa el coste salarial total de Canarias frente al nacional. Esta diferencia se sitúa ya en los 321,63 euros, es decir, que el coste salarial total en Canarias es un 17,15% inferior al nacional.

Dentro de los costes salariales, son los ordinarios los que mayor peso tienen. Éstos representan en Canarias el 90,10% de los costes salariales por trabajador y el 65,59% de los costes laborales totales por trabajador. A nivel nacional el peso relativo de este componente del coste laboral es claramente inferior, pues en 2010 significó el 86,15% del coste salarial total y el 63,93% del coste laboral total. Más aún, en ninguna otra Comunidad Autónoma española los costes salariales ordinarios tienen una mayor presencia relativa que en Canarias.

El segundo componente con mayor peso en los costes laborales totales son las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones. En 2010 éstas representaron el 22,74% del coste laboral por trabajador y mes en Canarias, frente a un 21,66% a nivel nacional. Aunque las diferencias no son excesivamente pronunciadas entre regiones, únicamente en Navarra este componente del coste tiene un mayor peso que en Canarias.

Dado el elevado peso de los costes salariales ordinarios y las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones en la estructura del coste laboral en Canarias, no debe sorprender que el resto de partidas, y muy especialmente el componente variable de los costes salariales sea tan bajo en Canarias. En el promedio de 2010 esta partida supuso el 7,2% del coste laboral total por trabajador y mes, cuando en el resto de Comunidades Autónomas su participación oscila entre el 9% (Castilla-La Mancha) y el 11,45% (Murcia).

GRÁFICO 4.22. COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES MEDIOS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

Atendiendo a su comportamiento en el transcurso del último año, precisamente es el componente variable de los costes salariales el que registra el descenso más intenso, con una caída del 2,69% (4,26 euros por trabajador y mes). Únicamente en otras dos Comunidades Autónomas (Castilla y León y Extremadura) se registran descensos en esta partida de los costes laborales durante el año 2010. En el resto se aprecian tasas de variación anuales positivas. A nivel nacional el crecimiento fue del 5,24% (12,93 euros por trabajador y mes). Los avances de mayor intensidad en el componente variable de los costes salariales se produjeron en Andalucía, Cataluña y Galicia, con incrementos superiores al 10%. Su menor peso en la estructura de costes laborales en Canarias, unido a un comportamiento contrario al registrado a nivel nacional, han llevado a que el componente variable de los costes salariales en Canarias se sitúen por debajo del 60% del valor que presentan en el conjunto de la economía española.

Por su parte, el coste salarial ordinario también retrocede en Canarias durante 2010, aunque lo hace con una intensidad menor que el componente variable. Concretamente, el descenso experimentado por este componente del coste laboral fue del 0,56% (7,83 euros por trabajador y mes). A nivel nacional,

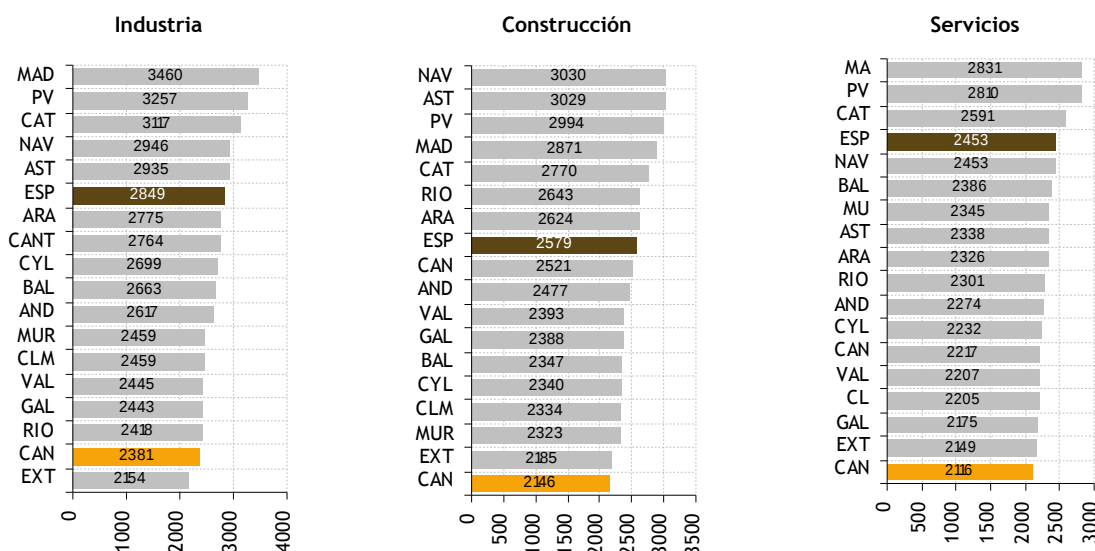
por el contrario, se registra un leve avance, del 0,27% (4,33 euros por trabajador y mes). De esta forma, el coste salarial ordinario medio de 2010 fue en Canarias igual a 1.399,83 euros, un 13,35% inferior al nacional.

Pese a su menor retroceso, su mayor peso supone que el comportamiento registrado por el coste salarial ordinario explique casi las tres cuartas partes del descenso experimentado por el coste salarial en Canarias en el último año, y casi el 50% de la caída observada en los costes laborales totales por trabajador y mes.

Los costes no salariales descienden en Canarias entre 2009 y 2010 en un 0,73% (4,27 euros por trabajador y mes). Esta caída viene dominada por las percepciones no salariales, que retroceden en un 2,40% (2,35 euros por trabajador y mes), frente a un descenso del 0,39% (1,92 euros por trabajador y mes) de las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones.

Por sectores productivos, el mayor coste laboral es el de la industria, con un coste total medio por trabajador y mes de 2.380,66 euros. Le sigue el sector construcción, en donde el coste laboral por trabajador fue en 2010 de 2.146,32 euros al mes. Finalmente, el coste laboral medio por trabajador y mes en el sector servicios fue ese mismo año de 2.115,84 euros. En los tres casos, se trata de un coste claramente inferior al nacional. Respectivamente, éstos son un 16,44%, 16,77% y 13,74% más bajos que los existentes en el conjunto de la economía española. Más aún, nuestra Comunidad es, junto con Extremadura, la que presenta los mejores costes laborales por trabajador y mes en los tres sectores sin excepción.

GRÁFICO 4.23. COSTE LABORAL POR TRABAJADOR POR SECTORES PRODUCTIVOS EN CANARIAS. 2010 (euros por trabajador y mes)



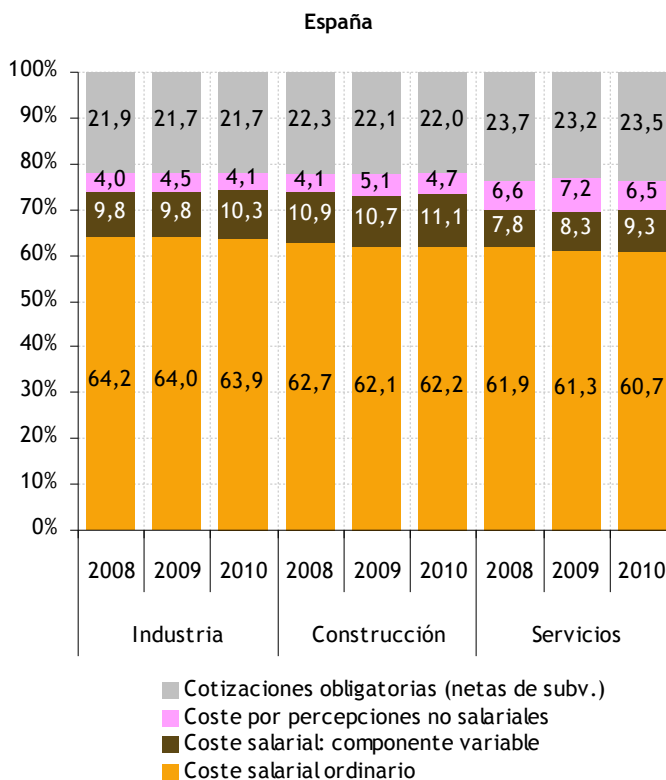
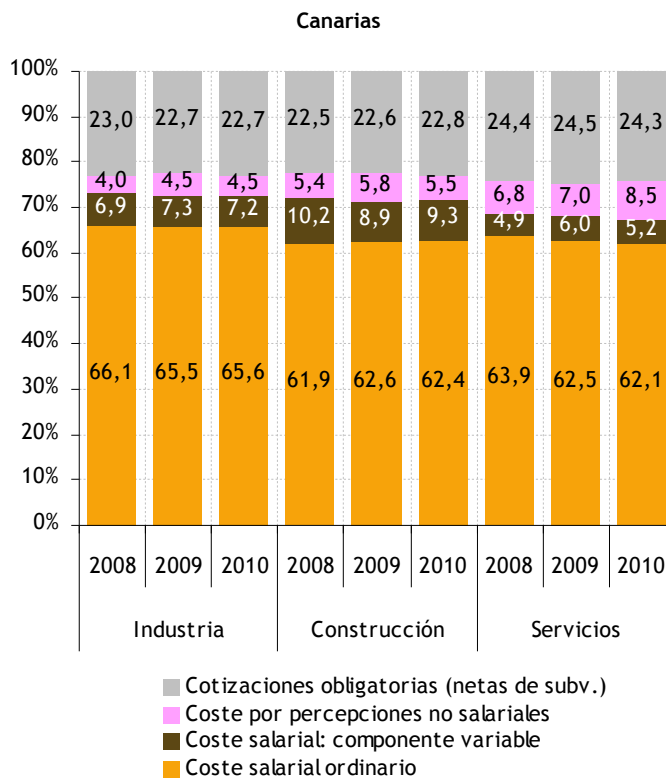
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Costes Laborales (INE).

El desglose del coste laboral total por trabajador por sectores nos conduce a similares conclusiones a las alcanzadas a partir de los datos referidos al agregado de la economía: (1) los costes salariales son la partida con mayor peso relativo, oscilando desde el 65,6% en el sector industrial, y hasta el 62,1% en el sector servicios; (2) el segundo componente más importante son las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones, con un peso en los costes totales laborales que se mueven entre el 24,3% en los servicios hasta el 22,7% en la industria; (3) tanto los costes salariales ordinarios como las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones tienen un mayor peso relativo en los tres sectores en Canarias que en el conjunto nacional; (4) por tanto, no es de extrañar que el componente variable de los costes salariales tenga una importancia menor en la estructura de costes en Canarias en los tres sectores, siendo especialmente reducida en el sector servicios.

Atendiendo a su dinámica en el transcurso del último año, ha sido el servicios el único sector que ha registrado caídas en el coste laboral total por trabajador y mes. Concretamente, este descenso ha sido cercano al 1%, frente a un crecimiento positivo del 0,17% en el agregado del sector a nivel nacional.

Únicamente en seis Comunidades Autónomas se registran caídas en los costes laborales del sector servicios en 2010, siendo Canarias la tercera en cuanto a su intensidad relativa.

GRÁFICO 4.24. COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES MEDIOS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS Y ESPAÑA. DETALLE POR SECTORES. 2000-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

El retroceso en los costes laborales del sector servicios en Canarias viene explicado fundamentalmente por los costes salariales, que en el último año caen en un 1,02%. A nivel nacional, sin embargo, experimentan un ligero incremento (0,49%). Dentro de esta partida, es el componente variable el que lidera la caída, con una tasa de variación anual del -3,07% (en el conjunto de la economía española registran una tasa de crecimiento positiva superior al 4%). Los costes salariales ordinarios también descienden en un 0,79% (a nivel nacional descienden un 0,04%). Los costes no salariales también descienden en un 0,89% (la caída a nivel nacional es del 0,78%), con el coste por percepciones no salariales liderando este descenso con una tasa de variación anual del -4,26%. Las cotizaciones obligatorias netas de subvenciones también caen, pero en menor medida (tasa de variación del -0,27%).

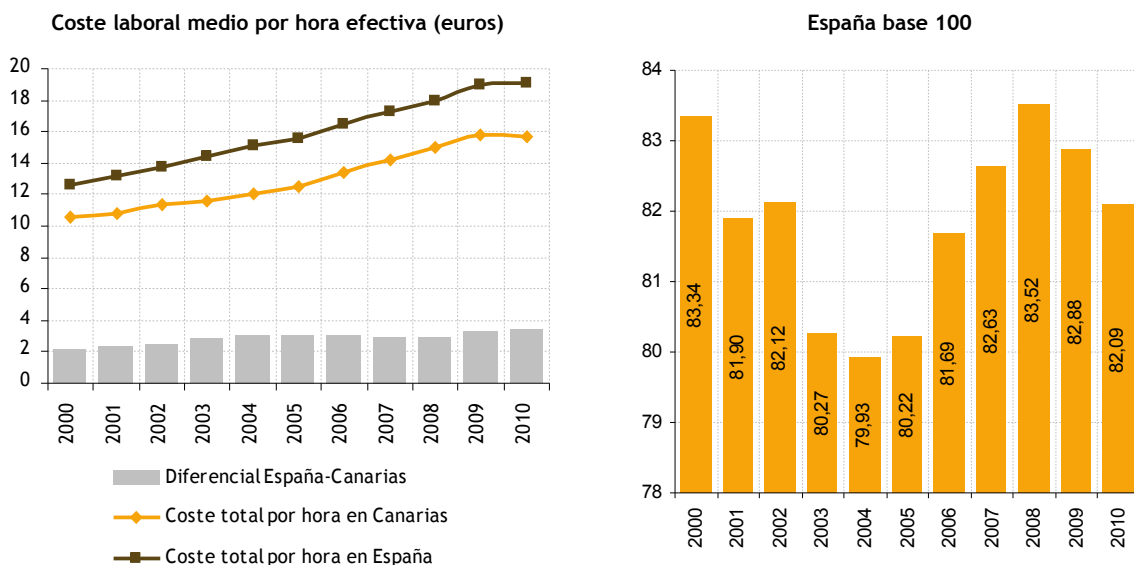
A diferencia de la dinámica seguida en el sector servicios, los costes laborales por trabajador en la industria y la construcción siguieron avanzando en el transcurso del último año, aunque a ritmos ostensiblemente inferiores a los de 2009. Ese año el crecimiento fue, en ambos casos, del 5%. En 2010, estas tasas descienden hasta el 0,51% en la industria, y el 0,65% en la construcción.

Los componentes que explican el avance del coste laboral por trabajador en ambos sectores difieren. Mientras que en el sector industrial su crecimiento viene explicado por el comportamiento de los costes salariales, que se incrementan en un 0,77% (2,88% a nivel nacional), en la construcción son los costes no salariales, con un incremento del 4,48% (a nivel nacional caen un 1,37%), los responsables del avance en el coste total.

La evolución seguida en los últimos años por el coste laboral por hora efectiva de trabajo en Canarias guarda un estrecho paralelismo con la dinámica del coste laboral por trabajador. Quizá el rasgo más destacable de su comportamiento reciente sea que en el transcurso de los últimos años su ritmo de avance ha superado al del coste laboral por trabajador. Desde que estallase la crisis, en el año 2007, y hasta el 2009 el crecimiento del coste laboral por hora efectiva de trabajo ha sido positivo, y claramente superior al coste laboral por trabajador. Aunque esta tendencia también se observa en el conjunto de la economía española, el diferencial abierto entre ambas tasas de crecimiento, en general, ha sido superior en nuestra región.

En el último año tanto el coste laboral por trabajador (-0,76%) como el coste laboral por hora efectiva de trabajo (-0,35%) registran tasas de crecimiento negativas en Canarias. No obstante, una vez más la tasa de variación de los costes por hora efectiva sigue situándose por encima de la tasa de variación del coste laboral por trabajador. Y, nuevamente, este diferencial es de mayor amplitud en Canarias que en el conjunto nacional.

GRÁFICO 4.25. COSTE LABORAL MEDIO POR HORA EFECTIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010

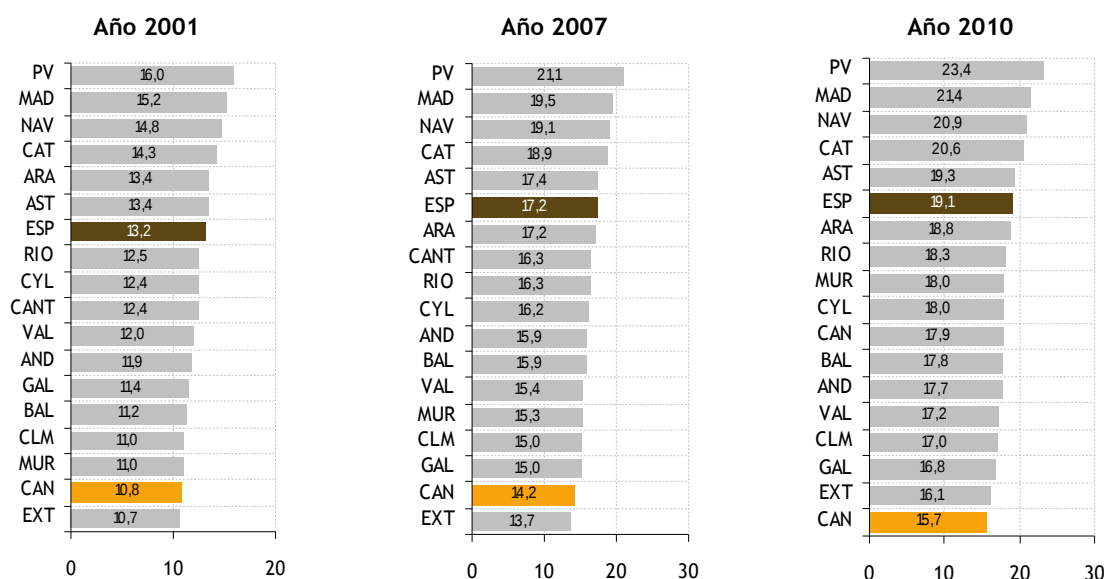


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

Al igual que sucede con los costes laborales por trabajador y mes, Canarias sobresale en el panorama autonómico nacional por ser la región española con menor coste laboral total por hora efectiva de trabajo. En 2010 éste fue de 15,7 euros por hora efectiva, frente a los 19,1 euros por hora a nivel nacional. A gran distancia quedan los costes laborales de País Vasco (23,4 euros por hora), Madrid (21,4 euros por hora), Navarra (20,9 euros por hora) y Cataluña (20,6 euros por hora).

Adicionalmente, el menor ritmo de avance experimentado en los últimos años por los costes laborales por hora efectiva en Canarias frente al conjunto de la economía nacional se ha traducido en una ampliación del diferencial abierto entre ambos niveles, de tal forma que en 2010 éstos eran en Canarias aproximadamente un 18% inferior.

GRÁFICO 4.26. COSTES LABORALES POR HORA EFECTIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (datos expresados en euros por hora efectiva de trabajo)

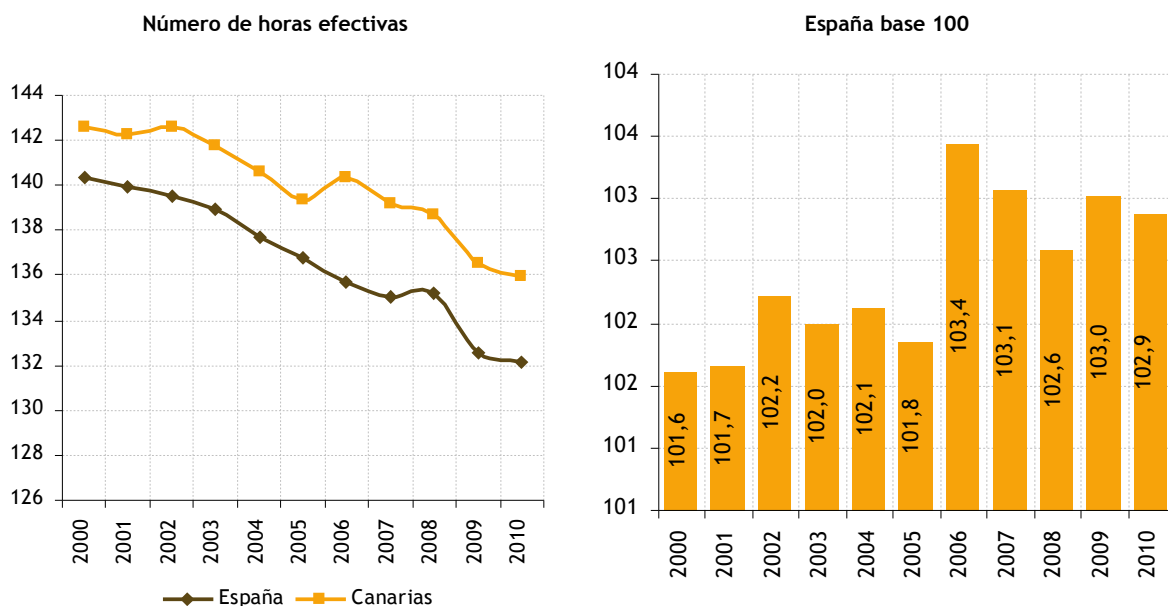


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ETCL (INE).

El diferencial abierto en los últimos años entre el crecimiento de los costes laborales por trabajador y por hora efectiva de trabajo pone de manifiesto cuál ha sido la evolución seguida por las horas efectivas de trabajo. En línea con lo observado en el conjunto de la economía española, la dinámica reciente ha sido la de una constante y progresiva reducción en el número medio de horas de trabajo por trabajador y mes. Esta tendencia viene observándose, con carácter general, desde el año 2000. No obstante, el descenso ha sido más intenso en el conjunto nacional, lo que ha llevado a que Canarias, que ya en el año 2000 presentaba un mayor número medio de horas efectivas de trabajo por trabajador, haya acrecentado este diferencial.

Según los datos oficiales, en 2010 el número promedio de horas efectivas de trabajo por trabajador al mes fue en Canarias de 135,95 horas, frente a las 132,15 horas en el conjunto de la economía española. Es decir, que en Canarias, por término medio, cada trabajador dedica al mes casi 3 horas más a trabajar que a nivel nacional. De hecho, en 2010 no hay ninguna otra Comunidad Autónoma con un mayor número medio de horas efectivas de trabajo. En el extremo opuesto se sitúan Navarra y País Vasco, en donde el número promedio de horas efectivas de trabajo por trabajador y mes en 2010 son entre 9 y 10 horas inferior al de nuestra región.

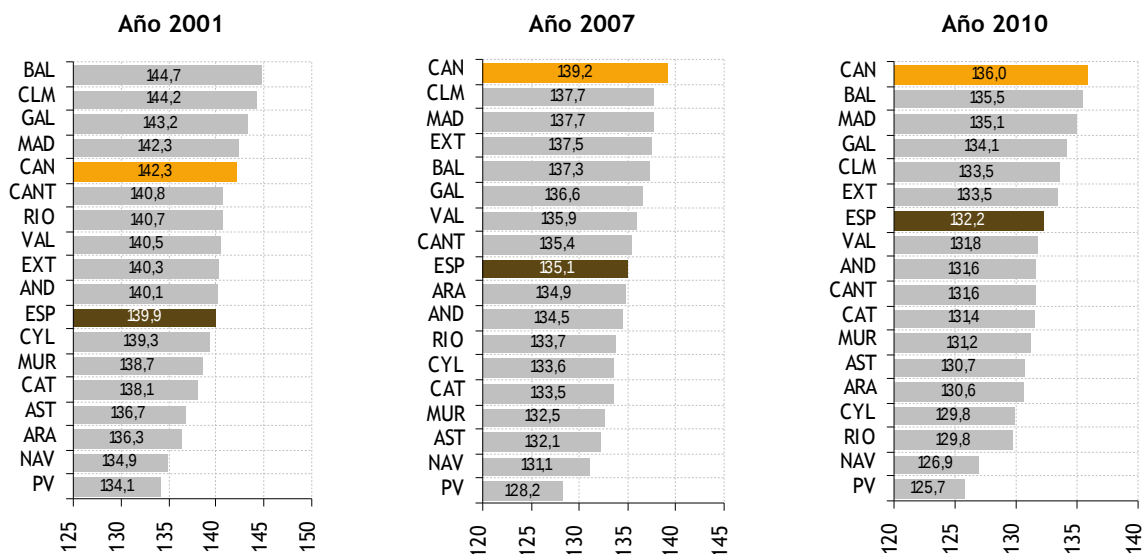
GRÁFICO 4.27. NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

Por sectores, es el de la construcción en donde el número de horas de trabajo es claramente más elevado. Con 149,1 horas efectivas de trabajo por trabajador y mes, este sector se sitúa en Canarias muy por encima del sector industrial (144,9 horas efectivas) y el sector servicios (134,0 horas efectivas). Nuevamente, debe subrayarse que en los tres sectores Canarias figura como la Comunidad Autónoma española en la que la media de horas por trabajador y mes es más elevada.

GRÁFICO 4.28. NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS DE TRABAJO POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (datos expresados en horas)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ETCL (INE).

4.2.2. Evolución de los costes laborales unitarios

De la información analizada en el apartado anterior se concluye que Canarias es una de las regiones españolas con menores costes laborales por trabajador y por hora trabajada, además de caracterizarse porque, en media, sus trabajadores dedican un mayor número de horas a actividades laborales.

Aunque se trata de una cuestión multidimensional, de lo que no cabe duda es que el número de horas de trabajo efectivas por trabajador está estrechamente relacionado con la productividad aparente del factor trabajo. Esta relación queda claramente puesta de manifiesto en el gráfico 4.29. En él se correlaciona, para las 17 Comunidades Autónomas españolas, la productividad aparente de cada hora de trabajo y el número medio de horas efectivas de trabajo por trabajador al mes. Aunque la correlación dista de ser exacta, lo que nos recuerda la naturaleza multidimensional del aspecto analizado, no puede negarse la existencia de cierta correlación negativa: aquellas Comunidades Autónomas en las que, como la canaria, se opera con menores niveles de productividad, lo normal es encontrar que sus trabajadores dedican un mayor número de horas a trabajar.

Ante este tipo de evidencia, muchos sugieren que el factor determinante que subyace a esta relación no es más que los diferentes patrones de especialización sectorial a nivel regional. Desde luego, es éste un factor a tener en cuenta. Por ejemplo, y tal y como se evidenció en el apartado anterior, el sector de la construcción es el que exhibe un mayor número medio de horas efectivas de trabajo en todas las regiones españolas, y se caracteriza, a su vez, por los bajos niveles de productividad con los que opera.

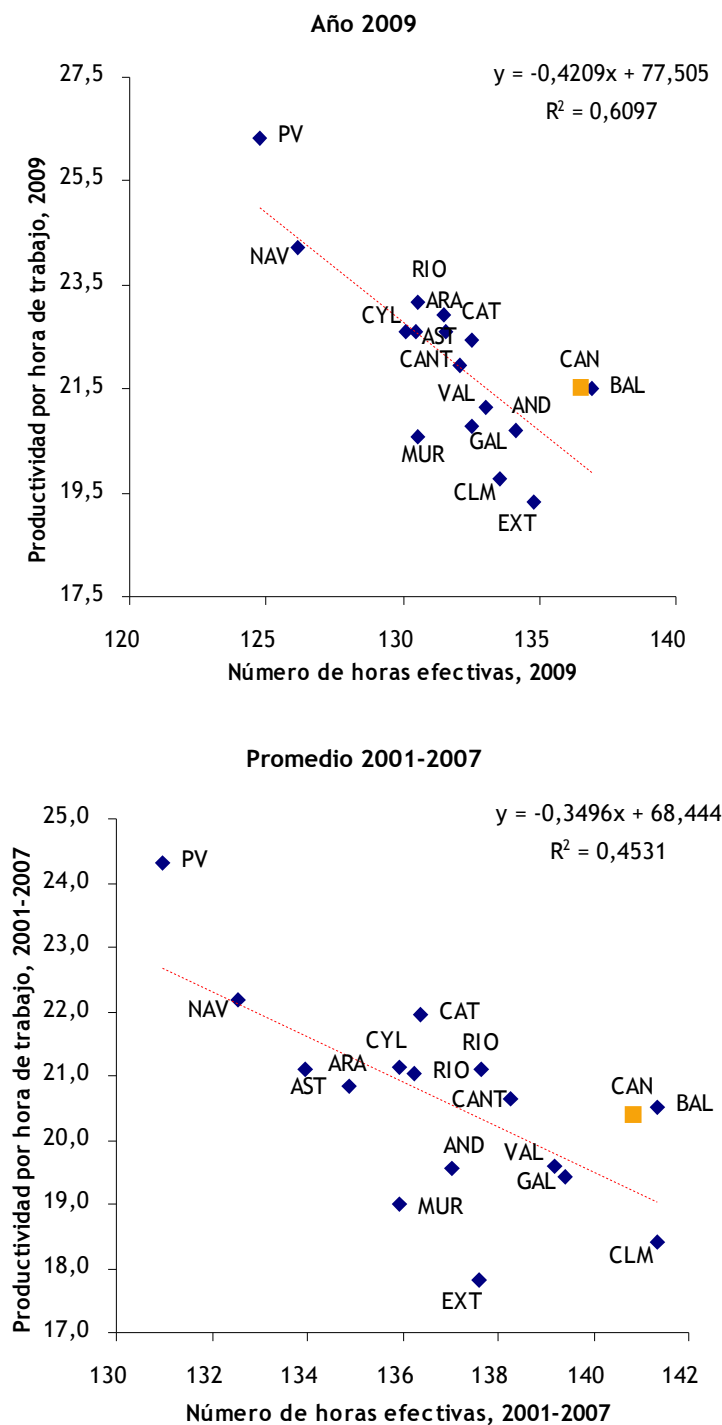
Sin embargo, debe destacarse que esta misma relación que encontramos para el conjunto de la economía se encuentra también para los distintos sectores de actividad. Concretamente, cuando se repite el análisis para los sectores servicio, construcción e industrial,²⁰⁷ la relación inversa sigue dándose, y Canarias aparece en todos los casos en la misma posición. Con todo, sigue tratándose de información excesivamente agregada. Para analizar el impacto de la diferente especialización sobre la relación contemplada en el gráfico 4.29 lo ideal sería trabajar a un nivel de desagregación muy superior. Sin embargo, la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) tal y como es publicada por el INE no permite un mayor nivel de detalle.

Por otro lado, tampoco contar con unos menores costes laborales significa que nuestras empresas sean más competitivas. Esta interpretación errónea obedece, en primer lugar, a un uso inadecuado del concepto de competitividad y, en segundo lugar, a que se olvida que el coste relevante es realmente el coste laboral unitario (CLU). Este último expresa la proporción de cada unidad de producto que se destina a remunerar al factor trabajo que ha sido utilizado para producirla, o lo que es lo mismo, el cociente del coste laboral y el volumen de producción. Alternativamente, el coste laboral unitario se puede obtener como el cociente entre el coste laboral por trabajador y la productividad aparente del factor trabajo.²⁰⁸ Es evidente, por tanto, que siempre que los costes laborales por trabajador crezcan a una tasa mayor que la productividad del factor trabajo, los costes laborales unitarios se incrementarán. A su vez, este avance en los costes laborales unitarios supondrá una clara presión inflacionista para la economía en cuestión. No obstante, el grado de traslación a los precios finales de los incrementos experimentados por los costes laborales unitarios depende de manera crucial del grado de competencia a la que se encuentren expuestas las empresas; es decir, del margen que puedan aplicar los empresarios.

²⁰⁷ El desglose sectorial que se hace en la ETCL únicamente permite analizar el sector industrial (que incluye energía), el sector construcción y los servicios. En este último caso debe tenerse en cuenta que se excluyen las ramas L (Administración Pública, Defensa y Seguridad Social Obligatoria), P (servicio doméstico) y Q (organismos extraterritoriales).

²⁰⁸ En este informe se emplea la productividad en términos reales, tal y como hacen a estos mismos efectos la Organización para el Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o el Banco Central Europeo (BCE), entre otras instituciones económicas.

GRÁFICO 4.29. RELACIÓN ENTRE EL NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS DE TRABAJO POR TRABAJADOR AL MES Y LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CADA HORA DE TRABAJO. 2001-2007 Y 2009

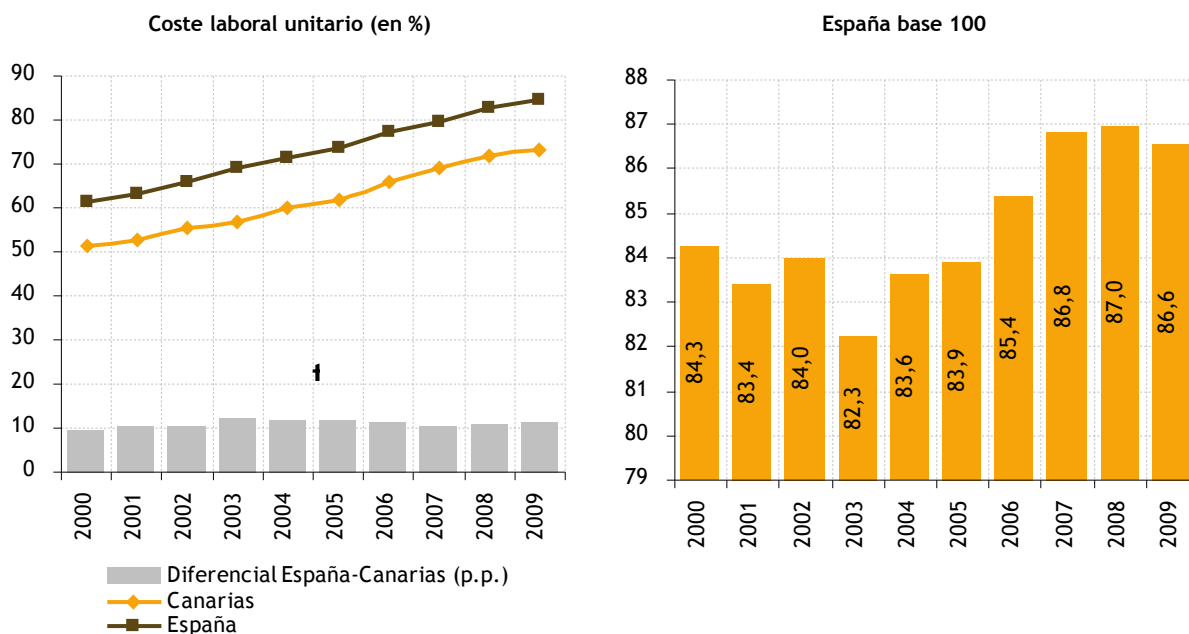


Nota: Debido a que en la ETCL no se considera el sector primario de la economía, la productividad aparente de cada hora de trabajo se refiere exclusivamente al sector no primario de la economía. No obstante, debe tenerse en cuenta que en la ETCL tampoco se incluyen las ramas L (Administración Pública, Defensa y Seguridad Social Obligatoria), P (servicio doméstico) y Q (organismos extraterritoriales). Sin embargo, debido a la agregación de los datos de la CRE-2000, en el cálculo de la productividad sí se están incluyendo estas ramas. Del análisis gráfico y de correlación se ha excluido Madrid, que suponía un caso anómalo. Por último, debido al desfase en la publicación de los datos de la CRE-2000, la productividad aparente no es posible calcularla para el año 2010.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y la ETCL (INE).

En el gráfico 4.30 puede observarse que el coste laboral unitario en Canarias se sitúa siempre por debajo del coste laboral unitario del conjunto de la economía española. De hecho, Canarias es la región con menor coste laboral unitario. Sin embargo, más importante que su nivel es cómo se comporta éste a lo largo del tiempo. En este sentido, también se puede apreciar cómo el paralelismo entre la dinámica del coste laboral unitario canario y nacional es manifiesta. Sin embargo, el avance ha sido más intenso en Canarias en el transcurso de los últimos años, lo que ha traducido en una ligera reducción en este diferencial.

GRÁFICO 4.30. COESTE LABORAL UNITARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2009

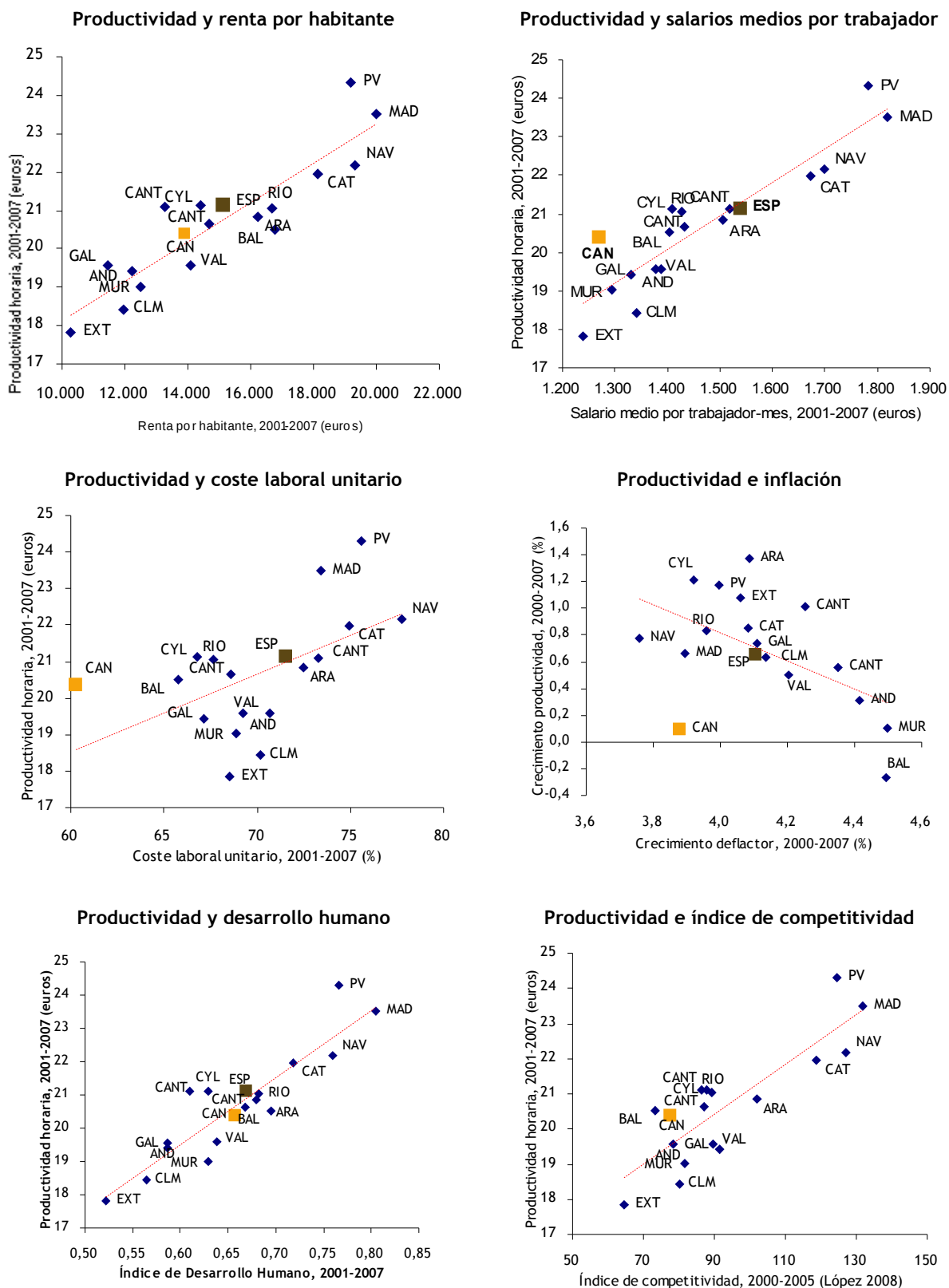


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

Como se recordará, los costes laborales totales por trabajador y por hora efectiva han crecido menos en Canarias que en el conjunto de la economía nacional. Pese a ello, los costes laborales unitarios no han dejado de crecer, y, además, lo han hecho con mayor intensidad que en el conjunto nacional. Por supuesto, la explicación viene de la mano de la productividad aparente del factor trabajo: en Canarias se ha comportado peor, contrarrestando la tendencia observada en los costes totales, y presionando al alza sobre los costes laborales unitarios. Expresado en otros términos, los costes laborales relevantes para las empresas, los costes laborales unitarios, han crecido más en Canarias no por el comportamiento de los costes laborales, sino por el retroceso experimentado por la productividad.

Un año más, el CES de Canarias quiere insistir en que ésta debería ser una de las preocupaciones de política económica fundamentales en Canarias, pues ningún otro factor determina de forma más determinante nuestras posibilidades de crecimiento y niveles de bienestar futuros, nuestro potencial competitivo (véase el gráfico 4.31).

GRÁFICO 4.31. LA PRODUCTIVIDAD LABORAL. UNA VARIABLE CLAVE DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL



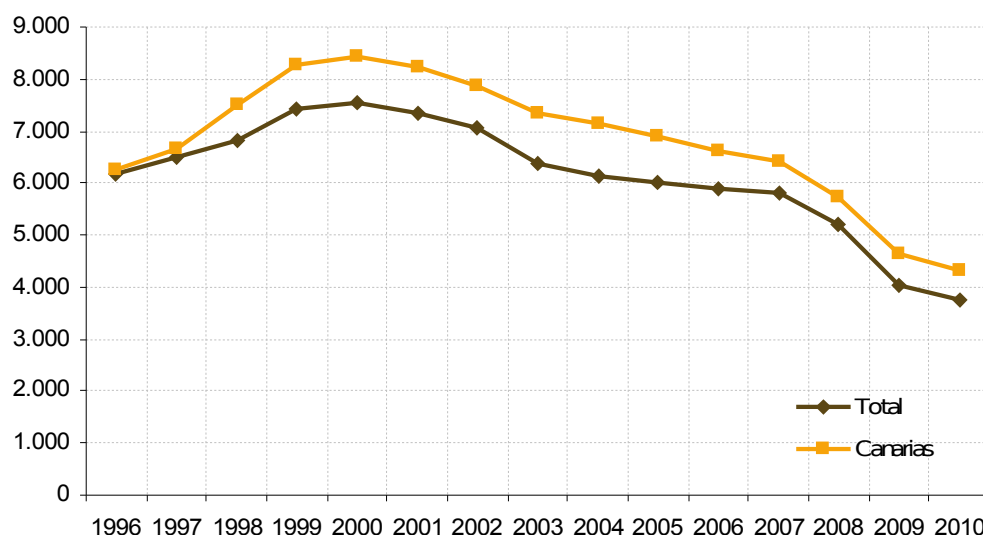
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de CRE-2000 (INE), ETCL (INE), IVIE, y López (2008).

4.3. PREVENCIÓN Y SEGURIDAD LABORAL. SINIESTRALIDAD LABORAL

4.3.1. Siniestralidad Laboral en el centro de trabajo por actividades económicas

El Índice de incidencia de accidentes de trabajo²⁰⁹, que elabora el Ministerio de Trabajo e Inmigración y mide el número de accidentes de trabajo respecto a la población afiliada, refleja la reducción en las tasas de accidentes laborales en 2010 tanto en Canarias como para el conjunto de España. Estos datos supone una continuidad a la tendencia descendente en el índice de incidencia de accidentes de trabajo iniciada en 2000 (ver gráfico 4.32) como consecuencia de los avances en los ámbitos de prevención y seguridad laboral.

GRÁFICO 4.32. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE INCIDENCIA. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 1996 - 2010

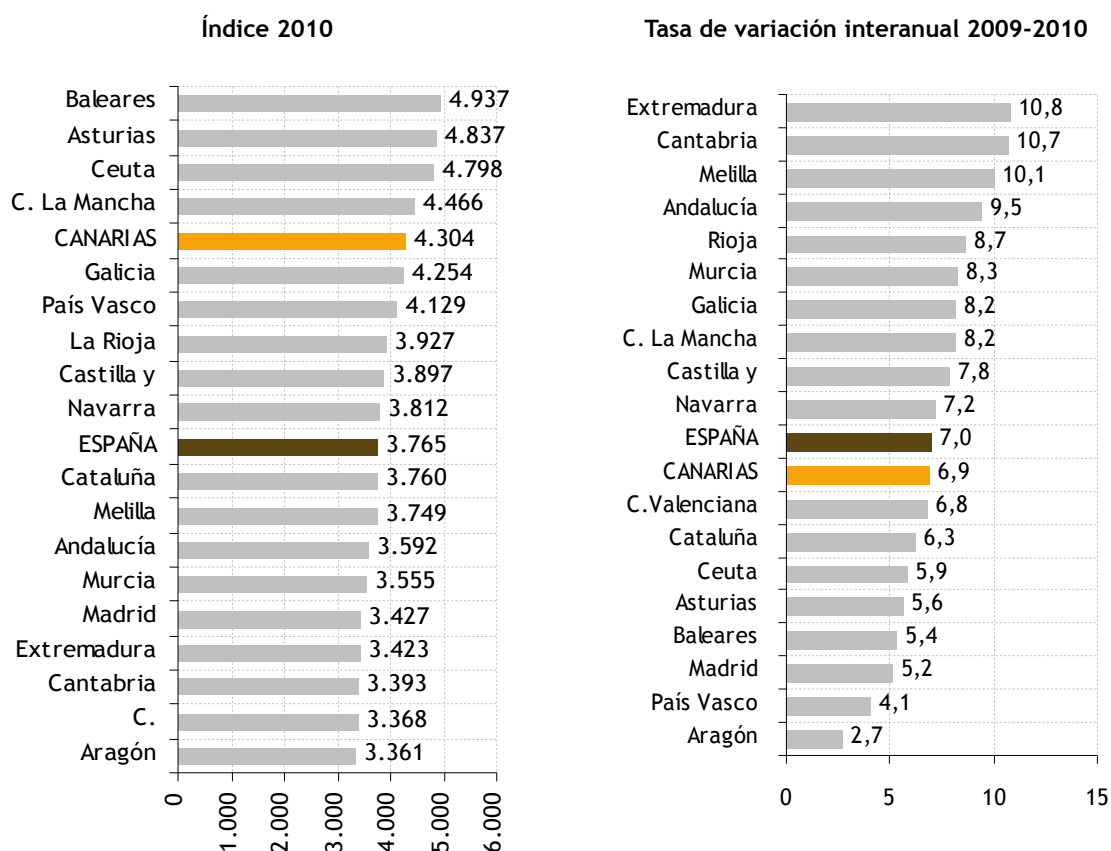


Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

En la comparativa autonómica, el descenso en el último año del 6,9% en Canarias se coloca en niveles muy similares a los de la media estatal (7,0%). Tras este descenso, el índice de incidencia en Canarias es de 4.304 accidentes laborales por cada 1000.000 trabajadores, superior a la media estatal (3.765).

²⁰⁹ **Índice de incidencia:** nº de accidentes de trabajo por cada 100.000 trabajadores con las contingencias profesionales cubiertas. Como indica el Ministerio de Trabajo e Inmigración en su informe "Avance de Siniestralidad Laboral 2010", este índice permite relacionar el número de accidentes de trabajo con el número de trabajadores afiliados con las contingencias cubiertas, por lo que es un sistema más ajustado de seguimiento de la siniestralidad laboral que las cifras absolutas de accidentes de trabajo.

GRÁFICO 4.33. ÍNDICE DE INCIDENCIA DE ACCIDENTES DE TRABAJO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (nº de accidentes de trabajo por cada 100.000 trabajadores). 2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Empezando por el análisis de los datos para el conjunto del país, la anualidad 2010 registró un total de 553.915 accidentes con baja en jornada de trabajo. Esta cifra supone un descenso en el número de accidentes de un -10,2% respecto a 2009.

La reducción de accidentes fue más acusada en aquellos considerados como mortales (-12%) y leves (-10,3%), si bien los accidentes graves también experimentaron una mejoría significativa, descendiendo un -7,2% respecto al año 2009. En valores absolutos, fue la reducción de accidentes leves la que contribuyó en mayor medida al descenso global de accidentes laborales, con 63.072 accidentes menos que en el ejercicio anterior, seguidos de los accidentes graves con una reducción de 377 sucesos. En el caso de los accidentes mortales, se registró una reducción de 76 accidentes menos que en 2009.

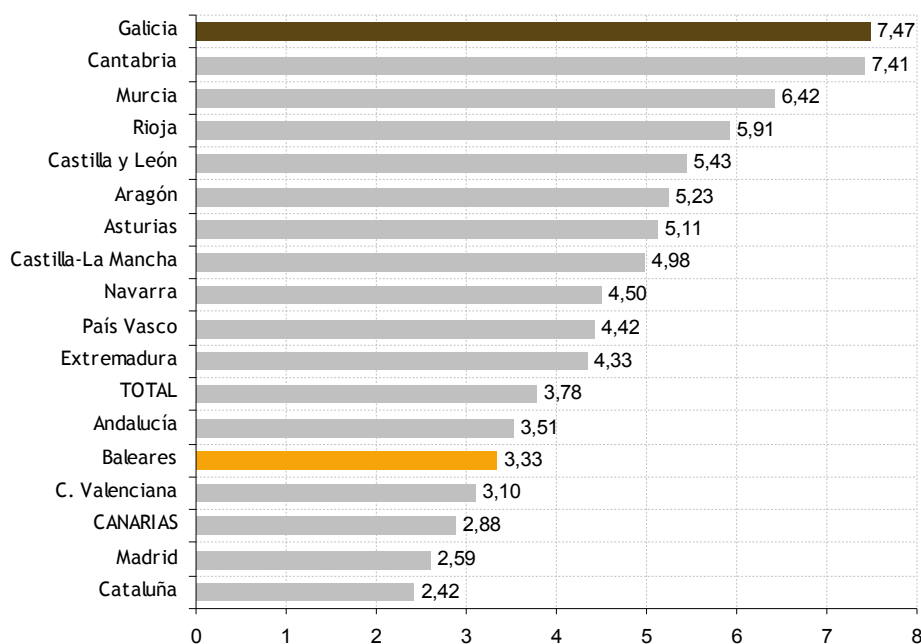
Los datos expuestos suponen un índice de incidencia para el territorio nacional de 3.765 anteriormente citado, con una reducción del 7,0% respecto al ejercicio anterior. Atendiendo exclusivamente al número de accidentes mortales acaecidos en nuestro país durante 2010, el índice de incidencia se traduce en 3,78 accidentes mortales por cada 100.000 trabajadores.

TABLA 4.8. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE INCIDENCIA DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2002 - 2010 (datos expresados en número de accidentes laborales por cada 100.000 trabajadores)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ANDALUCÍA	6.859	6.290	6.289	6.265	6.293	6.155	5.317	3.967	3.592
ARAGÓN	5.435	5.338	5.160	5.091	5.185	5.292	4.820	3.454	3.361
ASTURIAS	7.639	6.751	6.297	6.018	6.132	6.387	6.097	5.125	4.837
BALEARES	9.140	8.128	7.662	7.702	7.877	7.772	6.728	5.217	4.937
CANARIAS	7.886	7.355	7.124	6.897	6.651	6.345	5.728	4.624	4.304
CANTABRIA	6.481	6.134	5.741	5.470	5.693	5.518	5.077	3.801	3.393
C. LA MANCHA	8.282	7.749	7.517	7.748	7.759	7.477	6.610	4.862	4.466
CASTILLA Y LEÓN	6.552	5.963	5.866	5.728	5.806	5.778	5.362	4.229	3.897
CATALUÑA	7.449	6.509	6.131	5.824	5.950	5.715	5.073	4.011	3.760
C. VALENCIANA	7.899	7.054	6.658	6.277	5.886	5.546	4.859	3.615	3.368
EXTREMADURA	5.506	5.121	5.014	4.889	4.994	5.012	4.713	3.836	3.423
GALICIA	6.083	5.885	5.756	5.687	5.747	5.926	5.769	4.635	4.254
MADRID	6.301	5.669	5.499	5.506	5.610	5.140	4.633	3.615	3.427
MURCIA	7.261	5.892	5.731	5.782	5.668	5.609	4.798	3.877	3.555
NAVARRA	6.928	6.406	5.965	5.722	5.713	5.670	5.197	4.108	3.812
PAIS VASCO	7.575	7.025	6.224	6.157	6.254	5.697	5.503	4.306	4.129
RIOJA	6.395	5.819	5.763	5.730	5.984	5.890	5.318	4.301	3.927
CEUTA	7.133	6.063	5.461	5.758	5.463	5.578	5.605	5.098	4.798
MELILLA	4.559	4.313	3.799	4.075	4.430	5.212	4.540	4.168	3.749
TOTAL	6.859	6.290	6.289	6.265	6.293	6.155	5.220	4.048	3.765

Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

GRÁFICO 4.34. ÍNDICE DE INCIDENCIA DE ACCIDENTES DE TRABAJO MORTALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en accidentes mortales por cada 100.000 trabajadores)



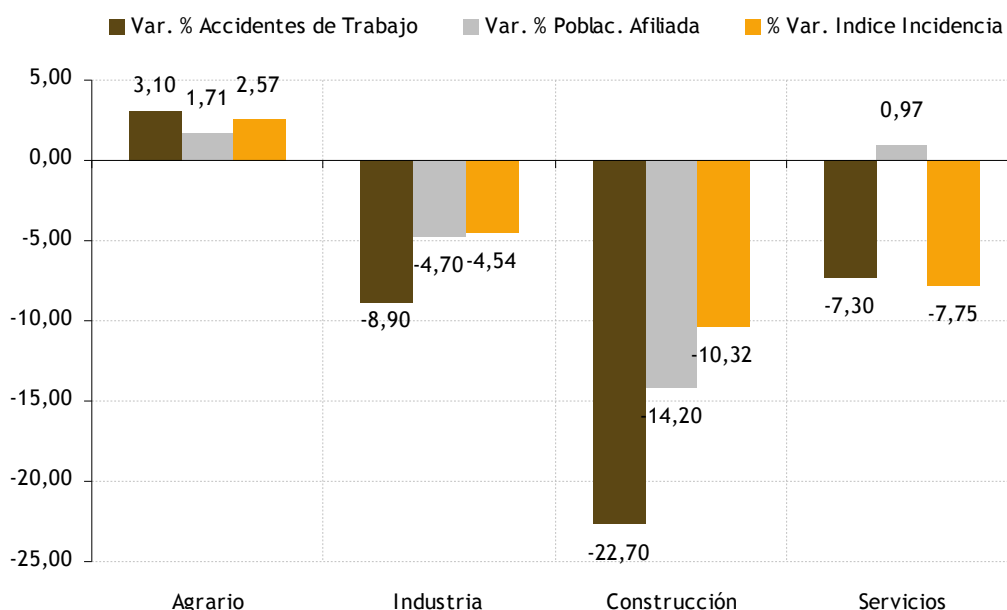
Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de trabajo e Inmigración).

Por sectores de actividad, únicamente en el sector agrario se experimentó un incremento en el número de accidentes (incremento del 3,1% respecto a 2009).

Destaca sobre el resto el de la construcción, en el que se registraron un -22,70% menos que en 2008, si bien tuvo una disminución del -14,2% de su población trabajadora con la contingencia por accidente de trabajo cubierta.

Para el sector de la industria, la disminución en el número de accidentes laborales producidos fue de un -8,90%. Su población trabajadora con la contingencia por accidente de trabajo cubierta se vio disminuida en un -4,7%. El índice de incidencia de este sector fue un -4,47% menor que en la anualidad anterior.

GRÁFICO 4.35. VARIACIÓN DE ACCIDENTES DE TRABAJO, POBLACIÓN AFILIADA E ÍNDICE DE INCIDENCIA, POR SECTORES. ESPAÑA. 2009-2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

El sector servicios experimentó un descenso del -7,3% en el número de accidentes laborales. Su índice de incidencia se retrajo un -6,09%. La población trabajadora afiliada de este sector con la contingencia cubierta se incrementó levemente en un 0,97%.

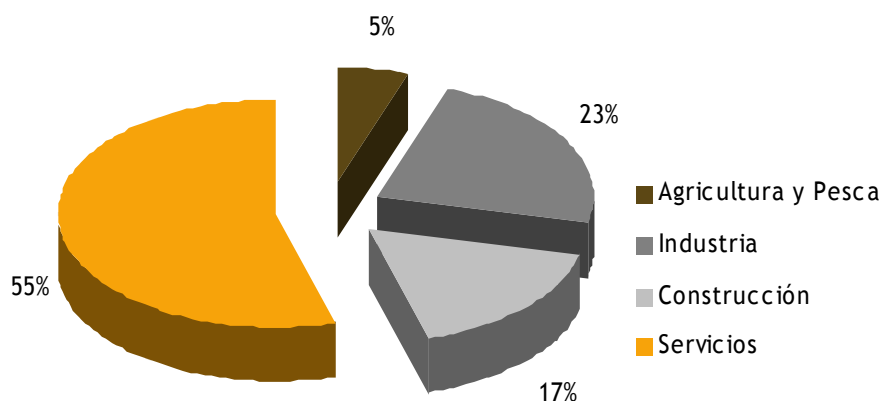
TABLA 4.9. PRINCIPALES DATOS A NIVEL ESTATAL REFERIDOS A SINIESTRALIDAD LABORAL SEGÚN SECTORES. 2010

	Nº Total Accidentes en Jornada de Trabajo	Variación en % respecto al periodo anterior	Población afiliada	Variación en % respecto al periodo anterior	Índice de Incidencia	Variación en % respecto al periodo anterior
Agrario	28.536	3,10%	903.400	1,71%	2.629,3	2,57%
Industria	129.744	-8,90%	2.037.740	-4,7%	6.274,4	-4,54%
Construcción	94.740	-22,70%	1.109.260	-14,2%	8.053,0	-10,32%
Servicios	300.895	-7,30%	10.301.690	0,97%	2.897,9	-7,75%
Total	553.915	-10,2%	14.947.623	-1,6%	3.764,8	-8,85%

Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

El agrario es el sector que tiene un mayor incremento en su población trabajadora con la contingencia por accidente de trabajo cubierta, viéndose aumentada en un 1,71% respecto a la anualidad anterior. El número de accidentes de trabajo que registra es un 3,10% superior que en 2009, llevando su índice de incidencia a un valor de 2.629,3.

GRÁFICO 4.36. ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO. TOTAL NACIONAL. 2010
(datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Durante el ejercicio 2010, el sector servicios sigue aglutinando más de la mitad de los accidentes laborales que se producen en nuestro país (54% del total). Este sector acapara casi el 70% de la población afiliada.

En lo que a Canarias se refiere, durante 2010 se registraron un total de 25.376 accidentes laborales en jornada de trabajo con baja, lo que supone una reducción de de 2.680 accidentes en valores absolutos respecto a los 12 meses anteriores (-9,55% respecto a 2009).

El índice de incidencia en nuestra Región se sitúa en 4.304, significativamente inferior al registrado en 2009 (4.624).

Para el año objeto de estudio, a excepción de los accidentes graves, el resto de accidentes se ven reducidos, destacando sobre el resto los accidentes leves, que disminuyen en un -9,7% respecto a 2009. Los accidentes mortales se reducen en un -15%. Los accidentes graves tienen un incremento del 18,6%.

TABLA 4.10. ACCIDENTES LABORALES EN CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD Y GRAVEDAD. 2009-2010

Sectores	Leves		Graves		Mortales		TOTALES	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Agricultura y Pesca	992	1.030	7	7	1	-	1.000	1.037
Industria	2.578	2.275	25	18	1	2	2.604	2.295
Construcción	4.967	3.984	41	46	5	4	5.013	4.034
Servicios	19.349	17.892	77	107	13	11	19.439	18.010
TOTAL	27.886	25.181	150	178	20	17	28.056	25.376

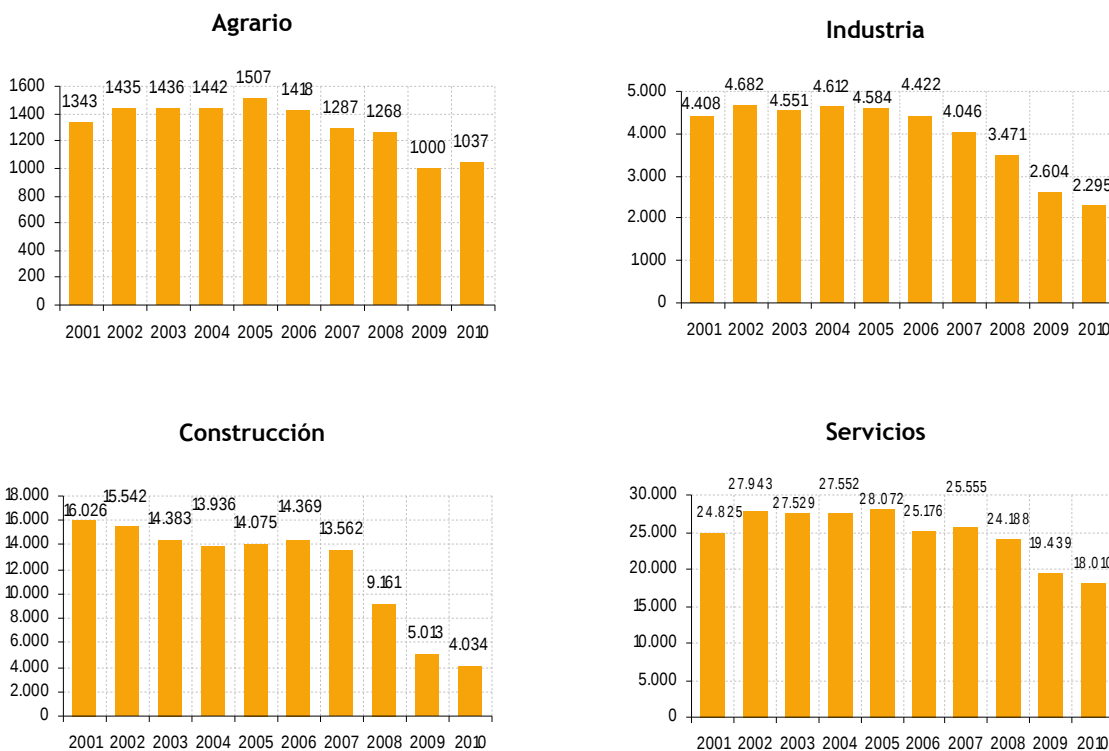
Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

En base a los datos expuestos hasta el momento, nuestra Comunidad Autónoma sigue con la tónica de los últimos años, en los que trata de acercar su índice de incidencia a la media española (4.304 frente a 3.765). Para esta anualidad, Canarias se sitúa como la quinta Región con mayor número de accidentes laborales por cada 100.000 trabajadores (En 2007 ocupaba la tercera plaza).

Atendiendo exclusivamente al número de accidentes mortales acaecidos en nuestra Región durante 2010, el índice de incidencia se traduce en 2,88 accidentes mortales por cada 100.000 trabajadores, frente a los 3,78 que se registran a nivel nacional. En esta comparativa por Comunidades Autónomas, Canarias sería la tercera Región con menor número de accidentes laborales de carácter mortal por cada 100.000 trabajadores.

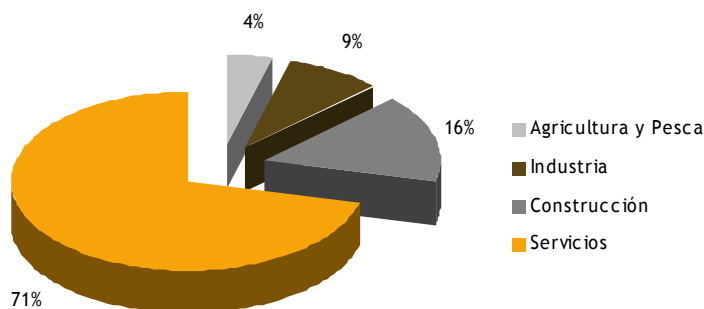
Por sectores económicos, a excepción del agrario, se experimentan en todos ellos reducciones en lo que a accidentes laborales se refiere.

GRÁFICO 4.37. EVOLUCIÓN DE ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO SEGÚN SECTOR. CANARIAS. 2001-2010 (datos absolutos)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

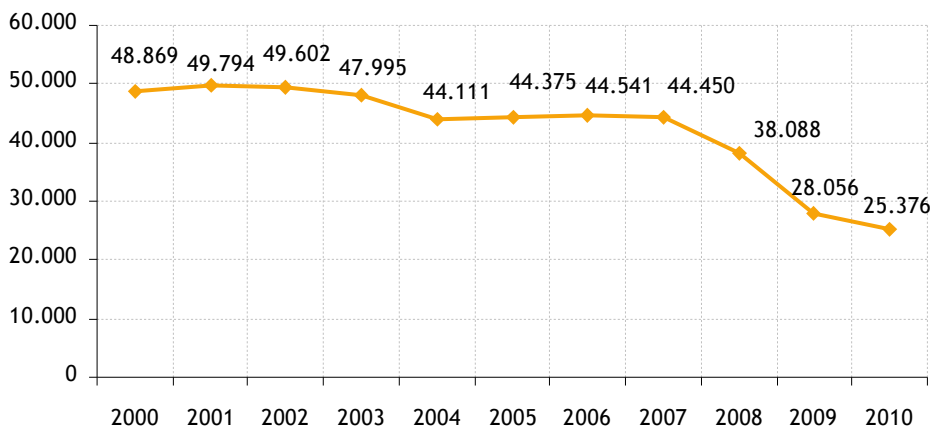
GRÁFICO 4.38. ACCIDENTES LABORALES EN CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2010 (datos expresados en %)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Por último, respecto a la evolución que ha tenido el número de accidentes de trabajo con baja en nuestra Comunidad Autónoma, el gráfico 4.39 refleja que se mantiene la tendencia iniciada en 2007, alcanzándose en 2010 valores mínimos tomando como referencia la serie que se muestra, y que tiene su inicio en el año 2000.

GRÁFICO 4.39. EVOLUCIÓN DE ACCIDENTES DE TRABAJO CON BAJA EN CANARIAS. 2000 - 2010

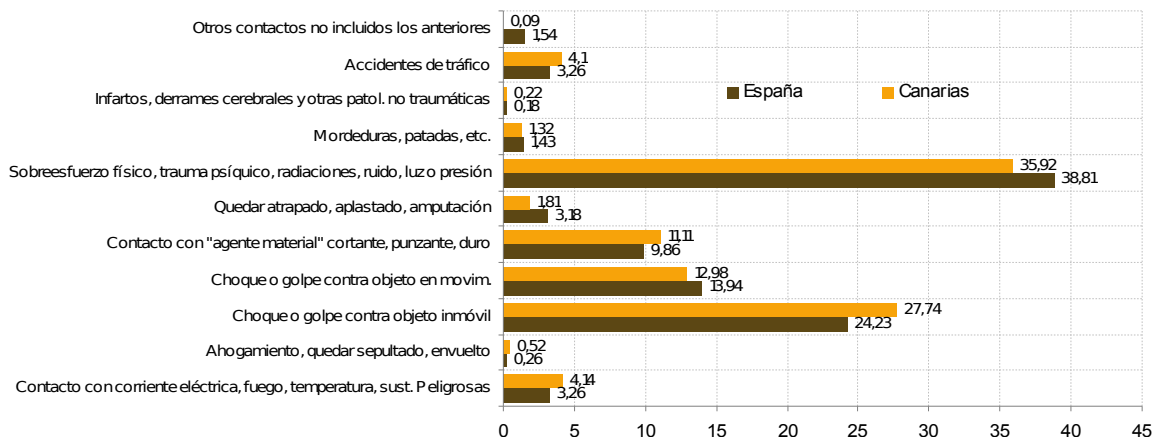


Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Respecto a la forma en que acontecen los accidentes de trabajo con baja, ésta guarda gran similitud entre los ámbitos nacional y canario. Así, la mayor parte de accidentes se derivan de un sobreesfuerzo físico, trauma psíquico, radiaciones, ruido, luz o presión (38,81% de los accidentes a nivel estatal frente al 35,92% en Canarias).

El siguiente suceso que más veces se repite es el choque o golpe contra objeto inmóvil (24,23% a nivel estatal frente al 27,74% en Canarias).

GRÁFICO 4.40. ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO CON BAJA SEGÚN FORMA O CONTACTO QUE PRODUJO LA LESIÓN. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)



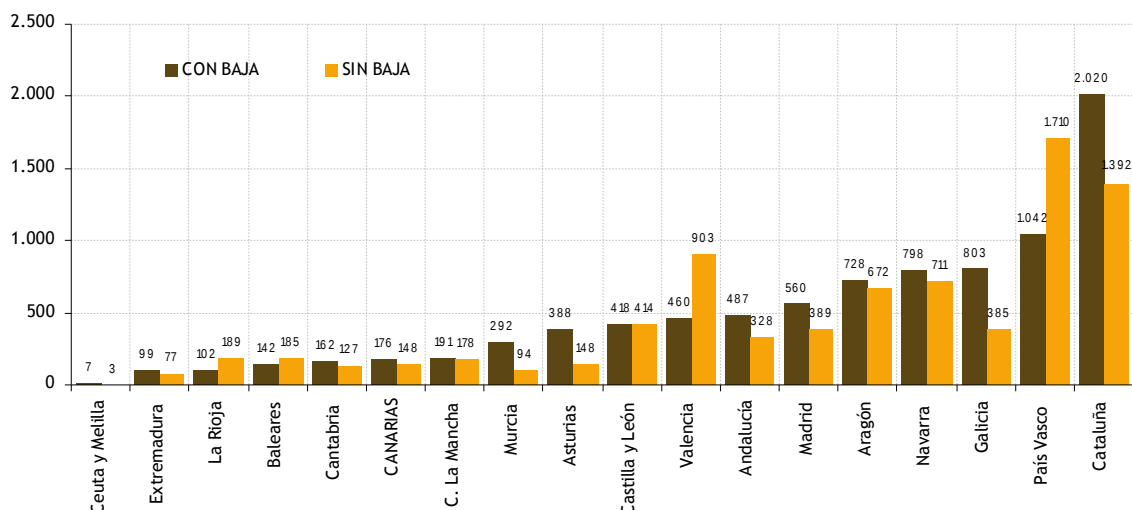
Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

4.3.2 Enfermedades Profesionales

En base a los datos publicados por el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y el Observatorio Estatal de las Condiciones de Trabajo para 2010, nuestra Comunidad Autónoma, con 324 casos, fue la quinta región con menor número de trabajadores afectados por alguna enfermedad de tipo profesional.

De las 324 personas que padecieron algún tipo de enfermedad profesional en Canarias durante 2009, el 55,0% de ellas lo fueron con baja y el 45,0% sin baja.

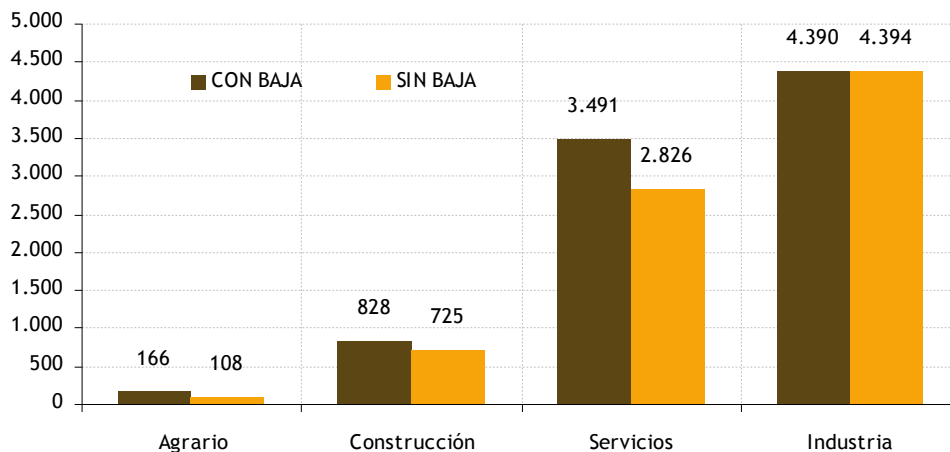
GRÁFICO 4.41. ENFERMEDADES PROFESIONALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

En cuanto a las enfermedades profesionales por sectores, a nivel nacional es la industria el que registra el mayor número de casos, seguido de los servicios y la construcción. El sector agrario, con 274 casos en 2010, fue el que menos enfermedades profesionales registró.

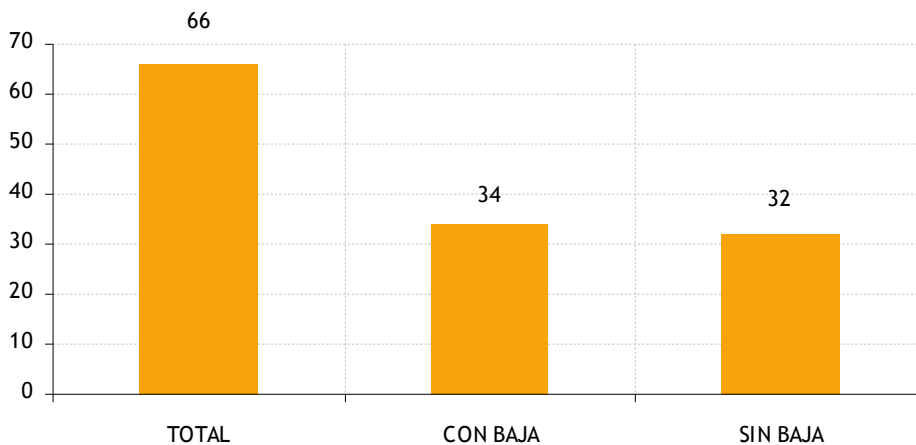
GRÁFICO 4.42. ENFERMEDADES PROFESIONALES POR SECTOR DE ACTIVIDAD. ESPAÑA. 2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Centrándonos en nuestra Comunidad Autónoma, se aprecia un aumento del 25,5% en el número de enfermedades profesionales registradas en 2009.

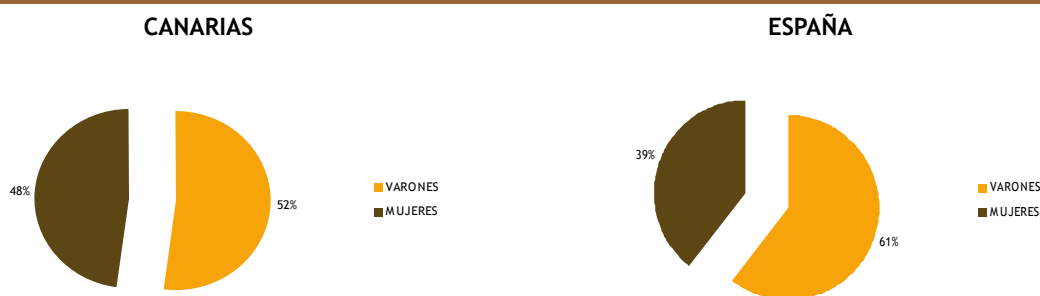
GRÁFICO 4.43. VARIACIÓN DE ENFERMEDADES PROFESIONALES EN CANARIAS. 2009-2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Según el sexo, se detecta que las enfermedades profesionales registradas en la anualidad 2010 incidieron más en el sexo masculino que en el femenino, sin bien en nuestra Comunidad Autónoma se produce una mayor paridad entre ambos sexos que en el resto del territorio nacional.

GRÁFICO 4.44. ENFERMEDADES PROFESIONALES SEGÚN SEXO. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)

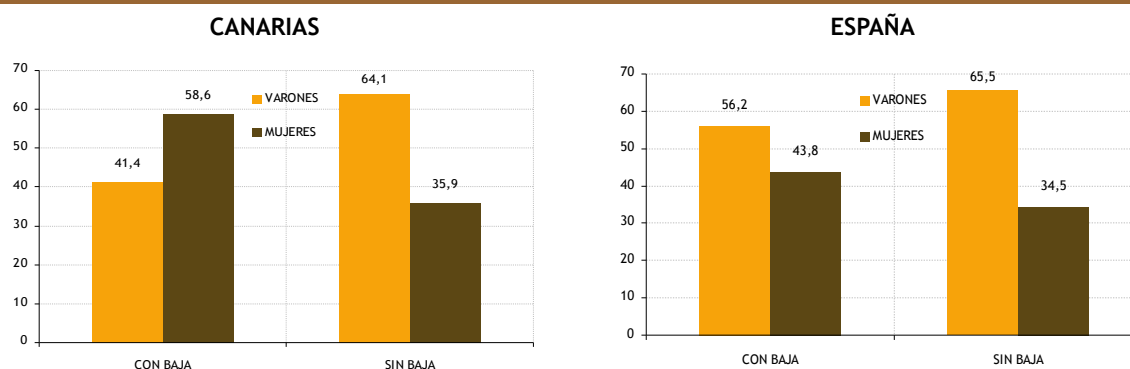


Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

Como se desprende del gráfico 4.45, a nivel estatal, el mayor número de enfermedades profesionales con baja se registran en hombres (56,2% de hombres frente a un 43,8% de mujeres) mientras que en Canarias sucede lo contrario (41,4% de hombres con enfermedades profesionales con baja, frente al 58,6% en mujeres).

Con el fin de detectar aquellas empresas que deben ser objeto de control para incrementar las medidas de prevención, el Ministerio de Trabajo e Inmigración, a través de la Secretaría de Estado de la Seguridad Social, ha definido los límites de siniestralidad específicos por Grupo de Enfermedad Profesional, que establecen el número de trabajadores afectados por una misma enfermedad profesional a partir del cual se considera que dicha empresa rebasa el límites de siniestralidad.

GRÁFICO 4.45. ENFERMEDADES PROFESIONALES CON Y SIN BAJA SEGÚN SEXO. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (datos expresados en %)

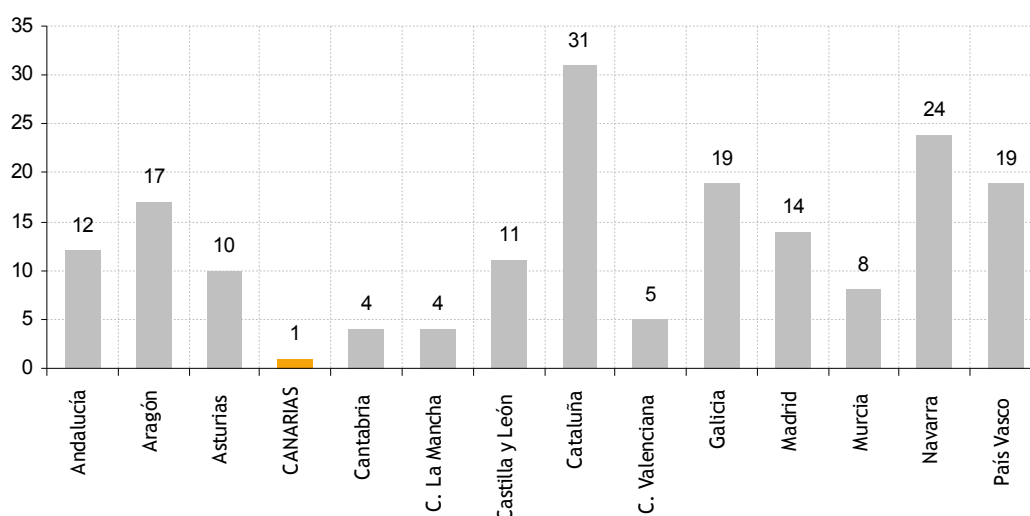


Fuente: Elaboración propia a partir del Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).

El objetivo fundamental es detectar un posible foco de enfermedades profesionales para que se adopten las medidas preventivas necesarias.

Para un mejor tratamiento de los datos, las enfermedades profesionales se han dividido en los siguientes grupos:

- Grupo 1: enfermedades profesionales causadas por agentes químicos.
- Grupo 2: enfermedades profesionales causadas por agentes físicos.
- Grupo 3: enfermedades profesionales causadas por agentes biológicos.
- Grupo 4: enfermedades profesionales causadas por la inhalación de sustancias y agentes no comprendidas en otros apartados.
- Grupo 5: enfermedades profesionales de la piel causadas por sustancias y agentes no comprendidos en alguno de los otros apartados.
- Grupo 6: enfermedades profesionales causadas por agentes carcinógenos.

GRÁFICO 4.46. TOTAL DE SUCEOS DETECTADOS QUE SUPERAN LOS LÍMITES ESTABLECIDOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en unidades)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por el Sistema de Alerta como la herramienta para la Prevención. Utilidad del sistema CEPROSS. (Ministerio de Trabajo e Inmigración). Año 2010.

Para el año 2010, las empresas que superaron los límites de siniestralidad en materia de enfermedades profesionales fueron un total de 131, frente a las 169 detectadas en la anualidad 2009.

Este número representa el 1,44% de las empresas donde se produjo alguna enfermedad profesional. Para Canarias, durante 2010 únicamente una empresa superó los límites establecidos de siniestralidad en materia de enfermedades profesionales.

4.3.3 Actividades de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social

Durante los 12 meses de 2009 (último dato disponible), la inspección de Trabajo y Seguridad Social, realizó en nuestro país un total de 88.368 visitas a empresas en materia preventiva. Estas visitas derivaron en 23.492 infracciones recogidas en acta y en un importe total de sanciones propuestas que se elevó hasta casi los 80 millones de euros. El número de accidentes de trabajo investigados fue de 11.757.

TABLA 4.11. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN ESPAÑA. 2005 - 2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Visitas	133.114	120.428	99.866	97.789	88.368	-
Actuaciones	490.603	490.745	433.361	363.882	366.196	286.097
Infracciones recogidas en las actas	37.949	34.404	32.626	27.882	23.492	17.629
Importe de las sanciones propuestas (€)	117.389.855	115.997.060	124.305.398	118.319.988	79.869.920	52.521.233
Trabajadores afectados por las infracciones	313.244	221.257	222.498	320.551	182.244	144.849
Requerimientos	166.436	119.982	147.321	121.962	112.847	-
Paralizaciones	2.212	2.158	1.781	1.325	720	320
Propuestas de recargo	3.177	4.042	4.313	3.991	2.791	2.464
Accidentes de trabajo investigados	16.540	14.778	11.505	12.528	11.757	-
Nº de infracciones constatadas en los accidentes investigados	7.966	7.215	5.745	5.851	4.164	-

*Datos de enero a septiembre de 2010.

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Dirección General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Año 2010.

TABLA 4.12. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS SEGÚN ÁREA DE ACTUACIÓN. DATOS DE ENERO A SEPTIEMBRE DE 2010

	Nº de visitas	12.534
Nº actas de infracción	Total	3.652
	Relaciones Laborales	264
	Seguridad y salud laboral	630
	Empleo y extranjería	216
	Seguridad Social	2.377
	Otras áreas	165
	Total	6.779
Nº requerimientos	Relaciones Laborales	1.248
	Seguridad y salud laboral	4.944
	Empleo y extranjería	68
	Seguridad Social	500
	Otras áreas	19

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Dirección General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Año 2010.

TABLA 4.13. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS CENTRADAS EN EL AREA DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL. DATOS DE ENERO A SEPTIEMBRE DE 2010

	LAS PALMAS	S/C DE TENERIFE	CANARIAS
Nº actuaciones realizadas	4.840	5.184	10.024
Nº infracciones en acta	448	551	999
Importe sanciones (€)	301.7349	1.294.906	4.312.255
Nº trabajadores afectados por infracciones	8.866	3.695	12.561
Nº paralizaciones	10	6	16
Nº propuestas de recargo	55	66	121

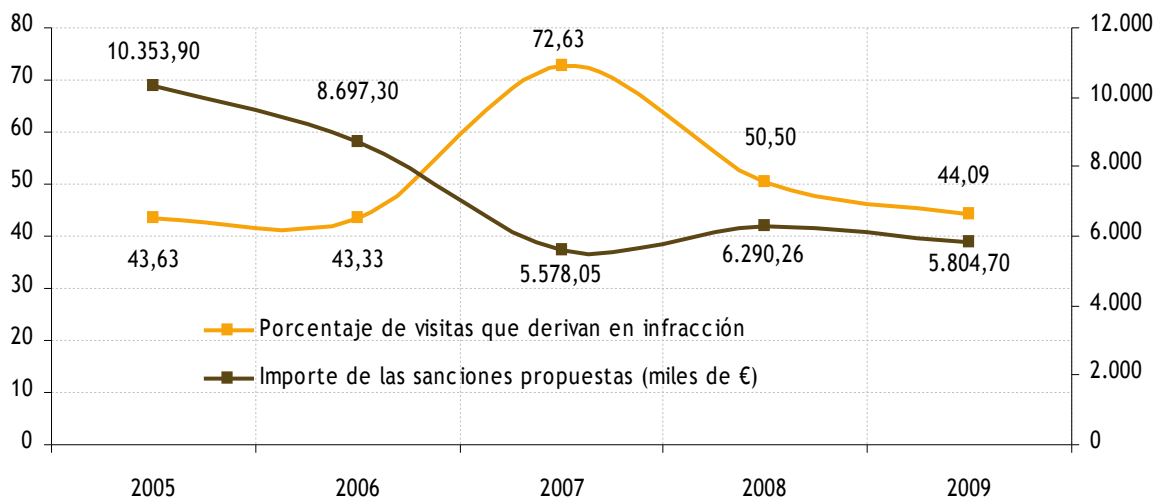
Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Dirección General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Año 2010.

De las actuaciones desarrolladas por la Inspección de Trabajo y Seguridad Social en nuestra Comunidad Autónoma durante los primeros nueve meses de 2010, debemos destacar que el número de éstas supuso el 3,5% de las desarrolladas en todo el Estado.

Debemos destacar que algo más del 44% de las visitas desarrolladas en Canarias en 2009 finalizó con algún tipo de infracción recogida en acta.

Respecto al importe de las sanciones impuestas entre enero y septiembre de 2010 (más de 52 millones de euros), suponían más del 8% del total nacional.

GRÁFICO 4.47. INFRACCIONES EN CANARIAS EN EL AREA DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL. EVOLUCIÓN DE 2005 A 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Dirección General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Año 2010.

4.4 ACTUACIONES A FAVOR DEL EMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA, ESPAÑA Y CANARIAS

4.4.1. Unión Europea

La coyuntura económica de estos últimos años ha tenido un impacto significativo sobre el mercado laboral de la Unión Europea, si bien se ha manifestado de forma distinta de un Estado miembro a otro.

En este sentido, en el período 2008 - 2010 la tasa de empleo de la Unión se ha visto reducida en 1,7 puntos, quedando en el 64,3%. A excepción de cinco países (Alemania, Malta, Rumanía, Polonia y Luxemburgo), el resto han visto perjudicadas sus tasas de empleo. Los países más afectados han sido los Países Bálticos, Irlanda y España.

De igual forma, la tasa de desempleo de la Unión Europea se ha visto incrementada un 2,7%, alcanzando el 9,3% en 2010. Así, en todos los países, salvo Alemania, se registró un aumento de los niveles de paro.

Bajo este escenario desfavorable, los diferentes Estados miembro de la Unión Europea han puesto en marcha desde el año 2008, distintas actuaciones para el fomento del empleo, que han sido adoptadas unilateralmente por los gobiernos, o bien bajo el prisma del diálogo social.

Las políticas puestas en marcha pueden estructurarse en tres ejes de actuación:

- Mantenimiento del empleo, creación de nuevos puestos de trabajo y fomento de la movilidad geográfica.
- Mejora de las competencias y capacidades profesionales y reforzamiento de los servicios públicos de empleo.
- Reforzamiento de las prestaciones por desempleo y apoyo a los ingresos familiares.

Medidas sobre el mantenimiento del empleo, creación de nuevos puestos de trabajo y fomento de la movilidad geográfica.

Los objetivos planteados por los Estados miembro en este eje de actuación, han sido abordados a través de los siguientes tipos de medidas:

- Adopción y/o modificación de programas de apoyo a acuerdos de reducción temporal del tiempo de trabajo.
- Incentivos a la contratación.
- Creación de empleo público.
- Fomento del autoempleo.
- Fomento de la movilidad geográfica.

Respecto al primero de estos tipos de medidas, su finalidad ha sido mantener la relación existente entre los empleados y las empresas, de tal forma que no se rompa el vínculo contractual entre ambas partes.

Las características de los programas destinados a fomentar este tipo de acuerdos en los distintos Estados miembro de la Unión Europea son bastante dispares, distinguiéndose por aspectos como la duración de los mismos, el coste para los empresarios o el apoyo financiero.

Los resultados de estas medidas presentan algunos elementos a destacar:

- Su desarrollo sólo ha estado acompañado de medidas de formación en un reducido número de casos.
- Incluso bajo condiciones estrictas de elegibilidad, es imposible determinar si el empleo inicialmente salvado por este tipo de acuerdos se mantendrá una vez termine la actual coyuntura económica.
- Los acuerdos de reducción de la jornada de trabajo no han sido efectivos a la hora de proteger a los trabajadores con contratos temporales.

En cuanto a los incentivos a la contratación, se trata de un segundo tipo de medidas que han sido

adoptadas por distintos Estados miembro. Estos incentivos han adoptado forma de subvenciones de los salarios o bien, reducciones en la contribución a la seguridad social.

Otro tipo de medidas puestas en marcha ha sido la creación de empleo público. En estos casos, lo más habitual ha sido el desarrollo de programas de fomento del empleo temporal destinados a colectivos desfavorecidos.

Junto con las medidas relacionadas anteriormente, el fomento del autoempleo y la creación de empresas también ha formado parte de las estrategias puestas en marcha por múltiples Estados miembro.

TABLA 4.14. MEDIDAS PARA EL FOMENTO DEL AUTOEMPLEO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS

ESTADO	MEDIDAS
Bulgaria	Plan para promover el empleo independiente
	Formación en creación de empresas para desempleados
	Becas para alumnos aventajados
	Servicios de Consultoría empresarial
Estonia	Subvenciones para la puesta en marcha de proyectos empresariales
Finlandia	Incremento en el importe de las ayudas a la creación de empresas
Lituania	Financiación a través del Fondo Europeo de Globalización destinada a desempleados que quieren iniciar un proyecto empresarial
Malta	Ayudas a empleados de astilleros navales para comenzar su propio negocio, dando formación y apoyando la adquisición de competencias empresariales
Polonia	Se ha incrementado el límite máximo de las ayudas a otorgar a las personas desempleadas que desean poner en marcha un negocio
Portugal	Se ofrece crédito subsidiado a los jóvenes desempleados que inician un proyecto empresarial
Eslovenia	Se han proporcionado fondos para la educación y la formación de personas desempleadas interesadas en trabajar por cuenta propia
España	Se ha incrementado el porcentaje de la capitalización de las prestaciones por desempleo para fomentar el trabajo autónomo
Reino Unido	Se han impulsado incentivos para los solicitantes de empleo que desean emprender proyectos de autoempleo
Grecia	Ayudas a los jóvenes graduados para establecer una actividad profesional independiente
	Programa dirigido a los desempleados y centrado en subvencionar la puesta en marcha de ideas de negocio, siempre y cuando realicen previamente un curso sobre creación de empresas

Fuente: Elaboración propia a partir de Estudios de la Fundación 1º de Mayo (Reflexiones y propuestas para la reforma de las políticas activas de empleo en España, diciembre 2010) y del Informe Empleo en Europa 2010.

Mejora de las competencias y capacidades profesionales, y los servicios públicos de empleo.

Diversos Estados miembro han optado por la puesta en marcha de distintas medidas destinadas a mejorar las competencias y capacidades profesionales, y centradas fundamentalmente en tres ámbitos: la mejora de la flexibilidad de los servicios de formación, la subvención de más plazas de formación, y la ampliación y delimitación de los colectivos destinatarios.

Por otro lado, se han impulsado medidas de formación profesional dirigidas específicamente a las personas ocupadas y diversos programas de aprendizaje que han incidido sobre aspectos tales como proporcionar mayores subsidios a los participantes, mejor información sobre autoempleo, prestar especial atención a los jóvenes en situación de abandono escolar prematuro, y centrar el aprendizaje en materias relacionadas con sectores específicos.

Dentro de este mismo tipo de medidas, otras actuaciones se han dirigido a potenciar la formación profesional para personas desempleadas, en combinación con servicios de orientación y asesoramiento, facilitando el diseño de un itinerario de formación e inserción laboral.

Junto con todas estas actuaciones, la mayor parte de los Estados miembro ha incrementado la dotación de personal de los servicios públicos de empleo, tratando de atender el incremento de la demanda.

TABLA 4.15. MEDIDAS DE FORMACIÓN PARA PERSONAS OCUPADAS

ESTADO	MEDIDAS
--------	---------

Chipre	Programas de formación adaptados para ofrecer capacitación en el trabajo a empleados en riesgo de despido
Alemania	Los programas de formación profesional se han ampliado temporalmente a trabajadores en riesgo de desempleo Iniciativa: educación profesional continua de las personas poco cualificadas y trabajadores mayores
Estonia	Tanto a los solicitantes de empleo como a los trabajadores se les da la posibilidad de recibir formación profesional
Finlandia	Se ha incrementado el número de plazas de formación profesional dirigidas a jóvenes y trabajadores poco cualificados
Francia	Se ha creado un fondo de inversión social para coordinar las medidas de apoyo al empleo y la formación profesional Se han aumentado los fondos para la formación de los trabajadores y los solicitantes de empleo, mediante acuerdo del gobierno con los interlocutores sociales
Malta	Se ha creado una Unidad especial para ayudar en la formación de los trabajadores de las empresas donde se han producido despidos masivos o hay en marcha programas de reducción temporal de la jornada de trabajo
Países Bajos	Se han incrementado temporalmente los créditos fiscales para los gastos de formación de los trabajadores
Austria	Se han modificado los programas de formación para permitir una cofinanciación del 50% en la financiación de los costes de formación de los gobiernos locales

Fuente: Elaboración propia a partir de Estudios de la Fundación 1º de Mayo (Reflexiones y propuestas para la reforma de las políticas activas de empleo en España, diciembre 2010) y del Informe Empleo en Europa 2010.

TABLA 4.16. MEDIDAS DE FORMACIÓN PARA PERSONAS DESEMPLEADAS

ESTADO	MEDIDAS
Bélgica	Se ha reforzado la formación y la capacidad de orientación de los servicios públicos de empleo
Chipre	Programa temporal para la mejora de las habilidades de las personas desempleadas
Alemania	Financiación adicional para la formación profesional de personas desempleadas
Dinamarca	Apoyo financiero a la formación de desempleados durante el comienzo de un nuevo trabajo
Estonia	Los desempleados y trabajadores con carta de despido pueden solicitar formación hasta finales de 2010
Finlandia	Se incrementaron las plazas de formación para desempleados
Francia	Se ha incrementado el apoyo a los programas de formación para los trabajadores que participan en prácticas de trabajo
Hungría	Los programas de formación para grupos desfavorecidos se han ampliado a aquellas persona despedidas durante estos dos últimos años
Irlanda	Se ha incrementado la prestación de prácticas de formación para los desempleados
Países Bajos	La formación para desempleados se ha flexibilizado
Austria	Los programas regionales de capacitación para desempleados se han ampliado temporalmente
Polonia	Se han ampliado los programas de formación profesional para los desempleados
Suecia	Se ha reforzado la ayuda financiera para la formación de desempleados y el desarrollo de habilidades prácticas para personas desempleadas con experiencia laboral anterior
Reino Unido	Se ha incrementado la financiación de la formación para personas en riesgo de perder el empleo o recientemente desempleadas
Grecia	Programa para la adquisición de habilidades profesionales dirigido a los jóvenes desempleados

Fuente: Elaboración propia a partir de Estudios de la Fundación 1º de Mayo (Reflexiones y propuestas para la reforma de las políticas activas de empleo en España, diciembre 2010) y del Informe Empleo en Europa 2010.

Reforzamiento de las prestaciones por desempleo y apoyo a los ingresos de las familias.

Varios Estados miembro han reforzado los apoyos a los ingresos de las personas y hogares más afectados por la coyuntura económica. En muchos casos, se han reforzado las prestaciones por desempleo, así como la duración de las mismas.

Vistas las principales medidas puestas en marcha por los distintos Estados miembro de la Unión Europea con el fin del mantenimiento del empleo, el debate se ha centrado en:

- La distinción entre las medidas de empleo que deberían agotarse a medida que la recuperación se consolide y aquellas que deberían mantenerse y reforzarse en el tiempo debido a su impacto positivo en la estructura del mercado de trabajo.
- Los riesgos derivados del calendario de eliminación gradual de las medidas de empleo no deben subestimarse. Una eliminación temprana puede suponer una pérdida de confianza y una retirada tardía puede retrasar los necesarios ajustes estructurales en el mercado laboral.

A continuación se relacionan algunas de conclusiones a las que se llegó en la Conferencia sobre Políticas activas de empleo para la Europa 2020: Maneras de avanzar.

- Los Estados miembro deben hacer más por evaluar la eficacia de sus políticas activas de empleo.
- La nueva Estrategia Europea de Empleo requiere un ejercicio de evaluación.
- Los Estados miembro deben mejorar la orientación de las políticas activas de empleo.
- Los servicios de asistencia en la búsqueda de trabajo deben ser más efectivos y emplear más canales.
- Deben elaborarse programas de formación bien orientados en función de las nuevas oportunidades de trabajo.
- Deben prepararse mejor a los trabajadores despedidos o en procesos de regulación de empleo, ofreciéndoles nuevas posibilidades de carrera profesional.
- Se debe mejorar la orientación que se da a los incentivos al empleo.
- Los Estados miembro deberían aplicar las políticas activas de empleo mediante asociaciones o redes responsables en las que participen todos los actores interesados, incluidos los servicios públicos de empleo, los servicios privados, los servicios de seguridad social, educación, así como los interlocutores sociales.

4.4.2. España

4.4.2.1. Diálogo Social

Si bien en la anualidad 2009 los interlocutores sociales CEOE, CEPYME, CCOO y UGT no pudieron suscribir Acuerdo Interconfederal alguno para la Negociación Colectiva (ANC) dadas las discrepancias existentes derivadas fundamentalmente de la revisión salarial de los convenios colectivos en vigor, así como de la negociación colectiva pendiente, en febrero de 2010 suscribieron el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010, 2011 y 2012.

En el mismo, los interlocutores sociales señalan como principal objetivo, la mejora del tejido productivo y la colaboración en la creación de empleo estable, mediante una distribución equilibrada de los esfuerzos de los trabajadores y empresarios de manera que, a través de la negociación colectiva, se desarrollen medidas en el trienio 2010-2012, que afecten a la política salarial, la reinversión productiva, el mantenimiento y la recuperación del empleo y a la temporalidad injustificada.

Todas las partes están de acuerdo en asegurar que la recuperación del empleo, así como la flexión a la baja de las tasas de paro se producirá en la medida en la que se logre un crecimiento económico compatible con un elevado aumento de la ocupación en actividades que desarrollen procesos de producción intensivos en la acumulación de capital.

Para la consecución de tales metas, los interlocutores sociales destacan que es necesaria la mejora del capital humano elevando el nivel educativo. Además, promulgan que se debe incrementar el stock de infraestructuras y fomentar el impulso de las actividades de I+D+i, así como asegurar un marco

competitivo y de estabilidad regulatoria que mejore el funcionamiento de los mercados.

El Acuerdo firmado en 2010 se estructura en tres capítulos, a través de los cuales se trata de orientar la negociación de los convenios colectivos.

En el Capítulo I del Acuerdo, destinado al Empleo, Formación, Flexibilidad y Seguridad, Derechos y consulta, los interlocutores sociales destacan que deben articularse instrumentos que permitan un adecuado equilibrio entre flexibilidad para las empresas y seguridad para los trabajadores, teniendo en cuenta que los mecanismos de adaptación internos son preferibles a los externos y a los ajustes de empleo.

En este sentido, para contribuir al mejor tratamiento de estos aspectos, las partes firmantes consideran que los convenios colectivos deben tener como objetivos fundamentales:

- El mantenimiento y la recuperación del empleo.
- El fomento de la estabilidad del empleo y la reducción de la temporalidad.
- El establecimiento de marcos que permitan a las empresas mantener y mejorar su posición en el mercado y su productividad.
- El cumplimiento del principio de igualdad de trato y no discriminación en el empleo y en las condiciones de trabajo.
- El desarrollo de instrumentos de información y de análisis para favorecer la adecuada adaptación a los cambios productivos.
- La incidencia de las tecnologías de la información y de la comunicación en el desarrollo productivo general y en las relaciones laborales.

El Capítulo II se destina a establecer los criterios en materia salarial. En este sentido, dada la situación económica actual, los interlocutores sociales declaran la intención de llevar a cabo, durante su vigencia, una política de crecimiento moderado de los salarios que permita el mantenimiento y recuperación del empleo, y que contribuya a la reactivación económica.

Así, consideran que los negociadores deberían tener en cuenta para la determinación de los incrementos salariales las siguientes referencias:

- Para el año 2010: hasta el 1%.
- Para el año 2011: entre el 1% y el 2%.
- Para el año 2012: entre el 1,5% y el 2,5%.

4.4.2.2. Seguimiento del Programa Nacional de Reformas

Desde 2005, la Estrategia Europea de Empleo revisada implantó los Programas Nacionales de Reformas como instrumentos que daban continuidad a los Planes Nacionales de Acción para el Empleo, elaborados en torno a las Directrices Integradas para el Crecimiento y el Empleo.

La Estrategia Europa 2020, adoptada en el Consejo Europeo de 17 de junio de 2010, constituye el nuevo marco de referencia para la coordinación de las políticas económicas y de empleo de los Estados miembros. La Estrategia gira en torno a la consecución de cinco objetivos prioritarios:

- Aumentar hasta el 75% la tasa de empleo para la población de 20 a 64 años.
- Elevar hasta el 3% del PIB la inversión en I+D+i.
- Reducir un 20% la emisión de gases de efecto invernadero e incrementar hasta el 20% la proporción de energías renovables y el rendimiento energético.
- Mejorar los niveles de educación, reducir el abandono escolar por debajo del 10% y elevar hasta el 40% la población de 30 a 34 años que finaliza la enseñanza superior.
- Promover la integración social reduciendo la pobreza en al menos 20 millones de personas.

La nueva Estrategia Europa 2020 se articula en torno a diez directrices integradas para el crecimiento y el empleo, como referencia para las políticas a desarrollar por los Estados miembros para alcanzar un crecimiento “inteligente, sostenible e integrador”.

El informe de seguimiento del Programa Nacional de Reformas de España, elaborado en diciembre de

2010, recoge los indicadores adaptados al diseño de la nueva Estrategia Europa 2020.

Según recoge el documento de seguimiento del Programa Nacional de Reformas para España, la economía española parece haber iniciado el proceso de ajuste, previéndose que para la anualidad 2011 se alcance una tasa de crecimiento positiva, a la vez que se cree empleo, aunque de una forma muy leve. En el tercer trimestre de 2010, se registró por primera vez en los dos últimos años, un crecimiento positivo del PIB del 0,2% respecto al nivel alcanzado un año antes. Paralelamente, se redujo el ritmo de caída del empleo a un 1,7%.

Para la población de 16 a 64 años la tasa de actividad se sitúa en el 74,5% y la tasa de empleo en el 59,7%, subiendo al 62,8% para la población de 20 a 64 años. La tasa de paro se mantuvo en el 19,8% sobre la población activa.

Durante los últimos meses de 2010 e inicio de 2011, los esfuerzos se han centrado en el desarrollo y aplicación de la reforma laboral. En este sentido, se ha tratado de reducir la dualidad en el mercado de trabajo, introduciendo mayor flexibilidad interna en las empresas, fomentando la reinserción de desempleados en el mercado laboral y avanzando la negociación colectiva por la vía bipartita.

4.4.2.3. Marco regulador del empleo en España

Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo

Desde el año 2003, las políticas de empleo desarrolladas en nuestro país lo han hecho al amparo de la Ley 56/2003, de 16 de diciembre de Empleo. A través de esta, y teniendo en cuenta la coyuntura económica y social de entonces, se perseguía el incremento de la eficiencia del funcionamiento del mercado de trabajo y la mejora de las oportunidades de incorporación al mismo para conseguir el objetivo del pleno empleo.

Dada la distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de empleo, parte de los objetivos de la Ley 56/2003 se centraban en asegurar la cooperación y coordinación entre las Administraciones implicadas de modo que se lograra la máxima efectividad movilizandoy optimizando todos los recursos disponibles.

Tal y como aparece en su texto, el instrumento nuclear para conseguir tales metas es el Sistema Nacional de Empleo, considerado como un conjunto de estructuras, medidas y acciones necesarias para promover y desarrollar la política de empleo, que tiene como finalidad el desarrollo de programas y medidas tendentes a la consecución del pleno empleo. Dicho Sistema está integrado por el Servicio Público de Empleo Estatal y los Servicios Públicos de las comunidades autónomas. Sus órganos son la Conferencia Sectorial de Asuntos Laborales y el Consejo General del Sistema Nacional de Empleo. Sus instrumentos, el Plan nacional de acción para el empleo (sustituido con posterioridad por los Planes Nacionales de Reformas), el Programa anual de trabajo del Sistema Nacional de Empleo y el Sistema de información de los Servicios Públicos de Empleo.

Vista la estructura del Sistema Nacional de Empleo, establecida por la presente Ley, uno de sus objetivos esenciales fue la definición de la intermediación laboral como instrumento básico de la política de empleo, en la que se requiere la colaboración con la sociedad civil.

De igual forma, la Ley 56/2003 da un concepto más moderno a las políticas activas de empleo, como verdaderas herramientas de activación frente al desempleo, y que se complementan y relacionan con la prestación económica por desempleo, articulándose en torno a itinerarios de atención personalizada a los demandantes de empleo, en función de sus características y requerimientos personales y profesionales.

Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo

El 18 de septiembre de 2010, en el Boletín Oficial del Estado veía la luz la presente Ley en la que se afirma que la contracción del empleo en nuestro país, fruto de la coyuntura económica actual, ha tenido una incidencia mayor que en otros países. En este sentido, se apunta como principales factores responsables de este negativo comportamiento a las diferencias en la estructura productiva del crecimiento económico, a algunas particularidades estructurales de nuestro mercado de trabajo, así como al escaso éxito obtenido con las reformas abordadas en las décadas anteriores.

La situación económica iniciada en 2008 ha puesto en evidencia, según recoge el texto de la Ley, la insostenibilidad económica y social del modelo español, que ha generado la rápida destrucción de

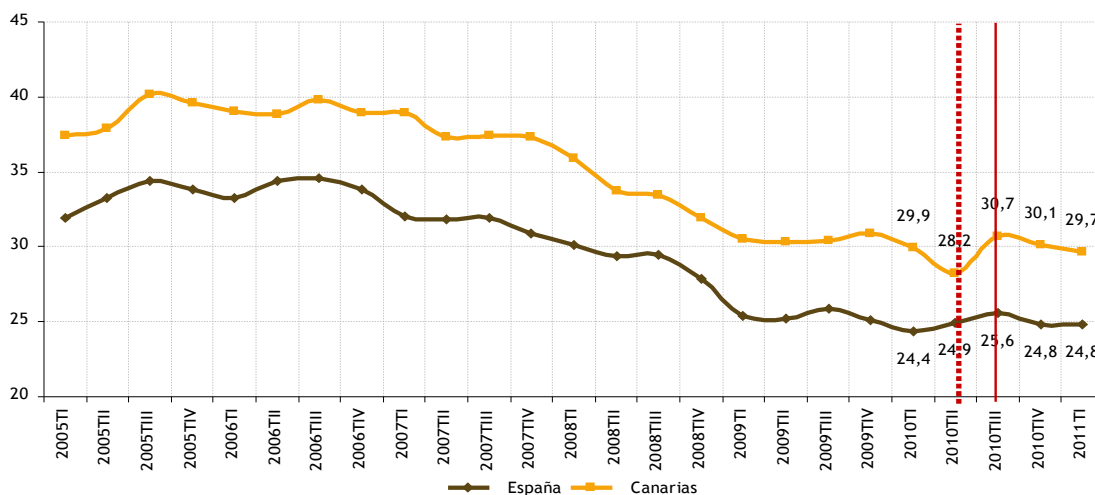
cientos de miles de puestos de trabajo. A su corrección se dirigen esencialmente las medidas contenidas en la presente Ley. La aprobación de esta ley 35/2010 es fruto de la tramitación como proyecto de ley del Real Decreto-Ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.

Con ello, las modificaciones legales que se abordan en la Ley 35/2010 se inscriben en un marco de reformas impulsado por el Gobierno estatal, integradas en la denominada Estrategia de Economía Sostenible, con el objetivo de acelerar la renovación del modelo productivo español. Se trata de un escenario de reformas con el que se pretende hacer más resistente a la economía española frente a perturbaciones externas, a mejorar su competitividad a medio y largo plazo, a fortalecer los pilares del estado de bienestar y a generar más empleo.

CUADRO 4.1. REFORMA LABORAL Y TEMPORALIDAD EN EL EMPLEO

Uno de los objetivos de la ley 35/2011 es la de “reducir la dualidad de nuestro mercado laboral, impulsando la creación de empleo estable y de calidad”. Una manera de analizar el grado de consecución de este objetivo es examinar la evolución de la tasa de temporalidad, con el objetivo de comprobar si en los meses transcurridos desde la entrada en vigor de la ley se observa algún cambio destacable en la tendencia de este indicador.

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE TEMPORALIDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. IT2006-IT2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

La evolución reciente de la tasa de temporalidad en Canarias y para la media estatal, a partir de los datos de la EPA, no nos permite sacar conclusiones claras sobre los efectos en la temporalidad de la reforma laboral realizada en el segundo semestre de 2010.

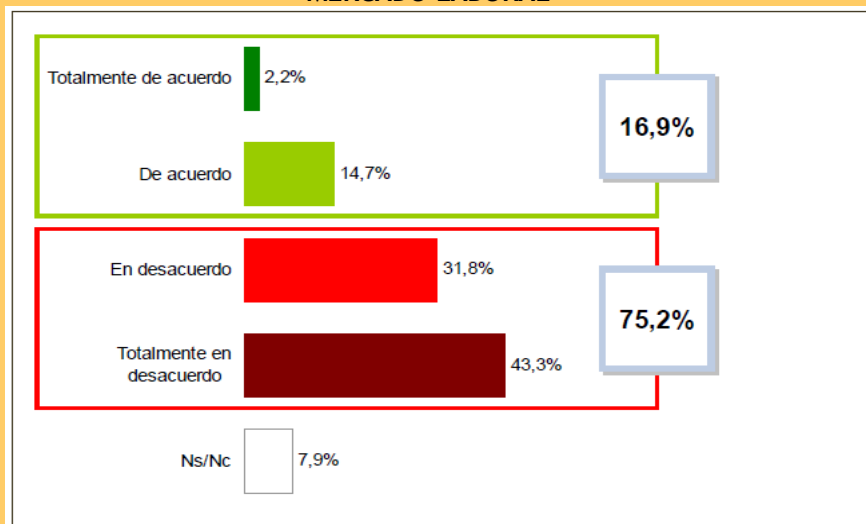
Por una parte, se aprecia una reducción en la tasa de temporalidad, tanto en Canarias como para la media estatal, en los dos datos trimestrales posteriores a la entrada en vigor de la *ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo*, de manera que en Canarias, la tasa de temporalidad desciende del 30,7% en el tercer trimestre de 2010 al 29,7% en el primer trimestre de 2011, mientras que para la media española desciende, para este mismo periodo, del 25,6% al 24,8%

Sin embargo, esta reducción en las tasas de temporalidad supone una continuidad de la tendencia a la baja que se observa desde mediados de 2006. Además, para interpretar este descenso debe tenerse en cuenta el incremento en la tasa de temporalidad que se da entre el segundo y el tercer trimestre de 2010, periodo anterior a la publicación de la ley, pero ya con el Real Decreto-Ley 10/2010 en vigor. Este incremento en la temporalidad entre el segundo y tercer trimestre de 2010 tiene un componente estacional, al coincidir con los meses de verano, pero su intensidad, al menos en Canarias es atípica. Como resultado de la evolución descrita, la tasas de temporalidad en Canarias y en España, aunque han descendido desde la entrada en vigor de la ley 35/2010, se encuentran en el primer trimestre de 2011 en niveles muy similares a los del mismo trimestre del año anterior (IT 2010).

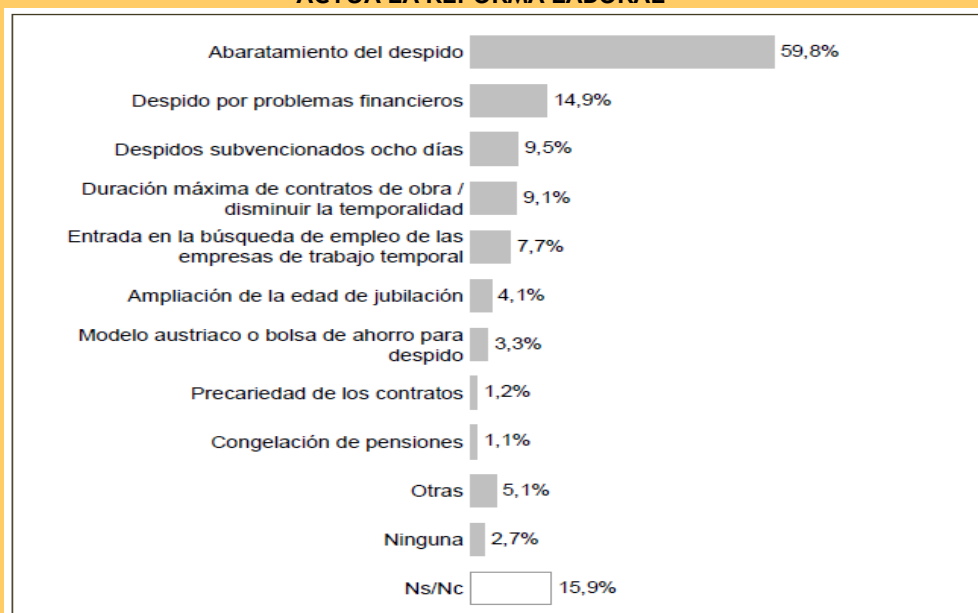
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

CUADRO BARÓMETRO 4.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA REALIZACIÓN DE UNA REFORMA LABORAL Y LOS ASPECTOS DEL MERCADO DE TRABAJO SOBRE LOS QUE ACTÚA LA REFORMA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010

GRADO DE ACUERDO CON LA REALIZACIÓN DE LA REFORMA DEL MERCADO LABORAL



CONOCIMIENTO DE LOS ASPECTOS DEL MERCADO SOBRE LOS QUE ACTÚA LA REFORMA LABORAL



- ❑ Más del 60% de los canarios no tienen conocimiento acerca de la aprobación de la reforma laboral por parte del Gobierno Central.
- ❑ La reforma laboral aprobada no despierta satisfacciones entre los canarios; prueba de ello es que 3 de cada 4 canarios que afirman conocer la reforma, no están de acuerdo con la ejecución de la misma. Además, la mayoría de los canarios no confía en que la reforma pueda suponer un incremento de los niveles de empleo.
- ❑ El aspecto más conocido de la reforma laboral es el abaratamiento del despido. En menor medida, también mencionan que será una reforma que permita realizar despidos de empleados por problemas financieros de la compañía.

Fuente: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 2ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración propia.

De manera más concreta, las medidas incluidas en esta norma se dirigen a lograr tres objetivos fundamentales:

- Reducir la dualidad del mercado laboral, impulsando la creación de empleo estable y de calidad, en línea con los requerimientos de un crecimiento más equilibrado y sostenible.
- Reforzar los instrumentos de flexibilidad interna en el desarrollo de las relaciones laborales y, en particular, las medidas de reducción temporal de jornada, como mecanismo que permita el mantenimiento del empleo durante las situaciones de crisis económica, reduciendo el recurso a las extinciones de contratos y ofreciendo mecanismos alternativos para favorecer la adaptabilidad de las empresas.
- Elevar las oportunidades de las personas desempleadas, con particular atención a los jóvenes, reordenando para ello la política de bonificaciones a la contratación indefinida para hacerla más eficiente, haciendo más atractivos para empresas y trabajadores los contratos formativos y mejorando los mecanismos de intermediación laboral.

Real Decreto-Ley 3/2011, de 18 de febrero, de medidas urgentes para la mejora de la empleabilidad y la reforma de las políticas activas de empleo.

Texto legislativo publicado en el Boletín Oficial del Estado el 19 de febrero de 2011 y que se dirige a la reorientación y adaptación de la políticas activas de empleo en nuestro país.

Para ello, la articulación de las medidas que contiene el presente Real Decreto-Ley, se ha realizado mediante una modificación del principal marco regulador de las políticas activas de empleo, constituido por la Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo.

Como principales medidas adoptadas al amparo del presente Real Decreto-Ley, se incorpora la elaboración de la Estrategia Española de Empleo, que trata de garantizar la igualdad de acceso, la cohesión social y la complementariedad entre la unidad de mercado y la diversidad territorial, y del Plan Anual de Política de Empleo, en que se concretará anualmente.

Junto con estas novedades, otras medidas que se incorporan tratan de fortalecer y afianzar los órganos de concertación territorial y de participación institucional del Sistema Nacional de Empleo, así como de sus instrumentos de coordinación.

En otro orden de cosas, dos líneas prioritarias dentro de la reforma de las políticas activas de empleo son:

- El establecimiento de un “catálogo de servicios a la ciudadanía”, común para todos los Servicios Públicos de Empleo, de manera que se garantice en todo el Estado el acceso en condiciones de igualdad a un servicio público y gratuito de empleo y la igualdad de oportunidades en el acceso al mismo.
- El desarrollo de un modelo de atención personalizada a las personas en situación de desempleo basado en un “itinerario individual y personalizado de empleo”.

Otra novedad de este Real Decreto-Ley es la constitución de un “Fondo de políticas de empleo”, cuya finalidad es la de atender las necesidades futuras de financiación en la ejecución de las acciones y medidas que integran las políticas activas de empleo.

4.4.2.4. Distribución territorial de subvenciones

La Conferencia Sectorial de Empleo y Asuntos Laborales, en reunión celebrada en junio de 2009, acordó los criterios de la distribución territorial, para el período 2010-2013, de las subvenciones correspondientes a los programas de fomento del empleo y formación profesional para el empleo, incluyendo las cantidades que pueden destinarse a financiar unos y otros en función de las necesidades de cada territorio, así como el programa de modernización de los servicios públicos de empleo, y las ayudas a la jubilación ordinaria en el Sistema de la Seguridad Social.

TABLA 4.17. CRÉDITOS DE SUBVENCIONES A GESTIONAR POR LA COMUNIDADES AUTÓNOMAS CON COMPETENCIAS ASUMIDAS EN POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO, FINANCIADAS CON CARGO AL PRESUPUESTO DEL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (cantidades expresadas en euros)

				CANARIAS	ESTADO	
Bloque A.- Programas de fomento del empleo y programas de escuelas taller, casas de oficios y talleres de empleo	A.1. programas de fomento del empleo	Mejora de la ocupabilidad de los demandantes de empleo	Contratación de desempleados a través de organismos e instituciones sin fines de lucro	6.448.616	107.925.820	
			Contratación de desempleados a través de corporaciones locales	23.742.454	279.851.180	
		Promoción de la iniciativa empresarial y la actividad económica	Agentes de Empleo y Desarrollo Local	6.239.351	104.694.810	
			Desarrollo Local e impulso de empresas calificadas como I+E	2.874.717	47.736.000	
			Promoción del empleo autónomo, cooperativas y sociedades laborales	4.850.094	79.214.314	
			Cooperativas y sociedades laborales	658.551	14.913.276	
			Capitalizantes prestaciones desempleo modalidad pago único	295.404	10.608.000	
		Itinerarios de Empleo	Orientación profesional para el empleo y autoempleo	5.635.256	94.161.780	
		Itinerarios integrados para el empleo	Programas Experimentales	2.349.024	39.342.690	
		Inserción laboral de las personas con discapacidad	Contratación indefinida de personas con discapacidad, enclaves laborales y empleo con apoyo	3.352.697	78.508.240	
			Integración laboral de personas con discapacidad en centros especiales de empleo y unidades de apoyo para el ajuste personal y social	5.541.118	199.689.330	
		A.2. Programas de escuelas taller, casas de oficios y talleres de empleo	Programas que combinan formación y experiencia laboral	Escuelas taller, casas de oficios y talleres de empleo	28.638.952	520.790.020
		Bloque B.- Formación profesional para el empleo	B.1.- Acciones de Formación Profesional dirigidas prioritariamente a los trabajadores desempleados	Formación profesional trabajadores desempleados	46.502.136	744.327.350
B.2.- Iniciativas de Formación Profesional dirigidas prioritariamente a los trabajadores ocupados	Formación profesional de trabajadores ocupados		16.801.449	353.527.250		
Bloque C.- Para la modernización de los servicios públicos de empleo	Modernización de servicios públicos de empleo		6.183.467	93.402.470		
Bloque D.- Políticas activas: Empleo y formación	Políticas activas: Empleo y formación		14.044.025	249.913.120		

Fuente: Elaboración propia a partir de la Orden TIN/687/2010, de 12 de marzo, por la que se distribuyen territorialmente para el ejercicio económico de 2010, para su gestión por las Comunidades Autónomas con competencias asumidas, subvenciones del ámbito laboral financiadas con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

4.4.3. Canarias

4.4.3.1. Estrategia Integral para la Comunidad Autónoma de Canarias

Las políticas actuales de empleo del Gobierno de Canarias se encuentran definidas en la Estrategia de Empleo en Canarias 2008-2013, aprobada por el Consejo de Gobierno del día 26 de febrero de 2008 y que se ordena en torno a cinco Ejes, que se corresponden con otros tantos objetivos específicos:

- Reequilibrar la Estructura económica con criterios sostenibles.
- Contribuir a la mejora del Empleo y la Protección Social.
- Dotar al territorio de la Comunidad Autónoma de Canarias de las Infraestructuras necesarias para desarrollar una política que favorezca el desarrollo económico.
- Mejorar la Cohesión social en Canarias.
- Configurar Canarias como una Plataforma hacia África y América desde la unión Europea.

Con la presente Estrategia el Gobierno identifica las tendencias de actuación futura, con el objetivo de prever para el decenio 2010 - 2020 un conjunto de indicadores y de parámetros a mejorar en la realidad socioeconómica canaria.

Para el segundo de los cinco Ejes de que consta el documento, dedicado al empleo y a la protección social, los objetivos planteados son:

- Reducir en el decenio el diferencial de empleo en Canarias en relación con la media nacional, que en la actualidad es de 4 puntos.
- Reducir en el decenio el diferencial entre la tasa de desempleo en Canarias y la media nacional, que en la actualidad es de más de 7 puntos porcentuales.
- Equiparar la tasa de participación de los trabajadores canarios en actuaciones de formación continua, con la media nacional.
- Reducir el diferencial de las empresas formadoras, que es del 5,9 en Canarias, mientras que la media nacional es de 8,4.

Respecto a las medidas a adoptar por el Gobierno para poder alcanzar los mencionados objetivos, se pueden resumir en:

- Desarrollo y finalización del III Plan Integral de Empleo de Canarias (2007-2010) de acuerdo a los establecido en el convenio vigente, hasta su finalización en 2010, con una aportación anual de 42 millones de euros.
- Renovar el mencionado Plan mediante la formalización de un nuevo convenio en el que se atiendan las necesidades formativas que requiere el nuevo sistema productivo, con especial atención a:
 1. La cualificación y formación de los trabajadores canarios, adecuándola a los cambios productivos de la Comunidad Autónoma
 2. El empleo en los sectores maduros de las islas, y en especial el turismo
 3. El refuerzo de la coordinación entre el Gobierno de España y el Gobierno de Canarias para el seguimiento y aplicación de las medidas puestas en marcha
- Impulsar la adopción de medidas dirigidas a mejorar el nivel de formación de la población de 25 a 64 años, con objeto de facilitar su inserción en el mercado laboral, acelerando el reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por la experiencia laboral.

4.4.3.2. III Plan Integral de Empleo de Canarias (PIEC)

El Plan Integral de Empleo de Canarias (PIEC) se crea en la Disposición Adicional Quinta de la Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo, "considerando la situación económica, social y laboral de Canarias, dada su condición de región ultraperiférica derivada de su insularidad y lejanía reconocida por el artículo 138.1 de la Constitución y por el artículo 299.2 del Tratado de la Unión Europea, en orden a incrementar el empleo en su territorio, el Estado podrá participar en la financiación de un Plan

integral de empleo que se dotará, de forma indiferenciada, en el estado de gastos del Servicio Público de Empleo Estatal, para su gestión directa por dicha comunidad autónoma, y que será independiente de la asignación de los fondos de empleo de ámbito nacional que le corresponda".

El PIEC reconoce la necesidad de Canarias de contar con medidas específicas que atiendan los aspectos desfavorables de la economía de las Islas, que desembocan en el Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en el cual queda integrado el PIEC. La ley 19/1994, de 6 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, contempla una serie de medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias en los ámbitos de dotación de infraestructuras, apoyo a la iniciativa empresarial y promoción del empleo, y una de tales medidas es el PIEC, con el que se financian acciones de fomento del empleo.

Entre estas actuaciones se encuentran todas aquellas dirigidas a la inserción de desempleados en el mercado de trabajo, la inserción de desempleados de larga duración, la reincorporación a la vida laboral de personas ausentadas del mercado de trabajo, la integración laboral de colectivos en riesgo de exclusión social, el acceso de las mujeres al mercado de trabajo y la modernización del servicio público de empleo y facilitación de su acceso a todos los usuarios.

En octubre de 2007 se suscribe el Convenio de colaboración entre el Servicio Público de Empleo Estatal y la Comunidad Autónoma de Canarias para la puesta en marcha del III Plan Integral de Empleo de Canarias, con una duración temporal hasta 2010.

Los objetivos del III Plan Integral de Empleo de Canarias, con una aportación del Estado de 42 millones de euros anuales y 15 millones de la Comunidad Autónoma, se pueden concretar en los siguientes aspectos:

- Favorecer y promover la integración laboral de los desempleados residentes en Canarias y mejorar la tasa de empleo de la Comunidad.
- Que los trabajadores residentes en Canarias puedan acceder, en igualdad de condiciones, a todos los puestos de trabajo generados en las islas, favoreciendo la movilidad laboral.
- Mejorar la adaptabilidad de los trabajadores y su cualificación profesional. Facilitar el acceso a las acciones de formación de todos los trabajadores (ocupados y desempleados), sin discriminación por razón de edad, desarrollando un plan de becas y ayudas que facilite dicho acceso a los trabajadores en situación de desempleo, con mayores gastos de transportes y, en definitiva, a los más necesitados, y promoviendo en especial, las acciones formativas relacionadas con las nuevas tecnologías de información y comunicaciones.

Ampliar las acciones de formación a todas las edades, en concordancia con la prolongación de la vida activa a que hace referencia tanto las Directrices comunitarias, como el Programa Nacional de Reformas.

- Facilitar la readaptación y tránsito de desempleados hacia nuevos sectores de empleo, en particular todos los relacionados con las nuevas tecnologías, los servicios de proximidad, en especial los relacionados con la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, y los de ocio relacionados tanto con los residentes como con los turistas. Facilitar la transición hacia una economía del conocimiento, en particular para mejorar la calidad de los puestos de trabajo y la productividad laboral.
- Fomentar la empleabilidad de los jóvenes, favoreciendo especialmente su ocupación en empleos con perspectivas de futuro, y reducir la tasa de desempleo juvenil.
- Mejorar la empleabilidad de los parados de larga duración, mediante itinerarios integrados y personalizados de inserción.
- Aplicación del Principio de Igualdad de Oportunidades, mejorando:
 - a) La empleabilidad de las mujeres e incrementar la tasa de empleo femenina. Facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar.
 - b) La integración laboral de los inmigrantes.
 - c) La integración laboral de los colectivos en riesgo de exclusión y ausentes del mercado de trabajo.

- d) La integración laboral de las personas con discapacidad.
- e) Medidas más eficaces para luchar contra la discriminación laboral por razones de edad, teniendo en cuenta el reto que representa la prolongación de la vida laboral prevista.
- La vital modernización y readaptación continua del Servicio Público de Empleo en Canarias a las condiciones cambiantes del mercado laboral, de la sociedad en general y del nuevo modelo de formación para el empleo, para:
 - a) Consolidar e incrementar la capacidad de intermediación laboral del Servicio Público de Empleo mediante la modernización y adaptación permanente de los sistemas y la profesionalidad y formación continua de su personal.
 - b) Conseguir que el Servicio Público de Empleo sea la mejor opción de integración o reintegración laboral para los trabajadores desempleados.
 - c) Lograr que el Servicio Público de Empleo se configure como la mejor opción de selección para las empresas que buscan incorporar personal, cualquiera que sea la cualificación que precisen.
 - d) Acercar el Servicio Público de Empleo al ciudadano, a través de la atención personalizada o la asistencia telemática.
 - e) Acercar y difundir las distintas acciones del Servicio Público de Empleo entre toda la población a fin de que todos puedan conocer y tener la opción de beneficiarse, en igualdad de oportunidades, de los diferentes programas de orientación, formación, integración profesional o cualquier otro que los servicios de empleo ponen a su alcance.
 - f) Acercar los Servicios Públicos de Empleo a la sociedad, haciendo de ellos una plataforma de intermediación y formación laboral real y efectiva, adecuada a las necesidades de trabajadores y empresas.

4.4.4. Aproximación al fenómeno de la economía sumergida

Con la inclusión de este apartado, el Consejo quiere llamar la atención sobre la dimensión y efectos de la economía sumergida. La economía irregular, definida como aquella parte de la actividad económica que se sitúa fuera del circuito económico formal, tiene, en opinión del CES, consecuencias muy negativas para el conjunto de la sociedad. Estas actividades, que se caracterizan principalmente por estar al margen del marco institucional y, en particular, fuera de las normas laborales y fiscales, supone para el tejido empresarial una quiebra del principio de competencia, para los trabajadores una situación de precariedad laboral e incremento de los riesgos laborales y para el conjunto de la sociedad una vulneración de las reglas del juego establecidas, con graves efectos también para la Hacienda Pública, a la que resta capacidad para financiar servicios y prestaciones.

En relación a todo ello, en opinión del Consejo, se hace necesario profundizar en el diagnóstico de la dimensión real de la economía sumergida en las Islas, para que desde las Administraciones Públicas, con la colaboración de los agentes económicos y sociales, se pueda realizar una política integral tanto de prevención como de corrección sobre este tipo de actividades, lo que ayudaría a fortalecer las bases del crecimiento económico.

A continuación se realiza una aproximación al fenómeno de la economía sumergida, empezando con la delimitación de su concepto, sus causas y consecuencias. A continuación se analizarán diversos análisis empíricos que tienen como objetivo medir la dimensión de estas actividades económicas, para terminar con el examen de las políticas públicas puestas en marcha para reducir el tamaño de la economía sumergida en Europa y en España.

4.4.4.1. Delimitación y causas de la economía sumergida

Un primer problema en el análisis de la economía sumergida es su delimitación, existiendo en la actualidad cierto consenso sobre el tipo de actividades económicas que abarca este concepto.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considera economía sumergida a las actividades que son productivas y relativamente legales pero que son escondidas deliberadamente a

las autoridades públicas para evitar pagos de impuestos y seguridad social así como el cumplimiento de ciertas regulaciones.

La Organización Internacional del Trabajo, suele utilizar en sus documentos de trabajo la expresión “economía informal”, y hace referencia a la economía sumergida desde la perspectiva del mercado laboral, definiendo ésta como el conjunto de actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades económicas que no cumple las reglamentaciones laborales establecidas, o no está cubierta -o está insuficientemente cubierta- por reglamentaciones, convenios colectivos o acuerdos formales.

En el caso de las instituciones europeas, se utiliza el término “trabajo no declarado” refiriéndose a cualquier actividad retribuida que sea legal en cuanto a su naturaleza pero que no es declarada a las autoridades públicas, teniendo en cuenta las diferencias en el sistema regulador de los Estados miembros. Esta definición²¹⁰ vincula el trabajo no declarado con el fraude fiscal y el fraude a la seguridad social y abarca diversas actividades, que van desde los servicios domésticos informales hasta el trabajo clandestino realizado por residentes ilegales, pero deja fuera las actividades delictivas.

En cuanto a las causas que incitan a la realización de actividades económicas fuera de los cauces legales, la Comisión Europea, en su Comunicación “Intensificar la lucha contra el trabajo no declarado”²¹¹, destaca que la atracción a ocultar parte de la actividad económica es debida a una falta de equilibrio entre los potenciales beneficios económicos de la ocultación y los potenciales riesgos a ser sancionados. Así, en dicha Comunicación, la Comisión afirma que tanto los empresarios (y consumidores) como los empleados (y trabajadores por cuenta propia) pueden recurrir al trabajo no declarado atraídos por los beneficios potenciales –frente al riesgo de ser sancionados– que resultan de evitar el pago de impuestos y cotizaciones a la seguridad social, los derechos sociales (salario mínimo, legislación en materia de protección del empleo, permisos, etc.) y los gastos derivados de cumplir la normativa (requisitos de afiliación o legislación en materia de salud y seguridad).

Las variables que explican las diferencias del tamaño de la economía sumergida entre países o entre regiones son muy variadas, entre las que se encuentran el grado de desarrollo económico y social, las tasas de paro, el grado de rigidez del mercado laboral y del marco institucional, la calificación moral de la sociedad y el grado de eficacia de la inspección de los hechos²¹².

Según Serrano Sanz y Gadea²¹³ la causa más influyente en el tamaño de la economía sumergida es la presión fiscal, mientras que otros autores se decantan por las dificultades de cumplir con las regulaciones establecidas²¹⁴. Además, debe destacarse también entre las causas que influyen en el tamaño de la economía sumergida el ineficaz funcionamiento del mercado de trabajo. En este sentido, Serrano Sanz y Gadea destacan la relación directa entre el incremento de la economía sumergida y el alto desempleo y la baja tasa de actividad masculina, a su juicio dos de los principales problemas estructurales del mercado de trabajo español.

4.4.4.2. Aproximación al tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias

Medir la economía sumergida en un país o de una región es, por su propia definición, una tarea compleja. A pesar de que no se cuentan todavía con estimaciones oficiales, existe una línea de investigación ya consolidada en el campo de las ciencias sociales que tiene como objetivo la cuantificación de la economía sumergida. Los diversos métodos existentes para cuantificar el tamaño de la economía sumergida se clasifican en dos categorías. Los métodos directos (generalmente encuestas) y los métodos indirectos, que engloba diferentes métodos de estimación y extrapolación a partir de variables observadas utilizando diferentes métodos de estimación estadística.

A pesar de la sofisticación de estas técnicas econométricas, debe tenerse en cuenta que las estimaciones del tamaño de la economía sumergida existentes en la literatura especializada depende en alto grado de la metodología seleccionada. Por tanto lo más interesante son las mediciones

²¹⁰ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre trabajo no declarado (COM(1998) 219).

²¹¹ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones “Intensificar la lucha contra el trabajo no declarado” COM(2007) 628 final).

²¹² Carmen Alcaide Guindo. Implicaciones de la economía sumergida en España (VVAA) (2010). Ed. Círculo de Empresarios y BBVA.

²¹³ Serrano Sanz, J.M. y Gadea, M.D. (2005): “What causes the hidden economy in Spain?”, *Applied Financial Economics Letters*, 1, 143- 150.

²¹⁴ Alañón, A. y M. Gómez-Antonio (2005): “Estimating the size of the shadow economy in Spain: a structural model with latent variables”, *Applied Economics*, volume 37, issue 9.

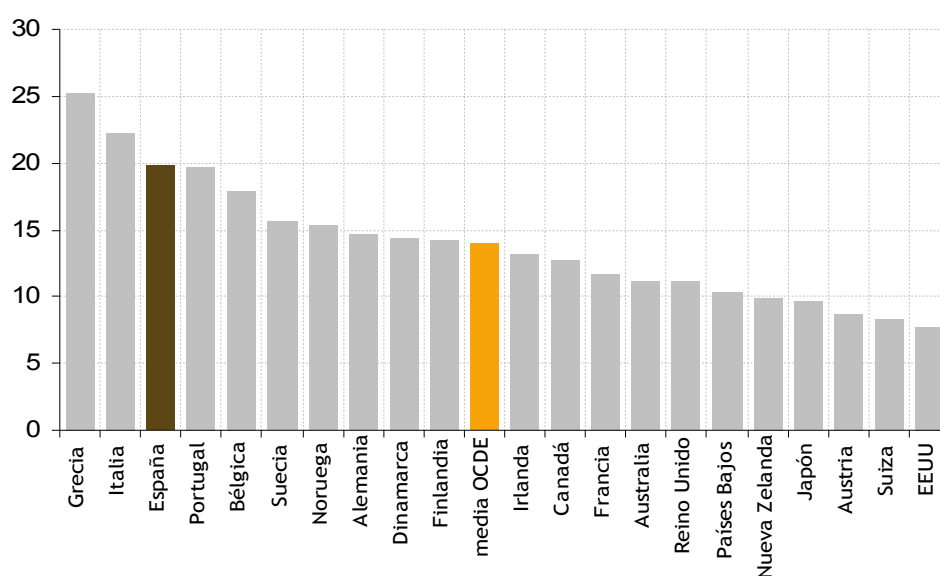
relativas, es decir las que permiten comparar la situación entre distintos países o regiones y aquellas que permiten analizar la evolución temporal de esa variable en un territorio.

Uno de los métodos más utilizados en las aproximaciones al tamaño de la economía sumergida es el enfoque del modelo MIMIC (acrónimo de múltiples indicadores que miden múltiples causas).

Uno de los estudios internacionales más recientes es el de Schneider²¹⁵, que mide el tamaño de la economía sumergida de distintos países de la OCDE durante las dos últimas décadas (1989-2010).

En dicho estudio se analizan los datos del peso de la economía sumergida respecto al PIB oficial para 2010. Según estos datos, España, con un porcentaje de economía sumergida respecto al PIB oficial del 19,8%, se encontraría en tercer lugar de los 21 países analizados, tras Grecia (25,2%) e Italia (22,2%). Los tres países con un menor tamaño de su economía sumergida, según este estudio son Estados Unidos (7,8%), Suiza (8,35) y Austria (8,7%). La media (sin ponderar) para los 21 países de la muestra es del 14% (ver gráfico 4.48).

GRÁFICO 4.48. TAMAÑO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL EN 21 PAÍSES DE LA OCDE. 2010 (datos provisionales, %)



Fuente: Schneider (2010).

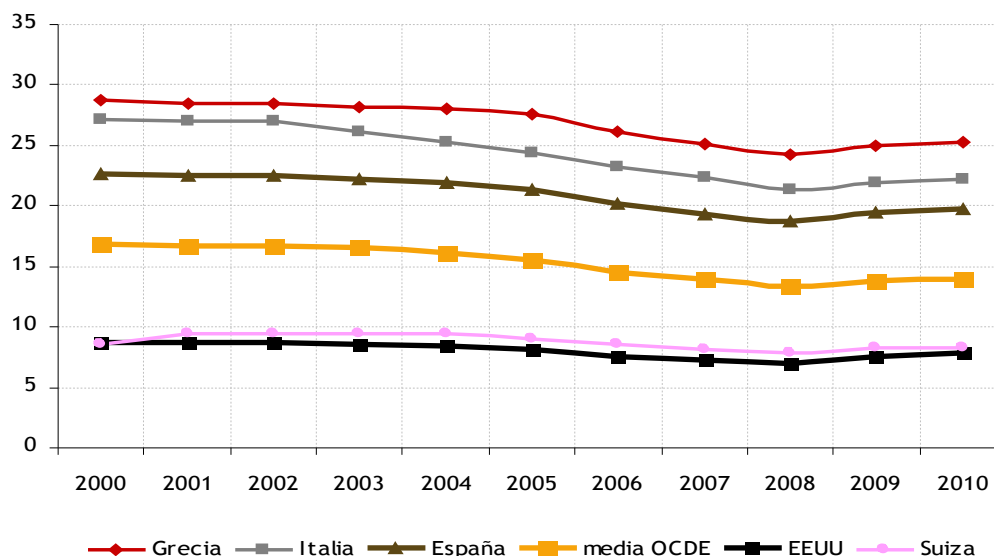
El análisis de la evolución temporal de los países, según este estudio, muestra como existe una gran estabilidad en la posición relativa de los mismos. En el periodo analizado, a pesar de que la estimación anual varía año a año, sus posiciones relativas no lo hacen tanto, de modo que en el caso de España, el peso de la economía sumergida se encuentra en una horquilla comprendida entre el 16% y el 23%, pero manteniendo su posición relativa tras Grecia e Italia y muy igualado a Portugal.

En el gráfico 4.49, donde se analiza la evolución comparada de España con los dos países con un mayor tamaño de economía sumergida en 2010 (Grecia e Italia) y los dos con menores ratios ese años (EEUU y Suiza), se muestra esta estabilidad en las posiciones relativas, de manera que las líneas de tendencia de los países raramente se cortan.

Según estas estimaciones de Schneider, España experimenta una reducción del tamaño de su economía sumergida en el periodo 2000-2008, pasando del 22,7% en 2000 al 18,7% en 2008, pero vuelve a incrementarse, coincidiendo con la crisis económica, en 2009 y 2010 llegando al 19,8% en el último año. Esta misma tendencia, primero de reducción y a partir del inicio de la crisis económica de incremento del peso de la economía sumergida, también se experimenta en la media de la OCDE y en mayor o menor intensidad, para la mayoría de los países del estudio.

²¹⁵ Schneider, F., 2010, "The Influence of the Economic Crisis on the Underground Economy in Germany and the Other OECD-countries in 2010: a (further) increase", mimeo, Universidad de Linz.

GRÁFICO 4.49. TAMAÑO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL PARA ESPAÑA Y OTROS PAÍSES DE LA OCDE. 2000-2010 (%)



Fuente: Schneider (2010).

Entre los análisis más recientes realizados sobre economía sumergida en España se encuentra los realizados por Arrazola, Hevia, Mauleón y Sánchez, del Departamento de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad Rey Juan Carlos y publicados recientemente por FUNCAS. Tras un artículo publicado en Cuadernos de Información Económica en febrero de 2011²¹⁶, esta misma institución acaba de publicar, al cierre de la presente edición del Informe Anual, un estudio monográfico sobre esta cuestión²¹⁷.

Estos autores estudian el peso de la economía sumergida en España en el período 1980-2008, y empleando tres metodologías diferentes, entre ellas el modelo MIMIC, llegan a similares resultados. En este estudio, el volumen de la economía sumergida en España para el periodo 2005-2008 se sitúa alrededor del 21,5% del PIB (un punto y medio por encima de la estimación de Schneider).

Respecto al análisis temporal, una primera conclusión de este estudio es el incremento progresivo del peso de la economía sumergida a lo largo del periodo estudiado. Así, de estimaciones medias para el período 1980-1985 de alrededor del 12,5% sobre el PIB oficial, se ha pasado a unos niveles para el período 2005-2008 que se sitúan entre el 20 al 23,7%²¹⁸. A partir de estos datos, los autores subrayan que el crecimiento del volumen de la economía sumergida coincide con un período de fuerte aumento del crecimiento de la actividad económica oficial. En el período 1980-2008 el volumen de la economía oficial medida por el PIB se ha más que duplicado, ocurriendo otro tanto con el de la economía sumergida, pero que en este caso se ha multiplicado por 4. Entre las causas de este incremento, los autores destacan los motivos fiscales. Durante el período analizado 1980-2008 se ha producido una elevación de los niveles de presión fiscal, que han incentivado notablemente la realización de actividades al margen de los cauces oficiales. Su existencia ha supuesto una media anual de pérdida de recaudación fiscal de 31.000 millones de euros del año 2000, lo que supone el 5,6% del PIB oficial.

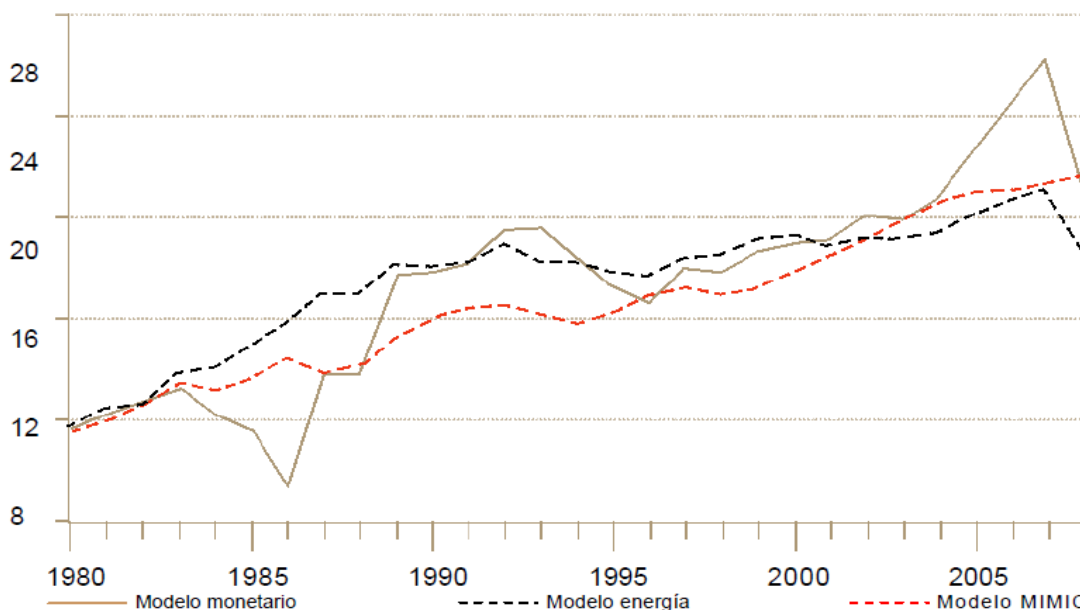
Por otra parte, la cuantificación de la economía sumergida ha permitido a estos investigadores realizar algunas aproximaciones sobre el volumen de empleo sumergido. Los autores estiman para el período 1980-2008 un número de empleos medios de 2,5 millones. Ese volumen de empleo sumergido ha crecido, a lo largo del período considerado, de alrededor de 1,4 millones en 1980-1984, a más de 4 millones en el período 2006-2008.

²¹⁶ Arrazola M, Hevia J, Mauleón I y Sánchez, R. (2011). "Estimación del volumen de economía sumergida en España", Cuadernos de Información Económica nº 220. Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS).

²¹⁷ Arrazola M, Hevia J, Mauleón I y Sánchez, R. (2011). "La Economía Sumergida en España". La economía sumergida y el empleo público, en España: dos ensayos de actualidad (junio de 2011). Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS).

²¹⁸ Debe tenerse en cuenta que la tendencia apuntada sobre la evolución del peso de la economía sumergida en este estudio difiere de la apuntada en el estudio de Schneider.

GRÁFICO 4.50. TAMAÑO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL PARA ESPAÑA SEGÚN TRES MÉTODOS DISTINTOS DE ESTIMACIÓN. 1980-2008 (%)



Fuente: Arrazola M, Hevia J, Mauleón I y Sánchez, R. (2011).

4.4.4.3. Consecuencias de la economía sumergida en el desarrollo económico y social

La existencia de la economía sumergida tiene graves consecuencias para el desarrollo económico y social de un territorio. Para el tejido empresarial supone una quiebra del principio de competencia, para los trabajadores una situación de precariedad laboral e incremento de los riesgos laborales, y para el conjunto de la sociedad una vulneración de las reglas del juego establecidas, con graves efectos también para la Hacienda Pública.

En el análisis de las consecuencias, desde la Comisión Europea²¹⁹ se destaca que “en la medida en que el trabajo no declarado compite con actividades que cumplen la legislación e, incluso, las desplaza, constituye la principal fuente de dumping social. En el caso del trabajo no declarado realizado por personas físicas que reciben prestaciones para compensar su inactividad, se da también una situación de fraude social”.

Un análisis más amplio sobre las consecuencias económicas y sociales de la economía sumergida podemos encontrarlo en el citado artículo de Arrazola, Hevia, Mauleón y Sánchez (2011). Dichos autores distinguen básicamente entre problemas de equidad y de eficiencia de la economía sumergida y establecen cuatro categorías.

En primer lugar, los problemas de equidad, que se plantean por dos vías. Por el lado del gasto público, los problemas provienen de la menor disponibilidad de recursos para el sector público en su tarea de provisión de bienes públicos que se refleja tanto en cuantía como en calidad, lo cual, debido a que la provisión de estos afecta de forma asimétrica a los individuos en función inversa a su renta, genera problemas de equidad. Por el lado del ingreso público existe también un problema de equidad, debido a que la carga impositiva, obviamente es sólo soportada por las actividades declaradas que se realizan en la economía oficial.

En segundo lugar se encuentran los problemas de eficiencia. Por un lado, puede afectar a la asignación de *inputs* productivos entre diferentes ramas de actividad que se determinará no en función de su rentabilidad económica (productividad), sino su rentabilidad fiscal efectiva, dado que el consumo de *inputs* por parte de las actividades ocultas no está sujeto a gravamen. Esto puede provocar distorsiones en la formación de los precios relativos en favor de los sectores propensos a la actividad irregular, tanto de los factores productivos como de los productos finales. Por otro lado, afecta a la asignación de recursos públicos a los agentes económicos destinados a paliar fallos de mercado, pues ésta se realiza

²¹⁹ COM(2007) 628 final.

habitualmente en función de la renta declarada. En tercer lugar, afecta a la cantidad y calidad de la provisión pública de servicios sanitarios, educativos y asistenciales.

En tercer lugar, estos autores destacan que la economía sumergida crea distorsiones en el marco institucional lo que puede afectar a la competencia empresarial. Las empresas que realizan su actividad en el ámbito de la economía sumergida se enfrentan a un marco regulatorio más restrictivo que implica el pago de impuestos, mayores costes laborales o el cumplimiento de una amplia gama de requisitos. Las empresas que realizan sus actividades en el ámbito de la economía oficial sufren la competencia desleal de las de la economía sumergida.

Por último, los autores destacan los efectos del tamaño de la economía sumergida en las estadísticas económicas oficiales (PIB, renta disponible de los individuos, ocupación, etc.), lo que, genera distorsiones en diferentes y muy relevantes dimensiones: detección inadecuada de posibles problemas socioeconómicos (paro, exceso de gravamen, etc.), diseño inadecuado de políticas económicas, comparativas internacionales inadecuadas, etc.

4.4.4.4. Políticas públicas para la reducción del tamaño de la economía sumergida en Europa, España y Canarias.

El fuerte impacto negativo de la economía sumergida requiere que las autoridades competentes diseñen y propongan medidas eficaces para su eliminación o, al menos, para su reducción.

La Organización Internacional del Trabajo considera que el objetivo general es disuadir la realización de actividades de trabajo no declarado. Para ello recomienda el establecimiento de mecanismos de coordinación entre las autoridades administrativas a nivel nacional e internacional, una combinación de concienciación, prevención y sanciones, el reforzamiento de los sistemas de Inspección de Trabajo y la participación de los interlocutores sociales (empresariales y sindicales) y autoridades judiciales.

Así lo entiende también la Comisión Europea, que en su Comunicación de 2007 reconoce la complejidad y heterogeneidad del trabajo no declarado, lo que en su opinión exige una intervención simultánea en varios frentes. De acuerdo con el enfoque establecido en la Resolución del Consejo de 2003, la Comisión insta a a) reducir el atractivo financiero del trabajo no declarado, revisando, en particular, los sistemas de imposición, retribución y prestaciones sociales; b) reformar y simplificar los procedimientos administrativos (especialmente, en términos de costes); c) reforzar los mecanismos de vigilancia y las sanciones; d) fomentar la cooperación transnacional y e) sensibilizar aún más a la opinión pública sobre los riesgos del trabajo no declarado y sobre las ventajas de la legalidad.

En el ámbito nacional, son varias las medidas puestas en marcha por el Gobierno de España y que por tanto, han tenido incidencia sobre Canarias.

Desde que entró en vigor en el año 2005 el Plan de Prevención de Fraude Fiscal y hasta 2009, se han recaudado 35.540 millones de euros por actuaciones de control y prevención del fraude, correspondiendo 8.119 millones al año 2009. Este Plan se ha visto actualizado en 2010 con la aprobación en el Consejo de Ministros de 5 de marzo de 2010 del “Plan Integral de Prevención y Corrección del Fraude Fiscal, Laboral y a la Seguridad Social”. En él se amplía la colaboración entre los organismos públicos encargados del control del fraude para mejorar su eficacia e intenta dar respuesta a los cambios en la tipología del fraude a consecuencia de la crisis económica, especialmente en relación a la economía irregular y al trabajo no declarado.

En el marco del Plan se crea una Comisión Mixta entre la Agencia Tributaria, la Tesorería de la Seguridad Social y la Inspección de Trabajo, y se plantearán acuerdos a nivel nacional, autonómico y local para que se impliquen activamente en la lucha contra el trabajo no declarado.

Ya en 2011, mediante el Real Decreto-ley 5/2011, de 29 de abril, de medidas para la regularización y control del empleo sumergido y fomento de la rehabilitación de viviendas (BOE nº CC del 6 de mayo), se aprueba el Plan de Afloramiento y Control del Empleo Sumergido.

Este texto legal para luchar contra la economía sumergida, se enmarcara en el enfoque de reforzar los mecanismos de vigilancia y las sanciones y se centra en el aumento del baremo de importes de sanción para las empresas que no cumplan correctamente con la legislación laboral y para los trabajadores que se beneficien de prestaciones públicas y estén trabajando al margen de la Seguridad Social.

En el plan se establecen dos etapas. La primera, hasta el 31 de julio de 2011, en el que se establece un periodo especial para la regularización por parte de las empresas de trabajadores sin contrato y a

partir de esa fecha, en el que se producirá un endurecimiento de las sanciones un mayor control por parte de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

El primer punto que contempla el decreto para luchar contra la economía sumergida consiste en el otorgamiento de un periodo de gracia, hasta el 31 de julio por el que las empresas podrán regularizar los trabajadores que no tengan en alta laboral sin sanciones ni investigaciones. Pasada esta primera fase de regularización, a partir del 31 de julio se hará efectiva el incremento del baremo de sanciones. Así, en la citada norma está previsto un incremento de los límites e importes de las sanciones a las empresas que tengan trabajadores sin alta laboral así como para los trabajadores que estén cobrando el desempleo o cualquier otro tipo de prestación pública incompatible con el trabajo.

Y en el ámbito de Canarias, además de la correspondiente aplicación de las medidas de ámbito estatal, la corrección y minimización de la economía sumergida y el empleo irregular ha sido uno de los principales ejes del Diálogo Social. Así, en los Acuerdos de Concertación Social establecidos por el Gobierno de Canarias y las organizaciones económicas y sociales más representativas, la lucha contra el empleo irregular ha sido un tema prioritario.

En el marco del Acuerdo de la IV Concertación Social, el Gobierno de Canarias y las organizaciones empresariales y sindicales más representativas firmaron el “Acuerdo para la regularización de la economía sumergida en Canarias²²⁰”. En dicho acuerdo, se destaca la necesidad de “abordar el tema de una manera decidida, partiendo de un estudio detallado de la incidencia de la economía sumergida en Canarias, para procurar la regularización de la misma”.

Así mismo, en el Pacto Social por la Economía y el Empleo en Canarias, firmado el 4 de junio de 2009 por los agentes económicos y sociales más representativos (UGT, CCOO, CCE y CEOE Tenerife) y el Gobierno de Canarias, se establece como una de las acciones a corto y medio plazo en el ámbito del empleo el objetivo de *“corregir y minimizar el absentismo y la economía sumergida en los términos acordados en la Mesa de Concertación Social”* (p. 17). Además, en la parte de medidas sociales y de empleo, entre las medidas de alcance transversal, se establece la posibilidad de establecer una *“Estrategia para la Reducción de las Causas de la Economía Sumergida y del Empleo Irregular, así como para la Reducción de las causas del Absentismo Laboral”* (p. 52).

²²⁰ Ver documento nº 5 “Acuerdo para la regularización de la economía sumergida en Canarias” de la IV Concertación Social (BOC nº 41 de 28 de febrero de 2003).

4.5 RELACIONES LABORALES

4.5.1 Negociación colectiva

Si bien en la anualidad 2009 los interlocutores sociales CEOE, CEPYME, CCOO y UGT no pudieron suscribir el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (ANC) dadas las discrepancias existentes derivadas fundamentalmente de la revisión salarial de los convenios colectivos en vigor, así como de la negociación colectiva pendiente, en febrero de 2010 suscribieron el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010, 2011 y 2012.

En el mismo, los interlocutores sociales señalan como principal objetivo, la mejora del tejido productivo y la colaboración en la creación de empleo estable, mediante una distribución equilibrada de los esfuerzos de los trabajadores y empresarios de manera que, a través de la negociación colectiva, se desarrollen medidas en el trienio 2010-2012, que afecten a la política salarial, la reinversión productiva, el mantenimiento y la recuperación del empleo y a la temporalidad injustificada.

Todas las partes están de acuerdo en asegurar que la recuperación del empleo, así como la flexión a la baja de las tasas de paro se producirá en la medida en la que se logre un crecimiento económico compatible con un elevado aumento de la ocupación en actividades que desarrollen procesos de producción intensivos en la acumulación de capital.

Para la consecución de tales metas, los interlocutores sociales destacan que es necesaria la mejora del capital humano elevando el nivel educativo. Además, promulgan que se debe incrementar el stock de infraestructuras y fomentar el impulso de las actividades de I+D+i, así como asegurar un marco competitivo y de estabilidad regulatorio que mejore el funcionamiento de los mercados.

El Acuerdo firmado en 2010 se estructura en tres capítulos, a través de los cuales se trata de orientar la negociación de los convenios colectivos.

En el Capítulo I del Acuerdo, destinado al Empleo, Formación, Flexibilidad y Seguridad, Derechos y consulta, los interlocutores sociales destacan que deben articularse instrumentos que permitan un adecuado equilibrio entre flexibilidad para las empresas y seguridad para los trabajadores, teniendo en cuenta que los mecanismos de adaptación internos son preferibles a los externos y a los ajustes de empleo.

En este sentido, para contribuir al mejor tratamiento de estos aspectos, las partes firmantes consideran que los convenios colectivos deben tener como objetivos fundamentales:

- El mantenimiento y la recuperación del empleo.
- El fomento de la estabilidad del empleo y la reducción de la temporalidad.
- El establecimiento de marcos que permitan a las empresas mantener y mejorar su posición en el mercado y su productividad.
- El cumplimiento del principio de igualdad de trato y no discriminación en el empleo y en las condiciones de trabajo.
- El desarrollo de instrumentos de información y de análisis para favorecer la adecuada adaptación a los cambios productivos.
- La incidencia de las tecnologías de la información y de la comunicación en el desarrollo productivo general y en las relaciones laborales.

El Capítulo II se destina a establecer los criterios en materia salarial. En este sentido, dada la situación económica actual, los interlocutores sociales declaran la intención de llevar a cabo, durante su vigencia, una política de crecimiento moderado de los salarios que permita el mantenimiento y recuperación del empleo, y que contribuya a la reactivación económica.

Así, consideran que los negociadores deberían tener en cuenta para la determinación de los incrementos salariales las siguientes referencias:

- Para el año 2010: hasta el 1%.
- Para el año 2011: entre el 1% y el 2%.
- Para el año 2012: entre el 1,5% y el 2,5%.

El Capítulo III del Acuerdo se destina al establecimiento del ámbito temporal de vigencia, así como a la naturaleza jurídica del mismo y su ámbito funcional.

Vistos los principales aspectos recogidos en el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010-2012, durante los doce meses de 2010 el número de convenios registrados, con inicio de efectos económicos en enero (según datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración) ascendió a 3.044, para un colectivo de trabajadores que superó los siete millones (7.352.300).

Por ámbito funcional, la distribución de convenios y trabajadores afectados se mantiene en proporciones que no varían demasiado respecto a las de años anteriores, de forma que el mayor número de convenios a nivel estatal se registró en el ámbito de la empresa con 2.217 (72,8% del total de convenios suscritos), mientras que 827 se suscribieron en otro ámbito (27,2% del total) (ver tabla 4.18).

TABLA 4.18. PRINCIPALES DATOS REFERIDOS A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN ESPAÑA Y CANARIAS. 1997-2010

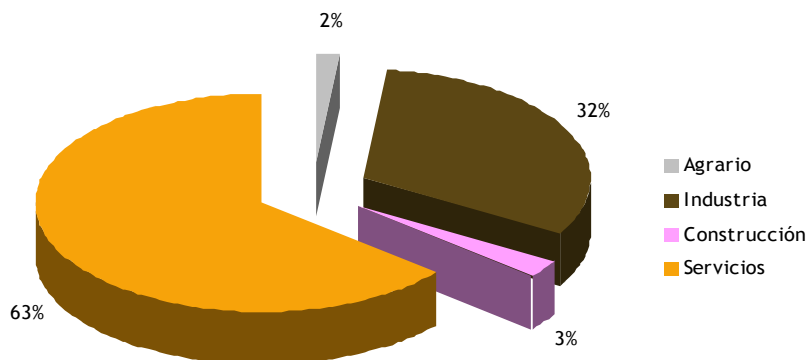
	CONVENIOS EMPRESA						CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO					
	Convenios		Trabajadores (miles)		Aumento salarial (%)		Convenios		Trabajadores (miles)		Aumento salarial (%)	
	Canarias	España	Canarias	España	Canarias	España	Canarias	España	Canarias	España	Canarias	España
1997	195	3.669	21,515	998,3	2,7	2,3	40	1.371	207,420	7.366,8	2,7	3,0
1998	191	3.690	20,378	1.021,5	2,5	2,2	40	1.401	218,473	7.729,1	2,5	2,6
1999	187	3.704	20,114	1.063,7	2,6	2,5	42	1.406	223,334	7.944,4	2,6	2,8
2000	178	3.849	18,516	1.083,3	3,3	3,5	41	1.403	253,523	8.147,1	3,7	3,8
2001	175	4.021	17,238	1.039,5	3,4	3,1	41	1.400	255,442	8.456,5	3,6	3,8
2002	190	4.086	21,048	1.025,9	2,9	3,6	36	1.376	277,457	8.670,6	4,0	3,9
2003	202	4.147	22,446	1.074,2	2,9	2,9	31	1.375	263,526	8.920,9	4,2	3,8
2004	218	4.093	22,508	1.014,7	3,1	3,1	39	1.381	290,992	9.178,9	3,6	3,6
2005	234	4.353	23,876	1.159,7	3,3	3,6	41	1.423	319,526	9.596,0	3,8	4,1
2006	219	4.459	20,576	1.224,4	3,2	3,1	39	1.428	314,596	9.894,9	3,7	3,6
2007	254	4.598	26,446	1.261,1	3,6	3,5	38	1.418	318,926	10.345,4	3,9	4,2
2008	225	4.539	23,182	1.215,3	3,3	3,09	37	1.448	297,804	10.752,9	4,08	3,6
2009	200	4.222	23,283	1081,8	2,04	2,20	31	1.314	306,215	10.033,3	2,33	2,26
2010	119	2.217	13,978	511,5	1,20	1,57	16	827	197,311	6.840,8	1,81	2,14

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Como sucede en todo el período histórico analizado, para el ejercicio 2010 el número de trabajadores afectados por convenios de sector supera ampliamente al de afectados por convenios de empresa. Así, en 2010 y a nivel estatal, algo más de medio millón de trabajadores se vieron afectados por convenios de empresa, mientras que cerca de siete millones lo estuvieron por convenios de sector.

Igual que ocurriera en 2009, por sector de actividad, es el de servicios el que sigue acogiendo el mayor número de convenios suscritos, sea del ámbito funcional que sea.

GRÁFICO 4.51. TOTAL CONVENIOS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. ESPAÑA. 2010 (datos expresados en %)

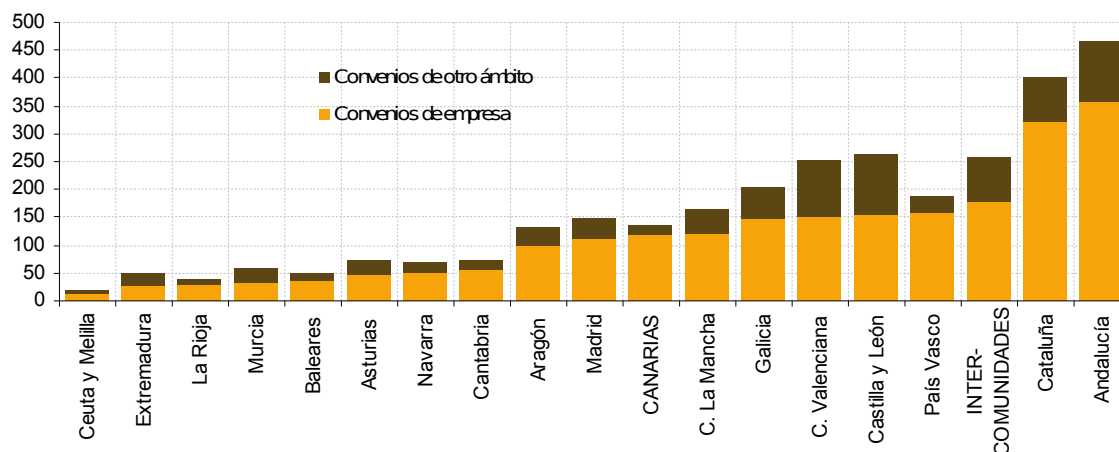


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Respecto al aumento salarial medio pactado en nuestro país para el total de convenios con inicio de efectos económicos en el año 2010, éste fue del 2,10%, si bien el aumento fue superior en los convenios suscritos en otro ámbito distinto al de la empresa (2,14%), que en aquellos que se suscribieron en el seno de éstas (1,57%).

Para Canarias, los datos referidos al número total de Convenios registrados (ver gráfico 4.52), con inicio de efectos económicos en 2010, ascienden a 135. El 88,14% de ellos se correspondieron con convenios de empresa, mientras que el 11,86% fueron convenios de otro ámbito. Sin embargo, al igual que ocurre en el resto del estado, es este segundo tipo de convenios el que afecta a un mayor número de trabajadores (197.311 trabajadores), mientras que 13.978 trabajadores se han visto afectados en 2010 por nuevos convenios de empresa en nuestra Comunidad Autónoma.

GRÁFICO 4.52. CONVENIOS SEGÚN AÑO DE INICIO DE LOS EFECTOS ECONÓMICOS Y PERÍODO DE REGISTRO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

El aumento salarial pactado en 2010 en los convenios suscritos en Canarias se ha comportado de forma similar tanto para los convenios suscritos en el ámbito de la empresa así como en aquellos de otro tipo funcional. En el primero de los casos, el aumento salarial ha experimentado un aumento del 1,20%, inferior al registrado en el ejercicio anterior (2,04%). Para el resto de convenios el aumento salarial fue del 1,81%, lo que supone un descenso respecto al aumento salarial de 2009 (2,33%).

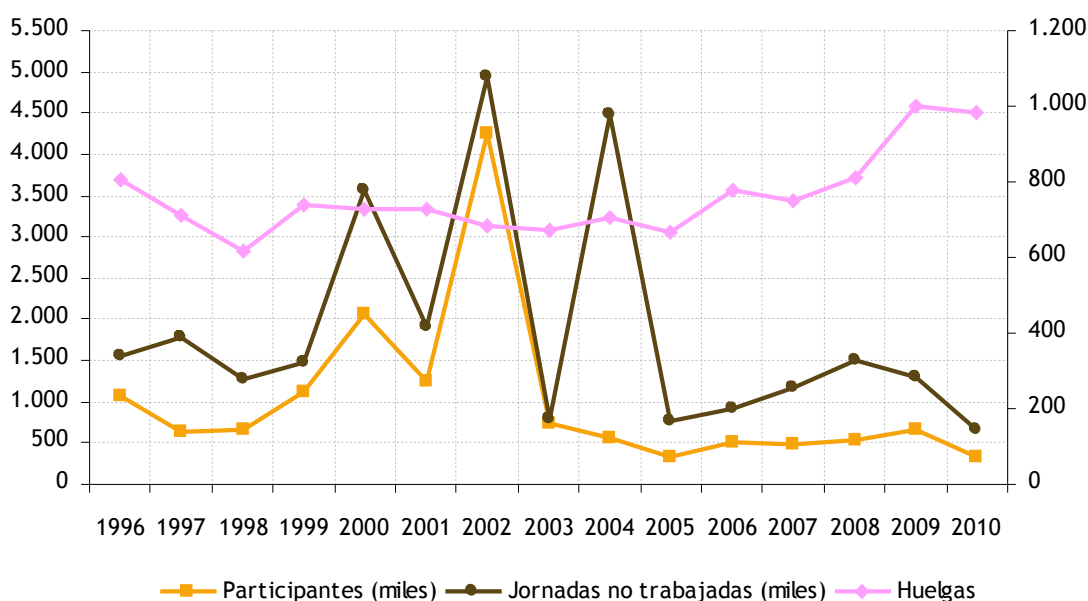
4.5.2 Conflictividad laboral

Aún cuando nuestro país continúa inmerso en una situación económica complicada, la conflictividad laboral en nuestro país se mantuvo en 2010 en cotas similares a las alcanzadas en las anualidades anteriores, en base a las estadísticas publicadas por el Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Hemos de destacar que en todos los datos que se presentan en este epígrafe no se incluyen datos referidos a la huelga nacional desarrollada el 29 de septiembre y convocada por las principales Organizaciones Sindicales de nuestro país.

Para este período, el número de huelgas registradas fue de 981, descendiendo ligeramente respecto a 2009 (1.001 huelgas), y movilizándolo a 340.776 participantes (un 47,8% menos que en 2009). Estos datos derivaron en 671.498 jornadas no trabajadas (ver gráfico 4.53).

GRÁFICO 4.53. EVOLUCIÓN DE INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. ESPAÑA. 1996-2010*



*Los datos de este año no incluyen la huelga del “Sector de la Administración Pública” de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del “Sector de Interinos de enseñanza no universitaria” de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

Datos de “Huelgas” reflejados en el eje secundario.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Como sucediera en las anualidades anteriores, en 2010 la distribución de las huelgas mantiene la misma tónica, de forma que el 93,5% de las mismas se produjeron a nivel provincial (ver tabla 4.19), mientras que las de índole comunitaria o estatal representaron algo más del 6% del total.

Si bien el mayor número de trabajadores participantes en huelgas sigue dándose en aquellas de ámbito provincial (70,2%), el mayor número promedio de participantes por huelga corresponde a las de ámbito comunitario. Así, en 2010 las huelgas comunitarias cuentan con un promedio de 1.982 participantes.

Respecto a las jornadas no trabajadas, el 86,5% de las mismas derivan de las huelgas desarrolladas a nivel provincial, frente al 13,5% de las jornadas no trabajadas por huelgas de ámbito comunitario o nacional.

TABLA 4.19. INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL SEGÚN ÁMBITO TERRITORIAL. ESPAÑA. 1996-2010*

	HUELGAS			TRABAJADORES PARTICIPANTES			JORNADAS NO TRABAJADAS		
	Provinciales (1)	Comunitarias	Nacional	Provinciales (1)	Comunitarias	Nacional	Provinciales (1)	Comunitarias	Nacional
1996	754	10	43	310.223	96.611	671.200	770.509	186.625	595.738
1997	645	16	48	301.041	17.043	312.878	894.884	38.542	856.674
1998	577	17	24	360.885	65.036	245.957	813.657	123.834	326.045
1999	667	26	46	797.666	199.778	127.612	1.096.597	225.819	155.088
2000	667	27	33	195.904	99.678	1.765.767	843.600	203.270	2.530.431
2001	655	20	54	382.784	176.570	683.104	766.467	162.903	987.617
2002	607	31	46	543.953	47.408	3.936.849	868.802	121.134	3.948.599
2003	625	8	41	194.437	2.443	531.601	633.165	1.514	154.364
2004	665	8	34	378.435	37.483	139.914	4.125.647	111.609	234.935
2005	610	21	38	249.930	18.952	62.452	508.691	28.142	222.021
2006	700	41	38	401.013	53.764	44.463	702.551	141.401	83.450
2007	684	35	32	410.852	15.796	65.502	1.043.166	38.500	101.116
2008	748	20	42	369.458	88.962	84.088	974.700	98.658	435.361
2009	962	19	20	553.452	89.862	10.169	1.188.713	82.385	19.754
2010*	921	28	35	239.291	55.496	45.989	580.914	45.909	44.675

(1) Incluyen las huelgas de ámbito municipal y comarcal.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

*Los datos de este año no incluyen la huelga del "Sector de la Administración Pública" de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del "Sector de Interinos de enseñanza no universitaria" de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

Por sectores, en 2010 es el industrial el que aporta un mayor número de jornadas no trabajadas, aglutinando el 48,3% del total. Le sigue el sector servicios con el 35,1% de las jornadas no trabajadas. El sector agrario aporta el 8,5%, y el de la construcción el 7,9% de las jornadas no trabajadas.

Este indicador sufre un cambio por sectores bastante significativo respecto a 2009. Así, el sector agrario ha visto reducido el número de jornadas no trabajadas en las huelgas desarrolladas en más de un 83%. Este mismo comportamiento se encuentra en el sector de la construcción, con una disminución del 60,7 % en el número de jornadas no trabajadas respecto a la anualidad 2009.

TABLA 4.20. PARTICIPANTES EN HUELGAS Y JORNADAS NO TRABAJADAS POR SECTORES. ESPAÑA. 1996-2010* (datos expresados en miles)

	Agrario		Industria		Construcción		Servicios	
	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas
1996	4,5	18,6	289,1	588,1	126,3	358,0	638,9	577,8
1997	1,8	3,8	265,2	516,7	229,1	554,1	124,1	704,7
1998	172,0	173,8	188,7	470,4	180,6	371,4	127,7	246,1
1999	0,6	1,2	97,8	270,5	191,5	191,6	236,7	415,7
2000	11,8	88,6	110,1	573,2	698,0	1.446,7	1.205,8	1.432,6
2001	0,6	10,5	360,9	921,3	565,9	569,1	168,7	294,6
2002	2,9	12,1	70,3	238,5	0,6	16,5	194,5	411,6
2003	1,1	3,2	151,4	459,5	0,3	5,5	85,0	223,4
2004	117,3	3.217,7	187,6	496,1	12,2	318,0	230,2	436,9
2005	1,5	18,7	190,3	330,6	0,8	1,6	138,8	408,0
2006	0,2	0,7	160,5	371,0	153,0	158,7	185,6	397,0
2007	0,3	2,5	104,9	301,4	90,3	320,7	176,1	437,6
2008	9,0	27,2	153,7	380,5	60,5	1,8	289,3	1.098,2
2009	84,8	339,8	301,3	552,7	121,9	134,5	136,8	255,2
2010	56,4	56,6	103,5	320,2	5,4	52,8	166,3	232,7

*Los datos de este año no incluyen la huelga del "Sector de la Administración Pública" de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del "Sector de Interinos de enseñanza no universitaria" de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

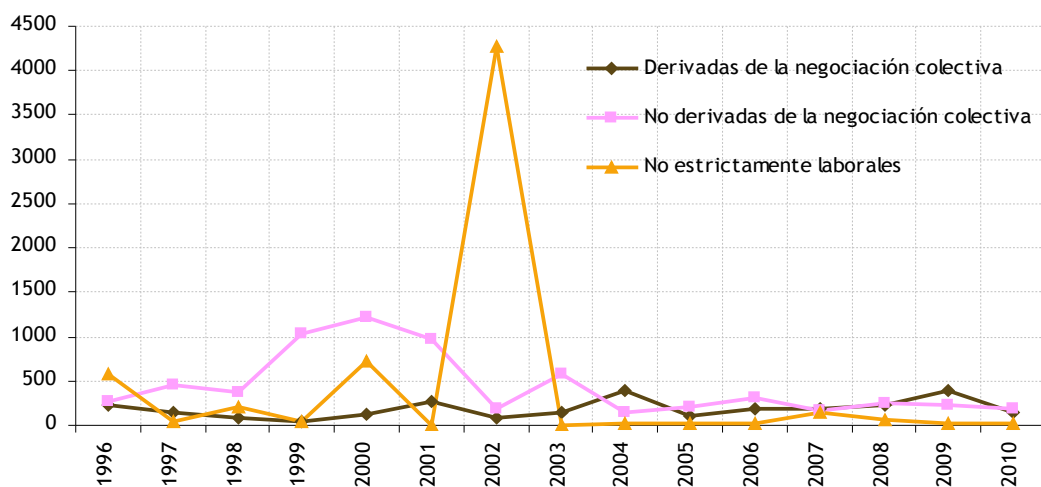
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

TABLA 4.21. PARTICIPANTES EN HUELGAS Y JORNADAS NO TRABAJADAS SEGÚN MOTIVOS DE HUELGAS. ESPAÑA. 1996-2010* (datos expresados en miles)

	Derivadas de la negociación colectiva		No derivadas de la negociación colectiva		No estrictamente laborales	
	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas
1996	218,3	510,6	275,4	615,9	584,3	426,4
1997	145,3	400,6	446,6	1.340,4	39,1	49,0
1998	91,8	256,9	374,7	676,2	205,4	330,4
1999	48,4	172,2	1.028,7	1.204,7	48,0	100,6
2000	121,0	682,7	1.210,4	2.040,9	729,9	853,7
2001	272,3	587,0	961,3	1.321,2	8,8	8,8
2002	78,9	319,3	177,2	271,3	4.272,1	4.347,9
2003	142,0	494,9	583,3	291,4	3,2	2,7
2004	394,9	4.119,3	144,6	324,9	16,3	27,9
2005	111,8	271,3	204,2	467,6	15,3	20,0
2006	177,9	448,5	300,7	457,3	20,6	21,6
2007	178,6	646,6	162,7	371,1	150,9	165,1
2008	223,0	617,2	249,2	849,4	70,3	42,1
2009	400,9	860,9	236,4	412,2	16,1	17,7
2010	141,0	323,9	181,1	327,7	18,6	20,0

*Los datos de este año no incluyen la huelga del "Sector de la Administración Pública" de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del "Sector de Interinos de enseñanza no universitaria" de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

GRÁFICO 4.54. EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE PARTICIPANTES EN HUELGAS EN ESPAÑA SEGÚN MOTIVACIÓN. 1996-2010*

*Los datos de este año no incluyen la huelga del “Sector de la Administración Pública” de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del “Sector de Interinos de enseñanza no universitaria” de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

En lo que a Canarias se refiere, nuestra Región aportó a los datos estatales el 0,67% de trabajadores participantes en huelgas celebradas durante 2010, así como el 0,35% de las jornadas no trabajadas.

TABLA 4.22. PRINCIPALES INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. CANARIAS. 1996-2010* (datos expresados en miles)

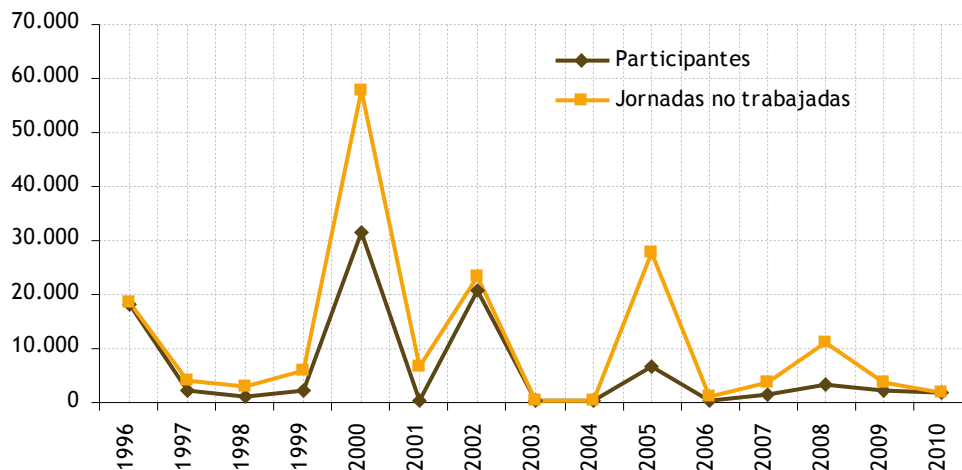
	Las Palmas		S/C Tenerife	
	Participantes	Jornadas no trabajadas	Participantes	Jornadas no trabajadas
1996	18,3	18,4	15,2	18,2
1997	2,3	3,9	0,3	1,2
1998	1,0	2,9	9,3	18,0
1999	2,3	5,8	1,5	2,7
2000	31,3	57,7	29,9	52,9
2001	0,5	6,5	24,6	26,0
2002	20,6	23,3	26,2	26,3
2003	0,2	0,5	0,2	0,5
2004	0,3	0,5	0,0	0,2
2005	6,6	27,6	0,1	0,1
2006	0,4	1,1	0,5	10,0
2007	1,4	3,6	0,3	0,9
2008	3,5	11,2	0,4	0,7
2009	2,4	3,8	1,1	0,8
2010	1,4	1,7	0,9	0,7

*Datos de 2010 referidos al período enero - noviembre (los datos de este año no incluyen la huelga del “Sector de la Administración Pública” de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del “Sector de Interinos de enseñanza no universitaria” de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

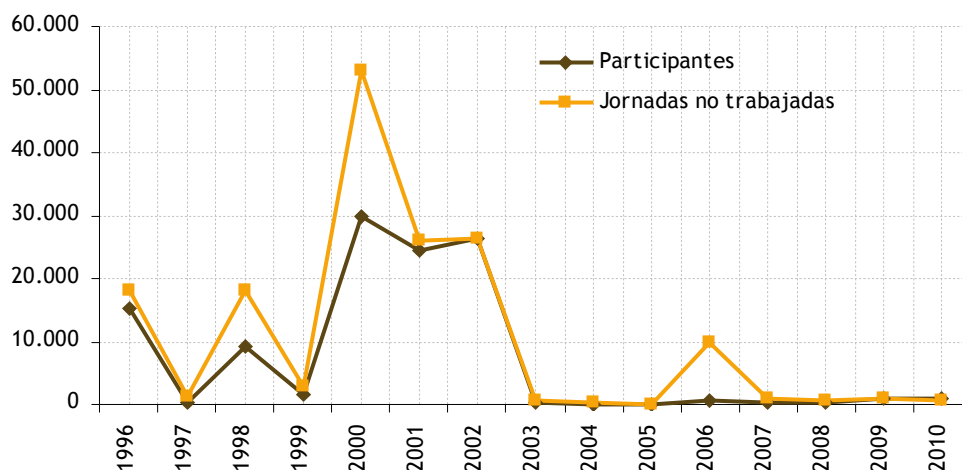
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

GRÁFICO 4.55. EVOLUCIÓN DE INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. CANARIAS. 1996-2010*

Las Palmas



Santa Cruz de Tenerife

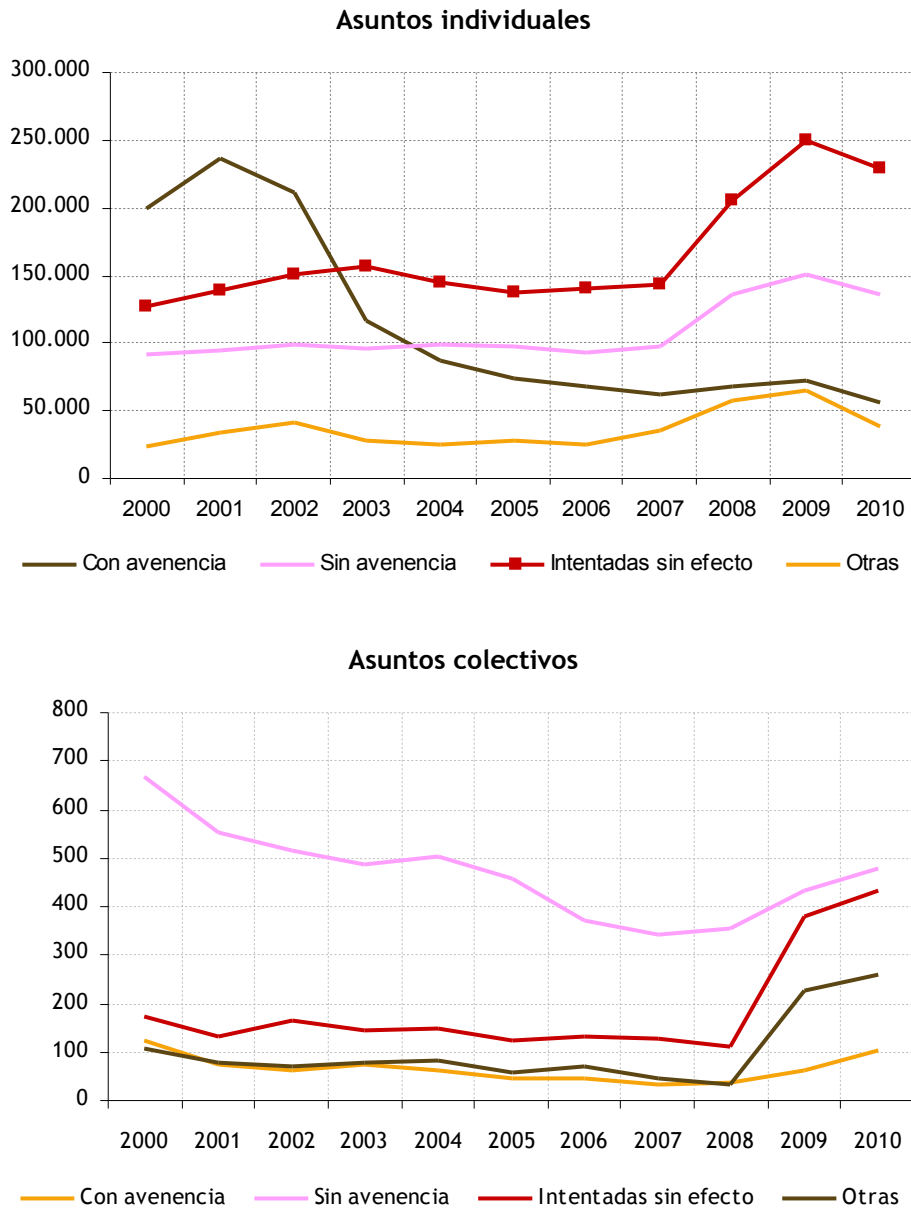


*Los datos de este año no incluyen la huelga del “Sector de la Administración Pública” de ámbito nacional. Tampoco se incluyen datos de la huelga del “Sector de Interinos de enseñanza no universitaria” de ámbito nacional ni de la Huelga General de 29 de septiembre de ámbito nacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

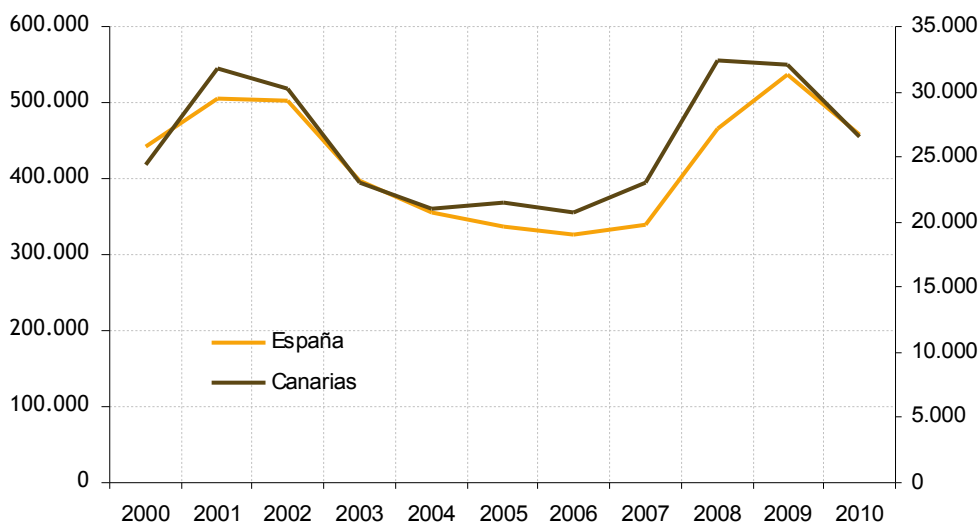
Respecto a los asuntos de mediación, arbitraje y conciliación desarrollados durante la anualidad 2010, hemos de destacar que aquellos de carácter individual han experimentado un descenso de un 14,5% respecto a 2009. Todo lo contrario sucede con aquellos asuntos de carácter colectivo, que desde el año 2008 han venido experimentando un incremento sostenido.

GRÁFICO 4.56. EVOLUCIÓN SOBRE LOS ASUNTOS DE MEDIACIÓN, ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN DE FORMA INDIVIDUAL Y COLECTIVA EN ESPAÑA. 2000-2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

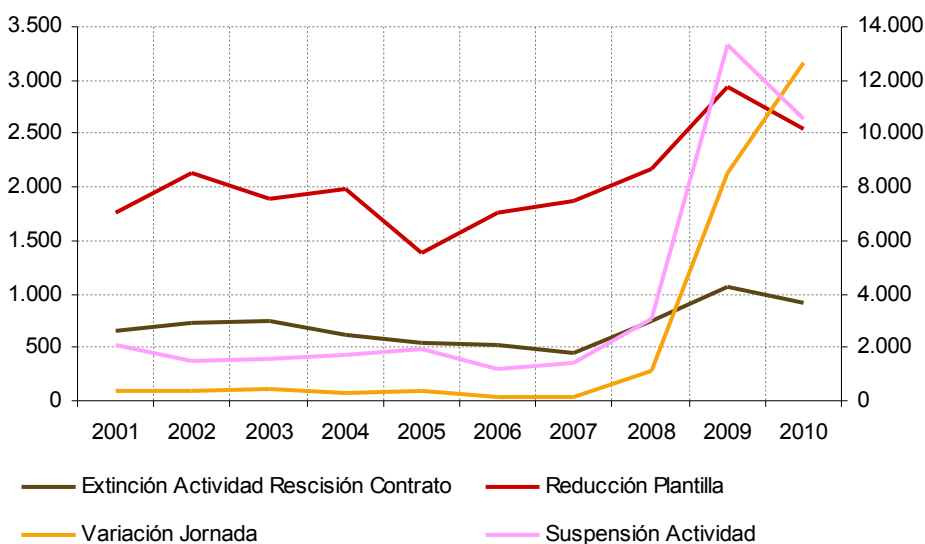
GRÁFICO 4.57. EVOLUCIÓN SOBRE LAS CONCILIACIONES INDIVIDUALES TERMINADAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2000-2010 (datos expresados en unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Datos canarios expuestos en eje secundario.

Otro indicador que ayuda a entender el escenario de negociación y conflictividad laboral es la evolución temporal de los distintos expedientes y casos de regulación de empleo en nuestro país. Tal y como se deriva de los datos expuestos en el gráfico 4.58 el año 2007 marcó el punto de inflexión para este indicador que experimenta un incremento significativo hasta la anualidad 2009. Ya en 2010, los distintos tipos de regulación de empleo comienzan un descenso, a excepción de los casos en los que se regula la variación de la jornada, que siguen su incremento (48,7% más que en 2009).

GRÁFICO 4.58. EVOLUCIÓN SOBRE LA REGULACIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA. 2001-2010 (datos expresados en unidades)

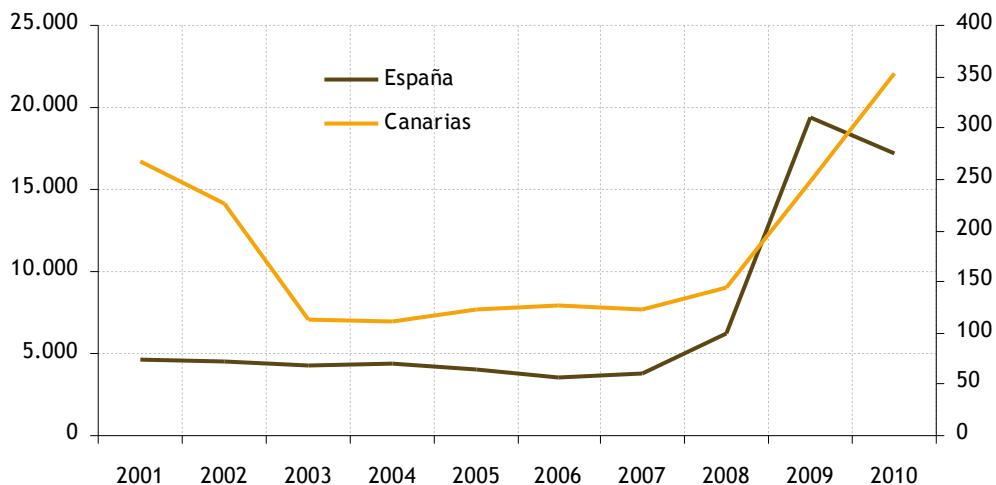


Datos sobre las suspensiones de actividad expuestos en eje secundario.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Para el caso canario, el comportamiento es distinto al que se produce en el resto del territorio nacional, de forma que, en términos generales, los expedientes de regulación de empleo autorizados continúan su progresión también en la anualidad 2010.

GRÁFICO 4.59. EVOLUCIÓN DE LOS EXPEDIENTES DE REGULACIÓN DE EMPLEO AUTORIZADOS. ESPAÑA - CANARIAS. 2001-2010 (datos expresados en unidades)

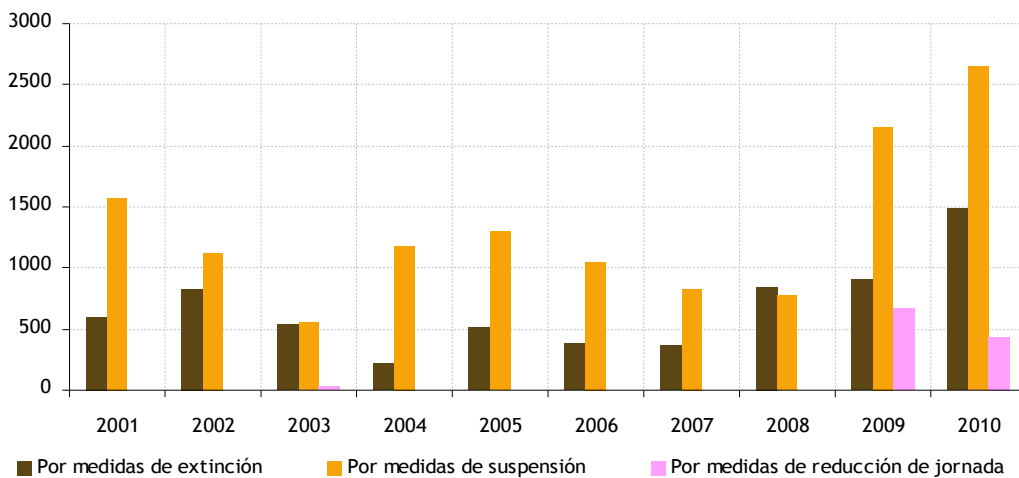


Datos referidos a Canarias expuestos en eje secundario.
 Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

El mayor número de trabajadores afectados en nuestra Comunidad Autónoma por expedientes de regulación de empleo, se da en aquellos caso de expedientes con medidas de suspensión, seguidos de aquellos afectados por medidas de extinción.

Cabe destacar que en 2009 y 2010 se produce un incremento muy significativo del número de trabajadores afectados por expedientes de regulación de empleo por medidas de reducción de su jornada laboral.

GRÁFICO 4.60. EVOLUCIÓN DE TRABAJADORES AFECTADOS EN CANARIAS SEGÚN EL TIPO DE EXPEDIENTE DE REGULACIÓN DE EMPLEO. 2001-2010 (datos expresados en unidades)



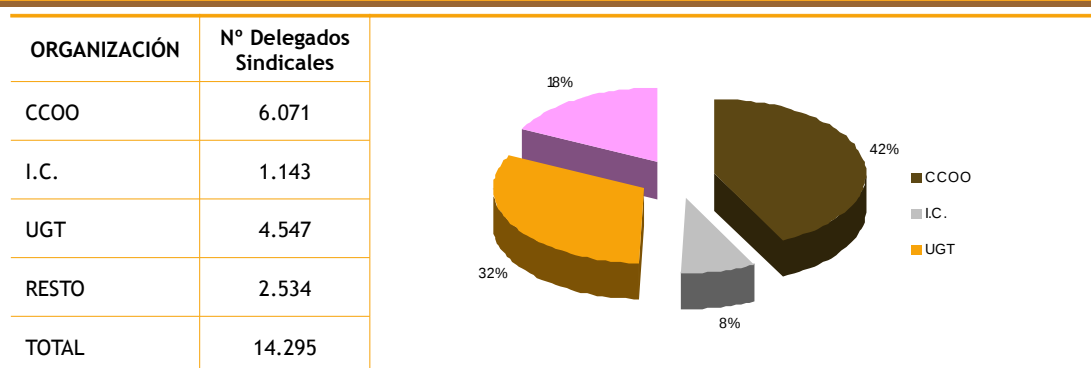
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

4.5.3 Elecciones sindicales

En base a datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias, a mes de marzo de 2011 los sindicatos con mayor representación en nuestra Comunidad Autónoma continúan siendo CCOO y UGT, con 6.071 y 4.547 delegados sindicales respectivamente, repartidos por toda la geografía de nuestra Comunidad Autónoma.

Estas dos organizaciones sindicales representan más del 74% de la totalidad de delegados sindicales existentes actualmente en Canarias.

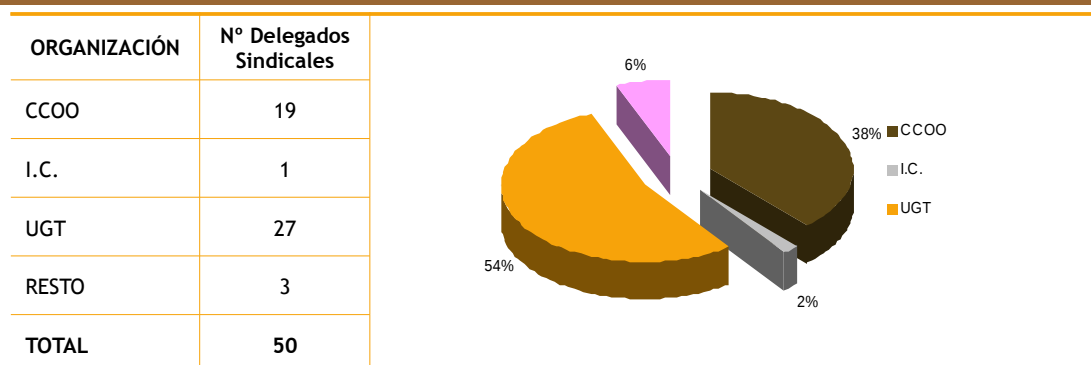
GRÁFICO 4.61. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN CANARIAS. MARZO 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

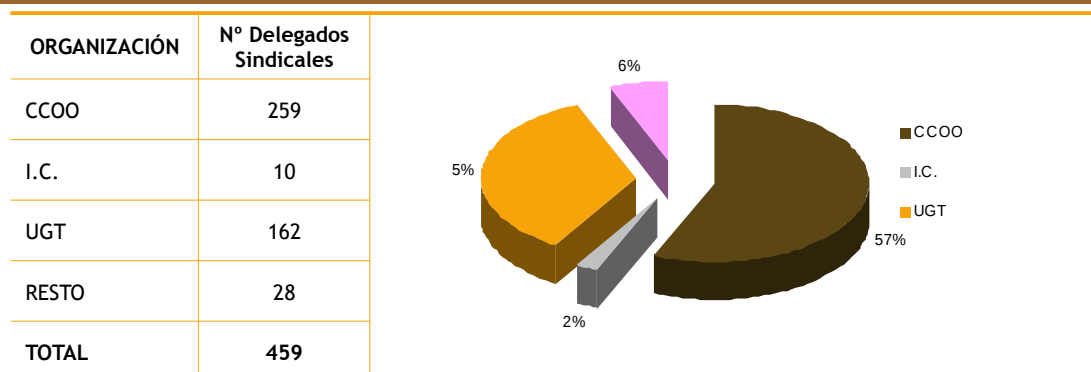
A continuación se hace un análisis de la representación sindical para cada una de las islas.

GRÁFICO 4.62. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN EL HIERRO. MARZO 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

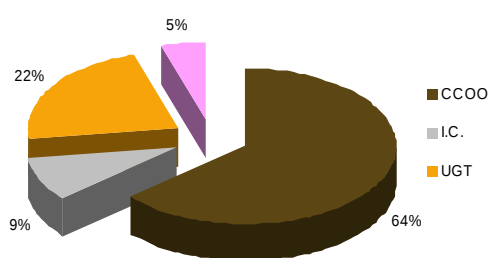
GRÁFICO 4.63. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LA PALMA. MARZO 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 4.64. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LA GOMERA. MARZO 2011

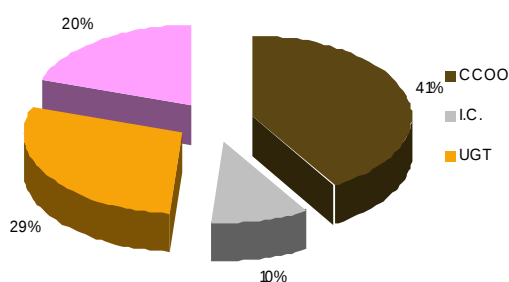
ORGANIZACIÓN	Nº Delegados Sindicales
CCOO	68
I.C.	10
UGT	24
RESTO	5
TOTAL	107



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 4.65. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN TENERIFE. MARZO 2011

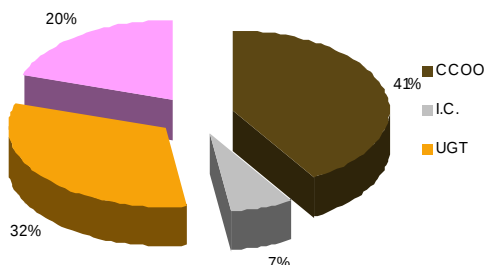
ORGANIZACIÓN	Nº Delegados Sindicales
CCOO	2.379
I.C.	569
UGT	1.658
RESTO	1.125
TOTAL	5.731



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 4.66. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN GRAN CANARIA. MARZO 2011

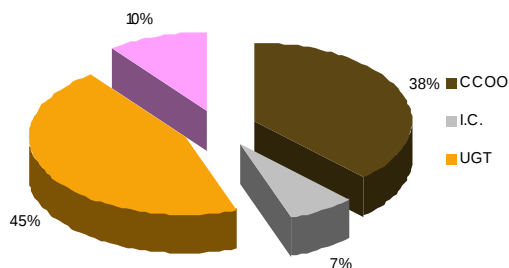
ORGANIZACIÓN	Nº Delegados Sindicales
CCOO	2.493
I.C.	393
UGT	1.943
RESTO	1.208
TOTAL	6.037



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

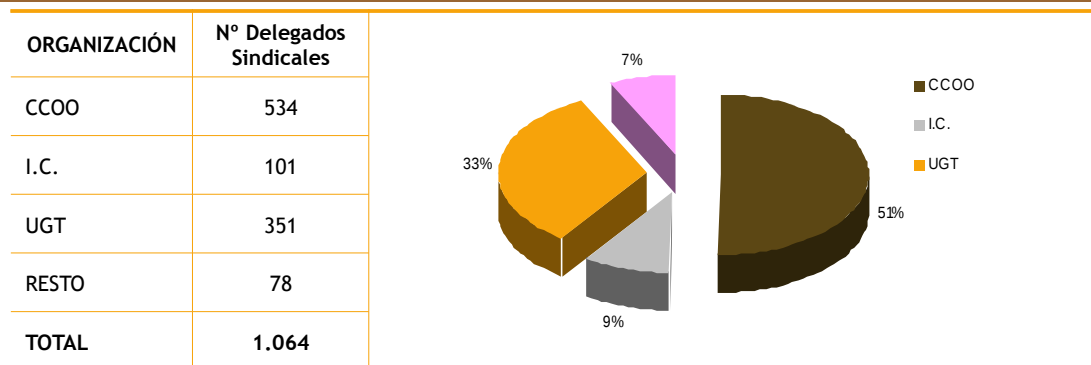
GRÁFICO 4.67. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN FUERTEVENTURA. MARZO 2011

ORGANIZACIÓN	Nº Delegados Sindicales
CCOO	319
I.C.	59
UGT	382
RESTO	87
TOTAL	847



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

GRÁFICO 4.68. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LANZAROTE. MARZO 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

TABLA 4.23. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN CANARIAS. MARZO 2011 (datos expresados en número de delegados sindicales)

	CCOO	I.C.	UGT	RESTO	TOTALES
ACTIVIDADES DIVERSAS	361	123	259	263	1.006
AGROALIMENTARIO	380	126	354	108	968
COMFIA	340	20	269	153	782
ENSEÑANZA	245	40	164	188	637
FECOHT	2.541	230	1.602	515	4.888
FECOMA	528	19	567	27	1.141
FITEQA	71	21	141	52	285
FSC	1.071	416	822	951	3.260
INDUSTRIA	329	85	234	111	759
SANIDAD	205	63	135	166	569
TOTALES	6.071	1.143	4.547	2.534	14.295

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.



SEGUNDA PARTE

ANÁLISIS MONOGRÁFICO

Capítulo 5

Canarias frente al reto de la competitividad





Capítulo 5

Canarias frente al reto de la competitividad

5.1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA COMPETITIVIDAD (MARCO DE ANÁLISIS Y MÉTODO)

5.1.1. INTRODUCCIÓN

5.1.2. LA COMPETITIVIDAD: UN CONCEPTO ESCURRIDIZO

5.1.3. SER COMPETITIVOS: FACTORES DETERMINANTES

5.1.3.1. Teoría del crecimiento económico y productividad

5.1.3.1.1. Modelos de crecimiento económico tradicionales

5.1.3.1.2. El papel de las instituciones económicas

5.1.3.1.3. Instituciones económicas y crecimiento económico

5.1.3.2. El diamante de la competitividad regional de Porter

5.1.3.3. Factores determinantes de la competitividad. Una síntesis

5.1.4. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

5.1.5. CONCLUSIONES

5.2. EL CONTEXTO ECONÓMICO RELEVANTE PARA CANARIAS

5.2.1. INTRODUCCIÓN

5.2.2. LAS TENDENCIAS GLOBALES

5.2.2.1. Hacia un sistema internacional multipolar

5.2.2.2. Tendencias demográficas

5.2.2.3. Medioambiente y recursos naturales

5.2.2.4. Tendencias económicas generales: economía de la innovación

5.2.2.5. Tendencias económicas generales: economías de aglomeración

5.2.2.6. Tendencias sectoriales: el sector industrial

5.2.2.7. Tendencias sectoriales: el sector servicios

5.2.3. EL CONTEXTO EUROPEO

5.2.3.1. La economía europea en el contexto mundial

5.2.3.2. Iniciativas europeas ante los nuevos retos

5.2.3.3. Implicaciones para Canarias

5.2.4. EL CONTEXTO ESPAÑOL

5.2.4.1. Sesenta años de crecimiento en la sociedad española

5.2.4.2. Problemas estructurales de la economía española

5.2.5. CONCLUSIONES

5.3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN COMPETITIVA DE CANARIAS

5.3.1. INTRODUCCIÓN

5.3.2. EL MODELO PRODUCTIVO CANARIO. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD

5.3.3. DESEMPEÑO COMPETITIVO

- 5.3.4. FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD
 - 5.3.4.1. La innovación como motor del crecimiento en Canarias
 - 5.3.4.2. Factores determinantes del modelo de innovación
 - 5.3.4.3. El REF y la innovación en Canarias
- 5.3.5. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA CANARIA
 - 5.3.5.1. La internacionalización de Canarias: Intercambio de bienes y servicios
 - 5.3.5.2. La internacionalización de Canarias: Intercambio de inversiones
- 5.3.6. CONCLUSIONES
- 5.4. ESTRATEGIAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN: EL RETO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN**
 - 5.4.1. INTRODUCCIÓN
 - 5.4.2. ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVIDAD
 - 5.4.2.1. El papel de las instituciones públicas y el marco regulador
 - 5.4.2.2. El papel del buen gobierno
 - 5.4.3. POLÍTICAS PARA LA COMPETITIVIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN
 - 5.4.3.1. En busca de la mejora de la eficiencia
 - 5.4.3.2. Innovación y excelencia empresarial
 - 5.4.3.3. Competitividad e internacionalización
 - 5.4.4. EL PAPEL DEL REF EN LA PROMOCIÓN DE UNA ESTRATEGIA BASADA EN LA INNOVACIÓN
 - 5.4.5. CONCLUSIONES

El objetivo principal de este monográfico es el análisis de las distintas acciones al alcance de los poderes públicos, especialmente en el ámbito autonómico-local, para incidir sobre la competitividad de la economía canaria y, por esta vía, afectar a la gobernanza y sostenibilidad del desarrollo económico de nuestra región.

Con este propósito, el trabajo se ha estructurado en cuatro epígrafes. En el primero de ellos se delimita el objeto de estudio, se detallan sus principales factores determinantes, y se repasan los principales instrumentos de medición. En el segundo epígrafe se resumen los aspectos del contexto político-económico con una incidencia más directa sobre la competitividad de la economía canaria. En el tercero se analiza en profundidad la situación competitiva de la economía canaria. Finalmente, en el cuarto epígrafe se señalan posibles líneas de actuación para potenciar la competitividad en nuestra región.

5.1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA COMPETITIVIDAD (MARCO DE ANÁLISIS Y MÉTODO)

5.1.1. Introducción

“La prosperidad nacional [regional] se crea, no se hereda [...]. En un mundo en el que la competencia es cada vez más internacional, las naciones [regiones] resultan más importantes y no menos. Como la base de la competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y asimilación de conocimientos, ha aumentado la importancia del papel de la nación [región]. La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación [región] en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo”. Así comienza el trabajo seminal de Michael E. Porter (1990; p.73).²²¹

En estas líneas introductorias del que, sin ningún género de dudas, se ha convertido en uno de los trabajos más relevantes en la literatura sobre competitividad, Porter apunta ya algunos elementos centrales, entre los que destacamos: (1) que las ventajas competitivas no son maná caído del cielo, sino que se pueden crear (o, por una gestión inadecuada, también destruir o perder); (2) que las coordenadas del juego competitivo no son las mismas en la sociedad del conocimiento que las existentes en décadas pasadas; y (3) que la competitividad es un concepto que carece de sentido si se obvia su dimensión geográfica o espacial: las naciones, las regiones, más aún, las ciudades, son los escenarios en los que se localizan y materializan las estrategias competitivas.

En un mundo crecientemente globalizado, no es de extrañar el interés que suscitan las cuestiones relativas a la competitividad. Aunque, en absoluto, puede considerarse un debate nuevo, el matiz diferenciador de éste a comienzos del siglo XXI es la necesidad de responder, tanto a nivel empresarial como nacional-regional, a la mundialización de los mercados, la velocidad del cambio tecnológico, los grandes flujos de información disponibles, la reducción de las distancias físicas (aproximadas por los costes de transporte) y la liberalización de los mercados. Expresado en otros términos, lo que es diferente actualmente es la intensidad de la competencia (Bienkowski, 2006)²²².

Por más que se trate de un tema de gran actualidad, lo cierto es que aún persiste un elevado grado de ambigüedad en torno al concepto mismo de competitividad. Por este motivo, en el siguiente apartado se expondrá de forma sucinta el debate en torno a éste, y precisaremos su alcance a efectos del presente monográfico. Una vez realizadas las aclaraciones conceptuales pertinentes, en el tercer apartado procederemos a exponer de forma pormenorizada los principales factores determinantes de la competitividad. En el apartado cuarto se expondrán los principales indicadores disponibles para aproximarnos a la medición de la competitividad global de una economía y de sus distintos componentes. Finalmente, en el quinto apartado se sintetizan los aspectos más destacados de este bloque conceptual.

²²¹ Michael E. Porter (1990): “The competitive advantage of nations”, *Harvard Business Review*, marzo-abril, páginas 73-91. La consideración explícita de “lo regional” ha sido introducida intencionadamente por los autores del monográfico, habida cuenta de que la realidad objeto del presente análisis es la economía canaria.

²²² Wojciech Bienkowski (2006): “How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue”, *The Second Economic Forum On “New Europe”*, Lancut, 28-29 de abril.

5.1.2. La competitividad: un concepto escurridizo

Como sucede con muchos otros conceptos económicos, las discusiones sobre competitividad no están exentas de elevadas dosis de confusión en torno incluso a su propia semántica (véase el **recuadro 1**). En ocasiones, cuando se habla de competitividad se está haciendo referencia a la capacidad de una empresa para mantener su cuota de mercado o mejorar su rentabilidad. En no pocos casos, el concepto se circunscribe al ámbito internacional, queriendo significar la habilidad de una empresa para mantener y ampliar sus cuotas en los mercados exteriores.²²³ A veces, el concepto es utilizado para referirse a la capacidad de una empresa para mantenerse a largo plazo en el mercado.

CUADRO 5.1. COMPETITIVIDAD. DIFERENTES APROXIMACIONES

Campo dentro del estudio económico que analiza los hechos y las políticas que configuran la capacidad de un país para crear y mantener un entorno que favorezca un mayor valor añadido para sus empresas y mayor prosperidad para los ciudadanos. (IMD's World Competitiveness Yearbook, 2003).

La capacidad de un país por conseguir crecimientos sostenidos de su PIB por habitante. (World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 1996, pg. 19).

La competitividad no es un término absoluto, sino relativo. Depende de los valores de los clientes y los accionistas y de la fuerza financiera, factores que determinan la capacidad de actuar y reaccionar en un entorno competitivo y el potencial de los recursos humanos y la tecnología para implementar los cambios estratégicos necesarios. La competitividad solamente puede ser mantenida si existe un equilibrio entre estos factores. (Feurer, R. and Chaharbaghi, K., "Management Decision", 1994, Vol. 32, No. 2, p.49).

Una empresa es competitiva si puede crear productos y servicios de calidad superior y a menores costes que sus competidores locales e internacionales. La competitividad es sinónimo de la capacidad de la empresa por mantener beneficios en el largo plazo, compensar adecuadamente a sus empleados y ofrecer mayores dividendos a sus propietarios. (Report of the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade, 1985).

La competitividad es la capacidad presente y futura, y las oportunidades para los emprendedores para diseñar bienes de proyección internacional cuyas cualidades son más atractivas que las de sus competidores locales y extranjeros. (European Management Produce and Market (también utilizado para definir la competitividad empresarial en el World Competitiveness Report, 1991, IMD and World Economic Forum).

La competitividad nacional hace referencia a la capacidad de un país para crear, producir y distribuir productos en el mercado internacional. (Scott, B. R. and Lodge, G. C., "US Competitiveness in the World Economy", 1985, p. 3).

El concepto de competitividad incluye los de eficiencia (conseguir los objetivos al menor coste posible) y eficacia (conseguir los objetivos adecuados). Esta elección respecto a los objetivos industriales es crucial. La noción de competitividad incluye tanto los fines como los medios para alcanzar dichos fines. (Buckley, P. J. et al, "Measures of International Competitiveness: A Critical Survey", Journal of Marketing Management, 1988).

La competitividad incluye las nociones de productividad, eficiencia y capacidad de producir beneficios. Pero no es un fin en sí mismo, ni un objetivo. Es un poderoso instrumento para alcanzar mejores niveles de vida y mejorar el bienestar social; es una herramienta para alcanzar objetivos. En términos generales, incrementando la productividad y la eficiencia en el contexto de la especialización internacional, la competitividad supone las bases para mejorar los salarios de la población sin crear inflación. ("Enhancing European Competitiveness". First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State, June 1995).

La competitividad debe ser considerada como un medio para mejorar los niveles de vida de la población, crear puestos de trabajo para los desempleados y erradicar la pobreza. ("Enhancing European Competitiveness". Second report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State, December 1995).

La competitividad es el grado en el que un país, bajo condiciones de competencia y libre comercio, produce bienes y servicios que supera el examen de los mercados internacionales de manera que se mantiene e incluso se incrementa la renta real para su población en el largo plazo. (OECD).

La competitividad industrial es la capacidad de una empresa o una industria de superar los retos a los que debe enfrentarse en su rivalidad con sus competidores extranjeros. (US Department of Energy).

La capacidad de producir bienes y servicios que superan el examen de los mercados internacionales mientras que los ciudadanos disfrutan de un nivel de vida sostenible y creciente en el largo plazo. (The First Report to the President and Congress. 1992. US Competitiveness Policy Council).

El sostenimiento de la capacidad de las empresas, industrias, regiones, países o entidades supranacionales para generar altos niveles de ingresos y empleo en el marco de la competencia internacional. (OECD, 1996. "Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments in the Global Economy").

La ventaja competitiva a nivel empresarial es la capacidad de ofrecer bienes y servicios, de manera que éstos sea preferidos por los clientes respecto a los de la competencia y que se obtengan beneficios. (Department of Enterprise, Trade and Employment, UK).

Fuente: Extraído de Garelli (2002).

²²³ En este último sentido, no debe extrañar que en numerosas ocasiones se tomen como conceptos sinónimos los de "competitividad" e "internacionalización".

Pero el concepto de competitividad no es empleado únicamente en el ámbito empresarial (nivel microeconómico), sino que también es aplicado al ámbito de las naciones o regiones (nivel macroeconómico). En este caso, muchos entienden por competitividad la capacidad de una nación o región para registrar tasas de crecimiento altas y sustentables en el tiempo. En la medida en que las economías se desenvuelven en entornos crecientemente abiertos, globalizados, esta capacidad suele ser entendida como capacidad para competir. En este sentido, no es de extrañar que muchos, a la hora de aproximar el comportamiento competitivo de una nación, atiendan a la evolución de la composición y cuotas exportadoras.

Una conclusión emerge con fuerza de lo anterior, a saber: la necesidad de clarificar, como primer paso indispensable, el ámbito de análisis a la hora de emprender cualquier estudio o debate sobre competitividad.

A efectos del presente estudio se entenderá por competitividad regional el *conjunto de factores y políticas que modelan y condicionan la capacidad de una región para crear y mantener un entorno favorecedor de la creación de valor por sus empresas y que propicie mayores estándares de prosperidad para sus ciudadanos.*

La definición anterior es la empleada por el *International Institute for Management Development (IMD)* de la Universidad de Lausana para la elaboración de su indicador sintético, y tiene la virtud de recoger gran parte de los *factores determinantes* de la competitividad a nivel nacional/regional.

Antes de pasar a detallar cuáles son los principales *factores determinantes de la competitividad regional*, conviene profundizar sobre algunos aspectos contenidos en la definición de competitividad que sirve de base para este Informe.

En primer lugar, de la definición ofrecida por el IMD se desprende que *son las empresas, independientemente de su titularidad (pública/privada), las que crean valor. Las naciones/regiones, en tanto que contenedores de las mismas, son las responsables de crear un entorno favorable al desarrollo de su actividad, propiciando que ésta se pueda desarrollar con los mayores niveles de eficiencia posibles.* Expresado en otros términos, una región difícilmente podrá ser competitiva si sus empresas no lo son, y esto último requiere, entre otros factores, de elevadas dosis de eficiencia (Garelli, 2002).²²⁴

No obstante lo anterior, *la correspondencia entre la competitividad empresarial y la competitividad nacional o regional no es inmediata.* En palabras del propio Michael E. Porter,²²⁵ “establecer analogías entre la competitividad de las empresas y la competitividad de las naciones es una falacia que origina gran confusión. [...] Obviamente, empresas y localizaciones están relacionadas, en la medida en que las compañías operan en localizaciones geográficas concretas. Tiene que haber una síntesis. Pero hemos de hacer notar que hay *dos definiciones diferentes de victoria*, que la competitividad de las ubicaciones no es un juego de suma cero. Sin embargo, el aumento de la cuota de mercado de una empresa se traduce en el descenso de la cuota para otra empresa (Snowdon y Stonehouse, 2006; pp. 164-165)”.

Paul Krugman (1994)²²⁶ argumenta que en el ámbito nacional la competitividad (en su interpretación microeconómica, como un juego de suma cero) no es un concepto relevante, ya que los principales países no están de ninguna forma compitiendo entre ellos. Expresado de otra forma, *la competitividad de las naciones es más un asunto de naturaleza interna, y no tanto aspecto externo.* “*La gente que se considera a sí misma con conocimientos sofisticados sobre el tema da por hecho que el problema económico al que se enfrenta cualquier nación moderna es esencialmente el de competir en los mercados mundiales -que los Estados Unidos y Japón son competidores en el mismo sentido que Coca-Cola compete con Pepsi- e ignoran que cualquiera podría cuestionar seriamente tal proposición. [...] La idea de que la fortuna económica de un país está determinada principalmente por su éxito en los mercados mundiales es una hipótesis, no una verdad necesaria; y como cuestión empírico-práctica, esta hipótesis es sencillamente falsa. Es decir, sencillamente no es verdad que las naciones líderes del mundo estén en ningún grado importante de competencia entre ellas, o que alguno de sus principales*

²²⁴ Stéphane Garelli (2002): “Competitiveness of nations: The Fundamentals”, IMD World Competitiveness Yearbook.

²²⁵ Entrevista realizada a Michael E. Porter por los profesores Brian Snowdon y George Stonehouse (2006): “Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms”, *Journal of International Business Studies*, Nº 37, pp. 163-175.

²²⁶ Paul Krugman (1994): “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, marzo-abril, pp. 28-44. Existe traducción al castellano de este artículo y otros escritos de Krugman sobre competitividad y economía internacional en el libro “El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad”, 1997, Editorial Crítica, Barcelona.

problemas económicos pueda ser atribuido a un fracaso a competir en los mercados mundiales” (Krugman, 1997; p. 16).

En definitiva, aportaciones tan dispares como las de Krugman y Porter han contribuido a crear una corriente de opinión en torno a la idea de que *el concepto de competitividad regional está más vinculado con aspectos internos, propios del entorno local, siendo, por tanto, sus determinantes factores endógenos* de la propia economía nacional que se investiga.

En segundo lugar, *el entorno en el que se desarrollan las actividades* (empresariales) generadoras de valor viene configurado por “factores” y por “políticas”. Los primeros deben entenderse, en general, como elementos que *viene dados* (por ejemplo, dotaciones de recursos naturales, extensión y posición geográfica, condiciones climatológicas) y *sobre los que la acción humana, en el mejor de los casos, tiene un impacto limitado*. Por su parte, *las políticas sí dependen de la acción humana*, pudiendo modelarse según se desee.

En tercer lugar, la definición también recoge explícitamente la *necesidad de que las políticas o estrategias competitivas diseñadas sean sustentables*. Por un lado, y sin renunciar a la necesaria capacidad de adaptación que exige el entorno tecno-económico actual a cualquier sistema económico, las políticas deben *evitar cambios bruscos* (entorno estable). Esto requiere que su diseño se realice siempre dentro de una *estrategia global de largo plazo*. Adicionalmente, deben procurar una tasa de crecimiento sostenible en el tiempo. Aquí la tasa relevante es la tasa de crecimiento potencial, que viene modelada por los factores estructurales de la economía en cuestión. Por último, la definición también hace una referencia explícita a la necesidad de mejorar los estándares de vida de la población, lo que no solo está relacionado con el crecimiento de la renta (crecimiento económico), sino que abarca otras muchas dimensiones, incluida la sostenibilidad medioambiental.

Por tanto, la competitividad, entendida de esta forma, es “*uno de los conceptos más potentes en el pensamiento económico moderno. Una de sus contribuciones más importantes a las teorías económicas clásicas es que la competitividad abarca las consecuencias económicas de asuntos no-económicos, como la educación, el conocimiento científico, la estabilidad política o los sistemas de valores. Es precisamente debido a su naturaleza multidimensional lo que originado la proliferación de definiciones. Esta diversidad, sin embargo, debe ser bien recibida de cara a refinar un concepto tan importante, que tiene la ambición de proporcionar una aproximación dinámica y sistémica al proceso de creación de riqueza de las naciones y la prosperidad de las personas*” (Garelli, 2002).

5.1.3. Ser competitivos: factores determinantes

En el apartado anterior nos hemos centrado en clarificar el concepto de competitividad regional. Ante la gran confusión que suele imperar en los debates sobre este particular, hemos optado por basarnos en la definición ofrecida por el *International Institute for Management Development (IMD)*. Tal y como pudimos comprobar, el IMD pone el acento en la capacidad de las regiones para mantener la creación de valor añadido y, por consiguiente, la competitividad de las empresas que operan en ellas. Las empresas desarrollan su actividad en ubicaciones concretas (*national/regional environment*), que tanto pueden potenciar como asfixiar sus capacidades competitivas. El análisis de estos elementos condicionantes de la competitividad empresarial es lo que constituye el campo de investigación de la competitividad de las regiones.

Debemos insistir una vez más en que una de las principales virtudes de esta definición es que permite descartar, por falsa, una idea ampliamente extendida, a saber: que el éxito o fracaso económico de las regiones depende de su capacidad para competir en los mercados con otras regiones. Las regiones no compiten entre sí. Al menos no en la forma en que compiten las empresas. La competitividad de las regiones no descansa sobre factores exógenos (externos), sino sobre condicionantes endógenos (internos).

Más aún, el principal factor determinante de la competitividad de las regiones es su productividad. “El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad. El objetivo principal de una nación es conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La actitud para hacerlo depende de la productividad con que se empleen la mano de obra y el capital. [...] El nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad y para aumentar ésta a lo largo del tiempo. [...] Así pues, tratar de explicar la competitividad a nivel nacional es un intento fútil. Lo que debemos comprender, en cambio, son los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de ésta” (Porter, 2009; pp. 224-226).

“La productividad entendida como el valor en el mercado de los bienes y servicios que una sociedad (sus empresas) produce por unidad de input: trabajo, capital, recursos naturales. No obstante, dada la evolución actual de la economía en las sociedades avanzadas [...] la productividad que más determina su evolución y crecimiento es la productividad de la fuerza de trabajo en todos sus niveles. [...] Para las economías mencionadas, lo esencial es el valor en el mercado de los productos o servicios que producen por unidad de tiempo sus trabajadores. Todos sus trabajadores, los de la línea de producción, los ingenieros, los técnicos, los directivos, los profesores, los investigadores, los científicos, los administrativos, los políticos, etc. Consecuentemente, si la productividad de este componente -la fuerza de trabajo- es alta, el capital no falta porque circula hacia dicha sociedad y, obviamente, los recursos naturales se compran. [...] La única manera de no contribuir a la confusión que dificulta el debate sobre la competitividad de las sociedades avanzadas, a veces hasta el ridículo [...], es la adopción de un solo significado para competitividad, que concretamente consistirá en equipararla a la productividad de la fuerza de trabajo de un país o una sociedad” (Subirà y Gurguí, 2007; pp. 24-25).²²⁷

En síntesis, concluimos que (1) aunque la competitividad empresarial tiene un alcance diferente a la de la competitividad de las regiones, es indiscutible que una región no puede ser competitiva si sus empresas no lo son; y (2) la competitividad regional depende de factores internos, fundamentalmente de la productividad y su comportamiento. Una vez aceptadas estas premisas iniciales, la cuestión clave a responder es la relativa a los factores determinantes de la productividad, y, más concretamente, cómo pueden influir los poderes públicos, especialmente en el ámbito autonómico-local, sobre los pilares de la competitividad-productividad regional.

Para cubrir este objetivo, a continuación se sintetizan algunas de las aportaciones más recientes y destacadas dentro de la literatura económica sobre este particular. Su análisis nos permitirá identificar los principales indicadores y variables a considerar para aproximarnos al análisis de la situación competitiva de cualquier región, para su posterior aplicación al caso concreto canario.

5.1.3.1. Teoría del crecimiento económico y productividad

Aunque ya presente en las inquietudes de los economistas clásicos como Smith, Ricardo o Marx, las fuentes del progreso material de los territorios no han atraído especialmente la atención de los profesionales de la economía excepto en los últimos setenta años.

La razón del retraso con el que un tema tan relevante para el progreso material de una sociedad se ha extendido como preocupación dentro de la ciencia es doble. En primer lugar, hay que indicar que el crecimiento económico continuo de las naciones o regiones es un fenómeno relativamente reciente. De hecho, como ha puesto de manifiesto Acemoglu (2009)²²⁸, el desafío al que se enfrenta la teoría del crecimiento es básicamente explicar por qué algunos países han crecido rápidamente en los últimos doscientos años mientras que otros no lo han logrado. En segundo lugar, tanto la revolución marginalista como los posteriores desarrollos keynesianos desviaron gran parte de la atención de los economistas hacia el análisis de decisiones en el corto plazo, más que al análisis de la dinámica de la economía agregada en el largo plazo. No será hasta la década de los cincuenta del pasado siglo, una vez superados los problemas de gestión de la demanda provocados por la Gran Depresión, que el estudio de los procesos de crecimiento vuelve a adquirir relevancia.

Además lo harán desde dos perspectivas analíticas diferentes: la teoría del crecimiento económico y la teoría del desarrollo. Los economistas del desarrollo consideraban las propuestas de la teoría del crecimiento como excesivamente simplificadoras, abstractas y alejadas de la realidad; mientras los economistas del crecimiento estimaban que los economistas del desarrollo ofrecían una retórica sociológica de baja consistencia analítica y limitada capacidad de validación empírica (Alonso, 2009)²²⁹. Curiosamente, esta línea de separación entre ambas disciplinas se ha ido difuminando recientemente, enriqueciendo las explicaciones sobre los procesos de crecimiento económico.

Este proceso de ampliación de horizontes en el análisis de los modelos de crecimiento económico es de gran interés analítico en la medida que ha permitido ir profundizando y afinando cada vez con mayor precisión en las verdaderas fuentes del progreso. No obstante, siempre ha habido un factor fundamental en la determinación del crecimiento y éste ha sido la evolución de la productividad. De

²²⁷ Subirà, A., y A. Gurguí (2007): “Políticas para la competitividad. Una experiencia de gobierno”, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

²²⁸ Acemoglu, D. (2009): *Introduction to modern economic growth*, Princeton University Press.

²²⁹ Alonso, J.A. (2009): “En defensa de la teoría del desarrollo”, *Cuadernos económicos de ICE*, nº 78, pp. 9-28.

hecho, los modelos de crecimiento económico son básicamente modelos explicativos de las fuentes del progreso de la productividad.

En las próximas líneas describimos brevemente cómo han ido evolucionando estos modelos explicativos, así como los factores determinantes de la evolución de la productividad. Esto nos permitirá comprender cómo hemos llegado al estado de conocimiento actual y extraer algunas conclusiones de gran relevancia de cara a comprender los determinantes que conducen la competitividad de una región como Canarias.

5.1.3.1.1. Modelos de crecimiento económico tradicionales

Los primeros estudios consistentes de la productividad desde la óptica de los territorios proceden de los analistas del proceso de crecimiento económico. Aunque hubo aportaciones previas, las que mayor incidencia han tenido en la bibliografía posterior, fundamentalmente por su elegancia y sencillez analítica, han sido las esbozadas por Solow (1956 y 1957) y Swam (1956)²³⁰.

De acuerdo con estos modelos el proceso de crecimiento de la productividad viene impulsado por dos mecanismos fundamentales: la acumulación de capital privado y el progreso tecnológico. La paradoja de estos modelos es que la variable que mayor peso tiene en la evolución de la productividad, el progreso tecnológico, es exógena al mismo; es decir, su dinámica no viene explicada por el modelo sino por una tasa de variación que depende de factores externos no considerados explícitamente.

En respuesta a este problema concreto surgieron dos tipos de propuestas diferentes. Una primera opción consideraba que gran parte del papel jugado por el progreso tecnológico en la evolución de la productividad venía explicado por la omisión de otras variables relevantes en dicho proceso que quedaban recogidas, como una especie de cajón de sastre, dentro del propio progreso tecnológico. Surgieron alrededor de esta concepción propuestas que incluían dentro de los modelos anteriores la acumulación de otros tipos de capital como el público, concretamente las infraestructuras, (Aschauer, 1989)²³¹ o el capital humano (Mankiw, Romer y Weil, 1992)²³².

Esta solución, aunque consigue disminuir claramente la incidencia del progreso tecnológico como factor explicativo preponderante en la evolución de la productividad (véase López-Salido, Núñez y Puente, 2005)²³³, sigue sin aportar una explicación interna al modelo que explique las causas que conducen la evolución del progreso tecnológico. A pesar de estas importantes limitaciones teóricas, este tipo de modelizaciones han sido empleadas ampliamente en la literatura empírica sobre los determinantes de la productividad en naciones o regiones (véase, por ejemplo, los recientes estudios de la OCDE, 2003 y 2009)²³⁴.

De forma paralela, una segunda línea de investigación ha optado por reformular analíticamente los factores que explican la evolución de la productividad, endogeneizando las razones que explican las variaciones en el factor tecnológico. De acuerdo con estas aproximaciones, el progreso tecnológico es producto de:

1. La presencia de externalidades en el proceso de acumulación del capital a través de los efectos aprendizaje o desbordamiento (Romer, 1986)²³⁵,
2. La potenciación que genera el capital humano sobre la acumulación de capital físico (Lucas, 1988)²³⁶,
3. La aparición de nuevos productos, que desplazan a los anteriores (destrucción creativa) y mejoran la productividad del conjunto de la economía (Aghion y Howitt, 1992)²³⁷.

²³⁰ Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, nº 70, pp. 65-94; Solow, R. (1957): "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, nº 39, pp. 312-320; y Swam, T.W. (1956): "Economic growth and capital accumulation", *Economic Record*, nº 32, pp. 112-156.

²³¹ Aschauer, D.A. (1989): "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics*, vol. 23, pp. 177-200.

²³² Mankiw, N. Gregory; Romer, David; y Weil, David N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Economic Review*, vol. 107, nº 2, pp. 407-437.

²³³ López-Salido, D., Núñez, S. y Puente, S. (2005): "Productividad, utilización de los factores y crecimiento potencial", Capítulo 16 en *El Análisis de la Economía Española*, Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial, Madrid.

²³⁴ OCDE (2003): *The sources of economic growth in OECD countries*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; y OCDE (2009): *How regions grow: Trends and Analysis*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

²³⁵ Romer, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94(5), pp. 1002-1037.

²³⁶ Lucas, R. (1988): "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp. 3-42.

²³⁷ Aghion, P. y Howitt, P. (1992): "A model of growth through creative destruction", *Econometrica*, vol. 60, pp. 323-351.

El principal mérito analítico que presentan estos modelos reside en su capacidad para generar un argumento teórico que permita comprender cuáles son los factores que conducen la evolución del progreso tecnológico. Superan, de este modo, la principal debilidad de la otra línea de investigación. Sin embargo, padecen una seria limitación en la medida que los análisis empíricos realizados en países y regiones ponen de manifiesto la existencia de graves problemas para validar los argumentos esbozados desde esta línea de trabajo (Durlauf y Quah, 1999)²³⁸.

Sin embargo, padecen una seria limitación en la medida que los análisis empíricos realizados en países y regiones ponen de manifiesto la existencia de graves problemas para validar los argumentos esbozados desde esta línea de trabajo (Durlauf y Quah, 1999).

Independientemente de los problemas y ventajas que caracterizan a estas líneas de investigación paralela, lo cierto es que los modelos de crecimiento económico tenían una serie de problemas en común que han conducido a su posterior reconsideración.

En primer lugar, todos los modelos considerados han tratado de localizar, de algún modo u otro, un factor o conjunto de factores explicativos de la productividad independientes de las circunstancias propias del momento o del lugar. En otras palabras, ha habido un intento deliberado de establecer conclusiones y recetas de política económica únicas, aplicables a cualquier economía, sin considerar las particularidades y diferencias que pueden existir en las circunstancias internas y los niveles de partida de cada territorio. Este hecho contrasta con diferentes evaluaciones de resultados empíricos que ponen de manifiesto que las políticas que pueden ser válidas en unos territorios en determinados momentos, pueden ser inadecuados para otros lugares o momentos históricos (Alonso, 2009).

En segundo lugar, todo este conjunto de modelos parecen sufrir una misma debilidad, puesto que si bien detallan los mecanismos por los que la acumulación de diferentes tipos de capital y el progreso tecnológico influyen en la evolución de la productividad, provocando diferencias en los niveles de progreso y bienestar de los territorios, nada dicen acerca de los mecanismos que provocan que unas regiones o naciones acumulen más o menos capital, o tengan tasas de progreso técnico más elevadas que otras.

Estas dos limitaciones han tratado de ser solventadas en la literatura más reciente, generada prácticamente en estos diez últimos años. Para ello resulta fundamental introducir el papel desempeñado por las instituciones económicas en los procesos de crecimiento económico.

5.1.3.1.2. El papel de las instituciones económicas

Desde hace ya unos años, algunos economistas han venido señalando que los modelos de crecimiento económico padecían graves problemas para proporcionar respuestas satisfactorias a los grandes retos que afrontaba el progreso económico. Un grupo nutrido de estos economistas ha trabajado en el campo de la economía del desarrollo mientras que otro grupo de relevancia son los que se han denominado como neoinstitucionalistas.

Los economistas del desarrollo han puesto de manifiesto dos hechos que requerían una respuesta específica dentro de los países menos avanzados, el bajo rendimiento del capital y el bajo rendimiento del factor trabajo, que conducían a la economía a una “trampa de la pobreza” (Alonso, 2009).

Los neoinstitucionalistas aportaron una explicación a este problema y un marco analítico lo suficientemente sofisticado como para ser combinado con los modelos de crecimiento económico más convencionales. En la visión de estos economistas, el capital privado, las infraestructuras, el capital humano y el progreso tecnológico no son factores causantes del crecimiento, sino crecimiento en sí mismo (véase North y Thomas, 1973)²³⁹. Son tan sólo factores próximos del crecimiento.

Lo que realmente interesa conocer con precisión es qué variables determinan que unos países o regiones acumulen más capital que otras, o que logren mayores tasas de progreso tecnológico. Éstos se considerarán como factores fundamentales del crecimiento económico.

Aunque se han propuesto diferentes factores fundamentales en la literatura económica, de modo que algunos han resaltado el papel de la suerte, otros el del componente geográfico, y otros, incluso, el de

²³⁸ Durlauf, S. y Quah, D. (1999): “The new empirics of economic growth”, en *Handbook of Macroeconomics*, Elsevier Science, Amsterdam.

²³⁹ North, D. y Thomas, R. (1973): *The rise of the Western World. A new economic history*, Cambridge University Press.

la cultura, la línea argumental más consistente parece ser aquella que centra su foco de atención en las instituciones económicas (véase Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005²⁴⁰ y Acemoglu, 2009).

Las instituciones económicas, siguiendo la propuesta de North (1990)²⁴¹, se definen como “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones diseñadas por el hombre para dar forma a las interacciones humanas”. Como han puesto de manifiesto Acemoglu y Robinson (2008)²⁴², esta definición pone de manifiesto tres características relevantes de las instituciones. En primer lugar, las instituciones son diseñadas por el hombre, lo que contrasta con otras potenciales causas *fundamentales* del desarrollo económico, como sería el caso de la geografía, que están fuera del control humano. En segundo lugar, son las reglas del juego, por lo que imponen restricciones al comportamiento humano. En tercer lugar, ejercen su principal efecto a través de los incentivos.

De esta definición se derivan dos conclusiones que nos gustaría resaltar. Como ya hemos indicado, las instituciones son diseñadas por el hombre, de lo que se deriva que los agentes económicos controlan su propio bienestar. Para mejorarlo basta con que diseñen instituciones adecuadas²⁴³. El segundo aspecto es que las instituciones definen los incentivos existentes en una sociedad para que actúen los agentes económicos.

La bibliografía ha puesto de manifiesto la existencia de importantes diferencias en la forma en la que los distintos países organizan su vida económica y política. Muchos estudios indican no sólo la heterogeneidad de las instituciones económicas existentes en cada territorio, sino también su elevada correlación con sus resultados económicos²⁴⁴.

En base a esta evidencia se puede concluir que los países menos avanzados se encuentran en dicha situación porque tienen instituciones poco apropiadas para el desarrollo. Esta conclusión, aunque interesante, nos plantea un interrogante. ¿Qué se entiende por una institución apropiada para el desarrollo económico? Aunque existen diferentes opiniones, la visión de consenso sostiene que se consideran instituciones adecuadas aquellas que proporcionan seguridad y respeto a los derechos de propiedad y un acceso relativamente igualitario a los recursos económicos para una amplia base de la sociedad (véase Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005)²⁴⁵.

Por tanto, la pregunta obvia es que si se conoce con certeza qué constituye una institución adecuada para el desarrollo económico, ¿por qué persisten o existen sociedades que mantienen instituciones inadecuadas? La explicación a este dilema se encuentra en las complejas relaciones humanas que existen en cualquier sociedad. Los cambios que se producen en las instituciones económicas tienen un impacto desigual sobre los diferentes individuos de una sociedad. Habrá algunos que salen beneficiados y otros perjudicados. Aquellos individuos con capacidad para organizarse y defender sus intereses, lo harán para ganar capacidad de influencia. Son fenómenos racionales que se desarrollan en el seno de cualquier sociedad, y cualquier proceso de cambio tiene que tener en cuenta todos estos equilibrios e intereses existentes.

Esta complejidad explica que las instituciones sean muy persistentes en el tiempo y los procesos de cambio poco frecuentes. Asimismo, explica por qué aún se sabe poco de cómo introducir o lanzar procesos de cambio en los arreglos institucionales de una sociedad para mejorar sus perspectivas económicas.

²⁴⁰ Acemoglu, Johnson y Robinson (2005): “Institutions as the fundamental cause of long-run growth”, en Aghion, P. y Durlauf, S. (eds), *Handbook of Economic Growth*, North Holland.

²⁴¹ North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Nueva York.

²⁴² Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008): “The role of institutions in growth and development”, Working paper nº 10, Commission on Growth and Development, Banco Mundial.

²⁴³ En la introducción indicábamos que las ventajas competitivas no se heredan, sino que se crean. Aquí tenemos una explicación de cómo los habitantes de un territorio son capaces de influir sobre un determinante fundamental de su bienestar económico.

²⁴⁴ Un resumen de la abundante literatura acerca de esta cuestión puede encontrarse en MacFarlan y otros (2003): “Growth and Institutions”, *World Economic Outlook* Abril, Fondo Monetario Internacional.

²⁴⁵ Una visión alternativa la podemos encontrar en el trabajo de Djankov, S., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002): “The regulation of entry”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, pp. 1-37, donde se pone el énfasis en las instituciones contractuales; es decir, aquellas que regulan la interacción entre individuos.

5.1.3.1.3. Instituciones económicas y crecimiento económico

Las instituciones económicas juegan un papel fundamental en los procesos de crecimiento económico generando los incentivos adecuados para que los individuos de esa sociedad acumulen más capital y generen mayor progreso tecnológico. Estas ideas han podido ser introducidas recientemente dentro de modelos de crecimiento económico, estableciendo una relación directa entre instituciones económicas y evolución de la productividad.

Ejemplos de esta línea de investigación son los trabajos de Acemoglu, Aghion y Zilibotti (2006), Aghion, Bloom, Blundell, Griffith y Howitt (2005), Aghion, Fally y Scarpetta (2007) y Aghion, Boustan, Hoxby y Vandenbussche (2009)²⁴⁶. Una síntesis de las principales ideas de estos trabajos puede encontrarse en los artículos de revisión de Aghion y Howitt (2006) y Aghion (2006)²⁴⁷.

Bajo este nuevo planteamiento, la acumulación de capital y el progreso tecnológico siguen siendo claves para comprender la evolución de la productividad. Ahora bien se proporciona una explicación concreta y detallada de los factores que inciden sobre el progreso tecnológico. En concreto, estos modelos exponen la existencia de dos fuerzas: la imitación y la innovación. La imitación supone introducir en un territorio una tecnología ya conocida y extendida en otras regiones más avanzadas, mientras que la innovación es la generación de una nueva tecnología, que contribuye a expandir la frontera del conocimiento a nivel mundial.

Una de las características más interesantes de estos modelos es el diferente protagonismo que adquieren la imitación y la innovación, en función del grado de desarrollo económico del que parte un territorio. Cuanto más cerca se encuentre una economía de la frontera del conocimiento mundial, más relevante será en la promoción de su progreso tecnológico la innovación. Por otra parte, la imitación adquiere mayor relevancia en las fases iniciales de desarrollo.

Esta no linealidad en el proceso de avance de la productividad, se ve influenciada por el entorno institucional. De forma que las instituciones que son beneficiosas para poner en marcha un proceso de crecimiento basado en la imitación difieren de aquellas necesarias para implementar una estrategia basada en la innovación. En las primeras fases de desarrollo, una economía necesita impulsar las instituciones que favorecen los procesos de imitación. Sin embargo, en algún momento del tiempo (concretamente, cuando se aproxime lo suficiente a la frontera de conocimiento mundial) va a tener que experimentar un cambio de marco institucional, para hacerlo más acorde a las necesidades de un modelo de innovación. He aquí donde aparece la gran problemática de este planteamiento, ¿cómo lograr este cambio institucional? Como vimos anteriormente, los cambios institucionales son muy complejos dada su alta persistencia intrínseca, por lo que nos encontramos ante un fenómeno complejo.

La capacidad de estos nuevos planteamientos para explicar la evidencia empírica es bastante satisfactoria. Podemos comprender por qué Europa no ha podido converger hacia los niveles de productividad de Estados Unidos a pesar de haber realizado avances importantes desde la Segunda Guerra Mundial. O por qué Asia ha conseguido sobrepasar en ritmo de crecimiento a las economías Latinoamericanas. E, incluso, las razones que explican por qué África es incapaz de salir de la pobreza.

En todas estas explicaciones la capacidad de cada sociedad de adoptar las instituciones adecuadas en cada momento resulta un aspecto clave. Europa no ha conseguido impulsar un marco institucional que favorezca la innovación y permanece anclada en un proceso maduro de imitación. Por otra parte, Asia ha sido más eficaz a la hora de adoptar el modelo de imitación que América Latina, que si bien partía de niveles de desarrollo superiores a los de Asia en los años de la Segunda Guerra Mundial, ha sido claramente sobrepasada por las economías orientales. Finalmente, los países africanos han tenido notables problemas para impulsar las instituciones básicas necesarias para poner en marcha un modelo de imitación, lo que les impide engancharse a los procesos de crecimiento.

²⁴⁶ Acemoglu, D., Aghion, P. y Zilibotti, F. (2006): "Distance to frontier, selection, and economic growth", *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37-74. Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. y Howitt, P. (2005): "Competition and innovation: an inverted-U relationship", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120(2), pp. 701-728. Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): "Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms", Mimeo, Harvard University. Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): "The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.", Mimeo, Harvard University.

²⁴⁷ Aghion, P. y Howitt, P. (2006): "Appropriate growth policy: a unifying framework", *Journal of European Economic Association*, vol. 4, pp. 269-314. Aghion, P. (2006): "A primer on innovation and growth", *Bruegel Policy Brief*, Issue 2006/06, Bruegel.

Aunque para hacer justicia se debería profundizar algo más en los factores institucionales que resultan clave para poner en marcha un proceso de crecimiento basado en la imitación y los que lo son para impulsar uno basado en la innovación, de forma muy esquemática podemos destacar una serie de elementos que han podido ser validados de forma empírica²⁴⁸. En primer lugar, en los modelos de innovación adquiere gran relevancia la existencia de un alto nivel de competencia en los mercados de bienes y servicios (frente a la relativa protección que beneficia a los modelos de imitación), lo que se plasma fundamentalmente en la facilidad de acceso a los mercados por parte de las nuevas empresas creadas. En segundo lugar, resultan más importantes para la innovación los incentivos existentes en la población para progresar hacia niveles superiores de formación (grado universitario, doctorado y formación profesional avanzada), frente a la importancia que la educación básica adquiere en los modelos de imitación. En tercer lugar, adquiere mayor relevancia de cara al modelo de innovación la existencia de mayores opciones para acceder a la financiación por parte de los emprendedores, frente a la importancia de la financiación bancaria para las grandes empresas en los modelos de imitación. En último lugar, también parece ser importante la gestión del ciclo económico. Cuanto más activo sea el Gobierno en contrarrestar las recesiones, más favorable será el entorno para la innovación, puesto que habrá una menor probabilidad de que se restrinja el crédito.

Todas estas alteraciones y perfeccionamientos del marco analítico original, no sólo han ayudado a explicar de forma más exacta la evolución de la productividad desde un punto de vista teórico y empírico, sino que tienen consecuencias de gran calado sobre el análisis de la misma:

1. Los factores determinantes de la productividad no pueden limitarse a las denominadas causas próximas (la acumulación de capital y el progreso tecnológico), sino que deben ser complementados con el análisis de sus causas fundamentales (las instituciones económicas). Por tanto, muchas de las propuestas de actuación que tradicionalmente se han propuesto para impulsar la productividad resultan claramente insatisfactorias e incompletas. Las verdaderas medidas de política económica para impulsar la productividad y la competitividad deben focalizarse sobre las instituciones económicas.
2. De acuerdo con lo anterior, y recordando que las instituciones económicas son el producto de elecciones sociales realizadas por los individuos que componen un territorio, hay que señalar que toda región tiene su destino en sus propias manos. Ni la productividad, ni, en consecuencia, la competitividad de una economía se heredan, sino que son el producto de las instituciones económicas diseñadas por sus ciudadanos.
3. Ahora bien, los procesos de cambio son complejos. No pueden realizarse sin tener en cuenta que toda alteración del marco institucional genera ganadores y perdedores. Existen restricciones que deben ser consideradas para tener éxito al aplicar los cambios deseados.
4. Finalmente, el proceso de avance de la productividad no es lineal. Varía con el paso del tiempo y su nivel de proximidad a la frontera del conocimiento mundial. En consecuencia, las características institucionales que son positivas en un momento determinado o en un estadio de desarrollo concreto, pueden no serlo en situaciones diferentes. Por tanto, las recetas únicas no son válidas.

5.1.3.2. El diamante de la competitividad regional de Porter

Una aproximación diferente a la competitividad de las ubicaciones la encontramos en el trabajo del profesor Michael E. Porter. Partiendo de los campos de la Economía Industrial y de la Estrategia Empresarial, Porter ha sido capaz de desarrollar una teoría sobre los fundamentos microeconómicos de la competitividad regional. Su aproximación, a diferencia del enfoque desarrollado en el apartado anterior, es desde abajo hacia arriba.

Según Porter, la riqueza es creada a nivel microeconómico. Son las empresas las únicas que pueden crear riqueza. Y lo que permite a las empresas ser productivas es el grado de sofisticación con el que operan, la forma en que compiten y el entorno (*business environment*) en el que compiten (Snowdon y

²⁴⁸ Véase Aghion y Howitt (2006) para un análisis más detallado. En este análisis se omiten otros aspectos institucionales que si bien tienen clara influencia en los incentivos que conducen a una sociedad a desarrollar un modelo de progreso tecnológico basado en la innovación o en la imitación, resultan más complicados de valorar empíricamente. Entre estas cuestiones debemos contar: el tipo de relaciones sociolaborales que caracterizan a la región, la participación del gobierno en la economía y su forma de marcar las pautas de política económica,...

Stonehouse, 2006). Esto no significa que Porter reste importancia al papel de los aspectos macroeconómicos en la competitividad de las regiones. Simplemente está sugiriendo que a menos que mejoremos las capacidades microeconómicas, las reformas macroeconómicas, políticas, legales y sociales no serán efectivas (Porter, 2004).²⁴⁹

En la última edición de su libro *On competition*,²⁵⁰ Porter señala que “*como la competencia se ha extendido e intensificado, el interés por la competitividad de las naciones, estados y ciudades ha aumentado*” (Porter, 2009; p. 8). Y añade que “*la prosperidad, tanto de compañías como de países enteros, depende del entorno local en que se da la competencia*” (Porter, 2009; p. 9). “*El modo en que la ubicación afecta a la ventaja competitiva es fundamental para las compañías y, a la vez, es un factor decisivo para conducir políticas de desarrollo económico*” (Porter, 2009; p. 15).

El modelo de la ventaja competitiva de las naciones desarrollado por Michael E. Porter se remonta al año 1990. Fue entonces cuando publicó su celebrado artículo *The competitive advantage of nations*.²⁵¹ Éste fue el resultado de un estudio de más de seis años de duración, en el que investigó las fuentes del éxito competitivo a nivel internacional de un nutrido grupo de industrias de diez economías líderes en materia de comercio exterior.²⁵² Fruto de esta investigación desarrolló una teoría sobre la competitividad de las naciones que se aleja bastante de la corriente dominante hasta ese momento, fundamentada en las políticas macroeconómicas o en las dotaciones factoriales.

Sin duda, una de las conclusiones más importantes de *The competitive advantage of nations* es que la prosperidad de las naciones se crea, no se hereda. Para Porter la primera fuente de las ventajas competitivas de las naciones y regiones es el tipo de entorno que éstas ofrecen a las empresas. “*La disponibilidad de trabajadores, capital y recursos naturales ya no determina la prosperidad, porque esos factores han pasado a ser ampliamente accesibles. En cambio, la competitividad surge de la rentabilidad que pueden obtener las firmas en una ubicación usando esos inputs para producir bienes y servicios valiosos. La productividad y la prosperidad posibles en una determinada ubicación no dependen de en qué sectores compiten sus firmas, sino en cómo compiten*” (Porter, 2009; p. 15).

Y en ese proceso de creación, la productividad aparece como el pilar fundamental. “*El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad. El objetivo principal de una nación es conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. [...] La productividad es el determinante fundamental del nivel de vida de una nación a largo plazo. [...] El nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad y para aumentar ésta a lo largo del tiempo*” (Porter, 2009; p. 225).

En *The competitive advantage of nations* Michael E. Porter presenta las cuatro facetas fundamentales que, en su opinión, condicionan las ventajas competitivas de las naciones: las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, el contexto para la estrategia y la rivalidad, y las industrias afines y auxiliares. Estas cuatro fuerzas configuran los vértices de lo que ha venido a bautizarse como el diamante de la competitividad de Porter (Esquema 5.1), el campo de juego que establece cada nación (región) para sus sectores. El diamante sintetiza “*las fuentes de la competitividad, cómo cambian, y las repercusiones para gobiernos y compañías. El modelo del diamante no es solamente un instrumento para gerentes sino también una aproximación microeconómica al desarrollo económico para los gobiernos*” (Porter, 2009; p. 16).

En las próximas líneas sintetizamos estos cuatro pilares, prestando especial atención al papel de los poderes públicos. Los gobiernos desempeñan un papel fundamental a la hora de asegurar la estabilidad macroeconómica, así como proveer instituciones políticas, económicas, legales y sociales estables. Sin embargo, dados estos prerrequisitos para la prosperidad, es imprescindible bajar al nivel microeconómico, alentar mejoras en la sofisticación con la que operan las empresas, y en la calidad del entorno para los negocios. Los gobiernos deben actuar como catalizadores, ayudando a través de estas vías indirectas a las empresas a mejorar su posición competitiva (Snowdon y Stonehouse, 2006).

²⁴⁹ Porter, M.E. (2004): “Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index”, en *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, World Economic Forum, Palgrave-Macmillan.

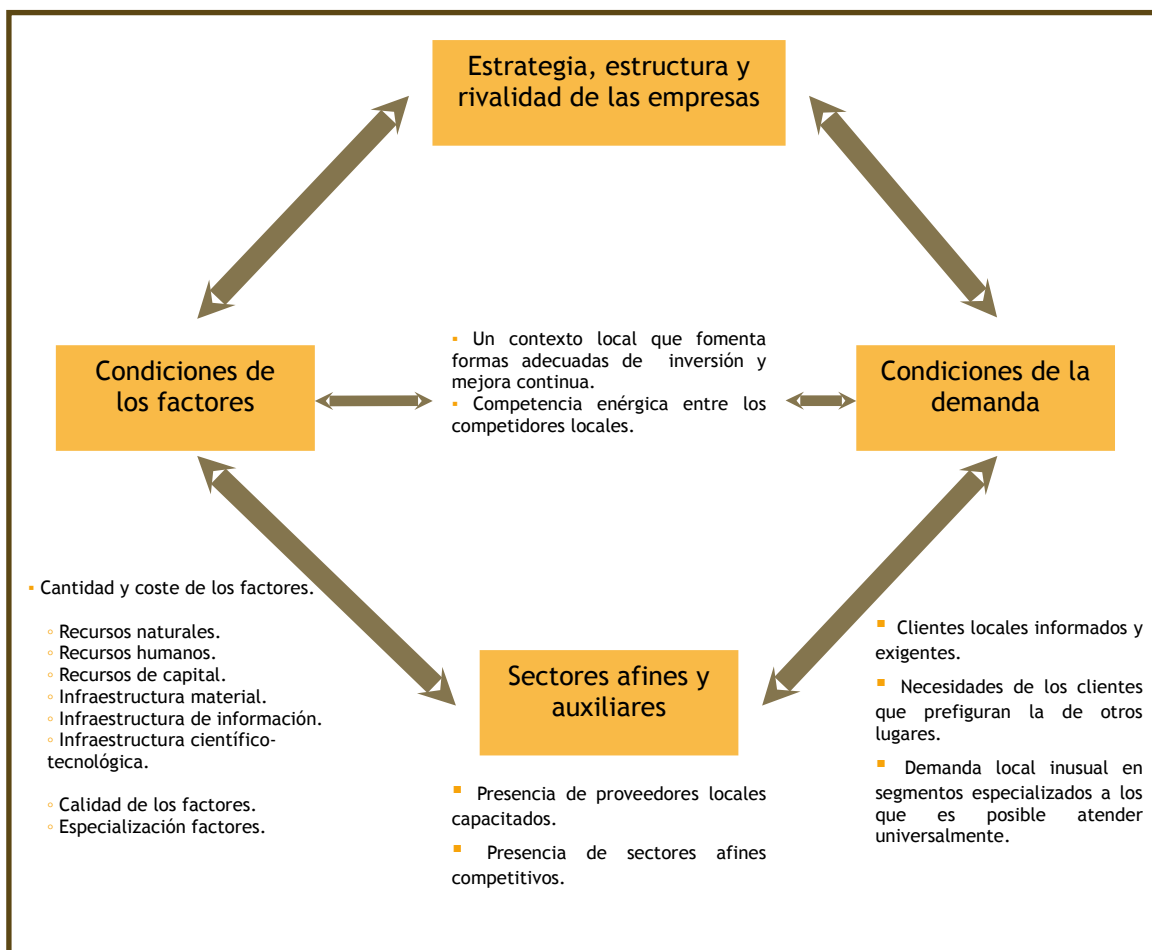
²⁵⁰ Michael E. Porter (2008): “On competition. Updated and expanded edition” Harvard Business School Publishing. Se trata de una actualización de su obra de 1998, que, a su vez, es un compendio de todos sus artículos sobre competencia y estrategia empresarial. Existe traducción al castellano [Porter (2009): “Ser competitivo. Edición actualizada y aumentada”, Ediciones Deusto].

²⁵¹ Porter, M.E. (1990): “The competitive advantage of nations”, *Harvard Business Review*, marzo-abril, páginas 73-91.

²⁵² Dinamarca, Alemania, Italia, Japón, Corea del Sur, Singapur, Suecia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos. Conviene advertir que con el paso del tiempo, y especialmente gracias a su colaboración con el *World Economic Forum* en la elaboración del *Global Competitiveness Yearbook*, Porter ha logrado ampliar la base de estudio a más de un centenar de países, de muy diversos niveles de desarrollo, lo que ha enriquecido notablemente su análisis.

El primer atributo de la competitividad de las naciones apuntado por Michael E. Porter es el relativo a las condiciones de los factores. Conviene puntualizar que los factores no deben entenderse en el sentido de la teoría económica clásica. No nos estamos refiriendo (exclusivamente) a los factores de producción básicos o elementales (trabajo, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura), sino a factores productivos altamente especializados. *“En los sectores de alto nivel que forman el espinazo de cualquier economía avanzada, una nación no hereda, sino que crea los factores más importantes de la producción, como unos recursos humanos especializados o una base científica. Además, la provisión de factores de que disfruta una nación en un momento particular es menos importante que la rapidez y eficacia con que los crea y los despliega en determinados sectores. [...] Las naciones triunfan en sectores en los que son especialmente buenas en la creación de factores. La ventaja competitiva resulta de la presencia de instituciones de primera fila que crean por primera vez factores especializados y luego trabajan continuamente para mejorarlos”* (Porter, 2009; pp. 237-238).

ESQUEMA 5.1. EL DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS NACIONES DE PORTER



Fuente: Porter (2009; p. 232).

Un aspecto relacionado con esta faceta de la ventaja competitiva de las naciones que debemos enfatizar es que ni la disponibilidad de factores de producción básicos garantiza una posición competitiva, ni su ausencia condena a las economías a no poder ser competitivas a nivel internacional. Esta matización es importante al menos por dos razones. En primer lugar, porque permite entender la diferencia entre las estrategias competitivas levantadas sobre activos frente a aquellas otras fundamentadas en procesos. En segundo lugar, porque permite diferenciar claramente entre riqueza y competitividad.

En relación a la primera apreciación, la historia está repleta de experiencias, especialmente en el mundo subdesarrollado, de economías abundantes en recursos naturales, que han fundamentado sus estrategias competitivas en los activos que poseen, y que, sin embargo, no han logrado ser competitivas. Por el contrario, las experiencias de países como Japón, Suiza y Singapur ponen de

manifiesto que la ausencia o escasez de estos factores básicos no condenan necesariamente a situaciones poco competitivas. Estas economías han logrado desarrollar estrategias competitivas de gran éxito sobre la base de procesos y la creación de activos sofisticados.

Por lo que se refiere a la segunda apreciación antes apuntada, debe llamarse la atención que la riqueza de las regiones incluye tanto recursos naturales (recursos minerales y energéticos, clima, etc.) como activos creados (por ejemplo, infraestructuras básicas, educación y capital humano). Es por tanto, fruto de los privilegios naturales de un territorio determinado así como del esfuerzo realizado en el pasado por su sociedad. La competitividad, aunque se levanta sobre la riqueza heredada, es un proceso que siempre está por hacer, que ineludiblemente mira siempre al futuro. Esta distinción no es trivial, y su no consideración se encuentra en la base de actitudes de complacencia de muchas regiones “ricas” que, a la postre, las han condenado a dejar de ser competitivas.

Aunque, *ceteris paribus*, lo deseable sería contar con una adecuada dotación de recursos básicos, debe tenerse en cuenta, primero, que en el actual contexto tecno-económico ya no desempeñan un papel determinante en la posición competitiva de las naciones, y, segundo, que su presencia puede llevar a las empresas a descansar exclusivamente sobre estas ventajas (estáticas), utilizándolas ineficazmente y erosionando, a medio plazo, su posición competitiva.

Por el contrario, cuando las empresas de una determinada ubicación se enfrentan a una desventaja selectiva (como un suelo caro y escaso, o falta de materias primas locales), tienden a innovar y mejorar para competir. No obstante, las desventajas únicamente podrán convertirse en ventajas si se cumplen ciertas condiciones:

- En primer lugar, las desventajas deben ser percibidas por las empresas, y empujarlas a la acción, a ser innovadoras. Podría suceder, por ejemplo, que la acción de los poderes públicos mitigaran los efectos inmediatos de estas desventajas, anulando la actividad creativa e innovadora.
- En segundo lugar, las desventajas deben alertar a las empresas locales sobre un escenario que probablemente se presente en otras localizaciones (naciones o regiones). Estas señales, si son interpretadas correctamente y se aprovechan para innovar antes que los rivales extranjeros, concede una posición de partida de privilegio.
- En tercer lugar, la transformación de las desventajas en ventajas requiere, a su vez, de la participación del resto de vértices del diamante competitivo. Por ejemplo, la innovación empresarial difícilmente se desarrollará si la demanda interior no emite las señales apropiadas, o si en la región no se cuenta con el capital humano necesario para ello.

El segundo factor del diamante de Porter, las condiciones de la demanda, recoge la naturaleza de la demanda del producto (bien y/o servicio) del sector en cuestión en el mercado interior. Este factor sigue siendo, en opinión de Porter, fundamental incluso en el contexto actual, crecientemente globalizado y con un cada vez mayor peso de la demanda exterior. Más aún, el autor señala que “la composición y carácter del mercado interior suele tener un efecto desproporcionado sobre el modo en el que las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los compradores. Las naciones logran ventaja competitiva en los sectores donde la demanda interior da a sus empresas una imagen más clara o temprana de las nuevas necesidades de los compradores, y donde éstos presionan a las empresas para que innoven con mayor rapidez y logren ventajas competitivas más valiosas que las de sus rivales extranjeros” (Porter, 2009; p. 240).

Llegados a este punto, conviene hacer una precisión especialmente relevante para economías pequeñas y distantes geográficamente de los grandes mercados. La variable relevante no es el tamaño de la demanda interior, sino las condiciones de esa demanda. “La magnitud de la demanda interior resulta ser mucho menos importante que el carácter de dicha demanda” (Porter, 2009; p. 240). Nos estamos refiriendo, por tanto, al nivel de información y de exigencia de los consumidores regionales. Cuanto más informados y más exigentes, mayor presión ejercerán sobre las empresas para mejorar la calidad de sus productos, para innovar y entrar en segmentos de mercado más avanzados.

Los gobiernos, más allá de su destacado papel como demandantes, también tienen la capacidad para influir sobre esta segunda faceta de la competitividad de las naciones orientando, por ejemplo, la demanda interior y, por esta vía, las necesidades a atender por parte de las empresas. De igual forma, en el contexto actual de creciente globalización y competencia, resulta indiscutible que la calidad se configura como una herramienta básica en la estrategia competitiva de las empresas. “En este sentido, una buena infraestructura de calidad y, en concreto, las actividades de normalización y de

certificación, son básicas para difundir, favorecer, respaldar y consolidar la calidad como concepto empresarial” (Naz Pajares, 2009; 71).

La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos constituye el tercer atributo del diamante competitivo. La proximidad de proveedores competitivos a nivel internacional permite un acceso más barato y rápido a recursos económicos. Además, las líneas de comunicación se hacen más cortas, el flujo de información es más rápido, lo que favorece el intercambio constante de ideas e innovaciones.

Igualmente importante resulta la competitividad de los sectores afines y auxiliares. Su proximidad física potencia los flujos de información y el intercambio técnico, acelerando la velocidad de innovación y mejora.

Esta tercera dimensión del diamante de Porter entronca directamente con uno de los conceptos más importantes de su teoría de la competitividad, y que, sin duda, ha tenido mayor trascendencia en el diseño y puesta en marcha de numerosos programas nacionales y regionales. Nos referimos a la idea de clústers o cúmulos.²⁵³

“Los clústers o cúmulos son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero también cooperan” (Porter, 2009; pp. 265-266). “Los clústers son una característica destacada del paisaje de toda economía avanzada, y la formación de clústers un ingrediente esencial para el desarrollo económico” (Porter, 2009; p. 16). “El concepto de clúster es una nueva manera de ver las economías nacionales, regionales y urbanas, y deja entrever nuevas funciones para las empresas, los poderes públicos y demás instituciones que se están esforzando por mejorar la competitividad. La presencia de los clústers significa que buena parte de la ventaja competitiva se encuentra fuera de la empresa, incluso fuera del sector: en las ubicaciones de sus unidades de producción” (Porter, 2009; p. 266).

Aunque es cierto que la presencia de los clústers no es algo nuevo, actualmente su papel es mucho más amplio y profundo del que pudo tener décadas atrás. Con la mundialización, la creciente competencia y complejidad de las economías nacionales, el papel de los clústers se ha visto sustancialmente modificado. En el pasado fueron las economías de aglomeración, en su interpretación estática, uno de los principales factores explicativos de la conformación de los clústers. Actualmente, en las economías basadas en el conocimiento, este tipo de factores han perdido importancia. Sin embargo, la importancia de los clústers es aún mayor, debido al aprovechamiento de economías de aglomeración dinámicas, que no solo consideran los costes, sino otros elementos como la diferenciación y la eficiencia dinámica, la mejora continua, el aprendizaje y la innovación.

Sin duda, los poderes públicos, también en el ámbito autonómico y local, pueden desempeñar un papel relevante sobre este pilar fundamental del diamante competitivo de las ubicaciones. Son muchos los campos de actuación a través de los cuales los gobiernos pueden promover la aparición y aprovechamiento de externalidades positivas (entiéndase, por ejemplo, puntos de encuentro en el que se compartan ideas, conocimientos), así como la mitigación de posibles fallos de coordinación (por ejemplo, facilitando el asociacionismo y la colaboración, que no deben entenderse como incompatibles con la competencia). Se trata, en definitiva, de promover la aparición de clusters como una fórmula óptima de cara a organizar la acción privada y pública.

La premisa básica de esta aproximación (*cluster approach*) es que las empresas no compiten de forma aislada, como unidades independientes, sino que lo hacen como elementos integrantes de una densa red de interdependencias. En esa red encontramos: (1) empresas líderes (serán las que tengan mayor presencia, con mayor proyección internacional, etc.); (2) empresas proveedoras y clientes de las empresas líderes (que, por tanto, su dinámica depende en gran medida de aquellas); y (3) del entorno empresarial y de las condiciones económicas generales de la economía, nacional o regional (en donde debemos incluir la existencia de capital humano, tecnología, capital financiero, infraestructuras, administración flexible, etc.; es decir, el resto de vértices del diamante vuelven a ser fundamentales).

De lo anterior se desprende que los clusters no se crean de la nada. Deben partir de la masa crítica ya existente. El germen lo constituyen las empresas (con potencial de futuro) que operan en la economía. Hay que promover, entre otras cosas, que éstas innoven, se consoliden y expandan. A partir de su

²⁵³ Véase Michael E. Porter (1998): “Clusters and the new economics of competition”, Harvard Business Review, noviembre-diciembre.

consolidación y expansión, y potenciando las interconexiones con el resto del tejido productivo, podrán desarrollarse otras actividades afines.

En este sentido, la competitividad de una determinada localización (nación, región o ciudad) vendrá determinada en gran medida, por el desarrollo de estas complejas redes en las que lo privado y lo público coexisten, en donde la colaboración no significa ausencia de competencia, en donde se comparten conocimientos, germen de los procesos de innovación continua. Renovación e innovación son las bases de un cluster exitoso, y, por tanto, de la competitividad de una ubicación determinada.

Por tanto, los poderes públicos, en el diseño de sus estrategias de competitividad, deben considerar como un elemento destacado actuaciones tendentes a facilitar acciones colaborativas entre las empresas privadas, y de éstos con las empresas y demás organizaciones públicas. El objetivo último sería rentabilizar al máximo las externalidades positivas derivadas de la proximidad, la coordinación y de compartir conocimientos. En suma, invertir y rentabilizar el capital social.

El cuarto vértice del diamante de Porter es el relativo a la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. “Las circunstancias nacionales y el contexto influyen fuertemente en el modo como se crean, organizan y gestionan las empresas, así como en la naturaleza de la competencia interior. [...] Entre todos los vértices del rombo, la rivalidad interior es, posiblemente, la más importante, a causa del poderoso efecto estimulante que ejerce sobre todos los demás” (Porter, 2009; pp. 244-246).

La rivalidad interior es el motor fundamental de la mejora en la eficacia dinámica. Fuerza a las empresas a innovar, a tratar de mejorar de forma continuada. La rivalidad regional fuerza a las empresas a reducir los niveles de ineficiencia técnica, a mejorar calidades, buscar nuevas fuentes de reducción de costes, nuevos productos y procesos. Además, la rivalidad interior facilita los efectos demostración. El éxito de un rival regional demuestra a otros que es posible avanzar, tener éxito, y, por tanto, atrae el sector a nuevos rivales. Adicionalmente, cuanto mayor sea la rivalidad interior, más intensa será la búsqueda de nuevas fuentes de ventajas competitivas. Cuanto mayor el grado de concurrencia y rivalidad, menos importantes son las ventajas derivadas del simple hecho de estar en una ubicación determinada. Las empresas se ven obligadas a ir más allá de estas ventajas, luchar por conseguir otras más sostenibles. Por último, es la propia competencia interna la que incentiva a las empresas regionales a dar el salto a los mercados mundiales. Las incentiva a internacionalizarse y las prepara para ello.

La historia está repleta de ejemplos que señalan que las economías con bajos niveles de productividad suelen contar con entornos caracterizados por bajas dosis de rivalidad interior. En ellas la competencia, de existir, se debe fundamentalmente a las importaciones. Son economías en las que los rivales nacionales se imitan entre sí, y el precio es la única variable competitiva. Las empresas tratan de controlar sus costes, fundamentalmente a través de la contención salarial. Estamos en un contexto poco propicio para la inversión y la innovación.

La evolución hacia un estadio superior de desarrollo requiere de mayores dosis de rivalidad interior. La competencia debe desplazarse, en un primer momento, hacia la mejora de la eficiencia en la producción y en la prestación de servicios. La estrategia competitiva de las empresas se desplaza desde el control de los costes salariales a la reducción del coste total. En última instancia, en niveles superiores de desarrollo, la rivalidad deja de estar centrada con los costes, y pasa a pivotar en la diferenciación. “La competencia debe pasar de la imitación a la innovación y de la inversión baja a la inversión cuantiosa en activos no solo materiales sino también inmateriales: conocimientos y tecnología. Los clústers [...] desempeñan una función esencial en esta transición” (Porter, 2009; pp. 281-282).

En relación a esta última consideración, debe llamarse la atención sobre un error generalizado, también entre muchos economistas, que suelen considerar la reducción de salarios o la devaluación de la moneda nacional como medidas que favorecen la competitividad nacional. Este error obedece a la traslación de la concepción de competitividad empresarial al ámbito de las regiones.

Imaginemos una empresa radicada en Valencia dedicada a la fabricación de calzado. Esta empresa está ganando cuota de mercado rápidamente, debido, fundamentalmente, a que paga unos salarios bajos, digamos de 50 céntimos de euro la hora. Los bajos salarios la hacen competitiva: vende más zapatos. Sin embargo, esta empresa no está contribuyendo a la prosperidad de la población de Valencia, cuya población preferiría mayores salarios. En definitiva, unos salarios bajos o su reducción no pueden considerarse, al menos no en las sociedades modernas, como políticas que favorezcan la competitividad de las regiones, sino más bien todo lo contrario, un síntoma de falta de ella (Snowdon y Stonehouse, 2006; p. 165).

Los elementos que configuran el cuarto pilar de la competitividad regional son las reglas, incentivos y normas que rigen el tipo y la intensidad de la competencia interior. Por tanto, una vez más, la actuación de los poderes públicos resulta fundamental en la configuración de esta faceta de la competitividad. Por ejemplo, de ellos depende la estructura del sistema fiscal, el sistema de gobierno de las sociedades mercantiles, las normas del mercado laboral con incidencia sobre la implicación y perfeccionamiento de los trabajadores, o las reglas de propiedad intelectual y su puesta en práctica. Todos estos elementos configuran el entorno en el que se produce la inversión en sus diversas formas en las regiones. Los gobiernos también pueden llevar a cabo medidas que inciden directamente sobre la propia rivalidad. La actitud ante la apertura a los flujos de comercio exterior y a entrada de inversión extranjera, la presencia de empresas públicas, las reglas de concesión de licencias, o la influencia de la corrupción son ejemplos de elementos clave que determinan la intensidad de la rivalidad interior. De igual forma, las autoridades públicas pueden actuar sobre “la motivación individual para trabajar y ganar en destreza [...]. El talento sobresaliente es un recurso escaso en cualquier nación. El éxito de una nación depende en gran parte del tipo de formación que eligen sus personas de talento, de dónde optan por trabajar y de su compromiso y esfuerzo. Los objetivos que las instituciones y los valores que una nación fijan a los individuos y las empresas y el prestigio que el país otorga a determinados sectores orientan el flujo de capital y de recursos humanos” (Porter, 2009; p. 246).

Los cuatro vértices del diamante expuestos “crean el ambiente en el que las empresas nacen y aprenden a competir. [...] Cada punto del diamante -y el diamante como sistema- afecta a los ingredientes esenciales para lograr el éxito competitivo internacional. [...] Cuando la situación nacional permite y apoya una acumulación más rápida de recursos y destrezas especializados [...], las empresas ganan ventaja competitiva. Cuando la situación nacional permite tener una información continua y mejor de las necesidades del producto y del proceso, las empresas ganan ventaja competitiva. Por último, cuando la situación nacional presiona a las empresas para innovar e invertir, las empresas ganan ventaja competitiva y mejoran dicha ventaja a lo largo del tiempo (Porter, 2009; pp. 231-233).

El diamante de Porter es más que la mera suma de las cuatro facetas comentadas anteriormente. Se trata de un sistema, en el que los vértices del diamante se refuerzan mutuamente, y en el que el efecto de cada vértice depende de la situación de los demás. Las debilidades en cualquier determinante de la competitividad limitarán las posibilidades de progreso y mejora de un sector. Por tanto, las actuaciones parciales están abocadas a tener, en el mejor de los casos, un impacto limitado. En el diseño de las actuaciones de política económica encaminadas a mejorar los parámetros competitivos de las ubicaciones debe interiorizarse el carácter sistémico del diamante.

5.1.3.3. Factores determinantes de la competitividad. Una síntesis

En las líneas anteriores hemos realizado un esfuerzo por comprender los factores determinantes de la competitividad. Como se ha expuesto, el análisis de la competitividad en un territorio pasa en último término por conocer los mecanismos que explican la evolución de la productividad.

No hay un modelo de consenso en la profesión económica acerca de los elementos determinantes de la productividad, de ahí que se optase por dos aproximaciones bien diferentes: una sustentada en el análisis macroeconómico (de lo general a lo específico) y la otra en el análisis microeconómico (de lo específico a lo general). Aunque no parten de unas premisas y de unas técnicas analíticas comunes, sorprende el grado con el que desde ambas perspectivas se han ido alcanzando posiciones comunes.

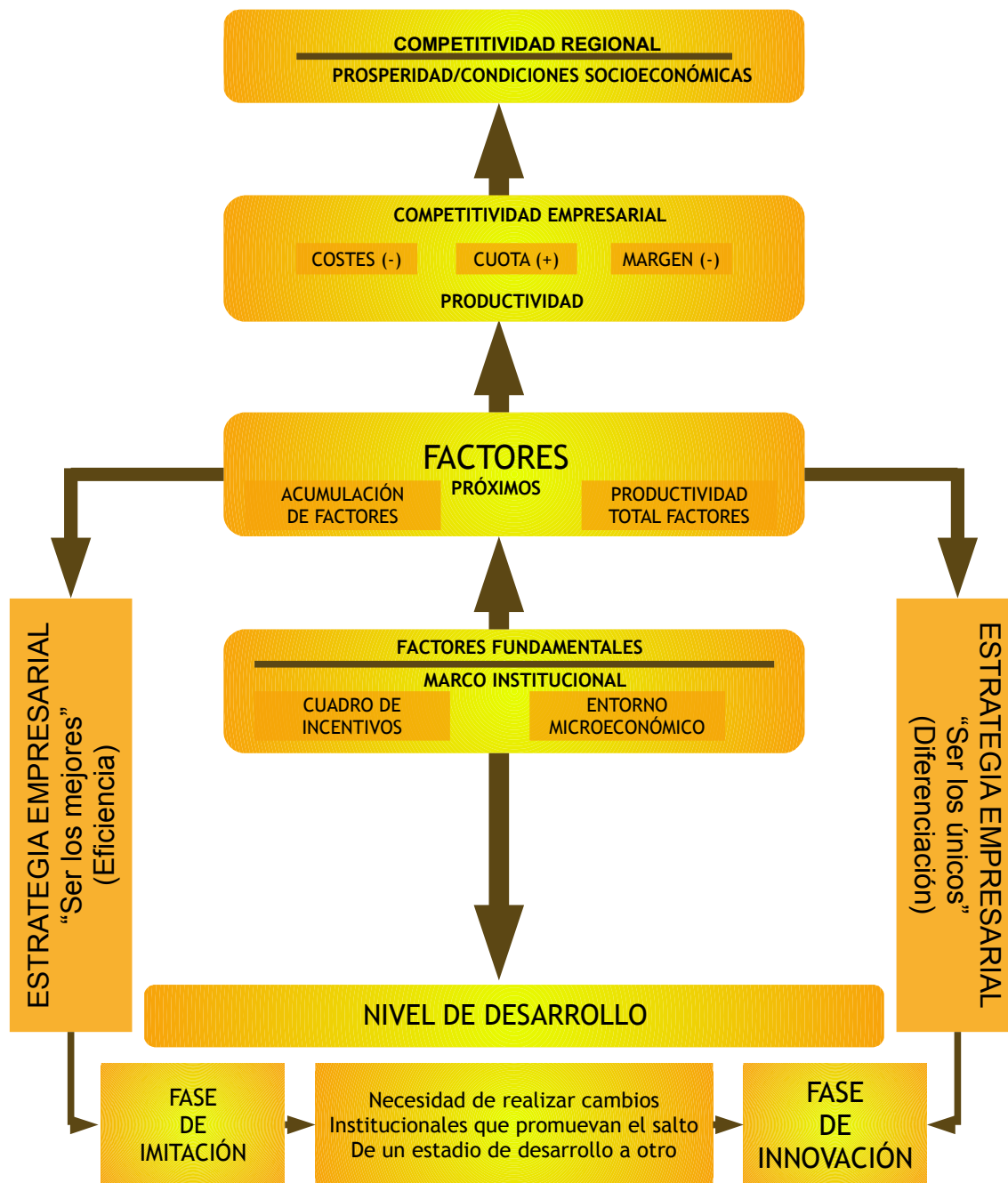
Desafortunadamente no muchos autores han profundizado en esta coincidencia puesto que los análisis macroeconómicos suelen ser víctimas de una excesiva displicencia, permaneciendo en un nivel algo superficial a la hora de realizar propuestas de actuación concretas. No es raro encontrar valoraciones y recomendaciones que no proporcionan respuestas satisfactorias a nuestro principal reto en este estudio: ¿cómo potenciamos la competitividad de nuestra región?

El alcance de nuestro planteamiento intenta ser mucho más ambicioso, haciendo un esfuerzo por integrar las diferentes perspectivas expuestas en un marco analítico común (Esquema 5.2).

La competitividad de una región se refleja en el nivel de prosperidad que presentan y las condiciones socioeconómicas de las que disfrutaban sus habitantes. Evidentemente, una región no puede ser competitiva si sus empresas no lo son. Esto depende de los costes con los que operan las mismas (esto es, del nivel de eficiencia con el que operan), la cuota de mercado que son capaces de alcanzar (que se relaciona también con su capacidad de internacionalización) o el valor añadido que pueden generar

en el proceso de producción (estrechamente vinculado a las actividades de innovación y diferenciación). Todos estos aspectos están estrechamente vinculados con la productividad con la que operan las empresas.

ESQUEMA 5.2.- FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL



Fuente: Padrón y Olivera (2011).

Es aquí donde entran en juego las diferentes teorías sobre el crecimiento económico y la economía del desarrollo. La evidencia empírica ha validado las propuestas teóricas que vinculan los procesos de avance de la productividad con la acumulación de factores productivos (capital) y con el progreso tecnológico. Ahora bien, éstos no dejan de ser factores próximos, en la medida que no responden al principal interrogante de la prosperidad de las regiones: ¿por qué unos territorios acumulan más o menos factores productivos o generan mayor o menor avance técnico?

Esta carencia ha sido suplida gracias a la incorporación dentro de los análisis tradicionales de los factores institucionales. Se han definido como el factor fundamental detrás de todo proceso de crecimiento económico. El marco institucional determina el cuadro de incentivos y el entorno microeconómico (entorno para los negocios) en el que operan los distintos agentes económicos, especialmente las empresas.

Estos arreglos institucionales que condicionan los incentivos en una sociedad tienen un impacto diferenciado según el nivel de desarrollo del territorio. Esta circunstancia provoca que sea imposible extraer lecciones de política económica únicas y generalizables para cualquier tipo de economía y cualquier momento del tiempo.

Cuando una región se encuentra alejada de la frontera del conocimiento mundial, su progreso tecnológico viene principalmente impulsado por la imitación de las tecnologías más extendidas. En este esquema tecnológico la estrategia empresarial adecuada es la de tratar de ser el mejor en términos de eficiencia; es decir, operar con los menores costes posibles. El precio se convierte en una variable fundamental del proceso competitivo.

Sin embargo, a medida que los territorios se acercan a la frontera del conocimiento mundial, la innovación empieza a jugar un papel creciente en el progreso tecnológico. Bajo este esquema, la estrategia empresarial consiste en tratar de ser único o, en otras palabras, la diferenciación. El factor más importante para la competitividad empresarial es la capacidad para incrementar el valor añadido en el proceso de producción y la calidad es la variable fundamental.

Al ser el marco institucional el factor fundamental que determina la competitividad regional debemos concluir que el futuro de los territorios está en sus propias manos. El marco institucional no se hereda sino que los crean los habitantes del territorio y es, por tanto, una decisión colectiva de la sociedad.

Habida cuenta de lo complejo que resulta el entorno socioeconómico de un territorio, en el que confluyen múltiples agentes con sus respectivos intereses, los procesos de cambio institucional son muy complejos. Sin embargo, en un momento u otro, toda sociedad debe realizar un cambio en su marco institucional. Para incorporarse a los procesos de crecimiento sostenido, las economías atrasadas deben ser capaces de modelar un conjunto de arreglos institucionales que permitan poner en marcha un proceso de imitación. Por otro lado, a medida que las economías se acercan a la frontera mundial del conocimiento deben dar el salto de un modelo de imitación a otro de innovación, lo que requiere unas características institucionales algo diferentes.

Cómo generar esos cambios ante las grandes restricciones que pone el sistema de decisiones sociales es el gran reto al que se enfrenta la política económica. Hay que conocer bien la realidad particular del territorio. Solo bajo tales condiciones se podrán idear fórmulas que potencialmente puedan tener éxito en el cambio de modelo económico. Cada territorio y cada momento tiene sus propias recetas. Sobre esta premisa se levanta el presente estudio.

5.1.4. Indicadores de competitividad

En los apartados anteriores hemos precisado el alcance del concepto de la competitividad regional o competitividad de las ubicaciones (apartado 5.1.2) y los factores de los que depende (apartado 5.1.3). Sobre la base de estas consideraciones, en este apartado presentamos un inventario de las principales variables e indicadores que, en general, suelen emplearse para aproximar la competitividad de las regiones. La relación de variables que se detallan constituye la base a partir de la cual, y dadas las evidentes limitaciones de disponibilidad de datos a nivel regional en España, nos aproximaremos, en el tercer epígrafe de este Informe, al estudio de la situación competitiva de la economía canaria.

El análisis realizado hasta ahora pone de manifiesto que la valoración de la situación competitiva de una economía concreta dista mucho de ser un ejercicio sencillo. Dada la cantidad de dimensiones implicadas, no resulta difícil entender por qué no se dispone de un único indicador que sintetice la posición relativa de las economías, siendo frecuente tener que recurrir a una amplia batería de variables e indicadores que intentan recoger aspectos parciales relacionados con la competitividad de las localizaciones.

Dos son los estudios de referencia a escala mundial sobre la competitividad de las naciones y sus factores determinantes: el *Global Competitiveness Report (GCR)* del World Economic Forum (WEF), y el *Global Competitiveness Yearbook (GCY)* del International Institute for Management Development (IMD) de la Universidad de Lausana. Ambas instituciones, partiendo de un inventario muy amplio de

variables, elaboran sendos indicadores sintéticos con los que tratan de conocer, desde una perspectiva mundial, la situación competitiva de las distintas naciones.

En su afán por analizar la competitividad de las naciones, el IMD lleva publicando desde 1989 el WCY, referencia internacional de primer orden. En él se analiza cómo empresas y naciones gestionan la totalidad de sus competencias de cara a mejorar los niveles de prosperidad de sus sociedades. Sobre la base de la literatura económica existente, el WCY analiza más de 300 variables, que clasifica en torno a cuatro pilares o factores de competitividad: (1) desempeño económico, (2) eficiencia del gobierno, (3) eficiencia empresarial, y (4) infraestructuras (véase el cuadro 5.2).²⁵⁴

CUADRO 5.2. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL (INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT)

Desempeño económico	Economía doméstica
	Comercio internacional
	Inversión internacional
	Empleo
	Precios
Eficiencia del gobierno	Finanzas públicas
	Política fiscal
	Modelo Institucional
	Legislación empresarial
	Entramado social
Eficiencia empresarial	Productividad
	Mercado laboral
	Mercados financieros
	Prácticas de gestión
	Actitudes y valores
Infraestructuras	Infraestructura básica
	Infraestructura tecnológica
	Infraestructura científica
	Salud y medio ambiente
	Educación

Fuente: World Competitiveness Yearbook (International Institute for Management Development).

El primer pilar es el relativo al desempeño económico (*economic performance*) nacional. Su inclusión por parte del IMD obedece a que la prosperidad presente de cualquier sociedad es el reflejo de su dinámica pasada.

Tal y como se puede apreciar en el cuadro 5.2, son 5 los subpilares que conforman esta categoría: economía doméstica, comercio internacional, inversión internacional, empleo y precios. En conjunto, se consideran 76 variables, que tratan de aproximar el logro competitivo de las naciones. El análisis pormenorizado de todas ellas excede el propósito de este epígrafe. Conviene señalar, no obstante, que la inmensa mayoría de ellas son variables de competitividad *ex post*. Expresado en otros términos, no se refieren a los factores determinantes de la competitividad de las naciones, sino que son más bien el resultado de la situación competitiva.

Entre los sub-factores considerados dentro de este primer pilar, se concede especial atención a las

²⁵⁴ A su vez, cada uno de estos 4 factores de competitividad es dividido en otros 5 sub-factores. De esta forma, su indicador sintético de competitividad se estructura en torno a 20 sub-factores, que suman en su conjunto 327 variables. Cada sub-factor, independientemente del número de variables que contenga, tiene la misma ponderación.

relaciones económicas con el exterior (comercio de bienes y servicios e inversión internacional). El éxito en las estrategias de apertura e internacionalización de los sistemas productivos son considerados como importantes dinamizadores de la actividad económica.

La apertura comercial en muchos casos se traduce en un mayor grado de competencia en los mercados locales, promueve procesos de reasignación de recursos²⁵⁵, fuerza a las empresas a operar con mayores niveles de eficiencia técnica,²⁵⁶ facilita los procesos transferencia tecnológica²⁵⁷, y estimula la innovación .

De igual forma, la apertura al capital exterior, especialmente en forma de inversión extranjera directa y empresas multinacionales, es otra vía que puede incrementar la competencia, a la vez que facilita los efectos de transferencia tecnológica, ya sea a través de procesos de imitación (efectos demostración) o de innovación (debido al mayor grado de competencia).

El segundo pilar de la competitividad de las naciones apuntado por el IMD es el relativo a la eficiencia gubernamental (*government efficiency*). La base de la competitividad de las naciones, de su prosperidad, es la existencia de un tejido empresarial competitivo. Las empresas, al desarrollar sus actividades en localizaciones geográficas concretas, dependen de manera crucial de los factores y políticas existentes en ellas. Los gobiernos deben procurar un entramado macroeconómico estable, así como un marco normativo-regulatorio transparente, flexible y predecible. Aunque la eficiencia gubernamental no garantiza la competitividad, sin ella resulta inalcanzable. Se trata, en definitiva, de una condición necesaria pero no suficiente.

Tal y como se puede apreciar en el cuadro 5.2, son 5 los subpilares que conforman esta categoría: finanzas públicas, política fiscal, modelo institucional, legislación empresarial y entramado social. En conjunto, son 71 las variables consideradas por el IMD en este pilar.

Entre las funciones más importantes de los poderes públicos se encuentra la de procurar la estabilidad macroeconómica y política. Para ello se requiere del establecimiento de “unas instituciones políticas estables, una estructura básica económica permanente y una política macroeconómica estable, en la que cabe destacar unas finanzas públicas prudentes y una inflación baja” (Porter, 2009; p. 320). Difícilmente una economía puede ser competitiva si no garantiza previamente estas condiciones básicas de partida.

Sin embargo, y teniendo en cuenta, primero, que la competitividad regional es un concepto relativo (por lo que siempre debemos referirla a la situación existente en otras localizaciones), y, segundo, que el ámbito de análisis que nos interesa es el de la región canaria, resulta evidente que nuestro interés no puede estar centrado en el ámbito macroeconómico. Por un lado, porque el margen de actuación de las autoridades regionales, autonómicas y locales, es reducido. Pero, además, porque nuestra pertenencia al Estado español, y la participación de éste en la Unión Europea (UE) y en la Unión Económica y Monetaria (UEM) se traduce en un elevado grado de armonización del marco macroeconómico frente al resto de regiones españolas, y también con el resto de economías europeas.

²⁵⁵ Son los llamados beneficios estáticos (o efectos de asignación) del comercio internacional, y están asociados a los procesos de división internacional del trabajo (especialización) que promueve la apertura de los mercados. Evidentemente, los procesos de apertura tienen importantes costes asociados, especialmente relevantes en el corto plazo. Aquellas empresas o ramas de actividad no competitivas, que sobreviven al amparo de medidas proteccionistas, tras los procesos de apertura tendrán que redimensionarse e incluso cerrar. Esto se traducirá, entre otros resultados, en un aumento del desempleo en determinados colectivos y/o sectores. La existencia de fuertes grupos de presión (de lo contrario no contarían con esas barreras proteccionistas), y la fuerte contestación social ante los inevitables costes de ajuste de corto plazo asociados a los procesos de apertura comercial, tienen un coste político evidente, lo que suele traducirse en que la voluntad aperturista se diluya.

²⁵⁶ Se trata de uno de los beneficios dinámicos (o efectos de acumulación) asociados a los procesos de apertura comercial. El argumento subyacente se apoya en el concepto de eficiencia-X o eficiencia técnica tal y como fue desarrollado por H. Leibenstein. En contextos expuestos a reducidas dosis de competencia, lo normal es que haya falta de motivación en las organizaciones para operar al máximo de sus posibilidades, para que éstas rentabilicen totalmente sus recursos dado el estado de la tecnología existente. La apertura, al someter a las organizaciones a una mayor presión competitiva, fuerza a reducir este tipo de ineficiencias, que nada tienen que ver con la ineficiencia asignativa. Es importante destacar que los beneficios dinámicos del comercio internacional no se agotan con las mejoras en los niveles de eficiencia técnica. Otros ejemplos son el mejor aprovechamiento de las economías de escala (que permite operar con costes medios menores) y al acceso, por parte de empresas y consumidores, a un mayor abanico de posibilidades de elección (tanto de inputs como de productos finales).

²⁵⁷ En los procesos de convergencia tecnológica la capacidad social (*social capability*) aparece como una dimensión fundamental. Ésta hace referencia a todos los aspectos estructurales que hacen que una economía sea más o menos permeable a las innovaciones procedentes de otras partes del mundo. Un elemento decisivo dentro de ella es el volumen e intensidad de sus intercambios comerciales (de bienes y de servicios) y financieros (incluyendo la inversión extranjera directa, y, más concretamente, la entrada de empresas multinacionales) con el exterior, especialmente con las economías tecnológicamente más avanzadas.

Adicionalmente, no debe perderse de vista que el contexto macroeconómico, aunque fundamental, no es una condición suficiente a la hora de propiciar mejoras en la productividad y, por tanto, en la competitividad regional. Una economía puede contar con el entorno macroeconómico más estable del mundo y un sistema político democrático óptimo, y, a pesar de ello, no conseguir mejorar los niveles de prosperidad de su población. Se requiere, una vez garantizado un contexto macroeconómico y político estable, contar con un entramado microeconómico (*business environment*) que propicie la mejora continuada de la productividad de las empresas, que, no lo olvidemos, es la base de la competitividad locacional.

Por tanto, el énfasis en este segundo pilar lo pondremos en la capacidad de las autoridades públicas para mejorar el entorno microeconómico en el que se desenvuelven las empresas que operan en la región, independientemente de que sean nacionales o extranjeras.

En este sentido, debe recordarse que dentro del ámbito plausible de actuaciones de los poderes públicos, también de las autoridades de ámbito regional y local, se encuentran aquellas actuaciones tendentes a aumentar la eficiencia y la calidad de los factores generales que necesitan las empresas, así como facilitar la aparición de unas instituciones que los faciliten.

Otra función que desempeñan las autoridades políticas es el diseño del entramado de reglas e incentivos que servirá de guía a todos los agentes de la sociedad, también a las empresas. Esta función es decisiva, y los gobiernos regionales tienen una importante cuota de participación, y, por tanto, de responsabilidad. De él dependen, por ejemplo, el grado de competencia y rivalidad con el que operan los distintos mercados y el ritmo de avance de la productividad regional. “Estas reglas e incentivos [...] deben incorporar una política de competencia que promueva la rivalidad, un sistema fiscal y unas leyes de propiedad industrial e intelectual que fomenten la investigación, un sistema jurídico justo y eficiente, unas leyes que otorguen protección a los consumidores, unas normas sobre el gobierno empresarial que establezcan la responsabilidad de los directivos por los resultados y una reglamentación que promueva la innovación en vez de preservar la situación existente” (Porter, 2009; p. 320).

El tercer pilar considerado por el IMD es el de la eficiencia empresarial (*business efficiency*). La competitividad regional es imposible de alcanzar sin un tejido empresarial competitivo. La eficiencia y la capacidad de adaptación a contextos dinámicos y expuestos a crecientes dosis de competencia son atributos básicos de una gestión empresarial exitosa, competitiva. Es aquí donde pone el acento el IMD en este tercer pilar.

Tal y como se puede apreciar en el cuadro 5.2, son 5 los subpilares que conforman esta categoría: productividad, mercado laboral, mercados financieros, prácticas de gestión y actitudes y valores. Conjuntamente, son 67 las variables consideradas en este pilar por el IMD.

Entre los sub-factores del pilar relativo a la eficiencia empresarial este pilar (véase el cuadro 5.2), destacamos, además de la productividad, las prácticas de gestión y las actitudes y valores. Sin duda, la capacidad de los poderes públicos, también en el ámbito regional, de influir sobre estos parámetros es innegable. Aunque el nivel tecnológico con el que operan las empresas locales, la intensidad en el uso de capital humano, las prácticas de recursos humanos, la preocupación por la productividad operacional, organizacional y competencial, o las actitudes hacia la globalización y los procesos de internacionalización, son, a la postre, decisiones que pertenecen al ámbito privado-empresarial, sin duda, los posicionamientos concretos de las empresas a estas y otras muchas cuestiones fundamentales dependen del entorno en el que se desenvuelven. Por tanto, debe insistirse en el papel indirecto, aunque crucial, de los agentes públicos en el diseño del cuadro de incentivos que orientan las decisiones empresariales.

El cuarto y último pilar que modela la situación competitiva de las regiones es, según el IMD, el relativo a las dotaciones de infraestructuras (*infrastructure*). Nuevamente, son 5 los sub-pilares que lo integran: infraestructura básica, infraestructura tecnológica, infraestructura científica, salud y medioambiente, y educación. En total son 113 las variables consideradas dentro de este pilar.

Conviene destacar que dentro de este apartado no se incluyen exclusivamente las infraestructuras básicas (por ejemplo, de transporte, energéticas o de suministro de agua), sino que también entrarían infraestructuras avanzadas (tecnológicas y científicas), así como todas aquellas dotaciones y equipamientos que supongan la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos. Las infraestructuras sanitarias y educativas resultan fundamentales, así como un medioambiente saludable.

Como señalábamos más arriba, el *Global Competitiveness Report (GCR)*, elaborado por el *World*

Economic Forum (WEF) constituye, junto al *World Competitiveness Yearbook (WCY)* del *International Management Development (IMD)*, uno de los estudios de referencia a escala mundial sobre la competitividad de las naciones. De hecho, en sus inicios, a finales de la década de 1980, ambos institutos cooperaban en la elaboración de este informe. Es a partir de 1996 cuando deciden elaborar cada uno por separado sendos informes.

En su intento por mejorar la fiabilidad y alcance del GCR, el WEF ha introducido notables cambios metodológicos en el transcurso de los últimos años. Uno de los más importantes se produce en el año 2000, gracias a las contribuciones de Jeffrey Sachs y Michael Porter. El profesor Sachs, especialista en teoría del crecimiento económico, introdujo el *Growth Competitiveness Index*. Por su parte, el profesor Porter, especialista en estrategia empresarial, se centró en el análisis de los fundamentos microeconómicos de la competitividad, y fruto de su trabajo se elaboró el *Business Competitiveness Index*. Más tarde, en la edición del 2004, el profesor Xavier Sala-i-Martin creó el *Global Competitiveness Index*, que aglutinaba tanto factores macroeconómicos como microeconómicos de la competitividad de las naciones. Más recientemente, concretamente en la edición de 2009 del GCR, y gracias a la colaboración del profesor Michael Porter, se ha introducido un nuevo cambio metodológico que se ha traducido en la elaboración de un nuevo indicador. Se trata del *New Global Competitiveness Index*, que surge como síntesis de los dos anteriores (*Growth Competitiveness Index* y *Business Competitiveness Index*), y que aspira a mantenerse en el tiempo para poder realizar comparaciones longitudinales.

La estructura del *New Global Competitiveness Index (GCI)* se recoge en el cuadro 5.3. Tal y como se puede observar, el GCI clasifica los factores determinantes de la competitividad de las naciones en 12 pilares fundamentales: (1) Instituciones, (2) Infraestructura; (3) Entorno macroeconómico; (4) Salud y educación primaria; (5) Educación superior y formación; (6) Eficiencia en el mercado de productos; (7) Eficiencia en el mercado laboral; (8) Sofisticación del mercado financiero; (9) Desarrollo tecnológico; (10) Tamaño del mercado; (11) Sofisticación de los negocios; (12) Innovación. Conjuntamente, son 112 las variables consideradas por el WEF, a partir de las cuales elaboran 12 indicadores sintéticos, uno para cada pilar, y, a partir de éstos, calculan el indicador sintético de la competitividad de las naciones (el GCI).

Como ya hemos advertido al exponer el WCY del IMD, nuestro interés en este epígrafe no es tanto el realizar un análisis pormenorizado de todas las variables consideradas para elaborar los índices sintéticos de estas instituciones, sino señalar los grandes bloques de variables considerados en cada caso.

Si se realiza un análisis comparativo de las variables manejadas por el IMD en la elaboración de su índice sintético (cuadro 5.2) y por el WEF en su GCI (cuadro 5.3), rápidamente se observa que las diferencias son más de forma que de fondo. En ambos casos se abordan similares bloques de variables e indicadores. Lo que varía es la forma en que son presentados, con un mayor desglose en el estudio del WEF.

Adicionalmente, debemos insistir que en ambos casos se están combinando en la elaboración de sendos índices variables *expost*, con indicadores próximos y fundamentales.

Por otro lado, y tal y como se señala desde el IMD y el WEF, el hecho de que los pilares de la competitividad sean presentados por separado no significa que deban olvidarse las interacciones e interdependencias existentes entre ellos. Así, por ejemplo, una economía no podrá consolidar el pilar de la innovación si no se asienta sobre un pilar institucional sólido, que garantice, por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual. Tampoco podrá darse el salto hacia una economía basada en la innovación (*innovation-driven economy*) si no cuenta con una población bien formada, si los mercados de productos y de recursos no funcionan eficientemente, o si no se cuenta con una infraestructura tecnológica y científica adecuada.

Finalmente, destacar que una de las principales aportaciones del GCI del WEF es la de contemplar, de manera explícita, la relación entre el nivel de desarrollo de las regiones y los factores determinantes de su competitividad. A medida que una economía se desarrolla, también lo hacen las bases estructurales de su competitividad. Expresado en otros términos, los factores que determinan la competitividad global de las economías y, por tanto, la mejora de sus estándares de vida, dependen del nivel de desarrollo alcanzado. Por tanto, las economías se enfrentan a diferentes retos y prioridades a medida que se desplazan desde un sistema basado en el uso de recursos a otro fundamentado en el conocimiento. Resulta evidente que las instituciones clave en la promoción del crecimiento y la competitividad difieren de un estadio de desarrollo a otro.

CUADRO 5.3. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL Y ESTADIOS DE DESARROLLO (WORLD ECONOMIC FORUM)

Instituciones	Públicas	Derechos de propiedad Ética y corrupción Influencia indebida Ineficiencia gubernamental Seguridad	Recursos básicos (Factor-driven Economies)
	Privadas	Ética empresarial Transparencia (Accountability)	
Infraestructura	Transporte Energía y telefonía		
Entorno macroeconómico			
Salud y educación primaria	Salud Educación primaria		
Educación superior y formación	Educación superior: cantidad Educación superior: calidad Formación continua (on-the-job training)		Eficiencia (Investment-driven economies)
Eficiencia en el mercado de productos	Competencia (interna y externa) Calidad de las condiciones de demanda		
Eficiencia en el mercado laboral	Flexibilidad Eficiencia en el uso del talento		
Sofisticación del mercado financiero	Eficiencia Flexibilidad y confianza		
Desarrollo tecnológico	Nivel tecnológico Penetración y uso de las TICS		
Tamaño del mercado	Doméstico (local) Externo		
Sofisticación de los negocios Innovación			

Fuente: Elaboración propia a partir del Global Competitiveness Report 2010-2011.

En economías con bajos niveles de desarrollo el crecimiento económico viene determinado fundamentalmente por la movilización de recursos productivos básicos: tierra, materias primas (recursos naturales) y factor trabajo de baja cualificación (*factor-driven economies*). En ellas la competitividad global requiere de un adecuado funcionamiento de los mercados de estos factores de producción básicos.

A medida que las economías se desplazan desde niveles bajos de renta hacia niveles intermedios, la competitividad global empieza a fundamentarse cada vez más sobre el esfuerzo inversor (*investment-driven economies*): asimilación de tecnologías globales (estandarizadas) a los procesos de producción. Estamos en una fase de imitación (*imitation-driven stage*), en la que los flujos de entrada de inversión extranjera directa, el comercio internacional, o los acuerdos de externalización ayudan a integrar a la economía en los sistemas de producción internacionales. Resulta fundamental, por tanto, conectar a la economía con el resto del mundo, facilitando los flujos de entrada de capitales y productos. Para que estas economías puedan aprovechar el potencial de crecimiento asociado al efecto convergencia (*catch-up bonus*), deben procurar que su capacidad social y niveles de congruencia tecnológica sean adecuados.

El salto desde niveles de renta intermedios hasta niveles superiores supone, en la mayoría de casos, pasar de un sistema de imitación (*technology-importing economy*) a otro de innovación (*technology-generating economy*). La competitividad descansa sobre el aprendizaje, el capital humano y la habilidad para adaptarse (provocar) los continuos cambios tecnológicos (*Innovation-driven economies* o *knowledge-driven economies*).

Por tanto, el éxito de una estrategia de desarrollo está en facilitar procesos progresivos y continuados de mejora y actualización, en los que los negocios (actividad económica) y el entorno que los sostiene co-evolucionan, permitiendo un creciente grado de sofisticación en los modos de producción y competencia. De esta forma, si entendemos el desarrollo económico como un proceso secuencial, es

evidente que en él no sólo son determinantes los factores de naturaleza macroeconómica (estabilidad macro), desempeñando un papel igualmente central la calidad institucional, el entramado regulatorio y el buen gobierno, la capacidad social para avanzar hacia niveles tecnológicos superiores, diferentes modos de competencia y de organización empresarial. Si alguno de estos pilares falla, se pone en jaque la competitividad y el potencial de desarrollo de la economía.

Muchos procesos de desarrollo no terminan de cuajar precisamente por una inadecuada gestión, por parte de los poderes públicos, de estos puntos de transición. Sin duda, se trata de una tarea compleja. En ocasiones se requieren cambios en la estructura organizativa gubernamental, institucional, de las empresas y mercados. El fracaso puede venir motivado por una errónea gestión de la transición o por el no reconocimiento de la necesidad de propiciarla (inmovilismo). Cuando las economías alcanzan un punto de transición, requieren transformaciones de gran alcance, globales, que implican numerosas dimensiones, todas ellas interrelacionadas entre sí.

Si bien es cierto que los informes del WEF y del IMD son las dos referencias más destacadas a nivel mundial, existe otro estudio, esta vez centrado en los países de la Unión Europea (UE), que resulta especialmente interesante para nuestros propósitos. Se trata del *National European Competitiveness Index* elaborado por el Robert Huggins Associates Ltd. En indicador se calcula para las 27 economías que forman parte actualmente de la UE, y contempla un total de 41 variables, agrupadas en torno a las tres categorías o pilares que el Robert Huggins considera fundamentales para la competitividad regional: (1) creatividad, (2) desempeño económico, y (3) infraestructura y accesibilidad (cuadro 5.4).

CUADRO 5.4. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL SEGÚN EL NATIONAL EUROPEAN COMPETITIVENESS INDEX

Creatividad	Empleo en I+D (Empresas, Gobierno, Universidad) Gasto en I+D (Empresas, Gobierno, universidad) Patentes Empleo en servicios TIC
Desempeño económico	PIB por habitantes Productividad Paro Salarios Tasa de actividad
Infraestructura y accesibilidad	Carreteras Ferrocarriles Tráfico aéreo Vehículos Acceso a líneas de banda ancha Servicios de internet

Fuente: Robert Huggins Associates Ltd. (2006).

El componente creatividad (*creativity*) del índice sintético elaborado para la UE-27 se construye a partir de 8 variables que, siempre según la institución encargada de su elaboración, “creemos son las que mejor aproximan el talento creativo existente en una región o nación” (European Competitiveness Index 2006-2007, p. 9).

El segundo componente es el desempeño económico (*economic performance*), que, como su nombre indica, trata de recoger los resultados de la dinámica económica de las naciones. En total son 6 las variables que integran este pilar: el PIB por habitante, la productividad aparente del factor trabajo, la tasa de paro, la tasa de paro de larga duración, el salario medio mensual y la tasa de actividad.

El tercer y último componente considerado en el *National European Competitiveness Index* es el referido a las infraestructuras y la accesibilidad (*infrastructure and accessibility*). La accesibilidad se refiere a la facilidad de interacción con oferentes y consumidores, lo que depende de las infraestructuras básicas de transporte y comunicación.

Tal y como se puede apreciar, el *National European Competitiveness Index* contempla un menor número de variables, estando concentradas gran parte de ellas en aspectos relacionados con la economía del conocimiento y la innovación. Aunque sin duda se trata de una visión más estrecha de la

competitividad que la planteada por el WEF y el IMD, lo cierto es que al tratarse de un estudio centrado exclusivamente en las economías de la Unión Europea, tiene sentido que el énfasis se ponga en aquellas variables que se creen cruciales para la competitividad de regiones en estadios avanzados de desarrollo.

A nuestros efectos, una de las grandes utilidades del *National European Competitiveness Index* es que no solo se calcula para los veintisiete Estados miembros de la UE (UE-27), sino que, además, el análisis se realiza al nivel de regiones NUTS-1, que se corresponden, en el caso español, con agrupaciones de Comunidades Autónomas, aunque con las excepciones de Madrid y Canarias. Por tanto, en el epígrafe 3, cuando nos aproximemos a la valoración de la situación competitiva de Canarias, haremos uso de los datos elaborados por el Robert Huggins Associates Ltd., lo que nos dará una primera impresión de la situación relativa de Canarias en el entorno europeo.

Los tres estudios comentados hasta ahora abordan el análisis de la competitividad nacional desde una perspectiva internacional. Sin embargo, también debemos hacernos eco de estudios que recientemente se han aproximado al estudio de la competitividad regional en el ámbito nacional. Así, por ejemplo, en Reig (2007)²⁵⁸ se calculan dos bloques de indicadores de competitividad para las 17 Comunidades Autónomas españolas:

- Indicadores basados en la descomposición del PIB por habitante: (1) productividad aparente del factor trabajo, (2) tasa de ocupación, (3) tasa de actividad, y (4) factor demográfico.
- Indicadores basados en la agregación de un conjunto de variables representativas para cada uno de los siguientes elementos o determinantes estructurales de la competitividad: (1) infraestructuras y accesibilidad, (2) recursos humanos, (3) innovación tecnológica y (4) entorno económico y social.

Los resultados alcanzados a partir de ambas aproximaciones son muy similares en cuanto a la posición relativa que ocupa cada región española, lo que apunta a cierta robustez en los resultados. No obstante, más importante resulta destacar que, dentro del segundo bloque de indicadores, el rango de variabilidad inter-regional es mucho más amplio en los ámbitos de la innovación tecnológica y el entorno productivo. Sin duda, la mejora generalizada de las infraestructuras en el conjunto de la economía española, así como la elevación del nivel medio educativo de la población se ha traducido en un mayor grado de homogeneidad en estas dos dimensiones. Por tanto, según los resultados obtenidos en Reig (2007) son las diferencias en el entorno económico y social y en innovación tecnológica las que determinan más claramente las diferencias competitivas entre las regiones españolas.

Villaverde (2007)²⁵⁹ realiza una aproximación muy similar al estudio de la competitividad de las regiones en España. Concretamente, también analiza dos bloques de indicadores diferentes. El primer bloque, basado en indicadores simples de competitividad, se levanta nuevamente sobre la descomposición del PIB por habitante en (1) productividad aparente del factor trabajo, (2) tasa de ocupación y (3) factor demográfico. El segundo bloque analiza un conjunto amplio de variables que se supone aproximan algunos de los factores fundamentales de la competitividad regional. Concretamente, son 17 las variables consideradas: la productividad aparente del factor trabajo, la productividad total de los factores, tres indicadores sobre capitalización, tres indicadores relativos al mercado laboral, seis referidos a actividades de I+D, uno sobre educación y dos sobre la penetración de Internet. A partir de estas variables, Villaverde construye tres indicadores parciales de competitividad y, a partir de ellos, un índice sintético para aproximar la posición relativa de cada Comunidad Autónoma. Los tres subindicadores son: (1) desarrollo y creatividad, (2) laboral y (3) grado de capitalización. La agregación de estos tres indicadores parciales da lugar al indicador compuesto de competitividad regional.

Aunque los resultados concretos obtenidos en Villaverde (2007) serán objeto de análisis en el epígrafe 5.3 del presente Informe, conviene señalar que la posición relativa de Canarias es muy similar a la obtenida por Reig (2007). Adicionalmente, Villaverde señala que las diferencias regionales entre los valores extremos para los distintos subindicadores calculados son muy parecidas, salvo para el subindicador de creatividad, en donde el margen de variabilidad es claramente superior. Teniendo en

²⁵⁸ Reig Martínez, E. (dir.) (2007): "Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas", Fundación BBVA, Bilbao.

²⁵⁹ Villaverde Castro, J. (2007): "La competitividad de las regiones españolas", Papeles de Economía Española, Nº 113, pp. 34-50.

cuenta que este indicador parcial de la competitividad regional está integrado por la productividad, el capital tecnológico y el empleo y gasto en actividades en I+D de las empresas, el trabajo de Villaverde (2007) parece ir en la misma dirección que el de Reig (2007), en el sentido de que son los factores clave en la estrategia competitiva en las *innovation-driven economies* los que tienen un mayor poder explicativo de las diferencias detectadas en la situación competitiva de las regiones españolas.

Otro trabajo que se ha ocupado de estudiar la situación competitiva de las distintas Comunidades Autónomas españolas es el de López (2008).²⁶⁰ De manera similar al trabajo de Villaverde (2007), en este otro trabajo se construye un indicador compuesto de la competitividad regional (*Indicador Sintético de Competitividad Regional, ISCR*), esta vez partiendo de cinco sub-indicadores que, a su vez, se calculan a partir de 18 variables diferentes. Los cinco indicadores parciales calculados se refieren a las siguientes dimensiones: (1) aspectos macroeconómicos, (2) mercado laboral, (3) desarrollo empresarial, (4) infraestructura, y (5) innovación.

Dejando a un lado los resultados concretos de este estudio, que serán presentados con los de los restantes trabajos antes referidos en el epígrafe 3, una de las conclusiones que se desprenden de López (2008) es la elevada heterogeneidad en el desempeño del sector empresarial en términos regionales, especialmente en el apartado de inversión en innovación y desarrollo, donde las diferencias son notables. Además, se subraya que los resultados obtenidos en la categoría de innovación corroboran el posicionamiento regional en términos de desarrollo empresarial.

5.1.5. Conclusiones

El objetivo fundamental de este monográfico no es otro que el de identificar el margen de maniobra de los poderes públicos regionales y locales de cara a mejorar las coordenadas competitivas de nuestra región, y potenciar, de esta manera, un proceso de crecimiento sustentable en el largo plazo que mejore los estándares de prosperidad de nuestra sociedad.

Dada la profusión con que se ha utilizado en los últimos años este concepto, y las muchas acepciones que se le han dado, el primer paso obligado en cualquier estudio de esta naturaleza no puede ser otro que el de clarificar su alcance. Éste ha sido precisamente el punto central de este primer epígrafe.

En primer lugar, hemos señalado que a efectos del presente trabajo, y siguiendo la definición empleada por el *International Institute for Management Development* de la Universidad de Lausana, se entenderá por competitividad regional el conjunto de factores y políticas que modelan y condicionan la capacidad de una región para crear y mantener un entorno favorecedor de la creación de valor por sus empresas y que propicie mayores estándares de prosperidad para sus ciudadanos.

En segundo lugar, y tras haber delimitado el alcance del tema objeto de estudio, hemos procedido a identificar sus principales factores determinantes. Para ello se ha seguido una doble aproximación. Por un lado, se ha ofrecido un breve resumen de las principales aproximaciones teóricas a este tema. Por otro lado, se han revisado los principales trabajos empíricos que, tanto a nivel internacional como nacional, han tratado de cuantificar la situación competitiva de las economías nacionales y/o regionales, y sus principales factores determinantes.

Las principales conclusiones que se desprenden del análisis de la literatura existente, y que determinan el marco conceptual y analítico del presente estudio, son las siguientes:

- Una región difícilmente podrá ser competitiva si sus empresas no lo son. Son las empresas las que crean valor. Las regiones, en tanto que contenedores de las mismas, deben proveer un entorno que facilite el desarrollo de la actividad empresarial con los mayores niveles de eficiencia posibles.
- De lo anterior se desprende que el concepto mismo de competitividad carece de sentido si se obvia su dimensión geográfica o espacial: las naciones, las regiones, más aún, las ciudades, son los escenarios en los que se localizan y materializan las estrategias competitivas. La globalización, lejos de diluir la importancia de las localizaciones, la ha acrecentado.
- La competitividad es un concepto relativo y dinámico. El juego competitivo impone tener

²⁶⁰ López, A.M. (2008): "Panorama regional. Análisis de las economías regionales de España", CEPREDE y Deloitte, Madrid.

siempre que considerar las condiciones existentes en otras ubicaciones. Adicionalmente, las coordenadas competitivas no son inmutables, siendo completamente diferentes las existentes hace décadas que las imperantes en la actualidad, en la sociedad del conocimiento.

- Relacionado con el punto anterior, en la actualidad los pilares de la competitividad de las localizaciones no descansan tanto sobre los factores productivos básicos (por ejemplo, dotaciones de recursos naturales, extensión y posición geográfica, condiciones climatológicas). En el contexto tecno-económico actual son más importantes los activos creados (por ejemplo, capital humano, infraestructura tecnológica, o, incluso, el capital social), pero, sobre todo, las instituciones, que determinan de forma fundamental la calidad y sofisticación del entorno para los negocios. Las instituciones establecen el cuadro de incentivos que orienta el comportamiento social y articula la acción colectiva. Un entramado institucional de calidad constituye, por tanto, una pieza clave del desarrollo en el largo plazo. Si éste se configura de manera óptima, permitirá reducir el grado de incertidumbre y los costes de transacción que enfrentan los agentes económicos, y facilitará la coordinación social.
- La naturaleza dinámica de las ventajas competitivas y el papel central de las instituciones en su configuración apuntan claramente a que el primer cambio que debe operarse a la hora de modificar los parámetros competitivos de las localizaciones pertenece precisamente al ámbito de lo institucional. Probablemente sea éste el cambio más importante, y, a su vez, complejo de implementar. Las instituciones, no lo olvidemos, son el reflejo de las relaciones jerárquicas existentes en la sociedad, y, por tanto, portadoras de intereses. Precisamente por ello resulta tan complicado modificar las coordenadas competitivas de una sociedad. Más aún, lo anterior permite entender por qué el marco institucional existente no siempre resulta el más eficiente desde el punto de vista social.
- Por tanto, debe subrayarse que las ventajas competitivas no son maná caído del cielo, sino que se pueden crear. De igual manera, economías exitosas en el desempeño competitivo pueden, por una gestión inadecuada, dejar de ser competitivas en el medio y largo plazo. Debido al carácter dinámico de las ventajas competitivas, la autocomplacencia o el no reconocimiento a tiempo de la necesidad de promover procesos de cambio devienen como dos de los principales elementos de erosión de la competitividad regional.
- Las políticas o estrategias competitivas que se diseñen deben ser sustentables. Este elemento es fundamental, pues previene de análisis e intervenciones superficiales, cortoplacistas, y fuerza a un examen pormenorizado y en profundidad de los determinantes últimos del potencial de crecimiento y la prosperidad de las regiones. El diseño de una estrategia pro-competitiva debe ser global y diseñarse atendiendo a un horizonte temporal de largo plazo.

Con este telón de fondo, a continuación se ofrece un diagnóstico de la situación competitiva de la economía canaria (epígrafe 5.3, *Canarias frente al reto de la competitividad*), a la vez que se consideran algunas líneas de actuación al alcance de los poderes públicos regionales y locales para favorecer la mejora de los parámetros competitivos de nuestra región (epígrafe 5.4, *Estrategias y líneas de acción: el reto de la competitividad y la internacionalización*). No obstante, un paso previo obligado consiste en identificar las grandes tendencias del entorno económico relevante para Canarias. Difícilmente se podrá acertar en el diagnóstico de la situación actual y, sobre todo, en la prescripción de medidas de actuación futuras si no se interiorizan en el diseño de la estrategia competitiva para Canarias las grandes tendencias internacionales -tendencias globales-, supranacionales -Unión Europea y zona euro- y nacionales. Precisamente es éste el alcance del próximo epígrafe (epígrafe 5.2, *El contexto relevante para Canarias*).

5.2. EL CONTEXTO ECONÓMICO RELEVANTE PARA CANARIAS

5.2.1. Introducción

Nos encontramos en un mundo en proceso de cambio. Las próximas décadas serán de transición. Como en todo proceso de cambio, éste no está exento de incertidumbres. La identificación de los escenarios futuros más probables y sus riesgos asociados, pero, sobre todo, una adecuada gestión del tránsito devienen en cuestiones fundamentales, y deben ser interpretados en clave de oportunidad.

Aunque gran parte de estas tendencias y riesgos demandan de una acción coordinada a nivel global (internacional) o supranacional (grandes bloques regionales), en muchos ámbitos el margen de acción de los actores locales (gobiernos nacionales, autonómicos, e incluso ayuntamientos) es importante. Su reconocimiento, por tanto, debe estar presente en el diseño de cualquier estrategia que pretenda mejorar la competitividad futura de las localizaciones.

El objetivo fundamental perseguido en este epígrafe consiste precisamente en identificar algunas de las tendencias futuras más probables y de mayor impacto en la configuración del sistema internacional de las próximas décadas, así como aproximar los elementos del entorno político-económico que más pueden condicionar la dinámica económica futura de nuestra región. Con esta intención, el epígrafe se ha estructurado en torno a cinco apartados, incluida esta introducción. En el siguiente apartado (*Las tendencias globales*), y sobre la base de los informes elaborados por diferentes instituciones y organismos internacionales, se resumen los principales cambios socio-económicos más probables a los que se enfrenta la economía mundial en los próximos años. Seguidamente, en el tercer apartado (*El contexto europeo*), se detallan los elementos definitorios más relevantes de la dinámica futura de la Unión Europea, prestando especial atención a aquellos aspectos que más directamente condicionan la dinámica económica canaria. En el cuarto apartado (*El contexto español*) bajamos un escalón más en el ámbito de estudio, aterrizando por fin en el marco nacional. El epígrafe concluye con un apartado de conclusiones.

5.2.2. Las tendencias globales

5.2.2.1. Hacia un sistema internacional multipolar

Sin duda, uno de los resultados sobre los que hay un menor grado de incertidumbre es que nos dirigimos hacia un sistema multipolar. Sin entrar a valorar si un sistema de estas características es más o menos estable que otro unipolar o bipolar, lo que parece claro es que el sistema internacional se encamina irremediabilmente hacia la multipolaridad.

Las últimas décadas han sido testigo de un proceso de transferencia de riqueza y poder económico que bien podría catalogarse de histórico por su magnitud, velocidad y, sobre todo, por su dirección: desde Occidente hacia Oriente, y fundamentalmente hacia Asia. “De forma silenciosa e ignorada en Occidente, en los años ochenta había empezado ya lo que podría denominarse como el *Siglo de Asia*, a impulso de las reformas iniciadas en 1978 por Den Xiao Pin en China, y a lo largo de los ochenta por los Gandhi (Indira y Rajiv) en India. Por supuesto que los tigres asiáticos, dos de ellos apoyados económica y políticamente por Estados Unidos, también dotaron de un impulso significativo, aunque de cuantía menor -dado el tamaño comparado de sus demografías- al crecimiento de la región, al igual que lo hicieron Tailandia y Malasia, y posteriormente Vietnam” (Andreu, 2011; pp. 25-26).²⁶¹

De esta forma, la historia económica mundial de los últimos siglos parece conceder la razón a John Hay, Secretario de Estado norteamericano quien, a mediados del siglo XX, afirmó que “el Mediterráneo es el mar del pasado, el Atlántico es el océano del presente y el Pacífico el océano del futuro”.²⁶²

Según el *National Intelligence Council* de Estados Unidos (2008), si las tendencias actuales se mantienen, a la altura del año 2025 China será la segunda economía más grande del mundo, uno de los líderes militares indiscutibles a nivel global, además del principal importador de recursos naturales y el país más contaminante del planeta. China está llamada a ser una de las economías con un mayor

²⁶¹ Andreu, J.M. (2011): “Entendiendo el futuro económico de occidente”, Boletín Económico de ICE, marzo, N° 3009, pp. 23-33.

²⁶² Cita extraída del libro de Pablo Bustelo (1994): “Los cuatro dragones asiáticos. Economía, política y sociedad”, ESIC Editorial, Madrid.

impacto sobre el mundo en los próximos 20 años. Más recientemente, y la luz de las graves y desiguales consecuencias de la crisis internacional, el Fondo Monetario Internacional (2011)²⁶³ ha adelantado que el país asiático será la primera economía mundial a finales de la segunda década del siglo XXI.

India probablemente continúe registrando importantes tasas de crecimiento económico en los próximos años, y presumiblemente sea una de las economías que pugne por convertirse en uno de los centros del nuevo sistema multipolar que se avecina.

Sin duda, está en la mano de China e India el decidir hasta qué punto desean y son capaces de desempeñar un papel crecientemente protagonista en la escena internacional. Por su parte, Rusia es una economía con un enorme potencial aún por explotar, pero que, sin duda, puede ser otro polo central, más relevante que hoy, en la configuración del sistema económico internacional del futuro próximo.

En las próximas décadas China, India y Rusia liderarán el crecimiento económico de la región. Debido a su dimensión económica, no se espera que ninguna otra economía de su entorno geográfico logre las cotas de protagonismo económico y político que alcanzarán aquellas a escala global.

Las proyecciones manejadas por diferentes organismos internacionales sugieren que para los años 2040-2050, estas tres economías conjuntamente con Brasil tendrán una cuota en el PIB mundial equivalente a la que presenta en la actualidad el G-7. Sin duda, los BRICS²⁶⁴ son las economías emergentes más importantes en la actualidad y con mayor proyección en el futuro inmediato. Y para el año 2025 estas mismas fuentes adelantan que las ocho economías más grandes a nivel mundial serán, en orden descendente: Estados Unidos, China, India, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia y Rusia.

Más allá de que estas proyecciones se cumplan, lo verdaderamente importante es entender y ser conscientes de las tendencias subyacentes. Estamos en un mundo en proceso de cambio, con la emergencia de nuevas potencias en lo económico, político y militar.

5.2.2.2. Tendencias demográficas

El crecimiento de la población mundial en las próximas décadas se concentrará básicamente en Asia, África y América Latina. Según Naciones Unidas (2009), para el año 2025 la población mundial rondará los ocho mil millones de habitantes. Para el año 2050 se espera que alcance los nueve mil millones de habitantes. Es decir, que en las próximas cuatro décadas la población mundial se incrementará en aproximadamente dos mil millones de personas, lo que supone un avance superior al 20%. Los países en desarrollo concentrarán en torno a 7,9 mil millones de habitantes en el año 2050, lo que representará en torno al 90% de la población mundial.

Las estimaciones de Naciones Unidas sugieren que para el año 2025 el 61% de la población mundial vivirá en Asia. Serán los países del sur asiático los que, según el organismo internacional, lideren el crecimiento demográfico. Para ese mismo año, la población de la Unión Europea supondrá el 6,5% de la población mundial. Ningún país de la UE considerado individualmente figurará entre los más habitados del planeta (EC, 2009)²⁶⁵.

Del crecimiento demográfico estimado para los próximos 20 años, únicamente un 3% se dará en las llamadas economías desarrolladas. Éstas últimas, especialmente Europa y Japón, deberán enfrentar una población en edad de trabajar decreciente como uno de los factores limitantes del crecimiento más importante en el futuro inmediato. Además, deben enfrentar los numerosos retos asociados a una población crecientemente envejecida. Estos problemas no serán de la misma magnitud en Estados Unidos, que cuenta con una mayor tasa de natalidad e inmigración.

Atendiendo a la estructura por edades de la población, algunas estimaciones sugieren que el número de países con una población joven se reducirá en torno a un 40% en las próximas décadas. Más aún, tres cuartas partes de los países que en el futuro contarán con poblaciones jóvenes están concentrados en el África al Sur del Sahara. La cuarta parte restante de países pertenecerá, fundamentalmente, a Oriente Próximo.

²⁶³ IMF (2011): "World Economic Outlook. Tensions from the two-speed recovery. Unemployment, commodities, and capital flows", International Monetary Fund, Washington, abril.

²⁶⁴ Sigla acuñada a finales del año 2001 por el equipo de economistas de Goldman Sachs, liderado por Jim O'Neill, y que no es más que el acrónimo formado con las iniciales de Brasil, Rusia, India y China. Entonces ya se vislumbraba parte del potencial de este grupo de países. Sin embargo, las perspectivas de comienzos del siglo XXI se han visto ampliamente superadas.

²⁶⁵ EC (2009): "The World in 2025. Rising Asia and socio-ecological transition", European Commission, European Research Area, Bruselas.

Por lo que se refiere al colectivo de edades comprendidas entre los 25 y 59 años, actualmente son mayoritarios tanto en los países desarrollados (algo más de 600 millones de personas) como en los subdesarrollados (en torno a 2,4 mil millones). Sin embargo, a lo largo de la próxima década este colectivo alcanzará su máximo en el conjunto de las economías desarrolladas, tras el cual comenzará a declinar hasta llegar, según Naciones Unidas (2009) a los 528 millones de personas en el año 2050. Por el contrario, el número de personas de 25 a 59 años de edad seguirá creciendo en los países en desarrollo, hasta llegar a los 3,6 mil millones en el año 2050.

En las regiones más desarrolladas del planeta, el colectivo de personas con edades iguales o superiores a los 60 años crecerá a tasas anuales superiores al 2% en el futuro, esperándose que se incremente su número en más de un 50% en las próximas cuatro décadas. Para el año 2050 se espera que en estos países las personas de 60 y más años de edad alcancen la cifra de 416 millones.

Para el año 2025 la Unión Europea será la región con una mayor proporción de personas mayores de 65 años de edad. En el año 2030 la proporción de personas en edad de trabajar por personas mayor de 65 años será de 2 a 1, la mitad de la actual (EC, 2009). El impacto del incremento en transferencias y servicios sociales asociado al creciente envejecimiento de la población será notable. Algunas estimaciones señalan que para el año 2060 el avance en el gasto público en el seno de la zona euro será superior a 5 puntos porcentuales del PIB.

Las economías en desarrollo, con estructuras poblacionales más jóvenes, sin embargo, también registrarán tasas de crecimiento elevadas en el colectivo de personas de 60 y más años. Las estimaciones de Naciones Unidas apuntan a un crecimiento anual medio en las próximas décadas superior al 3%, lo que elevará el número de personas comprendidas en estas edades hasta los 1,6 mil millones en el año 2050.

Evidentemente, el fuerte crecimiento demográfico en las zonas menos desarrolladas del planeta, combinado con las tendencias demográficas en las economías más avanzadas, se traducirá en crecientes presiones migratorias a nivel internacional. Durante el período 2010-2050, de mantenerse las tendencias actuales, se espera que los principales países receptores netos sean Estados Unidos (1,1 millones netos anuales), Canadá (214.000), Reino Unido (174.000), España (170.000), Italia (159.000), Alemania (110.000), Australia (100.000) y Francia (100.000). Por su parte, los principales países emisores netos se espera sean México (-334.000 netos anuales), China (-309.000), India (-253.000), Filipinas (-175.000), Pakistán (-161.000), Indonesia (-156.000) y Bangladesh (-148.000).

Aunque la actual crisis económica ha afectado de forma apreciable a los flujos migratorios internacionales, las principales asimetrías económicas, sociales y demográficas permanecerán en el futuro, por lo que los flujos migratorios volverán a reactivarse a medio plazo. Más aún, a los factores que tradicionalmente han sustentado el grueso de los flujos migratorios, hay que sumar otros motivos que irán ganando protagonismo: migración por motivos de estudios y formativos, motivos residenciales y de asilo político, traslados intra-empresa por el creciente predominio de las empresas transnacionales y los procesos de *off-shoring*, y la *flash migration* por la proliferación de catástrofes naturales y medioambientales asociados al cambio climático.

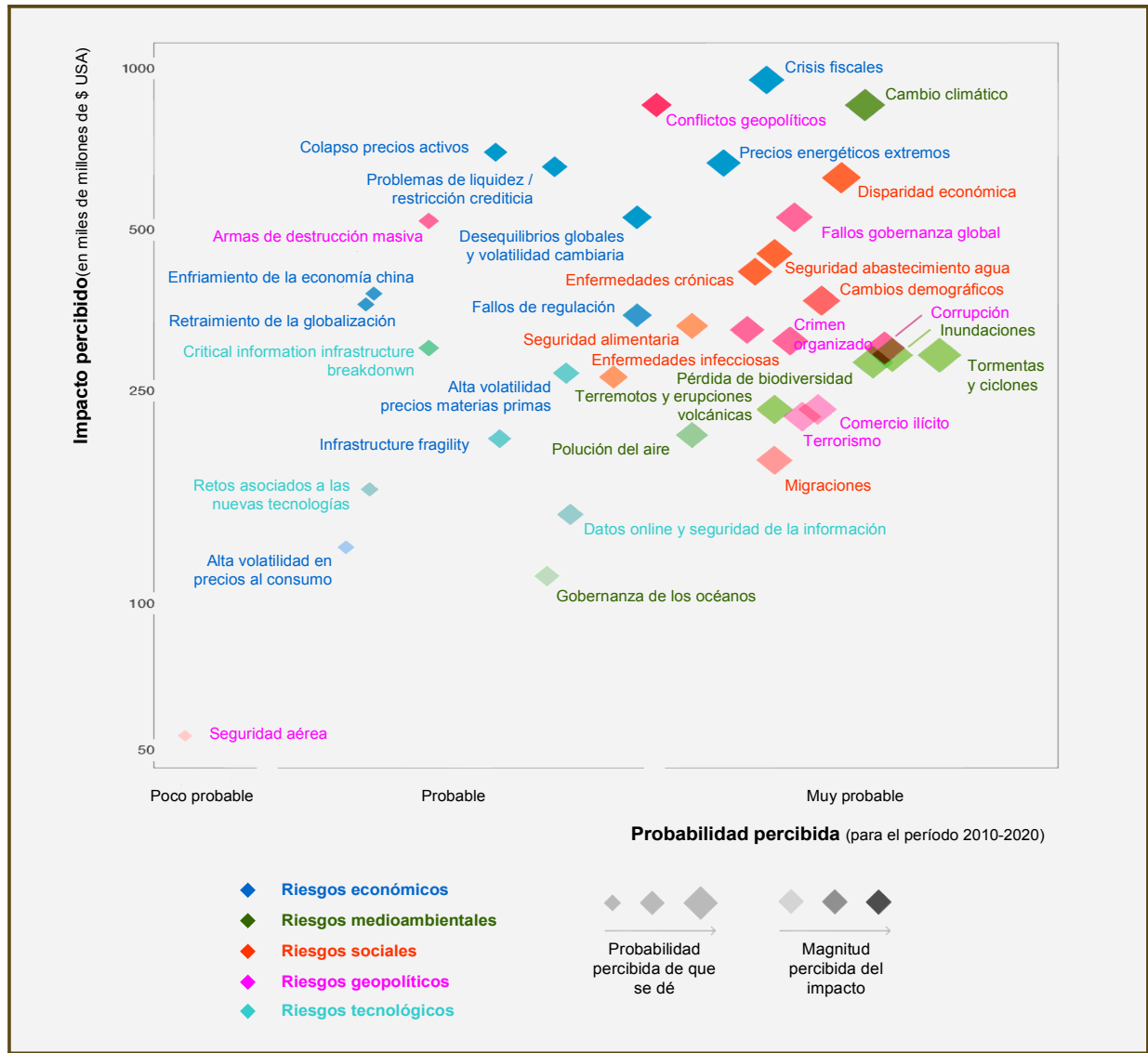
5.2.2.3. Medioambiente y recursos naturales

Los temas medioambientales y los relacionados con el uso de los recursos naturales previsiblemente estén entre los que mayor prominencia adquieran en la agenda política internacional en el futuro. Sin duda, el crecimiento demográfico y económico, conjuntamente con la importación por parte de los países emergentes de los patrones de consumo y estilos de vida de las regiones desarrolladas están ocasionando una fuerte presión sobre el medioambiente y los recursos naturales. Nada hace presagiar que en el futuro inmediato estas tendencias vayan a revertir. Más bien al contrario, todo apunta a que problemas como el agotamiento de determinados recursos naturales, la reducción de la biodiversidad o el cambio climático se acrecentarán en las próximas décadas. De esta forma, en los próximos 15-20 años cuestiones como la seguridad en el suministro energético y el acceso a fuentes energéticas limpias, así como la gestión de problemas de escasez alimenticia y de agua figurarán entre los temas fundamentales en la agenda de un número creciente de países.

El cambio climático aparece, sin duda, como uno de los riesgos globales más graves a los que se enfrenta la humanidad. Por ejemplo, el *Global Risks 2011, Sixth Edition*, elaborado por el *World*

Economic Forum (WEF),²⁶⁶ identifica, en el horizonte 2010-2020, tres grandes problemas transversales escala global, de naturaleza crónica, de gran impacto e innumerables interconexiones con otras dimensiones económicas, sociales y políticas: las desigualdades económicas, los fallos en la gobernanza global y el cambio climático.

ESQUEMA 5.3. PANORAMA DE LOS RIESGOS GLOBALES, 2010-2020
(Percepción del panel de expertos del *Global Risks Survey*)



Fuente: World Economic Forum (2011; p. 1).

²⁶⁶ WEF (2011): “Global Risks 2011. Sixth Edition”, World Economic Forum en colaboración con Marsh y McLennan Companies, Swiss Reinsurance Company, Wharton Center for Risk Management, University of Pennsylvania y Zurich Financial Services. En este informe se extrae, a partir de un panel de opinión integrado por más de 580 expertos, los que se considera son los principales riesgos globales en el futuro inmediato. A través de un panel de opinión, se extrae y valora la percepción sobre la probabilidad de ocurrencia asociada a 37 riesgos en el período 2010-2020, así como sobre la magnitud de su impacto, y su grado de interconexión con otras dimensiones. Un aspecto importante a reseñar es que de las respuestas ofrecidas por los expertos se concluye que, en general, son los riesgos corrientes (*event-driven risks*) a los que suele otorgarse un mayor impacto potencial, superior al normalmente asignado a los riesgos de naturaleza crónica (*chronic risks*). Se trata de un sesgo habitual en la percepción del riesgo, pues, por lo general, solemos descontar el impacto de los riesgos más familiares, de largo plazo, mientras que suele sobrevalorarse aquellos otros más “novedosos”. No obstante lo anterior, hay tres riesgos que escapan a las pautas señaladas en el párrafo anterior. Riesgos que, aún siendo permanentes o de largo recorrido (crónicos), son considerados por los expertos como de primera magnitud en la actualidad: el cambio climático, las desigualdades económicas y los fallos de gobernanza a nivel global. Los tres son considerados como riesgos de alto impacto, alta probabilidad de ocurrencia y, adicionalmente, por sus intensas conexiones con diversos ámbitos económicos, sociales, políticos y medioambientales, son considerados como problemas transversales.

El calentamiento del sistema climático es inequívoco, tal y como evidencian los aumentos observados de la temperatura promedio mundial del aire y de los océanos, así como el deshielo generalizado y el aumento del promedio mundial del nivel del mar (IPCC 2007; p. 2). Según el IV Informe del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC) de no tomarse medidas para estabilizar las concentraciones de gases de efecto invernadero (GEI) existe un riesgo severo de desencadenar cambios climáticos irreversibles. De hecho, implícito en el propio escenario de estabilización de concentraciones de GEI se encuentra la aceptación de un aumento de la temperatura media de la superficie terrestre de 2 grados centígrados.

Otro de los retos que deberá enfrentar la humanidad en el futuro inmediato es el relativo a la tríada agua-alimentos-energía. La seguridad alimentaria, así como en el abastecimiento de agua y energía son piezas clave en el crecimiento y la estabilidad social. La expansión demográfica de las últimas décadas y la traslación a las economías subdesarrolladas y emergentes de los patrones de vida y consumo de las economías desarrolladas están ejerciendo una presión excesiva sobre los recursos. Algunas estimaciones señalan que en las próximas dos décadas la demanda de agua, alimentos y energía se ampliará entre un 30% y un 50%. El ritmo de avance de la demanda de este y otros tipos de recursos estratégicos previsiblemente supere al de la oferta a lo largo de las próximas décadas.

Según las estimaciones del *Global Trends 2025: A Transformed World* (NIC, 2008), la producción de hidrocarburos líquidos en los países no pertenecientes a la OPEP no podrá crecer a un ritmo proporcional al de la demanda. Y los niveles de producción de petróleo y gas en algunos de los productores tradicionales (Yemen, Noruega, Oman, Colombia, Reino Unido, Indonesia, Argentina, Siria, Egipto, Perú, Túnez) están declinando. Adicionalmente, el número de países capaces de aumentar de forma significativa el volumen de producción también se está reduciendo. Para el año 2025 se estima que seis países (Arabia Saudí, Irán, Kuwait, Estados Árabes Unidos, Irak y Rusia) concentrarán aproximadamente el 40% del total de la producción mundial de petróleo.

Como resultado de estos y otros muchos factores, el mundo deberá enfrentar necesariamente una transición energética, desde el petróleo como fuente energética fundamental hacia otras alternativas.

Por lo que se refiere a la demanda de alimentos, el Banco Mundial estima que ésta se habrá incrementado en un 50% en el 2030 debido al crecimiento poblacional, el aumento en los niveles de renta, y la generalización de los hábitos alimenticios de Occidente a escala global. Por otro lado, la escasez de abastecimientos seguros de agua, especialmente para fines agrícolas, alcanzará cotas que el organismo internacional tilda de dramáticas. Los procesos acelerados de urbanización serán un factor adicional a tener en cuenta en la creciente presión sobre los recursos hídricos.

Actualmente 21 países, en los que viven 600 millones de personas, enfrentan problemas severos de escasez de agua. Para el año 2025 algunas estimaciones sugieren que el número de países que padecerán este problema se elevará hasta los 36, viéndose afectados más de 1,4 mil millones de habitantes.

El cambio climático actuará como catalizador de estas tendencias, agravando la escasez de algunos recursos estratégicos. Aunque no afectará por igual a todas las regiones del planeta, sin duda algunas se enfrentarán a graves consecuencias, especialmente en términos de escasez de agua y reducciones drásticas en la producción agraria. Entre las zonas más afectadas estará el África sub-sahariana. En estas economías, con predominio de actividades primarias tradicionales y numerosas familias con niveles de renta de subsistencia, las pérdidas agrícolas tendrán un impacto socio-económico de gran envergadura.

De acuerdo con las proyecciones realizadas por la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se espera que en la próxima década los precios, en términos reales, de la práctica totalidad de los productos agrarios se sitúen por encima de los observados en la década 1997-2006. Por ejemplo, se espera que los precios promedio del trigo y de los cereales secundarios sean aproximadamente del 15% al 40% más altos en términos reales (esto es, ajustados por la inflación) en comparación con los del período 1997-2006; mientras los precios reales de los aceites vegetales se espera que sean un 40% más altos. Los precios mundiales del azúcar para el año 2019 también se situarán por encima del promedio del decenio anterior. De igual forma, la carne de vacuno y los productos lácteos, entre otros, experimentarán ascensos notables en sus precios (OCDE, 2010).

5.2.2.4. Tendencias económicas generales: economía de la innovación

Una vez más, son muchos los que tienen serias esperanzas depositadas en que “Schumpeter vuelva a imponerse a Malthus”. La innovación tecnológica podría atenuar el alcance de algunos de los grandes riesgos globales a los que se enfrenta la humanidad.

Más allá del reconocimiento de que las amenazas apuntadas en el punto anterior permiten una lectura en términos de nuevas oportunidades y fuentes de ventajas competitivas, en este punto se desea subrayar que en el entorno económico actual el progreso tecnológico se fundamenta en el conocimiento, que al tratarse de un bien no rival²⁶⁷ que permite romper las fronteras de progreso de una sociedad.

En los últimos años ha emergido con fuerza una visión de consenso (véase Aghion y Howitt, 2006) que subraya la existencia de dos grandes fuerzas impulsoras del avance tecnológico en las economías modernas: los procesos de imitación y los de innovación.

Los procesos de imitación consisten en aprovechar los conocimientos tecnológicos ya existentes adaptándolos a la realidad concreta del territorio. Estos procesos caracterizan a las economías que se encuentran en un estadio de desarrollo intermedio, y descansan de manera crucial sobre la capacidad social (*social capability*) y la congruencia tecnológica (*technological congruence*) que posean dichas sociedades.

Por capacidad social se entiende el conjunto de valores culturales, marco institucional y entorno de políticas aplicado por parte del país seguidor: cuanto más propicio sea para atraer inversión, promover actividades innovadoras y favorecer los intercambios, más posibilidades habrá de estrechar la brecha que los separa de las condiciones productivas de las economías tecnológicamente líderes. La capacidad social, en definitiva, hace referencia al grado de permeabilidad de la economía a las innovaciones procedentes del exterior, al grado de facilidad en la entrada de dichas innovaciones.

La congruencia tecnológica, por su parte, se refiere a la capacidad para asumir y adaptar a las condiciones de la propia economía la tecnología desarrollada por los líderes tecnológicos. Mientras que la capacidad social nos indica el grado de facilidad en la llegada de esas innovaciones, la congruencia tecnológica se refiere a todos aquellos elementos del entramado económico e institucional que permiten maximizar los beneficios inducidos por la difusión tecnológica.

El crecimiento económico y los procesos de convergencia, sin embargo, no pueden sostenerse de manera indefinida sobre la imitación tecnológica. Cuando el nivel tecnológico con el que opera la sociedad seguidora se haya aproximado lo suficiente a la frontera tecnológica mundial, seguir apostando por procesos de imitación impone ritmos de crecimiento inferiores. En este momento, las políticas económicas y el marco institucional deben orientarse hacia una fase más avanzada de desarrollo, centrada en la innovación. No detectar a tiempo el agotamiento del modelo de desarrollo centrado en la imitación y la necesidad de cambio aboca a las sociedades a menores tasas de crecimiento, cuando no al estancamiento.

En los estadios más avanzados de desarrollo, la fuerza tractora fundamental del progreso tecnológico pasa a ser la innovación. Ya no es suficiente con adaptar a las condiciones locales las tecnologías existentes. Ahora es preciso crear nuevas tecnologías, nuevos procesos de producción, que contribuyan a desplazar la frontera mundial del conocimiento. Las sociedades que logran dar este salto dejan de estar restringidas por los avances tecnológicos liderados por terceros, creando constantemente nuevos productos y procesos diferenciados que sitúan en el mercado.

Un buen número de economías europeas se encuentran desde hace tiempo en una fase avanzada de la etapa dominada por la imitación, pero no han sido capaces de gestionar eficientemente el tránsito a una sociedad centrada en la innovación. La *Estrategia de Lisboa* y la recientemente aprobada *Estrategia Europa 2020* no son más que el reconocimiento implícito de este fracaso. La situación se agrava debido a la emergencia de nuevas economías que han sido capaces de desarrollar con éxito las ventajas competitivas asociadas a las fases de innovación. De ahí que el tránsito hacia un estadio de desarrollo más avanzado, dominado por la innovación, sea un requisito imprescindible en la estrategia de futuro de la sociedad europea.

Estados Unidos y los países escandinavos, por el contrario, constituyen ejemplos de sociedades en las que predomina la innovación como principal motor del avance tecnológico. Son economías que han

²⁶⁷ Un bien es no rival cuando su uso por una persona en particular no perjudica o impide el uso simultáneo por otros individuos.

logrado dotarse de un marco institucional potenciador de la búsqueda continuada de nuevos productos y procesos con altas tasas de rendimiento, de actividad emprendedora que busca de manera incansable nuevos nichos de actividad.

Resulta evidente que los entramados institucionales que condicionan la conformación de uno u otro modelo de avance tecnológico difieren sustancialmente. Así, por ejemplo, el papel que desempeñan el grado de competencia con el que operan los distintos mercados, y el capital humano difieren notablemente entre ambos modelos.

Por lo que se refiere al papel desempeñado por la formación de la población trabajadora, los esquemas de progreso basados en la imitación requieren de personal con estudios secundarios. No es tan importante la especialización técnica sino los conocimientos necesarios para realizar procesos más o menos estandarizados. Sin embargo, en los modelos de innovación la capacidad para improvisar y dar soluciones imaginativas cuenta en mucho mayor medida, y para ello no basta con la formación secundaria, sino que se requiere de trabajadores con educación superior (Aghion, Boustan, Hoxby y Vandenbussche, 2009).

El grado de competencia con el que operan los mercados también difiere de un modelo a otro de desarrollo tecnológico. Sirva como ejemplo los resultados alcanzados por investigaciones recientes que señalan que el grado de competencia resulta relevante para establecer equilibrios entre los incentivos que tienen las empresas ya establecidas a seguir haciendo investigación y la entrada de nuevas empresas con soluciones innovadoras en el mercado.

Los estudios empíricos de Bartelsman y Doms (2000) y Foster y Krizan (2000) para Estados Unidos aportan evidencia que sugiere que la entrada de nuevas empresas explica aproximadamente un 25 por ciento del crecimiento medio de la productividad sectorial. El resto del crecimiento viene asociado a las mejoras introducidas por las empresas que ya están en el mercado. Este resultado es común en bibliografía que ha estudiado esta cuestión como se pone de manifiesto en López-García, Puente y Gómez (2007).

Asimismo, también parece detectarse un patrón distintivo bien definido en relación con el tipo de innovaciones en los que se especializan las empresas más jóvenes y las ya consolidadas en el mercado. En este sentido, y como se ha señalado en (Acemoglu y Cao, 2010), parece que las empresas ya existentes se especializan en innovaciones que mejoran los productos existentes, mientras que las nuevas empresas se implican en innovaciones más originales. Estos resultados han sido validados por investigaciones empíricas recientes (Akcigit y Berr, 2010), donde se muestra cómo las empresas grandes se involucran en mayor medida en actividades de investigación y desarrollo de explotación, mientras que las inversiones realizadas por las empresas pequeñas obedecen a un patrón más bien exploratorio, incremental o radical.

En definitiva, tanto las empresas consolidadas en el mercado como las que se crean aportan su especial granito de arena al proceso de innovación. Cada una de ellas tiene su importancia y sus propias características por lo que es importante diseñar estrategias y políticas de competencia en los mercados que permitan combinar las ventajas de ambos grupos. En este sentido, hay que impulsar un entorno de competencia en el que haya suficientes incentivos a la entrada de nuevas empresas en el mercado pero también que permita a las empresas ya consolidadas disfrutar de las ventajas de innovar en nuevos productos.

Un último aspecto que resulta interesante a la hora de explicar los procesos de innovación tiene que ver con el desarrollo de la estandarización de productos y tecnologías. Para ello debemos que tener en cuenta que las nuevas tecnologías, cuando se conciben y se ponen en práctica por primera vez, son normalmente complejas y requieren de personal muy bien formado para su aplicación. En esta etapa, su uso en la economía se encuentra limitado por las patentes de los innovadores y la formación que dichas tecnologías requieren.

En una segunda etapa las nuevas tecnologías pueden ser utilizadas de forma generalizada tras haber pasado por un proceso de estandarización, que permitirá su producción más barata usando trabajadores con menor formación. En consecuencia, el proceso de estandarización contribuye al crecimiento económico como un mecanismo para producir a menor coste una serie de bienes y servicios. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que una vez se estandariza una innovación, su propietario pierde las rentas adquiridas gracias a la misma.

La historia de la informática puede servir como un claro ejemplo para ilustrar este proceso. El uso de los chips de silicio combinado con las operaciones binarias fue el gran avance que inició la revolución

de las TIC. Durante los primeros 30 años de su existencia, los ordenadores pudieron ser usados y producidos tan sólo por trabajadores muy cualificados. Solamente tras un largo proceso de estandarización se consiguió que los ordenadores y los chips se utilizaran de manera más generalizada y se integraran más sistemáticamente en los procesos de producción, hasta tal punto que hoy en día los ordenadores y las tecnologías asistidas por ordenador son utilizadas en cada nivel de producción por trabajadores de muy diferentes niveles de cualificación. Al mismo tiempo, la simplificación de los procesos de producción permitió la producción masiva de componentes electrónicos a bajo precio, intensificando la competencia entre las empresas TIC, primero entre unas pocas empresas pioneras y luego de forma generalizada a escala mundial (Acemoglu, Gancia y Zilibotti, 2010).

Resulta interesante destacar y comentar los aspectos anteriores en la medida que nos permite comprender cómo se desarrollan los avances tecnológicos y por qué difieren entre países. La realidad pone de manifiesto que la existencia de importantes diferencias en niveles de renta por habitante a nivel mundial responde en gran medida a su heterogénea capacidad para generar progreso tecnológico.

En los próximos años, las economías líderes en el panorama mundial serán aquellas que logren acelerar el progreso tecnológico para impulsar sus niveles de productividad. En este sentido se pueden detectar dos motivos que explican por qué determinados territorios mantienen bajos niveles de productividad. El primero es contar con estructuras económicas inadecuadas para absorber las nuevas tecnologías y el segundo viene originado por las barreras existentes a la adopción de tecnologías.

La superación de las barreras a la adopción de nuevas tecnologías puede suponer claros incrementos en los niveles de productividad tanto de las economías en desarrollo como de las economías más avanzadas (Gancia, Müller y Zilibotti, 2010). No obstante, también tiene relevancia la inadaptación que mantienen ciertos esquemas productivos para asimilar las nuevas tecnologías. Ello obedece a que las tecnologías más novedosas requieren de una elevada formación de los recursos humanos, por lo que ciertas sociedades son incapaces de asimilarlas aunque las barreras de adopción sean escasas.

Ante esta tendencia, los países en desarrollo, especialmente las grandes economías como China e India, cada vez hacen mayores esfuerzos por incorporarse al avance de la tecnología. De hecho, cada vez producen más innovación incremental, tratando de solventar los problemas que la tecnología de los países avanzados generan en las posibilidades de imitación de las economías en desarrollo (Puga y Trefler, 2010).

En resumen, las fuerzas que rigen el crecimiento económico cada vez son más dependientes del avance del progreso tecnológico. Los modelos de imitación, que tan importante fueron para las economías europeas en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, durante la *edad de oro del capitalismo moderno*, han quedado desfasados por la entrada en el mercado de países de bajos salarios y gran capacidad de asimilación de tecnologías estandarizadas como es el caso de China y de India. Esto obliga a los países avanzados a realizar esfuerzos crecientes en el refuerzo de un modelo económico basado en la innovación. En la consolidación de este modelo la apuesta en investigación y desarrollo adquiere creciente importancia, sin embargo, las amenazas de las economías asiáticas son crecientes puesto que cada vez están más envueltas en innovación incremental y no meramente en la simple imitación tecnológica.

Según el informe *The World in 2025* de la Comisión Europea (2009), en un par de décadas el grueso de las actividades de investigación y desarrollo se implementarán en países diferentes a los considerados actualmente como líderes. De mantenerse las tendencias actuales, para el año 2025 Estados Unidos y Europa habrán perdido su supremacía científica y tecnológica a favor de Asia (EC, 2009).

Desde Europa se asume que la emergencia asiática es indiscutible, también en el terreno científico y tecnológico. Así, por ejemplo, se estima que en un plazo relativamente corto de tiempo, Asia será el principal destino de la inversión privada en I+D a nivel mundial. Numerosos investigadores de todos los rincones del planeta se desplazarán a la región. Por tanto, presumiblemente nos moveremos desde el mundo actual de fuga de cerebros desde economías subdesarrolladas y emergentes hacia Estados Unidos y Europa, hacia otro escenario global más equilibrado en cuanto a la circulación de cerebros.

Aunque algunas regiones de la Unión Europea logren mantener su liderazgo en campos científicos tradicionales (química, astronomía, farmacología, física, ingeniería), en otras áreas de más reciente desarrollo, como las tecnologías de la información y la biotecnología, la posición europea es de relativo retraso, especialmente frente a Estados Unidos. Y en otros campos con prometedores avances en el futuro (ciencias cognitivas, nanotecnología, biométrica, etc.) la situación actual no es mucho mejor. No quedar rezagados en estas áreas de gran potencial requiere un plan de acción rápido, que, entre otras cosas, incremente el atractivo frente a investigadores e inversores internacionales. Sin duda, otro de

los frentes que deberá acometerse con urgencia por muchas regiones europeas es el relativo a la educación en todos sus niveles, que no sólo deberá mejorar sustancialmente, sino que deberá hacerse eco de las nuevas tendencias.

5.2.2.5. Tendencias económicas generales: economías de aglomeración

El desarrollo económico varía ostensiblemente a lo largo del territorio. Resulta innegable que uno de los mejores predictores del nivel de renta de las personas es el lugar en el que viven. Como se analiza ampliamente en el Informe de Desarrollo Mundial (2009), la concentración de la actividad económica en ciertas partes del planeta no sólo es una característica común en los países avanzados, sino que además parece ser un elemento clave para impulsar el crecimiento. A medida que los países se desarrollan, el proceso de crecimiento se convierte en desequilibrado, aunque esto no implica que el desarrollo no pueda ser inclusivo. Se reconoce pues la concentración de la actividad como un fenómeno inexorable y asociado al propio proceso de desarrollo económico.

La cercanía facilita la difusión tecnológica y la concentración de la población en determinadas zonas es un revulsivo importante para invertir en innovación (Desment y Rossi-Hansberg, 2011), para atraer a los emprendedores que desean desarrollar nuevos productos (Glaeser, Rosenthal y Strange, 2009) y también a los trabajadores con mayores niveles de cualificación y formación (Aghion, Boustan, Hoxby y Vandenbussche, 2009).

En líneas generales, las fuerzas que operan en la economía mundial refuerzan la tendencia hacia la aglomeración geográfica de ciertas actividades, fundamentalmente aquellas que generan mayor valor económico. Esta tendencia es muy probable que perdure en los próximos años, generando divergencia en los procesos de crecimiento económico entre las regiones centrales y las periféricas.

Este aspecto ha sido investigado profusamente por la nueva geografía económica, que describe cómo la integración de los mercados, las economías de escala, los costes de transporte y el tamaño del mercado local se combinan para reforzar la concentración de la actividad económica en las regiones centrales, y cómo las ventajas de mercados de trabajo amplios, flexibles y altamente especializados y los efectos desbordamientos de la tecnología refuerzan dichas tendencias (Farole, Rodríguez-Pose y Storper, 2010).

La propia Comisión Europea (2010)²⁶⁸ reconoce que los efectos de la aglomeración hacen que los recursos destinados a I+D se concentren en un puñado de regiones punteras y sean muy escasos en otras, limitando los efectos que las políticas regionales de cohesión.

La creciente concentración de la actividad conlleva riesgos importantes para aquellas regiones que queden desligadas de los puntos centrales del planeta. Por eso es importante tejer redes de influencia y cercar nichos de actividad en los que cada territorio pueda convertirse en una referencia internacional.

En el mundo actual la periferia no viene marcada por la distancia física sino por los contactos humanos y las infraestructuras de telecomunicación. Con las políticas y los activos adecuados cualquier región del mundo puede formar parte del centro (Fitjar y Rodríguez-Pose, 2009).

5.2.2.6. Tendencias sectoriales: el sector industrial

Algunos informes apuntan a que en torno al año 2050 la producción industrial de los actuales países emergentes de la región asiática superará a la de los países hoy desarrollados.

De forma simultánea a la emergencia de estas nuevas potencias industriales, durante varias décadas se viene observando un proceso de desindustrialización en las economías más avanzadas.²⁶⁹ De hecho, se trata de un tema que lleva tiempo en la agenda política de muchos de estos gobiernos, contemplado, de hecho, con gran preocupación. ¿Continuará la pérdida de peso relativo del empleo industrial en los países avanzados en el futuro? ¿Es el *off-shoring* (deslocalización) la principal causa responsable de esta tendencia? ¿Es el *off-shoring* una amenaza o una oportunidad para los países desarrollados? ¿En qué medida este proceso de desindustrialización supone una amenaza para estas economías? Concretamente, ¿supondrá un freno a los procesos de innovación y progreso tecnológico? ¿Amenaza

²⁶⁸ SEC(2010) 1183, Contribución de la Política Regional al crecimiento inteligente en el marco de Europa 2020.

²⁶⁹ Resulta curioso que muchos sigan refiriéndose a estas economías como países industrializados cuando, en general, más de las dos terceras partes del empleo se dedica actualmente a actividades del sector servicios.

este retroceso industrial los niveles futuros de prosperidad de las economías desarrolladas?

Aunque el proceso de desindustrialización es un hecho en los países avanzados, éste debe ser puesto a la luz de un análisis más desagregado, pues no todas las ramas industriales se han visto afectadas por esta tendencia. Por ejemplo, y centrándonos en el caso de los países del G-7, que concentran en torno al 70% de la producción industrial del conjunto de los países de la OCDE, los datos disponibles sugieren que desde 1970 y hasta comienzos del siglo XXI el declive en el volumen de empleo industrial se ha concentrado en dos actividades: industria textil, y productos metálicos. En algunas actividades, especialmente en las de alimentación, del papel, química, y vehículos de motor, el número de personas empleadas en este grupo de países ha permanecido relativamente estable. Y en otras, como por ejemplo la industria maderera y la de maquinaria, el descenso ha sido moderado (Pilat y otros, 2006).

Por tanto, la desindustrialización no es generalizable al conjunto del sector. En algunas actividades, como la industria farmacéutica, en la que el empleo ha aumentado en las últimas décadas, los países avanzados siguen mostrando importantes ventajas comparativas. En otros, como la industria de productos alimenticios, el empleo no se ha visto reducido pese a la globalización de los mercados debido a que en este tipo de actividades la proximidad a los mercados potenciales genera beneficios que compensan, por ejemplo, el tener que enfrentar mayores costes laborales. La deslocalización en estas actividades no tiene mucho sentido. Sin embargo, en otras ramas, por ejemplo el textil, los procesos de deslocalización tienen una gran influencia. Se trata de actividades en donde, por ejemplo, la minimización de los costes laborales es una cuestión central en la estrategia empresarial, por lo que la competencia internacional se ha traducido en una pérdida notable de empleos en las economías más desarrolladas, con sueldos y salarios más elevados.

Otro matiz importante que debe realizarse en torno a la desindustrialización es que ésta no se concentra en actividades tradicionales. Suele pensarse, de manera equivocada, que las industrias avanzadas son ajenas a estas tendencias, mientras que las ramas de menor contenido tecnológico son las más expuestas. Sin embargo, la evidencia indica que esto no es así. A lo largo de las últimas décadas encontramos entre las ramas que más empleo han perdido en el conjunto de los países de la OCDE algunas de contenido tecnológico alto y medio-alto. Y, como ya señalamos antes, entre las que prácticamente mantienen sus niveles de empleo inalterados se encuentran algunas de contenido tecnológico bajo y medio-bajo.

Las tendencias descritas anteriormente suelen interpretarse como evidencia a favor de la hipótesis que mantiene que el principal factor responsable de la desindustrialización es la deslocalización de estas actividades hacia los mercados emergentes. Siendo innegable que los procesos de *off-shoring* han tenido su importancia, lo cierto es que cuando uno analiza la magnitud del recorte en el empleo en los países de la OCDE en el sector industrial, y lo enfrenta con el avance experimentado en los países no pertenecientes a la OCDE, éste último es de mucha menor envergadura. A nivel global el volumen de empleo ha descendido, mientras que el volumen de producción ha seguido aumentando. De hecho, esto es especialmente cierto en las economías desarrolladas (Pilat y otros, 2006). Por tanto, el principal factor responsable de la caída del empleo en el sector industrial en los países avanzados es el avance de la productividad. Debe enfatizarse que mientras la desindustrialización ha sido evidente en términos de empleo así como en términos nominales, ésta no se aprecia en términos reales. Y esto ha sido posible gracias a un comportamiento menos inflacionista del sector así como a sustanciales avances en los niveles de productividad con los que opera.

Con todo, el sector industrial se encuentra sujeto a grandes transformaciones a escala mundial, forzándolo a un proceso de reestructuración e innovación continua. En el futuro este proceso de cambio continuará en la medida en que las empresas industriales tendrán que seguir enfrentando un creciente proceso de globalización de los mercados industriales, de los procesos productivos, de las redes de producción y distribución y de la competencia.

Muchos hablan de un nuevo paradigma, en el que los empresarios industriales ya no pueden considerar sus actividades como meros procesos de transformación (manufacturación) de materias primas en componentes o productos finales. Actualmente las actividades industriales conforman un sistema que engloba todas aquellas actividades necesarias para suministrar productos que se ajusten a las necesidades de los clientes. Este sistema está integrado por actividades que van desde la investigación y desarrollo, diseño e ingeniería, hasta la producción, financiación, marketing, ventas y servicios post-venta. La línea divisoria entre el sector industrial y el sector servicios es cada vez menos perceptible, siendo cada vez más las empresas industriales en las que una proporción creciente de sus ingresos derivan de la prestación de servicios. Los productos incorporan crecientes grados de sofisticación tecnológica. Adicionalmente, servicios tales como diseño, garantías y seguros adecuados, financiación,

o servicios post-venta son ahora una parte esencial en el proceso de generación de valor de las empresas industriales.

Dado el elevado y creciente grado de globalización de los mercados, muchas de las fuerzas catalizadoras proceden de la esfera internacional. Así, por ejemplo, el desarrollo y crecimiento de mercados emergentes aparece como una fuente de notable crecimiento para la demanda de numerosos productos y servicios. Simultáneamente, la irrupción de estos nuevos actores en la escena internacional, con grandes poblaciones y bajos costes laborales, supone un reto para los sectores industriales de las economías desarrolladas.

Ante este escenario de cambio, las estrategias empresariales tienen que adaptarse: entrar en nuevos mercados; esforzarse por conocer las nuevas y cambiantes exigencias de los clientes; profundizar en los procesos de *outsourcing* internacional; reestructurar las estructuras organizativas internas y los sistemas de información; entrar en procesos colaborativos con otras empresas a lo largo de toda la cadena de valor.

Por su parte, en los mercados tradicionales, más maduros, se están operando cambios significativos en gustos y necesidades. Éstos se están haciendo más específicos, ampliando y diversificando, por tanto, la gama de opciones de producción. En estos cambios, sin duda, las transformaciones demográficas (por ejemplo, creciente envejecimiento y aumento de la población inmigrante) están desempeñando un papel fundamental, abriendo nuevas oportunidades de negocio y agotando otras. También la innovación desempeña un papel fundamental en este proceso de cambio, afectando de forma decisiva sobre las necesidades y expectativas de los clientes. Los clientes demandan nuevos productos, que se ajusten mejor a sus necesidades concretas, y que les sean suministrados de una manera rápida y flexible. Demandan un abanico de posibilidades de elección más amplio y de mejor calidad.

Las empresas industriales deben interpretar, e incluso anticipar, las necesidades y preferencias de unos consumidores mejor informados y más exigentes, que ya no se limitan a comprar en los mercados locales, sino que acuden a los mercados globales.

La rentabilidad empresarial no pasa ahora por producir en serie grandes volúmenes, sino, fundamentalmente, por adecuarse a preferencias concretas, fabricar productos y ofrecer servicios a medida, diferenciarse. Los procesos de producción deben hacerse más flexibles, permitir series de producción más cortas y ampliar la gama de productos. Las estrategias de crecimiento empresarial han cambiado, y descansan fundamentalmente en procesos de innovación, tanto de proceso como de producto.

La innovación de producto se ha acelerado, y, por tanto, el ciclo de vida de muchos productos se ha acortado de forma proporcional. Los inventarios se han reducido. El tiempo se ha convertido en una variable clave para la rentabilidad empresarial. Reducir los tiempos muertos, el tiempo requerido para cambiar los procesos de producción o atender solicitudes de cambio por parte de los clientes.

La aparición de nuevas tecnologías ha supuesto otra revolución en el sector, tanto en cuanto a las características de los productos como en los procesos de producción. Nunca antes la velocidad con la que se introducen en el mercado nuevos y mejorados productos y técnicas de fabricación había sido tan elevada. La irrupción de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) ha modificado los sistemas de control e información en la industria, facilitando los procesos de *outsourcing*, integración y automatización.

El modelo tradicional de empresas individuales trabajando con tecnologías de fabricación en masa de productos altamente estandarizados para los mercados locales ya no es el predominante. Ahora las empresas operan con procesos altamente flexibles y automatizados, forman parte de cadenas de valor globales, fabrican productos hechos a medida para los mercados globales.

5.2.2.7. Tendencias sectoriales: el sector servicios

A lo largo de las últimas tres décadas, las economías de mercado se han transformado en economías de servicios (Bryson y Daniels, 2009). El proceso de terciarización ha sido especialmente visible en el empleo, y en menor medida en el volumen de producción y de exportaciones.

Más allá de los procesos de terciarización, entendidos como el mero avance de la presencia relativa en el empleo y la producción de las actividades del sector servicios, desde la década de 1960 se viene observando una creciente sinergia entre las actividades industriales y de servicios, así como cambios en la forma de producir, vender y consumir bienes industriales. Estos cambios han dado a lo que hoy se

conoce como sociedades servindustriales.

Tal y como se señaló en el punto anterior, los servicios han ido adquiriendo una presencia creciente en los procesos de producción así como en la división del trabajo. En muchos casos, la función de servicios supone entre el 70% y el 80% de los costes de producción de las empresas industriales. A su vez, una fracción creciente de los ingresos de muchas empresas industriales derivan de la prestación de servicios. Expresado en otros términos, “las empresas sólo industriales o sólo de servicios están siendo sustituidas, o transformándose en empresas servindustriales. El proceso de fabricación se está convirtiendo cada vez más en un proceso de servicios” (Bryson y Daniels, 2009; p. 191).

Las tendencias anteriores han derivado en una creciente dificultad para establecer una división entre bienes y servicios. “En realidad, la integración no es una simple yuxtaposición, representa una completa transformación. No es tanto que los servicios y los bienes se mezclan e intercambian con más frecuencia y facilidad que en épocas anteriores. La verdadera revolución en que consiste la integración bien-servicio se debe a la original transformación de los bienes en servicios y de los servicios en bienes; de un modo nuevo, el bien se hace servicio, mientras que el servicio se convierte en bien” (Rubalcaba, 2008; p. 50).

El creciente protagonismo de las actividades de servicios (terciarización), pero, sobre todo, su creciente interacción con los bienes (sociedad servindustrial), pone de manifiesto lo importante que resulta promover mejoras de productividad y eficiencia en estas actividades. Las sociedades modernas que aspiren a ser competitivas deben prestar atención a todas aquellas medidas encaminadas a mejorar los niveles de productividad en los servicios.

En relación a los retos que plantea mejorar la productividad en el sector, conviene precisar que ésta debe entenderse en un sentido amplio. Tradicionalmente el concepto, quizá por su aplicación al sector bienes, se ha limitado al ámbito de la eficiencia productiva. Sin embargo, esta visión de la productividad es demasiado estrecha, especialmente en el caso de las actividades del sector servicios. La productividad debe entenderse también en términos de eficacia. La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios (utilidad, calidad, conveniencia, disponibilidad, exclusividad, etc.) como de la eficiencia con la que son producidos y suministrados a los clientes (Maroto, 2010; 15).

En otro orden de cosas, el sector también ha sufrido cambios notables debido a la irrupción de las nuevas tecnologías, especialmente las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Gracias a su creciente difusión, muchas actividades antes consideradas como no comercializables, ahora están sujetas a crecientes dosis de competencia internacional. De igual manera, numerosas actividades consideradas antes como servicios estancados, han logrado registrar en los últimos lustros avances significativos en sus niveles de productividad.

Las nuevas tecnologías y la creciente liberalización del sector tras su incorporación en la mesa negociadora del GATT en su Ronda Uruguay, han hecho que los servicios, al igual que los bienes, se vean inmersos en la oleada globalizadora. De esta forma, “la reciente tendencia a la externalización y contratación internacional de servicios ha encendido nuevamente las alarmas de la deslocalización, esta vez aplicadas al sector servicios, como desde los años setenta ha sucedido con las empresas manufactureras” (Rubalcaba, 2008; p. 190).

Estas tendencias se han visto reforzadas recientemente en la Unión Europea, a raíz de la aprobación de la Directiva de Servicios, con la que se pretende, por fin, crear un verdadero mercado interior de servicios en Europa.

No cabe duda, por tanto, que también en el seno del sector servicios se han vivido profundas transformaciones en los últimos tiempos, con importantes implicaciones en términos de empleo, producción, comercio internacional e inversión extranjera directa.

Estos cambios han forzado a las empresas del sector a revisar sus estrategias y estructuras organizativas al objeto de enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización. Entre las principales respuestas empresariales destacan la deslocalización, externalización, *offshoring*, *insourcing* y *outsourcing* (Rubalcaba y otros, 2009; p. 224).

Al igual que en el sector industrial, el *offshoring* de servicios es visto con preocupación por los poderes políticos en las economías avanzadas. Además de centrar las miradas en economías emergentes como India y China, el *offshoring* es frecuentemente interpretado como una potencial fuente de pérdidas de empleos en los países avanzados. Sin embargo, a largo plazo, el aumento en los niveles de productividad y eficiencia deberían propiciar un mayor crecimiento y, por esta vía, mayores oportunidades de empleo también en los países de origen. Además, y “al contrario que la globalización

de la producción de bienes, que tiende a crear un efecto de sustitución entre lo que se produce localmente y lo que se produce globalmente, los servicios se benefician de la complementariedad. Algunos servicios deben su existencia a la diversidad económica, social, geográfica o cultural. Muchos servicios contribuyen a la integración de mercados mediante la diversidad” (Rubalcaba y otros, 2009; p. 226).

Dentro del sector, han sido los servicios a las empresas los que han centrado la atención en los últimos años. Los servicios a las empresas son actividades no financieras que influyen en la competitividad de las compañías al incorporarlos como inputs intermedios en la cadena de valor, así como por las ganancias en calidad e innovación resultantes de la prestación interactiva entre proveedor-cliente-servicio. Se trata de una categoría muy heterogénea, en la que se engloban actividades avanzadas y otras estancadas. Algunas son altamente intensivas en el uso de capital físico, otras lo son en capital tecnológico o en personal muy cualificado, y otras destacan por un uso intensivo de mano de obra de baja cualificación.

El avance de los servicios a las empresas ha sido ciertamente notable. La experiencia de economías como Australia, Canadá y Estados Unidos sugieren que se trata de un segmento de actividades en las que, en muchos casos, es posible obtener importantes ganancias en productividad. Además, en estas economías el subsector se ha caracterizado por un elevado dinamismo empresarial, tal y como atestiguan las elevadas tasas de creación de nuevas empresas. Adicionalmente, ésta ha sido uno de los segmentos más directamente afectados por la oleada globalizadora.

Resulta evidente, dado el elevado grado de heterogeneidad del sector servicios, que los retos y posibilidades de crecimiento difieren sustancialmente de una actividad a otra. Retos y oportunidades dependen de las características estructurales de los diferentes mercados de servicios, incluyendo aspectos como el potencial para incorporar innovaciones tecnológicas y mejorar los niveles de productividad, el marco regulatorio y el grado de exposición a la competencia nacional e internacional.

Con todo, y a pesar de la gran diversidad existente en el sector, dos son las grandes líneas de actuación que deben emprender los gobiernos de las economías avanzadas interesados en potenciar el crecimiento y productividad de sus respectivos sectores terciarios, y, por esta vía, estimular la competitividad de sus economías. Por un lado, deben propiciar reformas que favorezcan un entorno microeconómico favorable para los negocios, que sea competitivo y dinámico, al objeto de que las empresas cuenten con los incentivos necesarios para mejorar sus niveles de productividad, ofrecer nuevos servicios y crear nuevos empleos. Por otro lado, deben complementar esas reformas estructurales con políticas efectivas de difusión e innovación tecnológica que permitan superar las barreras existentes en el sector a la innovación y al cambio tecnológico (OCDE, 2005; p. 8).

5.2.3. El contexto europeo

Las tendencias socioeconómicas que se avecinan imponen grandes retos a las economías europeas. El cambiante escenario mundial demanda impulsar acciones contundentes y bien orientadas, que ayuden ya no sólo a superar los problemas coyunturales que se derivan de la crisis actual sino también cambiar el esquema económico que ha predominado hasta la fecha.

Desde esta perspectiva los retos que debe enfrentar Canarias son muy parecidos a los que atenazan a una parte importante del territorio europeo. Estas debilidades, si bien complejas y algo difíciles de delimitar con cierta concreción, son el resultado del marco de incentivos en el que los agentes económicos europeos han venido desarrollando su actividad.

Con la intención de abordar las diferentes cuestiones que engloban este apartado, dividiremos el mismo en torno a tres temas fundamentales. En primer lugar, realizaremos un breve diagnóstico de la situación en la que se encuentra la economía europea en el escenario actual y valoraremos de qué factores depende su posición actual. En segundo lugar, analizaremos qué medidas se están planteando en el escenario político europeo para superar las limitaciones identificadas en el punto anterior. En último lugar, valoraremos qué consecuencias tendrán previsiblemente estos cambios sobre la evolución económica del archipiélago canario.

5.2.3.1. La economía europea en el contexto mundial

La economía europea ha sido un ejemplo de crecimiento y progreso económico desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad. En la denominada edad dorada de los países del viejo continente se produjeron tasas de crecimiento del entorno al cinco por ciento anual. Esto permitió un crecimiento sin precedentes en la región, la mejora en sus niveles de vida y el establecimiento de un sistema de bienestar social no conocido hasta entonces en la historia de la humanidad.

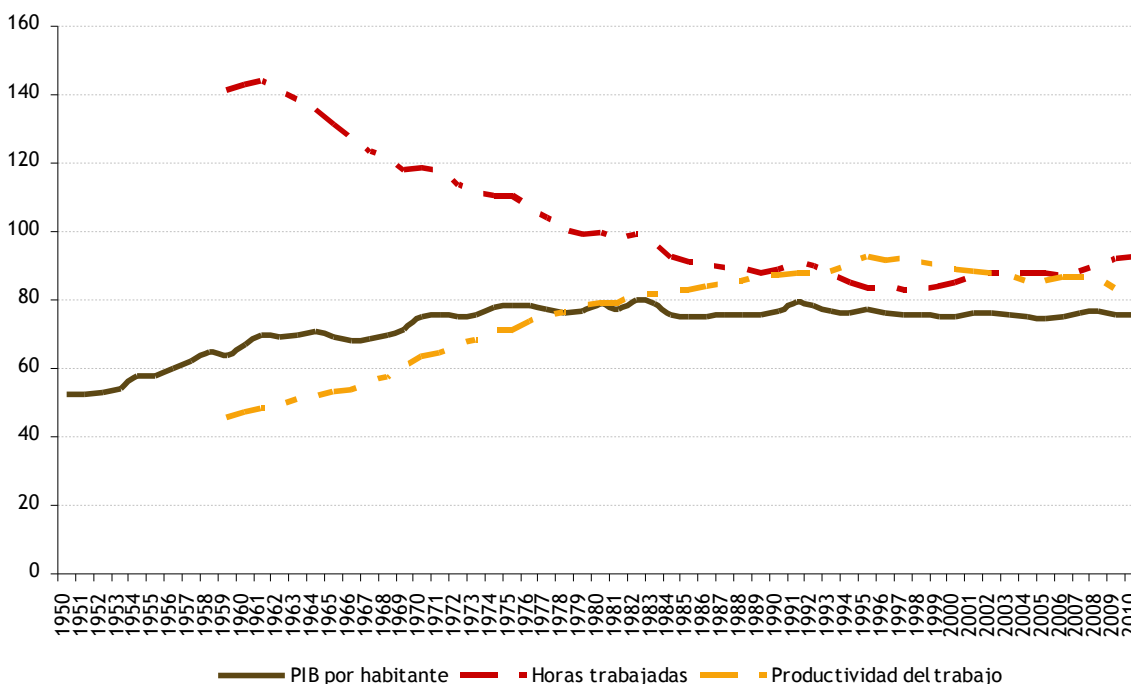
Estos buenos resultados que se extendieron desde los años cincuenta, se vieron, no obstante, frenados a raíz de los *shocks* del petróleo que se sufren durante la década de los setenta y principios de los años ochenta. Desde entonces la economía europea se ha encontrado sujeta a un proceso de estancamiento relativo si lo comparamos con el líder económico mundial, Estados Unidos, y otras economías emergentes que amenazan competitivamente al territorio europeo.

En el gráfico 5.1 se representa la evolución comparada del PIB por habitante de los 15 países que inicialmente conformaron la Unión Europea (UE-15) respecto a Estados Unidos. Asimismo, se discrimina entre la aportación realizada por el número de horas medio trabajadas, y la productividad del trabajo (medida en términos de horas) en cada región. La descomposición que se analiza en estas líneas obedece a la siguiente lógica:

$$\frac{\text{PIB}}{\text{Población}} = \frac{\text{PIB}}{\text{Horas trabajadas}} \cdot \frac{\text{Horas trabajadas}}{\text{Población}}$$

Se observa claramente que los países europeos convergen intensamente con la economía americana en el periodo que se extiende entre 1950 y 1980, pero que desde ese periodo en adelante se produce un estancamiento preocupante en un nivel algo por debajo del 80 por ciento del registro estadounidense.

GRÁFICO 5.1. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE Y SUS COMPONENTES (UE15 VS ESTADOS UNIDOS = 100). 1950-2010



Fuente: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, Elaboración propia
<http://www.conference-board.org/data/economydatabase>, Groningen Growth and Development Center.

El análisis de los dos componentes que conforman este índice permite discriminar el impacto de cada uno de ellos a lo largo de todo el proceso. En este sentido llama la atención que a partir de principios de los sesenta, el número de horas trabajadas en los países europeos, que partía de niveles bastante superiores a los de Estados Unidos, ha ido descendiendo rápidamente para situarse en niveles algo inferiores a partir de mediados de la década de los ochenta. Ahora bien, hay que hacer notar que en la última década se produce una cierta recuperación de este indicador, que es consecuencia de un

notable crecimiento del número de trabajadores en los países europeos²⁷⁰.

En lo que se refiere a la productividad la dinámica relativa es justamente la contraria a la del número de horas trabajadas. Partiendo de niveles relativos muy bajos en los años cincuenta y sesenta, se produce una constante y progresiva convergencia hasta mediados de la década de 1990. A partir de ese momento, la productividad empieza a retroceder respecto al nivel americano, lo que ha dado lugar a un proceso de análisis intenso en el intento de dar una explicación racional a este resultado.

Estos mismos parámetros se recogen en la tabla 5.1 aunque esta vez en términos de tasas de crecimiento medias anuales. El crecimiento del PIB europeo fue más intenso que el estadounidense hasta los años setenta, sin embargo, la tasa de crecimiento más moderada de la población en el viejo continente ha permitido que el PIB por habitante haya mantenido ritmos de crecimiento más intenso durante el periodo que se extiende entre 1950 y 1980 y posteriormente durante la década más reciente.

TABLA 5.1. EVOLUCIÓN DEL PIB DE UE15 Y ESTADOS UNIDOS Y SUS COMPONENTES. 1950-2010

	PIB		PIB por habitante		Productividad		Horas trabajadas	
	UE15	USA	UE15	USA	UE15	USA	UE15	USA
1950-1960	5,02	3,46	4,21	1,71	3,94	2,48	1,04	0,97
1960-1970	4,86	4,18	4,03	2,87	5,73	2,63	-0,82	1,51
1970-1980	3,08	3,22	2,62	2,14	3,78	1,49	-0,67	1,70
1980-1990	2,35	3,21	2,01	2,25	2,37	1,43	-0,02	1,75
1990-2000	2,30	3,41	1,94	2,15	2,20	1,95	0,10	1,43
1990-1995	1,68	2,52	1,26	1,21	2,62	1,34	-0,91	1,17
1995-2000	2,92	4,31	2,62	3,11	1,79	2,57	1,11	1,70
2000-2010	1,19	1,67	0,77	0,72	0,94	1,80	0,25	-0,12
2000-2005	1,70	2,40	1,25	1,44	1,25	2,06	0,44	0,33
2005-2010	0,68	0,96	0,28	0,00	0,62	1,54	0,05	-0,57

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, Elaboración propia.

<http://www.conference-board.org/data/economydatabase>, Groningen Growth and Development Center.

Finalmente, nos encontramos con la evolución de la productividad. Hasta el año 1995 ha sido un factor que ha permitido al continente europeo ir mejorando sus niveles de vida y acercarse a la referencia marcada por los Estados Unidos. Sin embargo, en 1995 se detuvo abruptamente esta tendencia para comenzar a divergir abiertamente. Desde entonces se han dedicado múltiples esfuerzos entre los investigadores para localizar los fundamentos que explican este resultado. La incorporación y asimilación de las tecnologías de la información y las comunicaciones han sido utilizados frecuentemente como argumentos para sustentar este comportamiento diferencial (Jorgenson, Ho y Stiroh, 2005 y Jorgenson, 2011). Estas explicaciones han sido consideradas por muchos como excesivamente parciales, porque si bien constituía una explicación razonable a lo acontecido a partir de 1995, no parecía ser sino uno de los elementos que han influido en este proceso de cambio (van Ark, O'Mahoney y Timmer, 2008). En línea con este pensamiento han ido surgiendo una serie de trabajos que defienden un planteamiento algo más complejo, tal y como pasamos a comentar a continuación.

El informe Sapir (2003) fue uno de los primeros documentos en aportar una explicación algo más completa a por qué se había producido este proceso de estancamiento en Europa. Según se recoge en él, el conjunto de instituciones y de políticas que aplicaron los países europeos después de la Segunda Guerra Mundial fueron las apropiadas para aquél momento histórico, como demuestra el imponente crecimiento que experimentaron los países durante aquél periodo. Este proceso de avance fue originado por la asimilación de tecnologías maduras procedentes de Estados Unidos. Los factores fundamentales para desarrollar este proceso con éxito fueron la inversión, la acumulación de capital y la imitación de los procesos tecnológicos punteros implementados en Estados Unidos.

El éxito de este modelo de crecimiento se cimentó en el establecimiento de una serie de relaciones

²⁷⁰ Durante el periodo 2000-2010 la tasa media anual de crecimiento del número de trabajadores en los países que conforman la UE15 ascendió a un 0,6 por ciento, cifra que supera el 0,16 observado en Estados Unidos durante este mismo periodo. Las diferencias son aún mayores en los cinco últimos años de la muestra, en los que el número de trabajadores se incrementó a un ritmo anual de un 0,35 por ciento en la UE15 pero descendió notablemente en Estados Unidos a un tasa anual negativa de un 0,36 por ciento.

económicas y sociales que siguen perdurando en el esquema económico actual del continente. Entre ellas destacan las relaciones de largo plazo entre trabajadores y empresarios, que han conducido a un mercado laboral bastante regulado. El predominio que adquieren las empresas grandes en la generación de la actividad económica frente a pequeñas empresas más dinámicas. Unas finanzas muy concentradas en el crédito bancario y dependientes de la disponibilidad de garantías. Un modelo de investigación y desarrollo concentrado en grandes laboratorios de las empresas existentes en el mercado y poco dependiente de la entrada de nuevas empresas y del incremento de la competencia.

Sin embargo, a medida que las posibilidades de imitación se fueron agotando, el modelo anterior empezó a experimentar graves problemas de supervivencia y crecientes amenazas competitivas de otros países que partían de niveles inferiores de desarrollo y que tenían condiciones que les permitían producir a menor coste con una tecnología altamente estandarizada. Fueron los años en los que gran parte de la producción que se realizaba en los países avanzados se desplazó al sudeste asiático, México, China y Europa del centro y del este.

Los países europeos respondieron a su pérdida de competitividad con diversas fórmulas como especializarse en productos de mayor calidad, en aquellas ramas de producción con mayor valor margen, sustituyendo factor trabajo por capital o recurriendo en mayor medida al outsourcing. De forma que se pudo mantener el nivel de beneficios de las grandes empresas a costa de la pérdida de empleo y la aparición de unas tasas de paro bastante abultadas (Sapir, 2003).

A diferencia de lo que ocurrió tras la Segunda Guerra Mundial, y una vez los países europeos se encontraban bastante cerca de la frontera mundial del conocimiento y las posibilidades de imitación se habían ido agotando, ahora era la innovación en la propia frontera mundial del conocimiento lo que determinaba las posibilidades de progreso de los países avanzados. Máxime tras los cambios inducidos por la generalización de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones. Sin embargo, este modelo de crecimiento requería de otras formas organizativas, empresas menos integradas verticalmente, mayor movilidad tanto a nivel interempresarial como intraempresarial, mayor flexibilidad en los mercados de trabajo, mayor énfasis en métodos de financiación menos dependientes de los entes bancarios y más concentrados en los mercados, y una mayor apuesta en la inversión en I+D y en capital humano muy cualificado. Este conjunto de cambios requeriría de modificaciones relevantes en las instituciones y en los modelos organizativos que todavía no se han producido a gran escala en Europa, lo que determina su déficit de crecimiento reciente (Sapir, 2003).

Esta línea explicativa ha adquirido relevancia en los planteamientos de política económica más recientes y ha recibido apoyo teórico en varios trabajos que ponen de manifiesto la importante distinción resultante entre un modelo de imitación y un modelo de innovación. Las aportaciones de Aghion (2006) y Aghion y Howitt (2006) resumen estos posicionamientos, que también han sido abordados de forma muy completa en el trabajo de Acemoglu, Aghion y Zilibotti (2006).

Sobre este mismo particular, Alesina y Giavazzi (2009) han indicado que *“los europeos partieron, después de la Segunda Guerra Mundial, de una posición muy alejada de la frontera tecnológica: Bastó con imitar las mejores tecnologías de Estados Unidos para avanzar rápidamente. [...] la imitación da muy buen resultado con empresas grandes y consolidadas, un sistema financiero centrado en los bancos, relaciones a largo plazo, una lenta rotación de los directivos, estabilidad de la propiedad de las empresas y un enfoque intervencionista del Estado. La política industrial dio frutos en la década de 1960 en Europa, al igual que más tarde en Corea y Japón. Pero cuando Europa se acercó más a la frontera tecnológica y el factor crucial para el crecimiento ya no fue la imitación sino la innovación, Europa se encontró con que no estaba bien preparada. Las mismas instituciones que habían sido responsables del éxito de los años sesenta se convirtieron en un obstáculo para el crecimiento después de los setenta”*.

En Zilibotti (2010) se expone esta misma idea, al afirmarse que *“el éxito de diferentes políticas e instituciones depende del estado de desarrollo tecnológico. En otras palabras, el que ciertas instituciones locales proporcionen un entorno que impulse o impida el crecimiento económico depende de la distancia a la frontera tecnológica. Al final de la Segunda Guerra Mundial, muchas economías continentales europeas se encontraban bastante retrasadas respecto a los niveles tecnológicos de Estados Unidos. Bajos estas circunstancias, políticas heterodoxas que incluían prácticas anticompetitivas y políticas sociales que reforzaban la cohesión interna y el trabajo en equipo podían promover el crecimiento y la convergencia tecnológica. La Europa continental sería un ejemplo del éxito de la aplicación de políticas heterodoxas”*.

Asimismo añade, *“el desarrollo económico en las primeras etapas viene impulsado por instituciones*

rígidas, mientras que en etapas posteriores instituciones flexibles proporcionan un entorno más adecuado para el crecimiento económico [...] Es posible que las economías que fallan a la hora de promover los cambios y reformas en sus instituciones para dotarlas de mayor flexibilidad, experimenten una desaceleración en su ritmo de crecimiento y que su proceso de convergencia tecnológica llegue a detenerse”.

Sea cuál sea la explicación más correcta, lo que parece evidente es que los países europeos están preocupados por los retos que deben afrontar en los próximos años. La reacción ha llegado a proponer una serie de medidas y de iniciativas para salir reforzados de la encrucijada en la que actualmente se encuentra este grupo de países.

5.2.3.2. Iniciativas europeas ante los nuevos retos

En respuesta a estos retos, la Comisión Europea ha realizado cambios de gran relevancia en sus posicionamientos estratégicos que se han manifestado puntualmente en la adopción de la denominada *Estrategia Europa 2020*, que establece la guía de acción de largo plazo que sustituye al Tratado de Lisboa²⁷¹. El objetivo es impulsar una estrategia que ayude a Europa a “salir fortalecida de la crisis y la convierta en una economía inteligente, sostenible e integradora que disfrute de altos niveles de empleo, de productividad y de cohesión social. *Europa 2020* constituye una visión de la economía social de mercado de Europa para el siglo XXI”.

Para el logro de estos objetivos, *Europa 2020* propone tres prioridades: a) el crecimiento inteligente, que se enfoca hacia el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación; b) el crecimiento sostenible a través de la promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva; y c) un crecimiento integrador para que se logre un alto nivel de empleo y se alcance la cohesión social y territorial.

Estas prioridades se deben concretar en la consecución y seguimiento de unos indicadores numéricos concretos que son los siguientes: a) el 75 por ciento de la población de entre 20 y 64 años debería estar empleada; b) el 3 por ciento del PIB de la UE debería ser invertido en I+D; c) debería alcanzarse el objetivo 20/20/20²⁷² en materia de clima y energía; d) el porcentaje de abandono escolar debería ser inferior al 10 por ciento y al menos el 40 por ciento de la generación más joven debería tener estudios superiores completos; y e) el riesgo de pobreza debería amenazar a 20 millones de personas menos.

Sin entrar a valorar el alcance e idoneidad de las distintas propuestas de acción establecidas, debe subrayarse que *Europa 2020* es una estrategia que, aunque surge de la crisis, no es sólo para responder a la crisis. En el fondo lo que se está reconociendo es que la crisis ha puesto de manifiesto importantes carencias estructurales que atenazaban las posibilidades de progreso de Europa. Como se indica en el propio documento, “salir de la crisis es el reto inmediato, pero el mayor reto es evitar la tentación de volver a la situación que existía antes de la crisis”.

Y es que además hay que tener en cuenta que los retos son mayores cada día. La realidad pone de manifiesto que las economías en desarrollo ejercen un creciente papel en el entorno económico mundial. Europa no sólo “necesita abordar sus propias debilidades estructurales, el mundo se mueve rápidamente y será muy diferente a finales de la próxima década”.

En el trasfondo de este documento subyace la idea que se está viviendo un momento de importantes transformaciones. Habitamos un mundo en continuo cambio y Europa debe estar preparada para ir asumiendo nuevos retos, y no permanecer rígidamente anclada a un pasado glorioso. Para ello Europa debe tomar decisiones, debe actuar y abordar los cambios estructurales que se necesitan acometer. Como se indica en la Comunicación de la Comisión Europea sobre *Europa 2020*, “*Europa debe proceder a una elección difícil pero estimulante: o nos enfrentamos colectivamente al reto inmediato de la recuperación y a los retos a largo plazo (mundialización, presión sobre los recursos, envejecimiento) a fin de compensar las recientes pérdidas, recuperar competitividad, potenciar la productividad y volver a encarrilar a la UE por la senda de la prosperidad [...], o continuamos con un ritmo de reformas lento y en gran parte no coordinado, con el riesgo de desembocar en una pérdida permanente de riqueza, una baja tasa de crecimiento [...], altos niveles de desempleo y desamparo*

²⁷¹ Véase la Comunicación de la Comisión COM(2010) 2020, *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*.

²⁷² Esto significa que los gases de efecto invernadero deben ser reducidos en un 20 por ciento, las energías renovables deben representar un 20 por ciento del consumo energético total y hay que lograr un ahorro de un 20 por ciento en el consumo total de energía.

social, y un declive relativo en la escena mundial”.

Para lograr iniciar este proceso de cambio, la estrategia plantea una línea de acción articulada a través de tres canales principales. El primero es reforzando y potenciando el Mercado Único (es decir, apuesta por aumentar el grado de competencia con el que operan los mercados). El segundo es haciendo uso de la política exterior de la Unión. El tercero es a través de la Política de Cohesión o, en otros términos, mediante la política regional europea.

De entre estos ámbitos y aunque todos son relevantes, resulta especialmente importante, por las consecuencias que podría tener para la economía canaria, los cambios que se están introduciendo en la política regional europea. Este proceso lleva tiempo configurándose mediante el trabajo conjunto que está desarrollando la propia Comisión Europea y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La Comisión Europea empezó a trabajar desde el año 2007, tratando de identificar prioridades y directrices para la política regional que caracterizaría el próximo periodo de perspectivas financieras que es el que se extiende entre 2014 y 2020. Con la llegada de la crisis y su brutal impacto sobre el tejido productivo europeo se ha acelerado el proceso, poniéndose de manifiesto planteamientos que hasta entonces sólo se barajaban en los círculos más críticos a la propia política de cohesión territorial europea. Gran parte de estas modificaciones han quedado recogidas en el Quinto Informe sobre cohesión económica, social y territorial, titulado “El futuro de la Política de Cohesión”. Pero antes de desgranar los elementos más destacados que diferencian al mismo respecto a las posturas anteriores, conviene hacer un rápido repaso a las iniciativas impulsadas desde la OCDE encaminadas a mejorar nuestro conocimiento de los procesos de crecimiento económico regionales y de las medidas que pueden aplicarse para estimularlo. Los resultados obtenidos en estos trabajos, como tendremos ocasión de comprobar, han tenido un profundo impacto en la redacción del Quinto Informe sobre cohesión.

En 2009, la OCDE impulsó una línea de trabajo bastante completa en la que trató de revisar el funcionamiento y las experiencias recientes de sus países miembros en materia de crecimiento y política económica regional. Esta investigación se concretó en una serie de trabajos que ponen de manifiesto unas conclusiones muy concretas.

En lo que se refiere a los procesos de crecimiento económico regionales, los trabajos realizados por la OCDE²⁷³ ponen de manifiesto cuáles son los factores determinantes del crecimiento económico regional. Entre los elementos más destacados se incide en el papel jugado por las instituciones y las políticas, puesto que existen rasgos regionales claramente diferenciados. Cada región de la OCDE tiene una serie de capacidades productivas, ventajas comparativas, características geográficas, instituciones, políticas y activos que las distingue del resto. Es decir, cada región tiene su propio potencial de crecimiento.

Este elemento debemos tenerlo especialmente en cuenta puesto que a pesar de que es cierto que la actividad económica tiende cada vez más a concentrarse en determinadas áreas, no lo es menos que sea ésta una condición suficiente para garantizar un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. La evidencia empírica disponible matiza que existen oportunidades de crecimiento para cada una de las regiones de los países de la OCDE, siendo bien conocidos los activos que son clave en este resultado: a) las infraestructuras, b) el capital humano, c) la innovación y d) los efectos de aglomeración. En todo caso, lo que resulta realmente relevante y de gran interés, es que lo que verdaderamente determina la capacidad de las regiones para crecer son sus habilidades para implantar estrategias integradas de desarrollo que, partiendo de sus recursos endógenos, sean capaces de posicionar a la misma en una buena posición competitiva internacional.

Estos resultados permiten extraer conclusiones de gran interés para la elaboración de la política económica regional. Aunque el estudio anterior aporta algunas reflexiones, la OCDE²⁷⁴ lanzó un análisis más pormenorizado de este tipo de consideraciones. El principal aspecto que se puso de manifiesto fue la necesidad de realizar un cambio de enfoque, de paradigma, en la concepción de la política regional.

De acuerdo con estos documentos, la política regional tradicional ha producido unos resultados bastante insatisfactorios. “La redistribución de subsidios asignados desde un ámbito central y compartido entre un elevado número de regiones atrasadas ha sido demasiado diluida como para sostener el despegue económico de las mismas y, en no pocas ocasiones, ha terminado conduciendo a

²⁷³ OCDE (2009): “How Regions Grow: Trends and analysis”, OCDE, París.

²⁷⁴ OCDE (2009): “Investing for growth: Building innovative regions. Background report”, *Meeting of the Territorial Development Policy Committee at Ministerial Level*, OCDE, París. Y OCDE (2010): “Regional Development Policies in OECD countries”, OCDE, París.

una cultura de dependencia que ha anulado la capacidad de emprender y ha distorsionado los mercados. Asimismo, en aquellos casos en los que se ha intentado aplicar una política de asistencia más selectiva, normalmente han terminado estimulando la captura de rentas sin favorecer los resultados que realmente se esperaban de tales acciones” (OCDE, 2009).

Por este motivo, y en parte también por la evidencia empírica obtenida en la valoración de los impactos de la política regional en el crecimiento y la convergencia regional en estos últimos años, la política regional ha ido evolucionando y continúa haciéndolo. Desde un diseño generalizado y determinado a nivel centralizado (*top-down*), y un grupo de intervenciones basadas en subsidios diseñado para reducir las disparidades regionales, se ha ido pasando a un conjunto de políticas mucho más generalizada y completa diseñadas con un objetivo concreto: mejorar las competitividad regional. Este nuevo enfoque viene caracterizado por la implementación de una estrategia de desarrollo que cubre un grupo muy amplio de factores directos e indirectos que inciden en el comportamiento de las empresas locales. Una concentración del enfoque en los activos endógenos más que en las inversiones y transferencias exteriores. Un énfasis mayor en estimular las oportunidades que en combatir las desventajas. Una estrategia que centra su acción en un esquema de gobernanza negociada o colectiva, un partenariado activo que implica a los gobiernos nacionales, regionales y locales, así como al resto de actores en el proceso de desarrollo. En este esquema la planificación central juega un papel mucho más reducido. Ya no es protagonista sino un colaborador más.

Este nuevo paradigma de la política regional se basa en la consideración ya expuesta de que todas las regiones tienen sus propias posibilidades de desarrollo, independientemente de su posición geográfica o su nivel de desarrollo de partida. Su principal objetivo radica en maximizar el valor agregado nacional mediante el impulso interno del *output* generado por cada una de sus regiones. Las intervenciones regionales no se consideran pues un juego de suma cero, sino más bien todo lo contrario. La clave está en estimular al máximo el crecimiento movilizandolos recursos y activos de cada región, antes que depender de la asistencia o ayuda nacional.

Este cambio de patrón que ha caracterizado a los países de la OCDE a la hora de definir sus políticas de actuación regional, ha tenido asimismo consecuencias en los planteamientos de la Unión Europea. Las instituciones comunitarias llevan cuatro años trabajando para comprender mejor las actuaciones que en la actualidad se aplican y poder diseñar estrategias más adecuadas.

Desde finales de 2007 la Comisión Europea lanzó su propio debate acerca del futuro de la política regional europea. Las primeras conclusiones de este debate se expusieron en el “Quinto Informe de situación sobre la cohesión económica y social: Las regiones crecen y Europa crece” (COM(2008) 371 final). En este informe la Comisión se compromete al lanzamiento de dos procesos de reflexión. Uno alrededor de los futuros retos de la política regional en el horizonte 2020, que se plasman en el documento *Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions*, y que enfatizan la relevancia del papel del nuevo marco regional a la hora de ayudar a las regiones europeas a tratar con los problemas de la globalización, el envejecimiento de la población, el cambio climático y el desafío energético.

Por otro lado, se preparó un Libro Verde sobre la cohesión territorial, cuyos principales resultados o conclusiones se presentaron en el “Sexto Informe de situación sobre la cohesión económica y social” (COM(2009) 295 final). En el mismo se concluye que las regiones deben recurrir a los conocimientos locales para que creen sus propios sistemas de innovación y se utilicen con más efectividad el conocimiento y la tecnología. De hecho, el principal objetivo declarado de este Sexto Informe consiste en mostrar qué factores pueden impulsar la creatividad y la innovación en las regiones, independientemente de su grado de desarrollo. Nótese como gran parte de estas conclusiones coinciden con las extraídas de las investigaciones realizadas por la OCDE.

Junto con las conclusiones propuestas en el Sexto Informe, también hay que destacar los resultados presentados en el trabajo del economista italiano Fabrizio Barca, que en el denominado Informe Barca²⁷⁵, expone las principales conclusiones extraídas desde un punto de vista algo más independiente y académico. Aunque se generaron numerosos documentos de análisis en este proceso de reflexión, hay algunas ideas que no pueden dejar de destacarse. La principal de estas ideas es, precisamente, la necesidad de un profundo cambio en la misma. Se mantiene la utilidad de una política regional con base territorial, no obstante, la orientación de la misma debe retocarse para concentrar algo más los recursos y darles mayor capacidad de influencia sobre la economía de la región, orientar el sistema de

²⁷⁵ Barca, F. (2009): “An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations”, Comisión Europea, Bruselas.

ayudas a resultados cada vez mejor definidos y concretos, que jueguen o despierten el ansia movilizadora y el aprendizaje en las medidas y políticas regionales, potenciar el papel de la Comisión en la toma de decisiones y a la hora de marcar las pautas, y reforzar la realización de comprobaciones y balances políticos, para dotar de mayor transparencia y eficacia a las actuaciones.

Posteriormente, el Comisionado Europeo encargado de la Política Regional, Pawel Samecki²⁷⁶, preparó un documento de orientación sobre el futuro de la política de cohesión. En él se recogen varias de las ideas que se habían trabajado previamente y se prepara el terreno para incorporar las modificaciones que la estrategia Europa 2020 introdujera sobre las políticas de la Unión Europea. En todo caso reconoce una cuestión que en Europa 2020 es fundamental, la presencia de un entorno económico mundial muy cambiante y ante el cuál hay que tener capacidad de repuesta. Entre los elementos más destacados de este documento se pueden citar los siguientes.

En lo relativo a los objetivos de la política de cohesión se reconoce que la prioridad regional de la Unión Europea y de sus regiones debe ser el aprovechamiento de todo su potencial de desarrollo endógeno. Un objetivo que va en línea con el nuevo planteamiento de la política regional destacado por los trabajos de la OCDE. Resulta importante asistir a las regiones que están atravesando un proceso de ajuste estructural independientemente de su localización, apoyando el aprovechamiento de su potencial de crecimiento endógeno y reforzando su competitividad. Sobre las regiones más atrasadas se reconoce que presentan recursos infrautilizados que podrían contribuir a mejorar las perspectivas de crecimiento ya no sólo de la propia región, sino también del conjunto de la Unión Europea. En estas regiones lo que se necesita es apoyo para crear las condiciones propicias para el crecimiento, fortaleciendo su base industrial, el funcionamiento de las pymes, y mejorando las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones, tecnología, energía y medioambiente, capital humano o investigación.

En lo que se refiere más concretamente a las características de la política regional, se ponen en valor una serie de cuestiones que pueden fortalecer su impacto entre las regiones europeas. Entre ellas se encuentra la necesidad de concentrar el foco de atención de la política regional en un número limitado y muy concreto de prioridades, poner mayor énfasis en la obtención de resultados concretos y medibles, reforzando la condicionalidad de la misma, e imponiendo métodos de control de alto nivel y de reflexión sobre el funcionamiento e impacto de las medidas aplicadas. Curiosamente, este documento destaca la necesidad de contar con una condición suficiente para garantizar un mayor éxito de la política de cohesión que es precisamente reforzar y mejorar el entorno institucional tanto en los ámbitos nacionales, como regionales y locales para garantizar un entorno microeconómico idóneo para los negocios y para la implementación de las medidas de política económica necesarias.

La estrategia *Europa 2020* preveía un papel privilegiado para la política europea de cohesión en el logro de sus prioridades. Este hecho se ha visto plasmado en el Quinto Informe sobre cohesión económica, social y territorial, tal y como se resumen en el documento específico preparado por la Comisión Europea y las conclusiones resumidas en la Comunicación de la Comisión²⁷⁷. El análisis realizado en dichos documentos permite identificar las limitaciones observadas en el funcionamiento de la política regional y las propuestas que orientarán las mejoras a realizar para el siguiente periodo.

Llama la atención el análisis crítico realizado en dicho documento, pues hasta la fecha la Comisión Europea solía mantener una actitud bastante displicente con los resultados de su política de actuación regional. De tal modo que si bien se afirma que sin la política de cohesión, las disparidades en Europa serían mayores, se reconoce que los duraderos efectos sociales de la crisis, la necesidad de innovar derivadas de los retos mundiales, cada vez mayores, y la obligación de aprovechar al máximo cada euro del gasto público, hacen necesaria una ambiciosa reforma de esta política. En esta misma línea se afirma que “la vinculación de la política de cohesión a las prioridades de la UE no es muy estrecha, que los recursos se dispersan en pequeñas cantidades entre los distintos ámbitos y que su impacto suele ser difícil de medir [...] la Comisión se toma muy en serio estas críticas”.

En respuesta a tales cuestionamientos se sugiere una serie de propuestas de actuación concretas que se resumen a continuación. Resulta de gran importancia consolidar la programación estratégica de la política de cohesión para adaptarla mejor a los grandes retos de las regiones del continente. La concentración de los recursos para crear una masa crítica y lograr un impacto tangible sobre el desarrollo de los territorios resulta, asimismo, vital. Se reconoce que la eficacia de la política de cohesión depende en gran medida del entorno económico en el que opere. Por eso resulta de gran relevancia introducir “nuevas normas de condicionalidad, creando incentivos para las reformas”. Es

²⁷⁶ Samecki, P. (2009): “Orientation paper on future cohesion policy”, Comisión Europea, Bruselas.

²⁷⁷ Véase COM(2010) 642/3.

más, se afirma literalmente que “la reforma institucional es fundamental para consolidar el ajuste estructural, impulsar el crecimiento y el empleo y reducir la exclusión social, en particular mediante la disminución de las cargas normativa y administrativa que pesan sobre las empresas o la mejora de los servicios públicos”. La creación de una reserva de eficacia constituiría una herramienta interesante para llevar a la práctica esta idea. Esta medida consiste en apartar un porcentaje del presupuesto de cohesión y asignarlo a los Estados miembros y regiones cuyos programas hubieran contribuido en mayor medida a los objetivos y metas de *Europa 2020*.

Paralelamente, la mejora de la calidad y del funcionamiento de los sistemas de control y evaluación es fundamental para avanzar hacia un planteamiento de la política de cohesión más estratégico y orientado a la obtención de resultados. Se pueden fijar ex ante unos objetivos claros y cuantificables y unos indicadores de resultados, junto con herramientas e incentivos destinados a alcanzar los objetivos y metas, que puedan ser controlados y evaluados durante la aplicación, la evaluación de impacto y la evaluación en curso.

Para terminar este paquete de medidas a adoptar, la Comisión desea impulsar el uso de nuevas formas de financiar la inversión, pasando del tradicional método basado en subvenciones a innovadoras formas de combinar subvenciones y préstamos.

Complementando el análisis anterior se encuentra el trabajo preparado por la Comisión, titulado *Contribución de la Política Regional al crecimiento inteligente en el marco de Europa 2020*²⁷⁸, en el que se pone de manifiesto que la política regional “puede desbloquear el potencial de crecimiento de la UE, impulsando la innovación en todas las regiones y velando por la complementariedad entre las ayudas europeas, nacionales y regionales a la innovación, el I+D, el espíritu empresarial y las TIC”. Desde esta perspectiva, la iniciativa lanzada por la Comisión Europea denominada “Unión por la innovación”, se basa en “un concepto amplio de innovación, que no sólo abarca productos y procesos nuevos o mejorados, sino también servicios, nuevos métodos de comercialización, de estrategia de marca y de diseño, así como nuevos tipos de organización empresarial y de acuerdos de colaboración”.

Además, la Comunicación indica que el mapa de la innovación es heterogéneo a lo largo del territorio europeo, “mientras que unas regiones compiten a nivel mundial en la frontera tecnológica, otras luchan por acercarse a esa frontera, adoptando y adaptando soluciones innovadoras a su situación específica”. La explicación a este patrón es la tendencia que existe a nivel mundial a la aglomeración en materia de investigación y desarrollo, con la mayoría de los fondos concentrándose en unas pocas regiones. Debido a esta heterogeneidad regional, la Comisión propone instrumentar actuaciones y estrategias a medida y específicas para cada territorio en particular. Ello es lo mismo que reconocer que aunque la innovación es importante para todas las regiones, en aquellas más avanzadas contará más realizar esfuerzos para seguir estando a la cabeza, mientras que para las que parten de posiciones más retrasadas lo importante será recortar distancias. De hecho, la política de cohesión puede haber reforzado este patrón diferencial puesto que se observa que las regiones más avanzadas suelen apostar por dedicar más recursos de la política regional a la investigación y la innovación.

Para paliar los efectos nocivos que puede tener la concentración excesiva de la innovación precisamente en las regiones más avanzadas, debe reformarse la política regional para que sea más eficaz en combatir esta tendencia. Para ello es importante tener en cuenta que la clave se encuentra en desarrollar “estrategias de especialización inteligente”. Que identifiquen en cada región las potencialidades endógenas de la misma y, a partir de ellas, impulsar los procesos de innovación implicando a empresas, centros de investigación y universidades. En otras palabras, no todas las regiones pueden ser un “Silicon Valley”, cada una debe buscar su propio segmento y patrón de innovación.

En el impulso de dicho cambio sería muy positivo que la política regional apoyase los clusters de actividad empresarial, colaborase en la generación de un entorno favorable para la innovación y para la realización de actividad económica, fomentase la actitud emprendedora en los sectores relacionados con la investigación y la innovación, pusiese el foco en las industrias creativas, y se generase un actitud de la contratación pública al impulso de la innovación.

La lectura de estos documentos comunitarios permite delimitar una tendencia más o menos definida sobre lo que acabará siendo la nueva política regional europea. Se está impulsando un cambio de paradigma que tiene mucho que ver con la capacidad innovadora de las regiones y de sus diferentes intereses de acuerdo con su posición de partida. Este planteamiento asume los aspectos que hemos

²⁷⁸ Véase COM(2010) 553 final.

destacado al comentar las tendencias económicas mundiales que determinarán el panorama mundial en los próximos veinte años.

Reconoce la existencia de una dinámica demográfica perjudicial e insostenible para los países avanzados, con un claro efecto sobre el envejecimiento de la población. Incorpora los retos del cambio climático, del cambio de modelo energético y la escasez de los recursos básicos para la vida. Y, por supuesto, es consciente de que en el mundo actual el progreso tecnológico es la variable clave que conduce el crecimiento económico, y que cada país y territorio debe ser capaz de definir su propia estrategia dependiendo de sus recursos y de su posición de partida.

5.2.3.3. Implicaciones para Canarias

El archipiélago canario es una de las regiones de la Unión Europea y, en consecuencia, su futuro es muy dependiente de los hechos, las políticas y las iniciativas que se adopten desde el ámbito comunitario.

Las islas comparten en gran medida el diagnóstico que elaboramos en líneas anteriores para el continente europeo, eso sí con sus propias claves y hechos diferenciales.

Es bien conocido el hecho de que Canarias disfruta en el entramado jurídico comunitario de una posición especial, derivada de su alineación dentro del conjunto de regiones denominadas *ultraperiféricas*. Los cambios y el replanteamiento que se está realizando de las instituciones y de las políticas comunitarias tendrán consecuencias sobre este conjunto de regiones. Aunque han desarrollado mecanismos e instrumentos para insertarse bajo condiciones especiales en todas las líneas y políticas de acción comunitarias, lo que resulta innegable es que los considerandos generales del cambio de paradigma también les afectarán en mayor o menor medida.

El marco diferenciado del que disfruta Canarias tiene sus orígenes en respuestas históricas de los agentes canarios a su entorno y a su condición geoeconómica en el plano internacional. Con la integración en la UE, si bien se han respetado algunas especificidades de ese régimen, la total consolidación del Derecho Primario comunitario en las Islas hubiese supuesto la desaparición de todas las medidas transitorias adoptadas para la gradual integración de Canarias. Sin embargo, cuando las circunstancias apuntaban a la plena integración de Canarias en la UE y a la irreversibilidad de la situación, la firma en 1997 del Tratado de Amsterdam abrió una válvula de escape que podría permitir a nuestra región mantener un marco institucional que respetara su idiosincrasia.

La incorporación del artículo 299.2 en dicho Tratado supone el reconocimiento de la ultraperifericidad en el Derecho Primario de la Comunidad, algo insólito hasta el momento. A partir de este Tratado, las siete Regiones Ultraperiféricas (RUP) europeas cuentan con una base jurídica sólida y estable para el reconocimiento de sus especiales circunstancias y para la adopción de medidas destinadas a aliviarlas.

Siguiendo las pautas marcadas por los Tratados de la Unión Europea, el documento “Estrechar la asociación con las regiones ultraperiféricas”²⁷⁹ vino a desarrollar los elementos básicos de la estrategia establecida por la Comisión, a petición del Consejo Europeo, para tener en cuenta las necesidades específicas de estas regiones, especialmente, en los ámbitos de la política de transportes y de la reforma de la política regional. En concreto, la Comisión estableció tres prioridades de intervención para la futura estrategia de desarrollo relativa a las RUP: la competitividad, la accesibilidad y la compensación de las demás dificultades y la integración en la zona regional. Además, se decidió que las prioridades a favor de las regiones ultraperiféricas se establecieran por medio de una serie de instrumentos privilegiados: la política de cohesión económica y social y las demás políticas comunitarias.

Aunque llevan pocos años en aplicación, las medidas específicas para las regiones ultraperiféricas han ido mutando con el tiempo para irse adaptando progresivamente a las pautas generales marcadas por los organismos europeos. Fruto de este continuo debate nos encontramos con la concepción actual, esbozada en una conocida comunicación de la Comisión²⁸⁰ fruto de una amplia consulta entre los distintos actores europeos como la Comisión Europea, el Consejo, el Parlamento, los Estados miembros, las regiones ultraperiféricas, los grupos socioprofesionales, los centros de investigación y las universidades. En la misma se pone de manifiesto la “consideración de las regiones ultraperiféricas como *regiones oportunidad* con un gran potencial de desarrollo”. De este modo lo que viene a proponer la Comisión es un cambio de enfoque para la futura estrategia que se debe aplicar a las

²⁷⁹ COM(2004) 343 final.

²⁸⁰ COM(2008) 642 final, Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa.

regiones ultraperiféricas, tratando de abrir un nuevo paradigma en el que las regiones ultraperiféricas no se contemplan como *regiones problema* sino como *regiones oportunidad*.

El Consejo Económico y Social, y en relación a la Comunicación de la Comisión Europea de 12 de septiembre de 2007, ha manifestado su posición²⁸¹: que el reconocimiento de un estatus especial para Canarias forma ya parte del acervo comunitario tal y como se reconoce expresamente en el artículo 299.2 del Tratado CE y que este estatus especial para Canarias y el resto de las Regiones Ultraperiféricas ha de permitir que, en el marco de un desarrollo policéntrico europeo, Canarias extraiga nuevas oportunidades y ventajas, en particular por nuestra situación geográfica que puede representar un papel clave en el contexto de las nuevas estrategias de cooperación y desarrollo. Consecuentemente, cualquier estrategia propuesta por parte de las instituciones europeas debe tener su anclaje en el reforzamiento de este estatus jurídico e institucional.

Canarias puede alcanzar niveles de desarrollo comparables a los de las regiones de la Europa continental a partir del aprovechamiento de sus potencialidades. Para ello es exigible la modulación de las políticas europeas que han de ser lo suficientemente flexibles para tener en cuenta nuestras características específicas.

La consecución de una modulación permanente de la normativa comunitaria y la aplicación transversal de este tratamiento diferencial para Canarias como RUP, sigue siendo en la actualidad un objetivo no plenamente conseguido, y uno de los principales retos en la actuación de las instituciones de la Unión Europea.

Otro elemento esencial, para propiciar permanentemente este mejor encaje de Canarias y el resto de las RUP en el marco europeo, es la profundización de la relación directa de asociación de estas regiones con Comisión Europea. Ello constituye en sí mismo un importante activo en la mejora de la gobernanza en el seno de la U.E. El nuevo período que habrá de definir mejoras en la estrategia europea respecto de las RUP exige la profundización en los mecanismos de cooperación.

En opinión del Consejo, tal vez sea en el eje *accesibilidad* donde, a pesar de los importantes esfuerzos realizados, aun sea pertinente redoblar los mismos. Así, debe prestarse especial atención al sobrecoste de la lejanía; resolver las dudas que en torno a su eficacia suscita la nueva asignación específica de compensación de los costes adicionales, aplicable exclusivamente a las RUP y financiada por el FEDER, respecto de la que habrá que garantizar su adicionalidad con las aportaciones del Estado; habrá que propiciar la integración de las infraestructuras de transporte en la Red Transeuropea de Transporte. Con especial atención a la posibilidad de sumarse a la Estrategia de Desarrollo del Arco Atlántico Europeo, a través de Autopistas del Mar de Europa Occidental. Un último aspecto en relación a la inserción regional que el Consejo ha venido señalando es el carácter estratégico que tiene para Canarias el engarce en el ámbito comunitario de nuestra particular localización geográfica y las necesidades estratégicas de desarrollo de los países próximos a Canarias de la costa atlántica africana, de tal forma que se posibilite, en la línea de otras experiencias comunitarias, una auténtica región económica euroatlántica.

Si bien parece que la estrategia anterior ha venido dando buenos resultados, ante los cambios que se están dando en el entorno económico, político e institucional de la Unión Europea, parece conveniente complementarla para maximizar las potencialidades de las regiones RUP. De este modo una de las cuestiones que se han planteado en el debate es que si bien se reconoce el carácter permanente de las desventajas que afectan a tales regiones, también se admite que los instrumentos existentes para compensar dichas desventajas han de reforzar los factores positivos que tienen estas regiones para la Unión Europea y terceros países vecinos. Así, se establecen grandes líneas en relación a todo ello, como el reconocimiento de una situación geoestratégica única, de la que se derivan debilidades y amenazas pero también fortalezas y oportunidades, así como potencial específico en materia de energías renovables, observación y seguimiento de los efectos del cambio climático y biodiversidad.

En definitiva, el nuevo paradigma propuesto, “*centrado en el aprovechamiento de los puntos fuertes de las regiones ultraperiféricas como factor impulsor del desarrollo económico*”, supone un cambio importante, una renovación a fondo, de la estrategia, de modo que se propone poner mayor énfasis en “*sectores de gran valor añadido*”²⁸² y también en el importante papel de las regiones ultraperiféricas como *avanzadilla de la Unión Europea en el mundo*”. Sigue, a grandes rasgos, los pilares de fondo que

²⁸¹ Dictámenes del Consejo Económico y Social de Canarias 3 y 4 de 2008.

²⁸² Los sectores propuestos por la Comisión Europea son la agroalimentación, la biodiversidad, las energías renovables, la astrofísica, la ciencia aeroespacial, la oceanografía, la vulcanología o, incluso, la sismología.

ha establecido el nuevo paradigma sobre la política económica regional, que tuvimos ocasión de comentar en la sección anterior.

La Comisión Europea está participando activamente en el establecimiento de una nueva percepción de sus acciones sobre el territorio. Esta revaloración afecta también a las RUP y, por este motivo, a Canarias. El alcance de esta nueva visión no es trivial, ni mucho menos. Exige un esfuerzo de actitud en el establecimiento de los incentivos necesarios a los que debe responder la sociedad insular.

Bajo el anterior esquema, las intervenciones y las ayudas diseñadas obedecían a la necesidad de paliar los costes adicionales derivados de la ultraperiferidad. Bajo la nueva perspectiva, complementando lo anterior, se pone el énfasis en las rentas de situación derivadas de tal condición. Nuestra situación remota nos permite tener un clima privilegiado todo el año, cuestión en la que reside el germen de nuestro éxito turístico. La ubicación geográfica nos permite ser un punto neurálgico clave en los movimientos internacionales de mercancías, una conexión privilegiada con el África subsahariana tanto en lo político, como en lo económico y cultural. La insularidad alejada nos permite ser un hervidero de biodiversidad, un laboratorio natural para las energías renovables y el tratamiento del agua. En definitiva, tenemos unos recursos endógenos lo suficientemente interesantes y diferenciados como para ser competitivos a nivel internacional, tan sólo debemos saber activarlos, como en su día hicimos con la actividad turística de sol y playa.

Es decir, la ultraperiferia es una condición permanente de nuestro entorno, su caracterización geofísica, en este sentido, es inmutable, pero ello no implica que si se tienen que tomar medidas compensatorias de tales condiciones incuestionables, tales medidas deban ser únicamente *compensatorias de costes*. También pueden adoptarse medidas y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen las rentas de situación. Esta es la perspectiva que se desprende del Comunicado de la Comisión Europea “*Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa*”.

Ahora bien, ¿han sido estos principios asimilados por las propias RUP? Para dar respuesta a este importante interrogante debemos analizar los contenidos de dos documentos de reciente publicación. El primero es el Memorándum conjunto de las RUP titulado “Las Regiones Ultraperiféricas en el horizonte 2020”, que contiene las principales propuestas de las siete regiones acerca de cómo conciben el próximo periodo de perspectivas financieras y de política regional europea. En dicho documento se establece, en primer lugar, los objetivos o las bases sobre las que, en opinión de las propias regiones, se deben fundamentar la nueva línea de acción comunitaria a favor de las RUP. Aunque se reconoce la relevancia de incentivar las actividades o líneas de acción en las que dichas regiones puedan ser competitivas, también se destacan los sobrecostes de las RUP para desarrollar cada una de las políticas sectoriales y horizontales propuestas, así como la relevancia de dotar financieramente todo este conjunto de medidas. Es decir, se aprecia una clara apuesta por un esquema que combine la actual política de dotar a las RUP de un marco normativo que compense las especiales dificultades a las que se enfrentan, en términos de sobrecostes, las empresas de las regiones ultraperiféricas respecto a las del continente con otras medidas de carácter estructural encaminadas a mejorar la competitividad de las economías regionales.

Un segundo documento relevante desde esta perspectiva es el Memorándum conjunto de España, Francia, Portugal y las Regiones Ultraperiféricas, titulado “Una visión renovada de la estrategia europea hacia la ultraperiferia”, en el que los países comunitarios con regiones ultraperiféricas presentan una visión en una línea similar a la presentada por las propias RUP. En este documento, se sugiere la necesidad de establecer un equilibrio entre potencialidades y limitaciones, que viene a propugnar la necesidad de mantener los mecanismos de compensación de los efectos de las limitaciones permanentes. También adquiere especial relevancia el equilibrio entre los aspectos interno y externo de las políticas comunitarias.

Como ya se ha apuntado con anterioridad, la reconsideración que se está formulando acerca del futuro de la política regional europea y de cómo se aplicará la misma a la RUP todavía no está cerrada. La Comisión Europea está liderando un cambio de paradigma en la concepción de la política regional, que puede suponer un cambio significativo en su política hacia RUP. En este contexto, y conscientes de la trascendencia de este nuevo impulso a la política regional, tanto las RUP como los países a los que pertenecen están estableciendo sus propias posiciones y transmitiendo a las autoridades comunitarias la necesidad de tener presente en esta nueva política la realidad de las RUP, con sus limitaciones y sus oportunidades.

Como conclusión de todo ello, y así se valora desde el CES, la ultraperiferia como caracterización

permanente e inmutable de Canarias exige medidas compensatorias y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen nuestro clima y ubicación geoestratégica. Esta es la perspectiva que se desprende del Comunicado de la Comisión Europea, "*Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa*". La mejora de la estrategia va en esa línea. Por lo tanto, en nuestra opinión, se debería seguir trabajando para que las nuevas medidas que se propongan contribuyan a que nuestro régimen diferencial canario se complemente con medidas para paliar las desventajas derivadas de nuestra condición ultraperiférica, en consonancia todo ello con esta línea de actuación.

5.2.4. El contexto español

Las nociones que hemos repasado durante el epígrafe anterior sobre la Unión Europea pueden ser extrapoladas en el análisis del caso español y sus consecuencias para la región canaria. No hemos de olvidar, como tendremos ocasión de profundizar en el epígrafe 3 de este monográfico, que la España peninsular es el principal socio comercial de la región canaria. Su coyuntura tiene un reflejo inmediato sobre el devenir económico de las islas.

Este patrón de influencia no sólo afecta a la región como producto de las relaciones comerciales. Canarias también se ve intensamente afectada por el hecho de que ambos territorios comparten muchas políticas en común. La legislación laboral, la legislación mercantil, la laboral, las normas de competencia, las normas sectoriales y otros muchos aspectos que determinan los resultados macroeconómicos de una sociedad.

En las próximas líneas estudiaremos los elementos específicos que determinan los problemas concretos de la economía española. Evidentemente no se puede realizar un análisis completo de todos y cada una de las variables que influyen en este resultado, pero sí que podemos ilustrar los principales elementos que condicionan los niveles de vida relativos de la economía española. Este análisis preliminar lo complementaremos con algunas medidas que se han propuesto recientemente para abordar coherentemente nuestros problemas concretos.

5.2.4.1. Sesenta años de crecimiento en la sociedad española

La economía española ha sido uno de los "milagros económicos" recientes y uno de los ejemplos destacados de entre los países europeos. Como tendremos ocasión de comprobar posteriormente, el despegue de nuestra economía se inicia con cierto retraso respecto al resto del continente y tiene bastante que ver con un claro elemento institucional, el Plan de Estabilización de 1959, que supuso un giro en la estrategia de desarrollo de la economía española, volcada hasta entonces hacia el mercado nacional (estrategia de industrialización por sustitución de importaciones), y que pasaba, de forma progresiva a abrirse y liberalizarse.

Los años más recientes tienen una de cal y otra de arena. Durante casi tres lustros (entre 1994 y 2008) España destacó por sus impresionantes cifras de crecimiento, pero sus cimientos eran débiles como ha demostrado la recesión posterior.

Estas grandes tendencias quedan reflejadas en el gráfico 5.2 que recoge la evolución comparada del PIB por habitante entre España, la UE15 y Estados Unidos. Asimismo incluye información sobre dos componentes del PIB por habitante, la productividad por hora trabajada y el número de horas trabajadas.

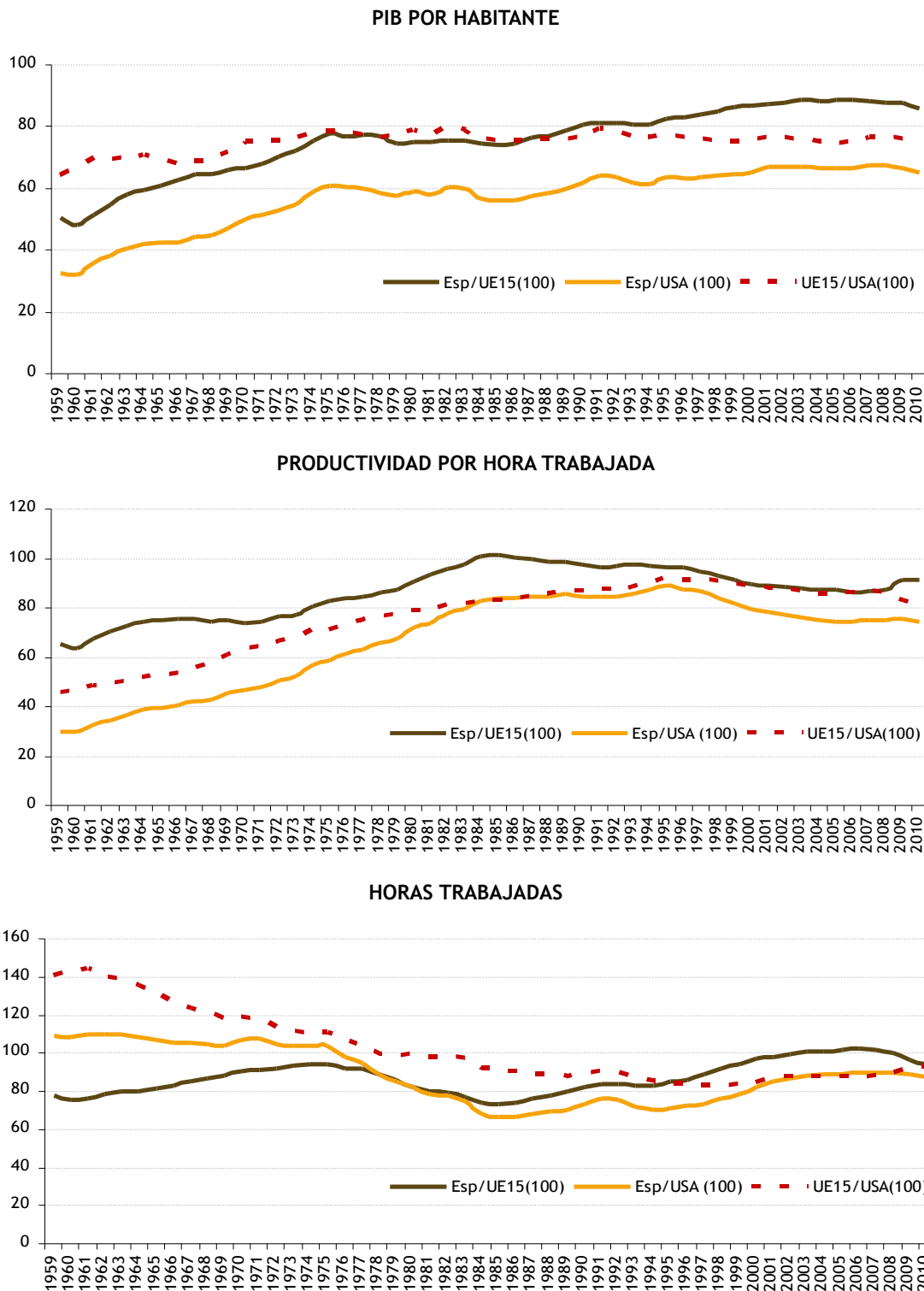
El PIB por habitante español ha seguido una senda de convergencia con el resto de la Unión Europea que no se ha detenido prácticamente en ningún episodio hasta la reciente recesión de finales de esta década. De tal modo que, partiendo de niveles de PIB por habitante de un 50 por ciento de la media comunitaria, España ha logrado posicionarse en un porcentaje en torno al 90 por ciento.

Con la economía de Estados Unidos el proceso ha sido algo similar y se ha apreciado también un fenómeno constante de convergencia que se ha detenido en los últimos cinco años de la muestra. La gran diferencia es que los niveles de renta por habitante relativos en comparación con Estados Unidos son más limitados, encontrándonos en la actualidad en un 65 por ciento de la referencia americana. No debemos en todo caso olvidar que el PIB por habitante español a principios de los años cincuenta no llegaba siquiera al 30 por ciento del estadounidense.

En cuanto a la productividad se detectan dos patrones algo distintos cuando comparamos la evolución

de España con la de Europa y la de Estados Unidos. Con referencia a la UE15, la productividad española alcanzó plena convergencia con el nivel europeo en torno a los años 1984-1986 aunque a partir de entonces el retroceso ha sido continuo hasta que comenzara la crisis.

GRÁFICO 5.2. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE Y SUS COMPONENTES EN ESPAÑA, UE15 Y ESTADOS UNIDOS. 1950-2010



Fuente: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, Elaboración propia <http://www.conference-board.org/data/economydatabase>, Groningen Growth and Development Center.

Sin embargo respecto a Estados Unidos, el patrón comparativo es muy similar al que observábamos entre este país y la UE15. Es decir, una convergencia continua que alcanza hasta el año 1995, a partir de cuando empieza a divergir y, además, muy intensamente. Este fenómeno obedece a dos fuerzas que colaboran: el impulso de productividad que se inicia en Estados Unidos a partir de dicha fecha y el débil fortalecimiento de la productividad en España, como expondremos posteriormente con cierto detalle.

Finalmente, nos queda hacer algún comentario sobre el comportamiento observado en las horas trabajadas y su evolución relativa con UE15 y Estados Unidos. En esta variable sí que se aprecian marcadas referencias al comparar el patrón español con el de los dos territorios anteriores. Con relación a Estados Unidos, España parte de una posición relativamente alta que va perdiendo con el paso del tiempo, de tal modo que en 1985 el nivel nacional representa menos de un 75 por ciento del americano. En los años posteriores se ha recuperado pero nunca se ha llegado a aproximar a los niveles de partida.

En lo que se refiere a la UE15, el nivel de partida español era claramente inferior y se ha ido produciendo un fenómeno de acercamiento que, aún con vaivenes se ha llegado a completar en los últimos años de la muestra.

Como no podría de ser de otro modo, la referencia europea es la acumulación de comportamientos heterogéneos resultantes de 15 países distintos. Para ilustrar estas diferencias en las tablas 5.2 y 5.3 se calculan las tasas de crecimiento medias anuales por décadas y quinquenios en la etapa más recientes del PIB por habitante y la productividad por hora trabajada para las 15 economías que conforman la UE15, entre ellas la propia España.

TABLA 5.2. EVOLUCIÓN DEL PIB POR HABITANTE EN LOS PAÍSES DE LA UE15. 1950-2010

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010
Austria	5,81	4,11	3,51	2,07	1,23	2,82	1,41	1,40
Bélgica	2,44	4,32	3,15	1,74	1,22	2,64	1,38	1,06
Dinamarca	2,41	3,71	1,84	1,94	1,98	2,45	0,90	-0,17
Finlandia	3,89	4,39	3,06	2,68	-1,09	4,55	2,41	0,83
Francia	3,62	4,43	2,61	1,80	0,63	2,32	1,09	0,16
Alemania	7,05	3,50	2,56	1,60	1,62	1,87	0,54	1,15
Grecia	5,09	7,04	3,75	1,11	0,60	3,25	3,82	0,56
Irlanda	2,18	3,77	3,26	3,30	4,02	8,50	3,49	-2,12
Italia	5,38	5,09	3,07	2,18	1,08	1,74	0,75	-0,39
Luxemburgo	1,72	2,72	1,85	3,94	2,56	4,69	2,24	1,24
Holanda	3,29	3,75	2,12	1,62	1,61	3,45	0,70	0,89
Portugal	3,54	6,35	3,93	3,01	1,41	3,67	0,36	0,20
España	3,45	7,48	3,83	2,74	1,73	3,68	1,75	-0,37
Suecia	2,57	3,88	1,62	1,66	0,04	3,41	2,51	0,97
Reino Unido	2,22	2,22	1,85	2,42	1,37	3,10	2,04	-0,21
UE-15	4,21	4,03	2,62	2,01	1,26	2,62	1,25	0,28

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase>, Groningen Growth and Development Center. Elaboración propia.

Los datos ponen de manifiesto que el impulso del crecimiento de la economía española se inicia a en la década de los sesenta, mostrando durante la misma un crecimiento en términos del PIB por habitante y la productividad que se observan en muy pocos casos. En los últimos cinco años España se encuentra entre las economías europeas en las que el PIB por habitante no sólo crece moderadamente sino que incluso retrocede.

TABLA 5.3. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA EN LOS PAÍSES DE LA UE15. 1950-2010

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010
Austria	5,67	6,23	4,27	1,66	3,26	1,79	1,16	1,33
Bélgica	2,85	6,36	4,26	1,91	2,38	2,07	0,59	0,44
Dinamarca	3,51	3,68	3,21	2,34	2,78	1,10	1,23	0,13
Finlandia	4,01	5,04	3,82	3,03	3,13	2,80	2,20	0,66
Francia	4,36	5,62	3,80	3,04	1,96	2,13	1,47	0,33
Alemania	6,64	5,29	3,77	2,87	2,60	2,01	1,30	0,53
Grecia	3,63	8,91	4,66	1,05	0,49	4,04	2,99	0,80
Irlanda	3,71	5,02	4,75	3,76	3,75	5,11	3,06	1,97
Italia	3,02	8,95	3,98	1,62	2,06	0,89	0,11	-0,18
Luxemburgo	2,32	4,74	2,34	3,13	1,22	2,61	1,73	0,39
Holanda	4,17	5,64	3,41	2,05	1,66	1,75	1,58	0,89
Portugal	5,31	6,90	3,99	1,84	1,52	1,31	0,84	0,94
España	4,44	7,36	5,94	3,09	2,39	0,25	0,75	1,54
Suecia	3,12	5,11	1,58	0,99	1,74	2,66	2,93	0,46
Reino Unido	1,78	3,44	2,89	2,25	4,59	2,52	1,99	0,60
UE-15	3,94	5,73	3,78	2,37	2,62	1,79	1,25	0,62

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, January 2011, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase>, Groningen Growth and Development Center. Elaboración propia.

Por lo que se refiere a la productividad, los datos españoles vuelven a ser bastante llamativos hasta la década de los noventa. A partir de entonces el crecimiento de esta variable si bien sigue avanzando en estos años, no consigue mantener el potente ritmo alcanzado por el resto de Europa. Entre 1995 y 2005 además el crecimiento de esta variable muestra una debilidad extraordinaria, que es prácticamente única entre las economías de la región, con la única salvedad de Italia.

El perfil del crecimiento económico español muestra algunas particularidades que deben ser destacadas dentro del conjunto europeo. Ya hemos adelantado que estos dos hechos son: el ligero retraso con el que España se incorpora al proceso de crecimiento que ha caracterizado al resto de la UE15 y la intensidad del proceso de crecimiento más reciente pero la debilidad estructural del mismo, representada por el bajo crecimiento de la productividad. Estos dos elementos se analizan con algo más de detalle a continuación.

5.2.4.2. Problemas estructurales de la economía española

Cuando las economías europeas comienzan su espectacular proceso de crecimiento económico tras la Segunda Guerra Mundial, España se encuentra inmersa en un régimen de aislamiento y autarquía que puso en marcha la dictadura franquista. Este régimen se extendió entre 1939 y 1959, cuando los altos funcionarios de la dictadura ponen en marcha el que se llamó Plan de Estabilización, por el que España se abría en mayor medida a la influencia económica externa y empiezan a impulsarse cambios necesarios en la organización económica del país.

El programa del Plan de Estabilización “contenía, junto a medidas de estabilización macroeconómica destinadas a equilibrar las cuentas públicas y permitir un mayor control monetario, acciones decididas de liberalización comercial. La unificación del tipo de cambio a un nivel realista, eliminando toda la maraña de tipos de cambio múltiples que habían estado vigentes en los veinte años anteriores, fue acompañada de la liberalización de buena parte del comercio que hasta entonces había estado sometido a todo tipo de regulaciones administrativas [...] También se liberalizaron en buena medida las inversiones extranjeras (Sebastián, Serrano, Roca y Osés, 2008).

Posteriormente esta mayor liberalización e internacionalización de la economía se vio reforzada por otros dos cambios institucionales fundamentales: la instauración del régimen democrático moderno en 1978 y la adhesión a las Comunidades Europeas en el año 1985, que se vio complementado con la posterior integración monetaria con la creación del euro.

A pesar de que el proceso de convergencia ha sido notable durante todo el periodo, éste se ha visto condicionado por problemas estructurales de fondo importantes y que han preocupado a la sociedad

española. Junto a una tasa de paro persistentemente superior a registros considerados adecuados para las sociedades modernas, hay que sumar un aspecto que condiciona la evolución de nuestra economía en los próximos años. Nos referimos con ello a la extensión de un periodo de crecimiento basado en la incorporación de horas de trabajo pero con un débil crecimiento de la productividad que ha terminado explotando con la reciente crisis.

Entre los años 1994 y 2008 la economía española ha disfrutado de un largo periodo de bonanza económica, con tasas de crecimiento del producto y del empleo claramente por encima de la registrada en la UE15 y Estados Unidos. Sin embargo, “el crecimiento de la economía durante ese ciclo expansivo, impulsado por una demanda interna pujante en un contexto de tipos de interés históricamente bajos y de un aumento significativo de la población inmigrante, no ha estado exento de desequilibrios interdependientes” (Doménech y García, 2010).

Entre estos signos hay que destacar que a “pesar de la intensa creación de empleo, el comportamiento del mercado laboral mostró algunos signos de debilidad: una tasa de desempleo estructural y una tasa de temporalidad comparativamente elevadas, un bajo crecimiento de los salarios reales, un desempeño pobre de las políticas activas de empleo y, sobre todo, una evolución de la productividad del trabajo manifiestamente mejorable en términos relativos a otros países de nuestro entorno” (Doménech y García, 2010).

Sobre este particular destacan las contribuciones que se han realizado en un libro colectivo de FEDEA, en el que se analiza con detalle las causas que han llevado a la crisis actual. En el volumen recopilado por Bentolilla, Boldrin, Díaz Giménez y Dolado, (2010) se ponen de manifiesto las razones que explican el proceso actual de crisis. Lo primero que debemos tener en cuenta es que, de acuerdo con los análisis realizados en los documentos incluidos en el libro, los datos de inversión y acumulación de capital demuestran sin lugar a dudas que la recesión se inició en España antes de que estallara la crisis financiera internacional tras la quiebra de Lehman y el colapso de los mercados financieros.

El proceso de crecimiento del periodo 1994-2008 vino caracterizado por el crecimiento del empleo, aunque concentrado en los trabajadores desprotegidos y caracterizado por una atonía de la productividad y unos salarios estancados. Estos empleos baratos y poco productivos fueron luego eliminados con facilidad en cuanto llegó la recesión. El reto principal sigue consistiendo en dar una respuesta a cómo crear los incentivos necesarios para que las empresas inviertan en aumentos de la productividad del trabajo, en vez de contratar grandes volúmenes de trabajadores baratos y fácilmente prescindibles (Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz-Giménez, 2010).

Efectivamente, gran parte de los analistas se han concentrado en este último periodo de crecimiento con baja productividad. Manuelli (2010) indica que España al igual que el resto de Europa ha sufrido un proceso de estancamiento en la aproximación de sus niveles de productividad a los estándares de Estados Unidos. El principal factor determinante de esta situación se encuentra en las divergencias en el proceso de acumulación de capital humano, de tal forma que un inadecuado sistema educativo genera un bajo nivel de capital humano, una población activa poco cualificada que conlleva, como ya hemos dicho, empleos temporales y baratos que se reflejan en una falta de productividad del trabajo.

Ciertamente, Bentolilla, Boldrin, Díaz Giménez y Dolado (2010) indican en su ensayo introductorio que el proceso de adopción de nuevas tecnologías y los factores conducentes a aumentos de la productividad parecen quedar bloqueados en periodos normales, para activarse únicamente en recesiones profundas.

La baja productividad de la economía española queda determinada por la existencia de un modelo de crecimiento inadecuado aquejado de múltiples problemas estructurales entre los que se pueden destacar la inadecuada regulación del mercado de trabajo, la rígida ley del procedimiento concursal y de creación de empresas y las carencias de un sistema financiero muy dependiente de la financiación bancaria. La conclusión resulta inmediata: reparar las carencias del sistema productivo español requiere de medidas estructurales, reformas institucionales profundas, o lo que se ha generalizado popularmente como la necesidad de iniciar un cambio de modelo económico. Esta idea ha quedado plasmada lúcidamente en el ensayo de Bagüés, Fernández-Villaverde y Garicano (2010), donde se afirma que necesitamos “que nuestra economía entre en una senda de crecimiento sostenido basada en incrementos de productividad. Y esto requiere un cambio de modelo productivo. En el futuro, no podremos seguir creciendo a base de construir viviendas o actividades relacionadas. Para que la economía crezca, el camino es la innovación y la flexibilidad. Esta es la única base para que logremos un mayor bienestar en el largo plazo”.

La asimilación de esta lección cada vez se encuentra más generalizada de tal modo que en la esfera

política que siempre la que más tarda en responder a los cambios ya se aprecia un cierto consenso sobre la necesidad de cambio. El ejemplo más claro de este posicionamiento en España lo encontramos en la conocida como Ley de Economía Sostenible, propuesta por el gobierno socialista y que incluyen múltiples medidas correctoras y reformas.

El 19 de abril de 2011 el Consejo de Ministros aprobó la Ley de Economía Sostenible que, según sus propias palabras, quiere contribuir a la renovación del modelo productivo de la economía española, hacia un modelo más sostenible desde un punto de vista económico, social y medioambiental. Entre las medidas contempladas para tener efectos a más largo plazo hay que destacar acciones encaminadas a facilitar la creación de nuevas empresas, la reducción de la carga administrativa, la generalización del acceso a la banda ancha, el fomento de la colaboración público-privada, el impulso del vehículo eléctrico y la apuesta por las energías renovables.

Junto con la Ley de Economía Sostenible hay que destacar las medidas urgentes de reforma del mercado laboral, aprobada por el Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, entre cuyos objetivos se incluye reparar las debilidades del modelo de relaciones laborales caracterizado por la elevada sensibilidad del empleo al ciclo económico que se ha venido poniendo de manifiesto en nuestro país y que provoca que crezca mucho en las fases expansivas pero que se destruya o con mayor intensidad en las etapas de crisis, fomentado el empleo temporal y de baja cualificación.

Los analistas económicos españoles han coincidido en considerar el conjunto de medidas contempladas en la Ley como un paso muy modesto en la dirección necesaria, aunque en todo caso se trata de un avance en la dirección correcta, por lo que puede ser una excelente ocasión para comenzar a acometer las reformas estructurales que tan urgentemente se necesitan (Bagüés, Fernández-Villaverde y Garicano, 2010).

Para que la economía entre en una nueva y mayor senda de crecimiento, es importante poner en marcha una serie de cambios que, como veremos inmediatamente, son similares a las que se vienen planteando desde las instancias europeas y comentamos, consecuentemente, en el apartado anterior.

En primer término lo que debemos poner de manifiesto es la urgencia de mejorar el entorno económico en el que las empresas toman sus decisiones para dotarlo de mayor certidumbre, de mayor transparencia, y de mayor flexibilidad. Todas las evaluaciones externas de la competitividad de nuestra economía coinciden en criticar el marco regulatorio de la economía. Es indudable que es necesario hacer un esfuerzo para mejorar el marco en el que los agentes toman sus decisiones económicas. Por otra parte, es necesario dinamizar los mercados de bienes, servicios y trabajo para que los recursos se asignen a las actividades más productivas.

Para finalizar con el conjunto de ideas hay que recordar que es necesario incrementar la capacidad innovadora de la economía. Se trata tanto de tener más ideas como de aprovecharlas mejor. La sociedad española ha estado demasiado tiempo anclada en la idea de que deben inventar otros. Mientras estábamos tecnológicamente por detrás de otros países más avanzados, una estrategia así permitía crecer simplemente mediante el uso de nuestra mano de obra con tecnologías ajenas. Una vez concluida la fase de convergencia con la frontera tecnológica mundial, crecer requiere innovar, tener nuevas ideas, producir nuevos productos y de nuevas maneras.

Lo que se deriva de todo este proceso de reflexión sobre los retos a los que se enfrenta la economía española en la actualidad es un conjunto de medidas que en mucho tienen que ver con lo señalado en líneas anteriores para el caso europeo. “A principios del 2007 y antes de que empezase la crisis, España se encontraba con un problema fundamental de agotamiento de una senda de modernización que tan bien nos había funcionado por tanto tiempo. El camino de convergencia con Europa había llegado a su estación final. Básicamente, teníamos el mismo nivel de renta que Francia o Alemania y unas instituciones de calidad muy semejante [...] Pero sabiendo que la estación final de trayecto se acercaba, nos debimos haber preparado para cambiar de paso y no lo hicimos. Este fue el error clave de la política económica de todos estos años” (Bagüés, Fernández-Villaverde y Garicano, 2010).

Las posibilidades de elección están más o menos bien definidas. O actuamos con determinación y urgencia, con vigor y decisión para poner en marcha las medidas necesarias que permitan seguir avanzando a la sociedad española, o nos arriesgamos a permanecer anclados a un modelo sin futuro, con los elevados costes que supone quedar relegados a una década perdida o aún peor, a una tendencia inexorable de dulce decadencia.

5.2.5. Conclusiones

En el diseño de cualquier estrategia que aspire a mejorar la competitividad a medio y largo plazo de una región deben interiorizarse los rasgos estructurales y las tendencias del contexto económico nacional, supranacional e internacional. De lo contrario no será posible averiguar las nuevas fuentes de ventajas competitivas, apostándose, quizá, por otras abocadas a desaparecer, cuando no agotadas.

El objetivo perseguido en este epígrafe ha sido precisamente el de identificar algunas de las tendencias futuras más probables y de mayor impacto en la configuración del sistema internacional de las próximas décadas, así como aproximar los elementos del entorno político-económico que más pueden condicionar la dinámica económica futura de nuestra región.

Sin duda, una de las grandes transformaciones experimentadas por el escenario mundial en los últimos años ha sido la irrupción con fuerza creciente de dos gigantes asiáticos, China e India. Estas economías, conjuntamente con las de Brasil y Rusia, están llamadas a adquirir un protagonismo creciente en lo económico, político y militar.

Junto a este bloque de economías, más conocido por su acrónimo (BRIC), algunos apuntan a la emergencia de otras economías en el futuro inmediato. Así, por ejemplo, ya comienza a hablarse del grupo Next Eleven (N-11), conformado por Bangladesh, Egipto, Indonesia, Irán, Corea, México, Nigeria, Pakistán, Filipinas, Turquía y Vietnam. Aunque individualmente ninguna de estas economías tiene el peso de los BRIC, en su conjunto suponen un porcentaje elevado de la población mundial, y, aunque con matices, todas ellas reúnen las condiciones necesarias para convertirse en los nuevos emergentes del futuro.²⁸³

La emergencia de estos actores en el escenario mundial supone retos evidentes. Pero su irrupción también admite una lectura en términos de oportunidad: una clase media en constante ascenso, combinado con dosis crecientes de apertura, han supuesto la aparición de nuevos mercados potenciales; como exportadores netos que son, estas economías se configuran como importantes ahorradores mundiales, con gran capacidad de financiación frente al resto del mundo; sus procesos de apertura y crecimiento sostenido las han constituido en grandes receptores de inversión extranjera directa; sin embargo, sus empresas también han comenzado a invertir de forma masiva en otras economías, incluidos los países avanzadas, fiel reflejo del impulso internacionalizador de su tejido productivo.

Los gobiernos y agentes económicos de muchas economías avanzadas han sabido interpretar correctamente estas oportunidades, lo que les ha llevado a tomar posiciones en estos mercados desde hace tiempo. La firma de acuerdos bilaterales, el establecimiento de alianzas estratégicas, la entrada como inversores en estos mercados o la orientación de una parte creciente de sus exportaciones hacia estas economías les ha propiciado un plus de crecimiento.

Otra de las tendencias futuras que ha recibido nuestra atención en el presente epígrafe es la relativa a la dinámica demográfica. Sin duda, el creciente envejecimiento de la población en las economías desarrolladas, el fuerte crecimiento demográfico en los países subdesarrollados y emergentes, y las presiones migratorias son variables a tener en cuenta en el diseño de cualquier estrategia de crecimiento y desarrollo futuros.

Las consecuencias del envejecimiento de nuestras sociedades son de sobra conocidas. Por un lado, estamos asistiendo a un cambio en los patrones de gasto y en las pautas de consumo de nuestra población, que tendrán que ser atendidos por cambios en la misma línea en la estructura productiva, laboral y educativa. La presión sobre los gastos de naturaleza asistencial es evidente, por lo que el debate sobre la sostenibilidad de la estructura actual del Estado del Bienestar se acrecentará en el futuro. Adicionalmente, la proporción de población dependiente se incrementará de forma notable, lo que precipitará los debates en torno a la necesidad de trabajar más (*trade-off* entre tiempo de ocio y trabajo) y/o mejor (mejorar los estándares de productividad con los que operamos de forma sostenida en el tiempo), y replantear algunos “derechos” adquiridos en el pasado (aumento de la edad de jubilación, copago en servicios públicos básicos, por ejemplo, sanitarios). De igual forma, el envejecimiento de la población también genera problemas de ajuste entre la población activa existente y la que las empresas requieren. En la sociedad del conocimiento en las que nos desenvolvemos, el reto en términos de gestión de recursos humanos de las empresas es enorme, como también lo es para los poderes públicos y los agentes sociales la promoción de medidas de acción

²⁸³ Jim O'Neill (2007): “BRICs and beyond”, Goldman Sachs, Global Investment Research, noviembre.

tendientes a amortiguar la inadaptación a las nuevas circunstancias de estos colectivos poblacionales.²⁸⁴

El fuerte crecimiento demográfico en las zonas menos desarrolladas del planeta, que será en donde se concentre el grueso de la población joven, en edad de trabajar, combinado con las tendencias demográficas en las economías más avanzadas, se traducirá en crecientes presiones migratorias a nivel internacional. La gestión eficiente de la multiculturalidad, la integración efectiva de la población inmigrante, y el aprovechamiento del capital humano incorporado supone una oportunidad excelente de dinamización para las sociedades receptoras.

Las fuerzas que rigen el crecimiento económico cada vez son más dependientes del avance del progreso tecnológico. Los modelos centrados exclusivamente en procesos de imitación tecnológica están agotados en las economías europeas. Este agotamiento responde a la propia dinámica interna de los modelos de imitación, que al acercarse a la frontera tecnológica ven mermado su potencial de crecimiento. Adicionalmente, la aparición en la escena internacional de otros actores, los países emergentes, en donde la adopción de estas estrategias resulta ahora más ventajosa, ha acelerado el final de las estrategias centradas en la imitación.

Entre los retos más destacados que enfrentan un buen número de países europeos, entre ellos España, se encuentra el tránsito desde un modelo basado en la imitación tecnológica hacia otro en donde la innovación adquiera un mayor protagonismo. Este tránsito dista de ser sencillo, como ilustra la historia reciente de Europa y España. Para que se produzca se requiere, como primer paso indispensable, un cambio en el marco institucional de base, que facilite la creación de un verdadero sistema de innovación.

Los sistemas de innovación se basan en un conjunto de elementos que interactúan e influyen de manera positiva o negativa en el proceso de creación, difusión o uso del conocimiento económicamente útil. Estos elementos son principalmente las empresas, las administraciones públicas, el sistema público de I+D y también las infraestructuras de soporte a la innovación y el entorno. Éste último elemento, el entorno de las empresas, tiene especial relevancia para los procesos de innovación. Aspectos como la sofisticación de la demanda de bienes y servicios, el grado de competencia, los mecanismos de financiación al alcance de las empresas, las características y disponibilidad del capital humano y la actitud innovadora de las empresas son algunos de los elementos definitorios del entorno que condicionan el éxito de los procesos innovadores.

Las innovaciones tecnológicas se caracterizan fundamentalmente por el desarrollo o uso de novedades tecnológicas, tanto en conocimiento como en desarrollos técnicos, y suelen estar enfocadas al sector manufacturero. Sin embargo, éstas no agotan el abanico de posibilidades de innovación al alcance de las empresas. Hay otro tipo de innovación no tecnológica que no necesita involucrar necesariamente un cambio o adoptar una nueva tecnología, sino que pueden apoyarse en el uso de métodos innovadores de negocio, nuevos conceptos organizacionales u otras formas inmateriales de cambiar las actividades empresariales.

Según la tercera edición del Manual de Oslo, la innovación no tecnológica puede ser de dos tipos: (1) la innovación de marketing o comercial, que consiste en la introducción de un nuevo método de comercialización que entrañe importantes mejoras en el diseño o presentación del producto, en su posicionamiento, en su promoción o en su precio; y (2) la innovación organizativa, que consiste en la introducción de un nuevo método de organización aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas de la empresa.

Por tanto, la promoción de la cultura innovadora en las empresas debe entenderse en un sentido amplio, no restringido exclusivamente a la innovación tecnológica. Propiciar un entorno favorable al cambio, a la innovación en este sentido amplio, es un elemento clave en cualquier estrategia que desea mejorar los parámetros competitivos de las regiones.

En respuesta a estos retos globales, la Comisión Europea ha realizado cambios de gran relevancia en sus posicionamientos estratégicos que se han manifestado en la adopción de la denominada *Estrategia Europa 2020*, que establece la guía de acción de largo plazo que sustituye a la *Estrategia de Lisboa*.

La *Estrategia Europa 2020* debe interpretarse como el reconocimiento de la Comisión Europea de las graves carencias estructurales que atenazan las posibilidades de progreso de Europa, y que la crisis se

²⁸⁴ Véase OCDE (2006): "Live longer, work longer. Ageing and Employment Policies", así como el trabajo elaborado en 2007 por el profesor de ESADE Eugenio Recio para el VIII Informe Randstad, titulado "Gestionar la edad en la sociedad del conocimiento".

ha encargado de evidenciar con toda su crudeza.

Para promover este proceso de cambio, la Comisión ha planteado una línea de acción articulada a través de tres canales principales. El primero busca aumentar el grado de competencia en la zona reforzando y potenciando el Mercado Único. El segundo pivota sobre el fortalecimiento de la política exterior de la Unión. El tercero, y que nos interesa subrayar por su especial impacto para Canarias, es a través de la Política de Cohesión o, en otros términos, mediante la política regional europea.

La Comisión Europea ha reconocido las limitaciones de su actual marco de política regional y está realizando las transformaciones necesarias para adaptarla a los nuevos retos. La actual política regional europea pretende aportar a las actuaciones sobre el terreno un "valor añadido", de manera que favorezca el desarrollo de regiones capaces de desempeñar plenamente su papel en favor de un mayor crecimiento y competitividad, fomentando el desarrollo de las potencialidades endógenas regionales.

Este cambio de filosofía también se ha trasladado al tratamiento de las regiones ultraperiféricas (RUP). Bajo el anterior esquema, las intervenciones y las ayudas diseñadas obedecían a la necesidad de paliar los costes adicionales derivados de la ultraperifericidad. Bajo la nueva perspectiva, complementando lo anterior, se pone el énfasis en las rentas de situación derivadas de tal condición. Nuestra situación remota supone una serie de desventajas que deben ser tenidas en cuenta en el marco de la Unión Europea, mediante una modulación permanente de la normativa comunitaria y la aplicación transversal de este tratamiento diferencial para Canarias como RUP. Pero también dicha situación geográfica nos permite tener un clima privilegiado todo el año, cuestión en la que reside el germen de nuestro éxito turístico. La ubicación geográfica y una estructura jurídica y fiscal competitiva, podría ser también una ventaja potencial para convertirnos en un punto neurálgico clave en los movimientos internacionales de mercancías, una conexión privilegiada con el África subsahariana tanto en lo político, como en lo económico y cultural. Además, la insularidad alejada nos permite ser un hervidero de biodiversidad, un laboratorio natural para las energías renovables y el tratamiento del agua. En definitiva, tenemos unos recursos endógenos lo suficientemente interesantes y diferenciados como para, con un marco jurídico e institucional adecuado, ser competitivos a nivel internacional, tan sólo debemos saber activarlos, como en su día hicimos con la actividad turística de sol y playa.

Con todo, la principal enseñanza que puede extraerse de las tendencias analizadas en este epígrafe es que nos encontramos en un mundo crecientemente globalizado, sujeto a un continuo proceso de cambio. Las próximas décadas serán de transición, lo que obligará a tomar decisiones de gran calado en un entorno caracterizado por un elevado grado de incertidumbre. La identificación de los escenarios futuros más probables y sus riesgos asociados, la identificación de las oportunidades que se abren, y, sobre todo, su interiorización en el plan de acción del que nos dotemos para el futuro inmediato devienen cuestiones fundamentales, que marcarán la senda de crecimiento y desarrollo en la que nos embarquemos. Sin duda, y tal y como advierte la Comisión Europea, el mayor riesgo al que nos enfrentamos los europeos, y también los canarios, es sucumbir a la tentación de volver a la situación que existía antes de la crisis, rehuir al cambio. Un cambio que no significa necesariamente replantearnos *lo que* hacemos, sino más bien *el cómo* lo hacemos.

5.3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN COMPETITIVA DE CANARIAS

5.3.1. Introducción

En la primera parte de este trabajo (*Aproximación conceptual a la competitividad -marco de análisis y método*) se han sentado las bases sobre las cuales poder realizar un diagnóstico de la situación competitiva de la economía canaria y proponer líneas de actuación para su mejora futura. Estos últimos son, precisamente, los objetivos que se persiguen ahora. Así, en el presente epígrafe, se aborda el análisis de la situación competitiva de la economía canaria, cuál ha sido su evolución reciente, y cuáles son sus principales fortalezas y debilidades. Posteriormente, en el último epígrafe del trabajo (*Estrategias y líneas de acción: el reto de la competitividad y la internacionalización*), se ofrecen algunas indicaciones generales sobre las líneas de acción de política económica que deberían diseñarse e implementarse en nuestra región para mejorar en el futuro nuestra situación competitiva.

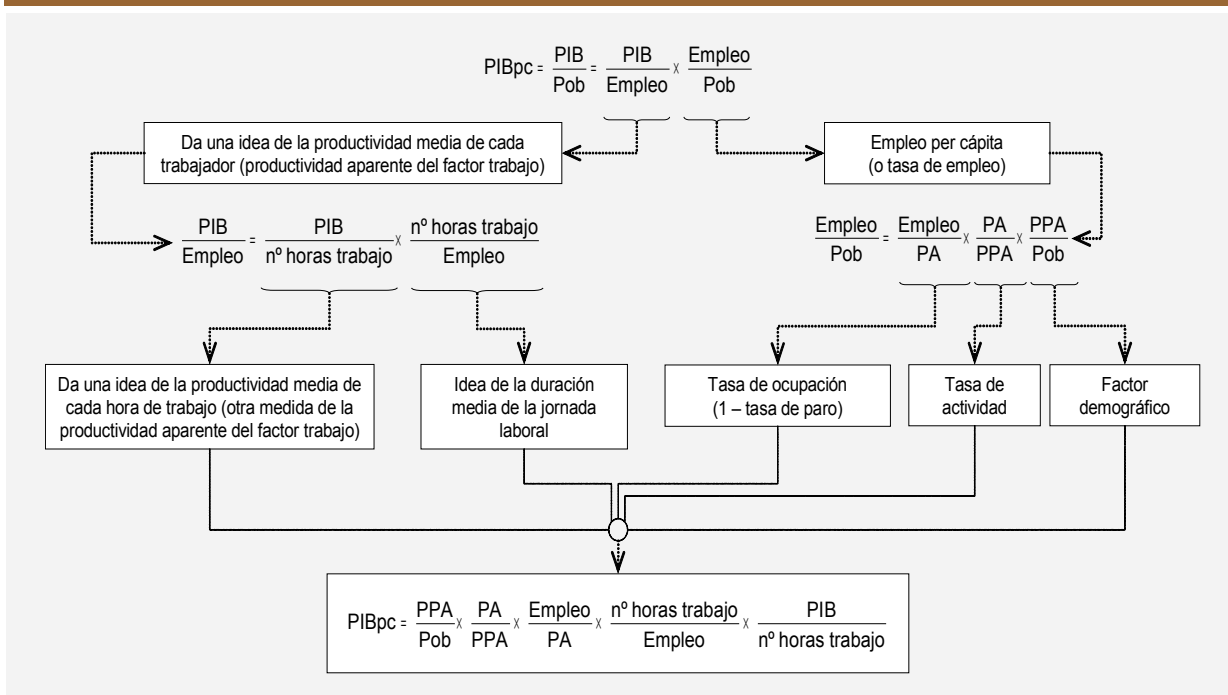
Con este propósito, el epígrafe ha sido estructurado en los siguientes apartados. En el apartado 5.3.2. (*El modelo productivo canario. Especialización y productividad*) se analiza la dinámica seguida recientemente por la productividad en la economía canaria, y se pone en relación con el perfil de especialización productiva. En el apartado 5.3.3. (*Desempeño competitivo*) se pasa revista a los trabajos empíricos que se han aproximado al estudio de la competitividad regional en el contexto español. Concretamente, nos hacemos eco de aquellos trabajos que, por medio del cálculo de indicadores sintéticos, han tratado de aproximar la situación competitiva de las distintas Comunidades Autónomas españolas. En el apartado 5.3.4. (*Factores determinantes de la competitividad*) se estudian algunos de las causas últimas de la situación competitiva canaria. El epígrafe concluye con un apartado de conclusiones.

5.3.2. El modelo productivo canario. Especialización y productividad.

Por productividad debe entenderse la capacidad de generar valor por unidad de *input* (trabajo, capital, recursos naturales) que tiene una sociedad (sus empresas) por la venta de sus bienes y servicios en el mercado. Tal y como se adelantó, en el contexto tecno-económico actual la productividad que más determina el potencial de crecimiento y prosperidad de las regiones es la de su fuerza de trabajo. Es decir, que entre los parámetros fundamentales a ser analizados en el diagnóstico competitivo de las sociedades avanzadas figura el valor en el mercado de los productos o servicios que producen por unidad de tiempo sus trabajadores (Subirà y Gurguí, 2007).

Una manera muy sencilla de ilustrar la importancia que tiene sobre el potencial competitivo y prosperidad de las localizaciones la dinámica de su productividad es partir de una identidad económica básica que descompone el comportamiento seguido por el PIB por habitante en tasa de empleo (proporción de ocupados en la población total) y productividad aparente del factor trabajo (PIB por ocupado). A su vez, la tasa de empleo se puede descomponer en otros tres factores: tasa de ocupación (proporción de ocupados en la población activa), tasa de actividad (proporción de activos en la población en edad de trabajar) y factor demográfico (proporción de población en edad de trabajar en la población total). Por su parte, la productividad aparente del factor trabajo también puede descomponerse en dos factores: la productividad aparente de cada hora de trabajo (PIB por hora trabajada) y el número de horas trabajadas promedio por ocupado.

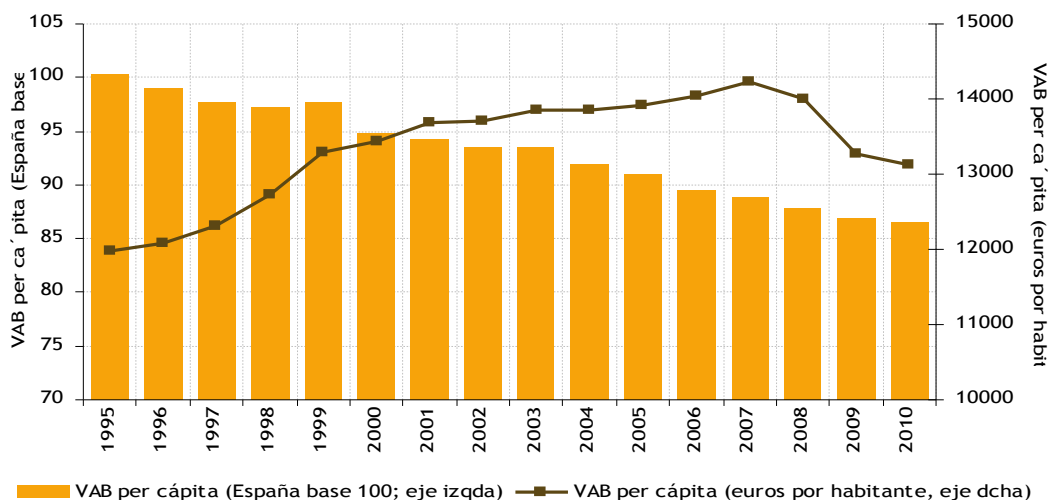
ESQUEMA 5.4. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE



Fuente: Informe Anual 2007. CES de Canarias (página 589).

La desagregación anterior permite entender también por qué el PIB por habitante suele ser empleado para aproximar el nivel de vida de las economías. Aunque son muchas las debilidades que plantea el uso de este indicador para tal fin, lo cierto es que detrás de su comportamiento se encuentran numerosos factores de crucial importancia en el normal desenvolvimiento de las economías. Como hemos indicado antes, el PIB per cápita depende, entre otras variables, de la estructura por edades de la población, de la tasa de actividad y de empleo, así como de la productividad aparente del factor trabajo. Esta última variable, a su vez, depende del nivel de capitalización de la economía, entendida ésta en un sentido amplio: capital físico y humano. Otro factor determinante de la productividad aparente del factor trabajo es la productividad total de los factores, que normalmente se asocia a mejoras tecnológicas. No cabe duda, por tanto, que detrás de la evolución del PIB por habitante se encuentran numerosos factores cuyo comportamiento tiene claras derivaciones sobre el nivel de bienestar y prosperidad de la sociedad.

GRÁFICO 5.3. DINÁMICA RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO POR HABITANTE EN CANARIAS. 1995-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

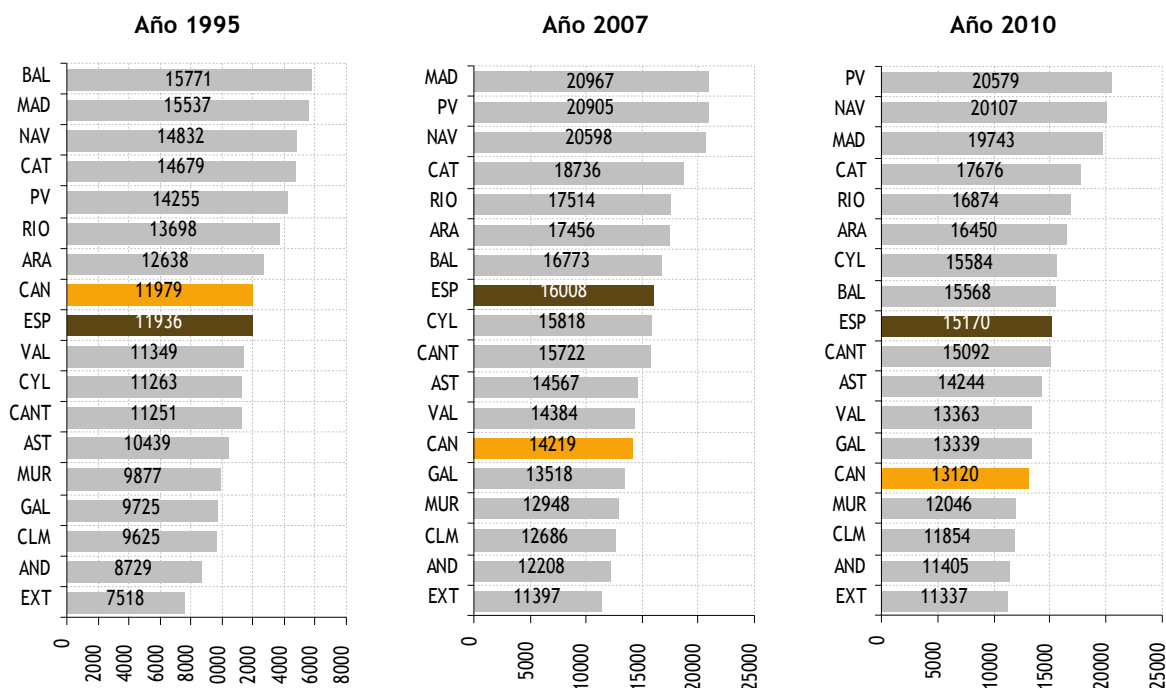
Según se desprende de la información suministrada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) a través de la Contabilidad Regional de España (CRE-2000), el Valor Añadido Bruto (VAB) por habitante canario a precios constantes del año 2000 ha pasado de 11.979 euros por habitante en 1995 a 13.120 euros por habitante en 2010. Es decir, que en el transcurso de los últimos tres lustros el VAB per cápita se ha incrementado en un 9,52%, o, lo que es lo mismo, ha registrado una tasa de crecimiento media anual acumulativa del 0,61%. En ese período únicamente la Comunidad Autónoma de Baleares registró un crecimiento real inferior al de Canarias. En Extremadura, País Vasco, Castilla y León, Galicia, Asturias, Navarra, Cantabria, Andalucía y Aragón el incremento, en términos reales, del VAB por habitante entre 1995 y 2010 ha sido superior al 30%. Y a nivel nacional el avance ha sido del 27,09%.

El menor ritmo de crecimiento real registrado en Canarias se ha traducido en una notable ampliación de la brecha que separa los estándares de renta por habitante canarios de los nacionales. Así, por ejemplo, si en el año 1995 el VAB por habitante a precios constantes del año 2000 de Canarias y España eran muy similares, 15 años más tarde el VAB per cápita canario es un 13,5% inferior al VAB per cápita promedio nacional.

El hecho de que Canarias, junto con Baleares, haya sido la Comunidad Autónoma con un menor crecimiento real entre 1995 y 2010 se ha traducido en un notable retroceso relativo en el mapa autonómico nacional. Así, por ejemplo, en 1995 Canarias era la octava Comunidad con un VAB por habitante a precios constantes del año 2000 más elevado. Sin embargo, en el año 2010, su menor ritmo de avance real la llevó ostentar el quinto VAB per cápita más bajo. Es decir, que a lo largo de esta última década y media un total de 5 Comunidades españolas (Cantabria, Principado de Asturias, Comunidad Valenciana, Galicia y Castilla y León) han logrado superar los estándares de renta per cápita canarios.

Sin duda alguna, factores de índole coyuntural han influido en este retroceso relativo en los estándares de vida de la población canaria. Según los datos del INE, desde que se iniciase la crisis, el VAB por habitante a precios constantes ha retrocedido en Canarias en un 7,73%, situándolo en niveles del año 1999. Siendo cierto que en todas las Comunidades Autónomas sin excepción se registran caídas reales entre 2007 y 2010, en ninguna de ellas el desplome es tan abrupto.

GRÁFICO 5.4. DINÁMICA RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO POR HABITANTE EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (datos expresados en euros por habitante, precios constantes del 2000)



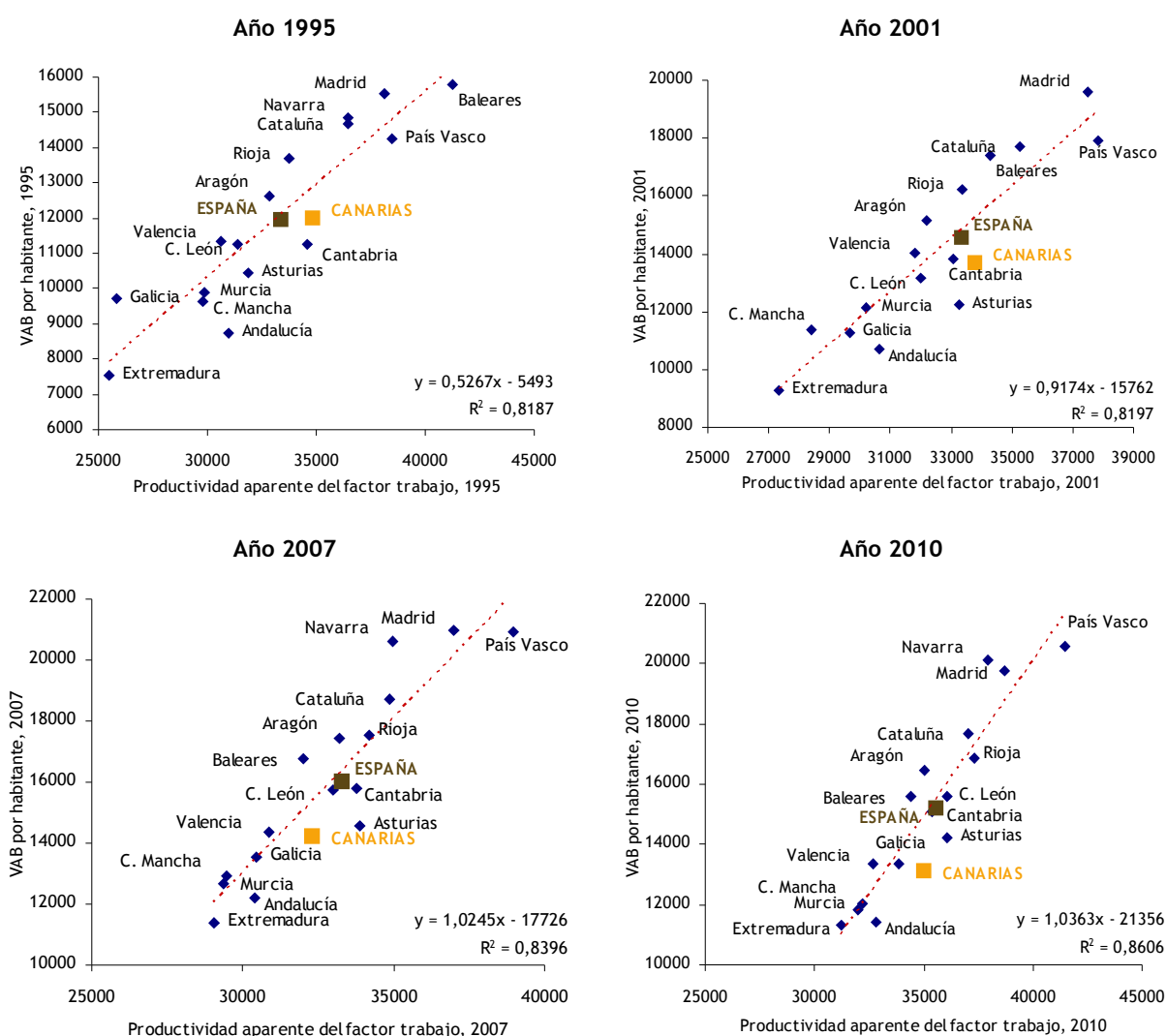
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Sin embargo, el retroceso relativo no es, en absoluto, atribuible exclusivamente al mayor impacto que

la actual crisis económica está teniendo en nuestra región. Ésta, a lo sumo, ha agravado una tendencia que viene observándose desde muchísimo antes. En efecto, desde mediados de la década de 1990, y con la única excepción del año 1999, el crecimiento real del VAB per cápita canario ha sido inferior al nacional, lo que ha llevado a un progresivo y continuado proceso de divergencia respecto de los estándares de vida nacionales, también durante la anterior etapa expansiva.

Como ya se indicó antes, entre los elementos que integran la renta por habitante de cualquier economía destaca la productividad por ser, sin duda, el más determinante. En el gráfico 5.5 se ilustra, a través de un gráfico de dispersión, esta relación. Concretamente, se correlacionan ambas variables para cuatro años distintos y las 17 Comunidades Autónomas españolas. Puede observarse la estrecha relación existente entre el VAB per cápita a precios constantes regional y sus respectivos niveles de productividad. De hecho, en general, da igual el año que escojamos de referencia, el coeficiente de correlación entre ambas variables se mueve en torno al 80%.

GRÁFICO 5.5. RELACIÓN ENTRE EL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR HABITANTE Y LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (datos expresados en euros)

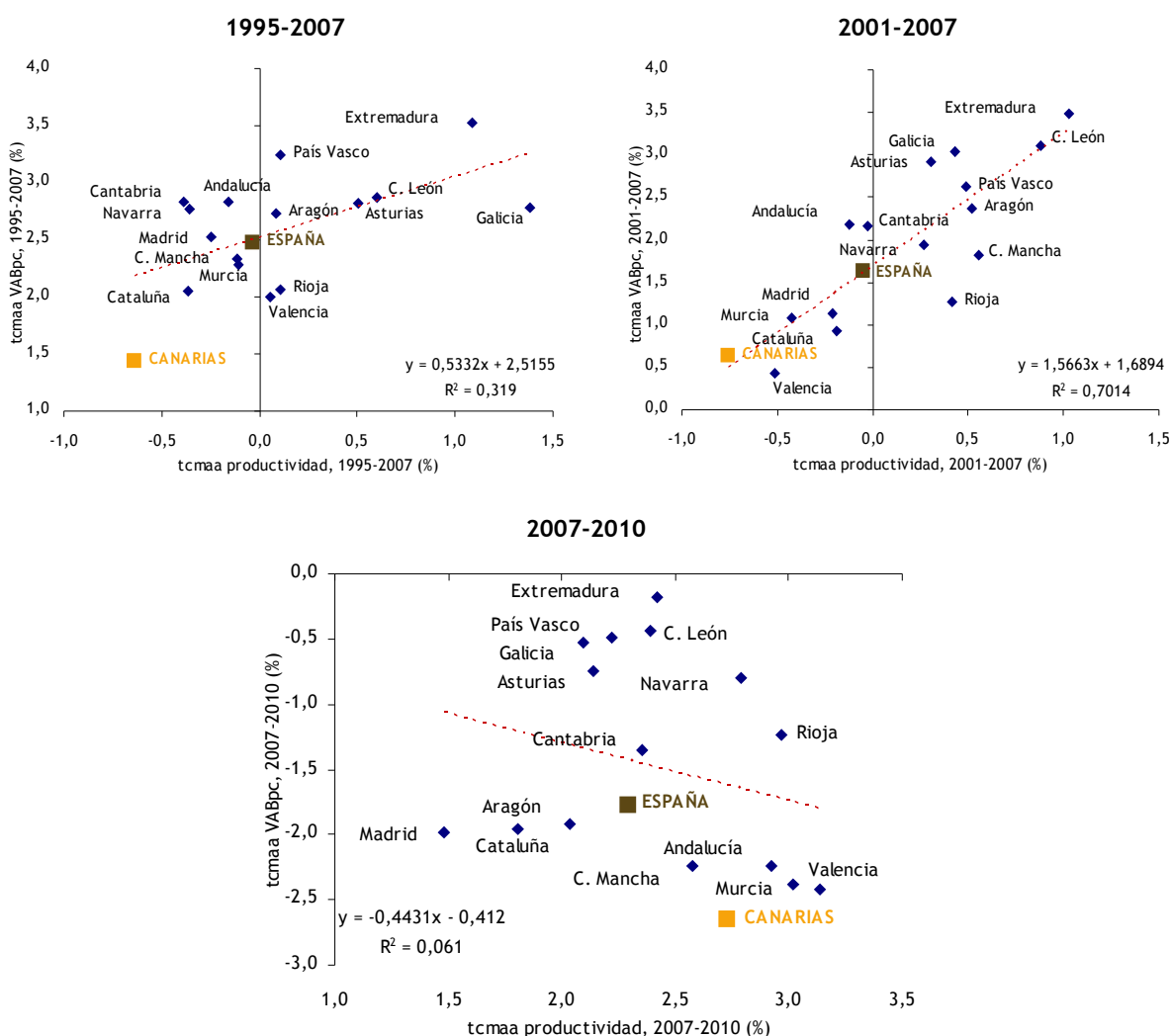


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

El gráfico 5.5, al representar la situación existente en cuatro años diferentes, también nos permite hacernos una idea de la dinámica económica reciente de Canarias, y cómo ha variado su posicionamiento relativo a nivel nacional. Puede comprobarse, por ejemplo, que dos Comunidades Autónomas destacan por encontrarse siempre entre las que menores niveles de productividad presentan y, por tanto, menores niveles de renta por habitante. Se trata de Extremadura y Andalucía.

En el extremo opuesto, sobresalen País Vasco, Navarra y Madrid, que lideran el panorama nacional en cuanto a productividad y, por tanto, estándares de vida. A estas tres regiones puede sumarse Cataluña, aunque en el transcurso de los últimos años se ha distancia un poco de aquellas. Por su parte, el caso de Canarias es algo diferente. En 1995, al comienzo de la anterior etapa expansiva, nuestra región disfrutaba de un nivel de renta por habitante a precios constantes del año 2000 similar al nacional. Éste, tal y como puede observarse en el gráfico, estaba asociado a un nivel de productividad muy próximo, incluso ligeramente superior, al promedio nacional. Desde entonces y hasta el inicio de la crisis, el nivel de productividad de la economía canaria no ha hecho más que decrecer²⁸⁵, y lo ha hecho con mayor intensidad que en el conjunto nacional y que en la gran mayoría de regiones españolas. Por eso se observa un deterioro continuado en su situación relativa a nivel autonómico en términos de productividad y, por este motivo, en términos de renta por habitante. Esta misma tendencia, aunque más abrupta, se ha registrado en Baleares.

GRÁFICO 5.6. RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR HABITANTE Y DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (tasas de crecimiento medias anuales acumuladas, en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

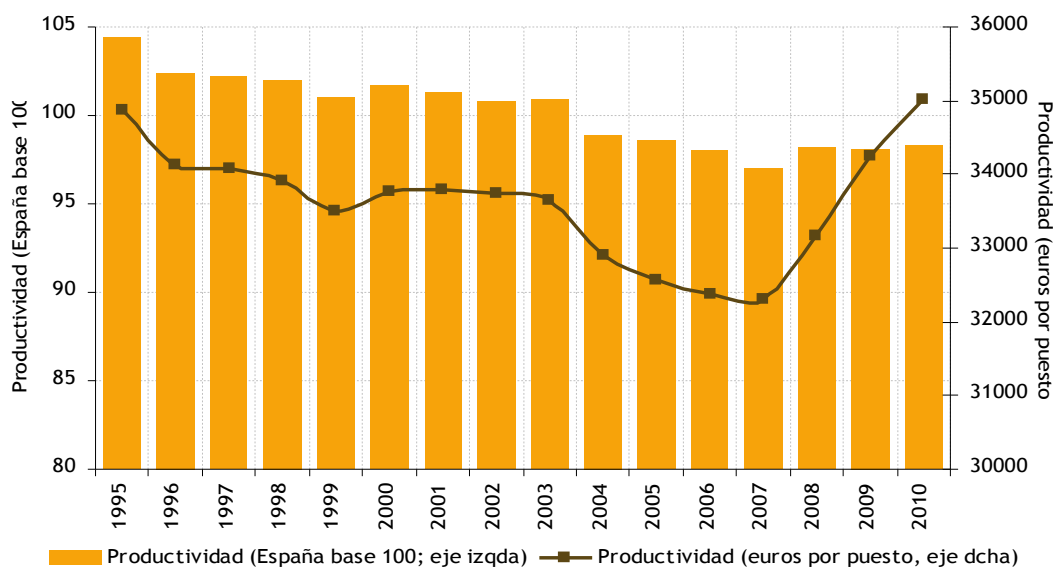
Al igual que el nivel de productividad existente en cada momento del tiempo resulta determinante

²⁸⁵ La productividad aparente del factor trabajo desciende durante el período 1995-2007. La llegada de la crisis ha revertido esta tendencia, observándose un avance en la productividad entre 2007 y 2010, debido básicamente a que la contracción en el empleo ha sido más acusada que la contracción en la producción. Sobre esta cuestión se profundiza en las próximas páginas.

para el nivel de renta por habitante de cualquier sociedad, su ritmo de avance resulta un determinante fundamental del crecimiento económico y, por tanto, de las mejoras en los estándares de vida. Esta idea se ilustra a través del gráfico 5.6. En esta ocasión se correlacionan las tasas de crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo y del VAB por habitante para las 17 Comunidades Autónomas españolas en tres periodos diferentes. El primero, 1995-2007, comprende todos los años de la larga fase expansiva anterior al estallido de la crisis financiera internacional. El segundo, 2001-2007, se centra en el tramo final de aquella fase alta del ciclo. Y el tercero, 2007-2010, contempla la crisis actual. Aunque la correlación no es tan estrecha como la encontrada entre los niveles de ambas variables, lo cierto es que se aprecia cierta relación entre ambas tasas de crecimiento. Concretamente, durante la etapa expansiva han sido las regiones que logran avances más importantes en sus respectivos niveles de productividad las que obtienen saltos más importantes en sus niveles de renta por habitante. Sin embargo, en aquellas regiones en donde la productividad crece menos o, como en el caso de Canarias, decrece, la renta por habitante se caracteriza por un ritmo de avance ostensiblemente menor.

La situación se ve alterada sustancialmente con la llegada de la crisis. En efecto, en el transcurso de los últimos tres años la inmensa mayoría de regiones españolas experimentan recortes en sus niveles de VAB per cápita a precios constantes, y, sin embargo, la productividad aparente del factor trabajo aumenta en todas ellas sin excepción. Este aspecto no debe sorprendernos, pues simplemente es indicativo de que entre 2007 y 2010 ha sido la destrucción de empleo el principal factor responsable del retroceso en el PIB y en el PIB por habitante, tanto en España como en Canarias y el resto de Comunidades Autónomas. De hecho, el ritmo de destrucción de puestos de trabajo ha sido ostensiblemente más intenso que la caída en el PIB y el PIB por habitante, y, por tanto, la productividad aparente del factor trabajo no ha podido más que crecer.

GRÁFICO 5.7. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. 1995-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Esta última apreciación requiere, no obstante, de al menos tres precisiones. En primer lugar, “no todos los aumentos de productividad del trabajo pueden considerarse positivos. La productividad puede mejorar tanto aumentando el numerador, el producto, como disminuyendo el denominador, el empleo. Pero los aumentos de productividad a costa del empleo no tienen sentido ni económico ni social” (Serrano Pérez, 2004; p. 303). Por este motivo, algunos analistas, como la ex-Presidenta del INE, Carmen Alcaide Guindo, se refieren a este tipo de productividad como “productividad mala”.

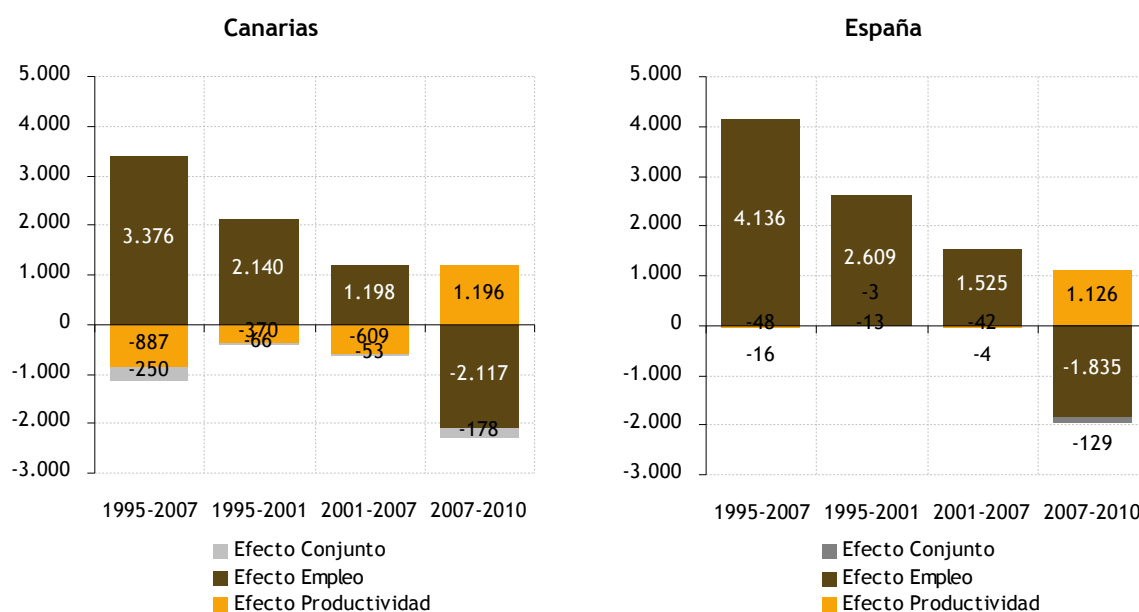
En segundo lugar, algunos analistas, como por ejemplo Ángel Laborda, director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorro, se plantean cómo es posible que en España, y en muchas de sus regiones, la productividad aparente del factor trabajo tenga un comportamiento anticíclico tan marcado, y, más concretamente, que durante las etapas de crisis se registren avances tan notables en aquella. El interrogante es acerca de los niveles de eficiencia con los que se operaba antes de la

llegada de la crisis. Muy probablemente los niveles de productividad entonces estuviesen muy alejados de la frontera tecnológica, operándose con elevados niveles de ineficiencia técnica. El aumento de la productividad durante la crisis simplemente sería un reflejo de las ineficiencias acumuladas en el pasado.

Por último, la tercera precisión que debe realizarse es que en aquellas economías como la canaria, caracterizadas por bajos niveles de productividad y en donde ésta, lejos de mejorar en las etapas de expansión, permanece estancada e incluso retrocede, los avances experimentados por la demanda agregada, para ser atendidos por la oferta, requieren de un aumento considerable en el nivel de empleo. De ahí el intenso avance de la población ocupada y puestos de trabajo en años anteriores, que, además, alimentaba el crecimiento de la demanda, en una suerte de dinámica que se retroalimentaba. Pero cuando las condiciones cambian, y la demanda se desploma, la reducida productividad significa que el ajuste en producción va a suponer una intensa destrucción de puestos de trabajo. No es de extrañar, por tanto, que en aquellas economías con menores niveles y ritmos de avance en la productividad, además de un menor crecimiento potencial (a largo plazo) se observe una mayor sensibilidad (volatilidad) cíclica.

Con todo, la evidencia analizada hasta este momento permite concluir con rotundidad que una de las debilidades estructurales más graves del modelo económico canario es el bajo nivel de productividad con el que opera y, sobre todo, la atonía que ésta muestra durante las etapas de expansión. Entre 1995 y 2007 el VAB por habitante canario a precios constantes se incrementó en 2.240 euros por habitante (gráfico 5.8). Sin embargo, ese crecimiento obedeció al buen comportamiento de la tasa de empleo (efecto empleo). La productividad, como ya se indicó, retrocedió en ese período. Su mal comportamiento detrajo 887 euros a la renta por habitante a precios constantes del año 2000 (efecto productividad). Únicamente en Baleares el efecto productividad fue más negativo que en Canarias (gráfico 5.9).

GRÁFICO 5.8. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO REAL DEL VAB POR HABITANTE EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010 (datos expresados en euros)*



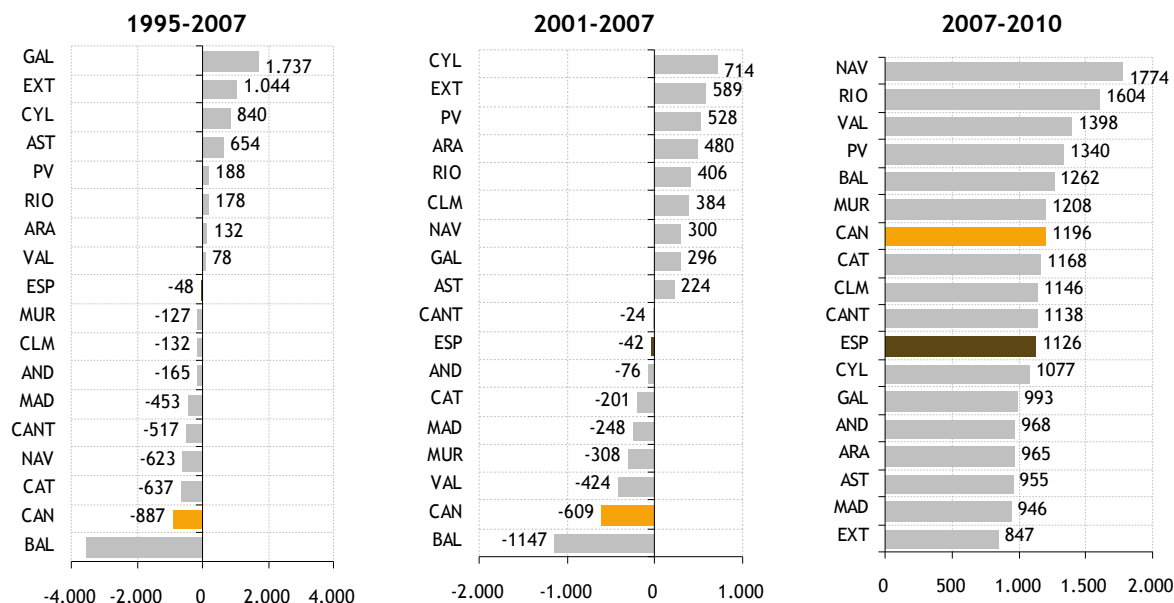
* Nota: Un signo positivo (negativo) debe interpretarse como una aportación positiva (negativa) al avance real del VAB por habitante. La suma de los tres efectos (productividad, empleo y conjunto) nos da la variación, en euros a precios constantes del año 2000, del VAB por habitante para cada período.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Tal como se argumenta en los primeros epígrafes de este monográfico, numerosos estudios destacan que el principal concepto significativo de la competitividad a nivel regional, es la productividad. Si la sociedad canaria aspira a converger hacia los estándares de vida de las economías de su entorno económico, será necesario lograr tasas de crecimiento a largo plazo sostenibles y superiores a las de aquellas. Y para esto, es imprescindible alcanzar mejoras sustanciales en los niveles de productividad.

De lo contrario, Canarias no podrá seguir reduciendo la brecha, en términos de renta por habitante, que le separa de la media española y europea.

GRÁFICO 5.9. CONTRIBUCIÓN DEL EFECTO PRODUCTIVIDAD A LA VARIACIÓN DEL VAB POR HABITANTE EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (datos expresados en euros)



* Nota: Un signo positivo (negativo) debe interpretarse como una aportación positiva (negativa) al avance real del VAB por habitante. La suma de los tres efectos (productividad, empleo y conjunto) nos da la variación, en euros a precios constantes del año 2000, del VAB por habitante para cada periodo.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Tratar de explicar los aun sustanciales márgenes de mejora de la insuficientes-competitividad de la economía canaria exige, también, comprender cuáles son los determinantes últimos de la productividad y de su tasa de crecimiento.

Entre las hipótesis manejadas para tratar de explicar la dinámica reciente de la productividad en la economía canaria se encuentra aquella que mantiene que el principal factor responsable es su particular perfil de especialización. El hecho de que en Canarias se haya asistido en las últimas décadas a un claro deslizamiento de su estructura productiva hacia actividades del sector servicios (terciarización), y, dentro de él, hacia aquellas consideradas tradicionalmente como servicios maduros, caracterizados por exhibir menores ritmos de avance en su productividad, explicaría las menores tasas de crecimiento de su productividad agregada²⁸⁶. Adicionalmente, se sostiene que el crecimiento de la productividad agregada de Canarias se relaciona también con el elevado protagonismo adquirido por el sector de la construcción en la anterior fase de crecimiento económico.

Por último, el hecho de que el sector industrial canario presente una configuración diferencial en su dimensión respecto a la de la media española y europea, supone una realidad que habrá de tenerse en cuenta de cara a promover mejoras significativas en la productividad agregada, ya que el sector industrial presenta unas características estructurales que le confiere niveles de productividad mayores que el resto de los sectores. Desde esta perspectiva, una base industrial sólida, diversificada y competitiva se nos presenta como un aspecto clave para el desarrollo de la región.

Una forma sencilla de contrastar la validez de este tipo de premisas consiste en estimar cuál sería la productividad de la economía canaria si ésta tuviese la misma especialización que aquellas economías

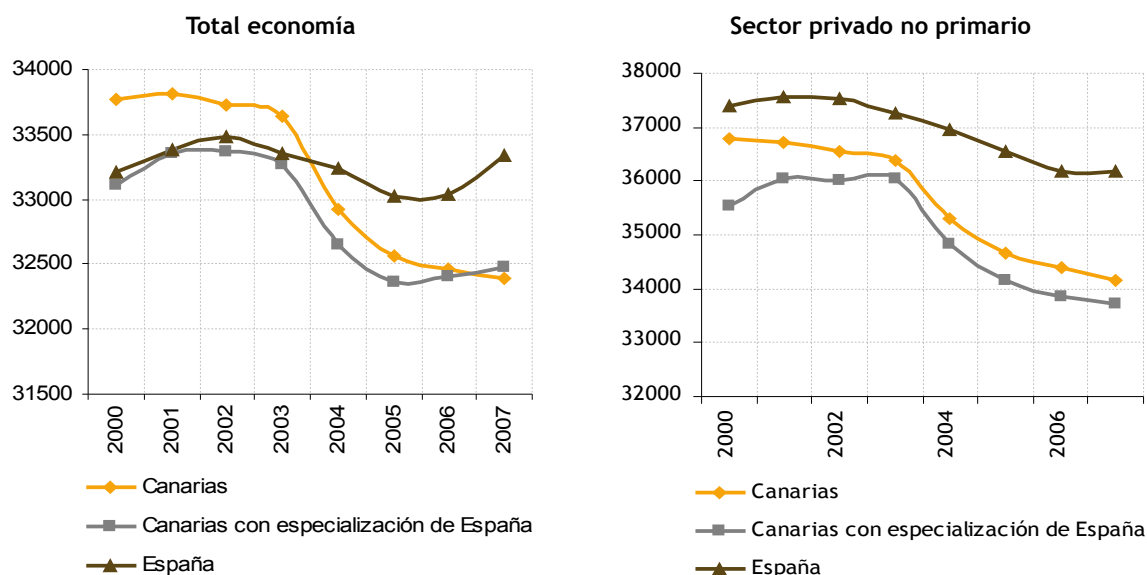
²⁸⁶ En este sentido, conviene recordar que la productividad agregada de la economía no es más que la suma ponderada de las productividades sectoriales, donde los factores de ponderación son las participaciones sectoriales en el empleo total de la economía. Por lo tanto, siempre que el cambio estructural se produzca desde sectores con mayores niveles (tasas de crecimiento) de productividad hacia sectores con menores niveles (tasas de crecimiento) de productividad, el nivel (ritmo de avance) de la productividad agregada de la economía se verá afectado negativamente, frenándose, de esta forma, su potencial de crecimiento.

que normalmente se toman como referencia.

En el panel izquierdo del gráfico 5.10 se representa la evolución de la productividad agregada de la economía canaria entre los años 2000 y 2007. Puede comprobarse que ésta ha registrado una clara tendencia descendente, mucho más pronunciada que a nivel nacional. Este importante descenso ha llevado a la productividad aparente del factor trabajo canaria a situarse por debajo de la nacional, a pesar de que en el año 2000 se encontraba ligeramente por encima. Adicionalmente, las estimaciones realizadas a partir de los datos de la CRE-2000 del INE permiten concluir que, en general, la productividad agregada que tendría la economía canaria si pasara a tener el patrón de especialización nacional sería incluso inferior de la que realmente tiene.²⁸⁷ Y más importante todavía, incluso si el patrón de especialización productivo canario hubiese sido como el nacional, la productividad agregada hubiese mostrado entre 2000 y 2007 la misma tendencia descendente. Por tanto, se concluye que no es el perfil de especialización el principal responsable de los malos registros cosechados por la economía canaria en términos de productividad.

Una imagen similar se desprende del análisis de la productividad del sector privado no primario²⁸⁸ (panel derecho del gráfico 5.10). En este caso, Canarias presenta todos los años considerados una productividad aparente inferior a la nacional. En ambos casos vuelve a observarse una tendencia descendente entre 2000 y 2007. El recorte, no obstante, es de una intensidad mayor en Canarias, lo que se ha traducido en un ensanchamiento de la brecha que separa la productividad del sector privado no primario canario del nacional. Finalmente, una vez más se aprecia que si el reparto por ramas de actividad del sector privado no primario canario fuese exactamente el mismo que el existente en el conjunto de la economía nacional, la productividad agregada del ramo sería inferior de la que realmente exhibe y, además, seguiría mostrando un comportamiento descendente. Se concluye, una vez más, que el perfil de especialización no es el elemento clave que determina esta dinámica negativa, que resta competitividad y aleja los estándares de vida canarios de los nacionales.

GRÁFICO 5.10. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CANARIAS CON LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE ESPAÑA. 2000-2007 (datos expresados en euros por puesto de trabajo, precios constantes del año 2000)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Al objeto de profundizar un poco más en esta cuestión, se ha realizado el mismo ejercicio pero esta vez tomando como referencia al resto de Comunidades Autónomas españolas. Concretamente, el

²⁸⁷ Debido a que este tipo de técnicas de análisis son muy sensibles al nivel de desagregación de los datos, en el presente informe se ha recurrido al nivel de detalle máximo que permite la CRE-2000. Concretamente, los datos suministrados por el INE permiten un nivel de desagregación de 21 ramas de actividad. Salvo indicación expresa en contrario, es éste el nivel de detalle empleado en todos los ejercicios de simulación realizados en esta sección del trabajo.

²⁸⁸ El sector privado no primario resulta de excluir del total de la economía las actividades del sector primario y los servicios de no mercado. El motivo de proceder de esta forma responde a las particularidades que presentan estos dos sectores, que dificultan la aplicación e interpretación de la productividad aparente del factor trabajo. Especialmente importantes son las limitaciones que plantea el cálculo de la productividad aparente a los servicios de no mercado.

interrogante que nos hemos planteado es cómo se vería afectada la productividad agregada de la economía canaria si en lugar de tener el patrón de especialización productiva que realmente tiene, pasara a tener el existente en las restantes regiones españolas. Los resultados obtenidos se resumen en la gráfico 5.11. Tal y como puede comprobarse, la productividad agregada del sector privado no primario canario mejoraría únicamente en el caso de tener el patrón de especialización de Asturias, Castilla y León y Madrid. En el caso de que el perfil de especialización fuese el existente en las restantes 14 Comunidades Autónomas, nuestra productividad agregada se vería reducida.

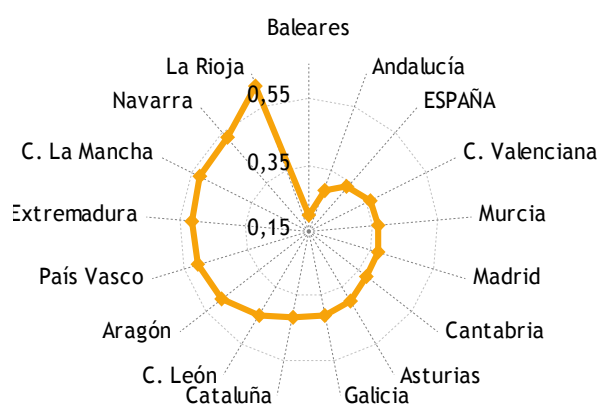
Más importante aún resulta destacar que la productividad agregada Canaria se vería mermada tanto en el caso de que su patrón de especialización se asimilara al de regiones como la balear o la andaluza, con perfiles muy próximos a los existentes realmente en Canarias, como si aquel se deslizara hacia los patrones vigentes en La Rioja, Navarra o País Vasco, con perfiles de especialización alejados de los imperantes en nuestra región (véase el panel derecho del gráfico 5.12).

GRÁFICO 5.11. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. GANANCIAS (+) / PÉRDIDAS (-) EN LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA DE CANARIAS SI TUVIESE EL PERFIL DE ESPECIALIZACIÓN DE LAS RESTANTES COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIO 2001-2007 (datos expresados en euros por puesto de trabajo)

Ganancias (+) / Pérdidas (-) de productividad

	Total economía	Sector privado no primario
Andalucía	-1.454	-264
Aragón	-1.281	-1.251
Asturias	+2.820	+4.164
Baleares	+647	-459
Cantabria	-1.143	-1.003
C. La Mancha	-3.083	-1.468
C. León	-891	+859
Cataluña	+608	-760
C. Valenciana	-1.241	-1.819
España	-233	-499
Extremadura	-3.241	-312
Galicia	-1.324	-384
Madrid	+2.676	+394
Murcia	-1.452	-600
Navarra	-2.226	-2.394
País Vasco	-482	-1.527
La Rioja	-2.993	-3.372

Índice de diversidad productiva ¹

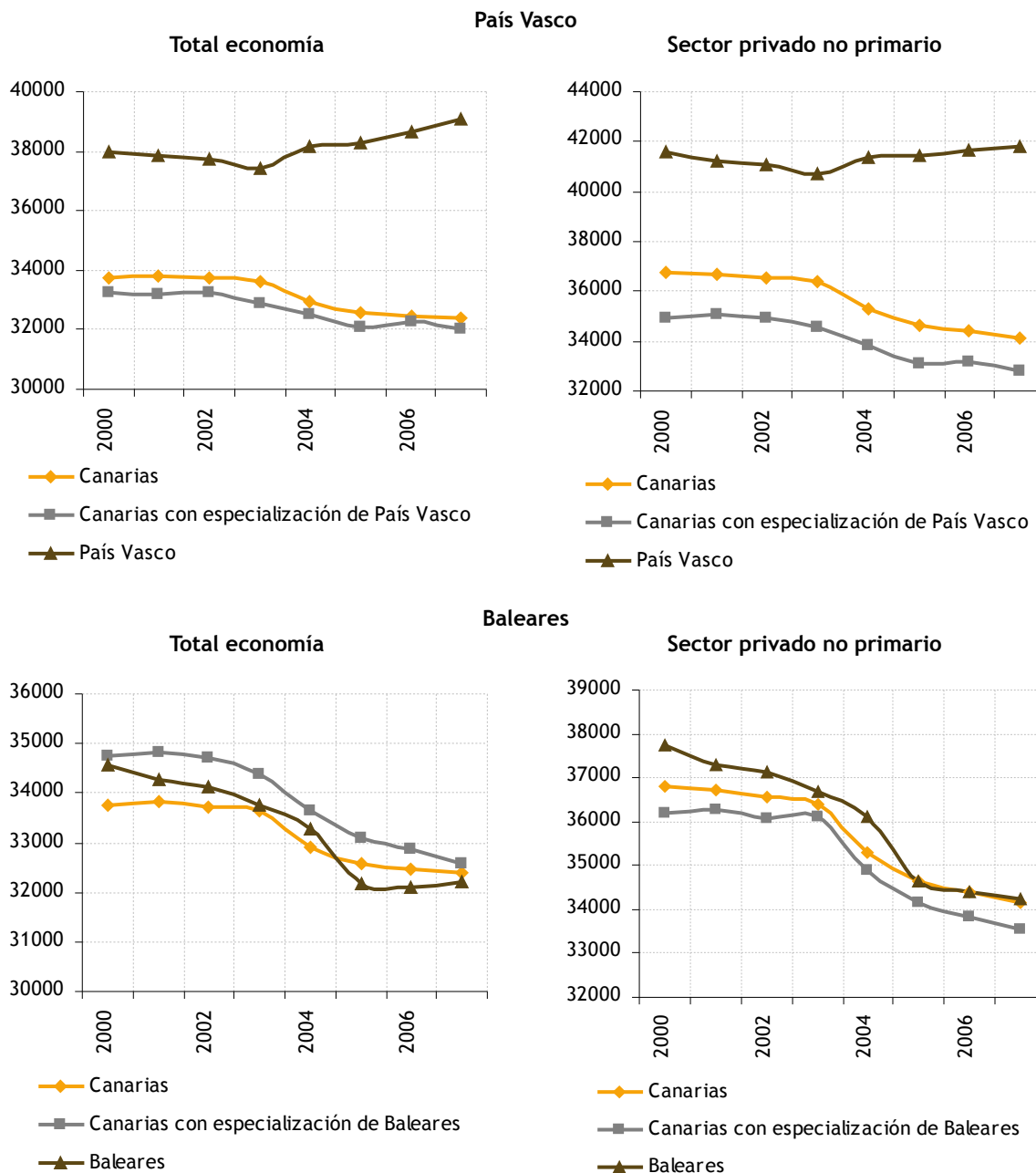


¹ El índice de diversidad productiva se calcula como el sumatorio de los valores absolutos de las diferencias de los pesos relativos (expresados en tantos por uno) de cada rama de actividad en la economía objeto de estudio (Canarias) frente a la economía de referencia (España y resto de CCAA). Cuanto más se aproxime a cero el índice, más similares son los patrones de especialización, y cuanto mayor sea (el valor teórico máximo es 2) más diferentes serán los patrones de especialización. Para su cálculo se ha empleado el VAB a precios constantes del año 2000, con un desglose en un total de 21 ramas de actividad. Los datos se refieren al valor promedio del período 2001-2007.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Los resultados obtenidos relativizan, por tanto, la creencia tan extendida de que si Canarias contase con una especialización productiva similar a la del País Vasco, caracterizada por una mayor base industrial, nuestra productividad agregada mejoraría sustancialmente. En el panel superior del gráfico 5.12 se ofrece el detalle de la comparativa de Canarias frente al País Vasco. Varios aspectos merecen la pena ser destacados. Primero, la constatación de que la productividad agregada del País Vasco está siempre muy por encima de la productividad agregada de la economía canaria. Es precisamente este hecho el que lleva a muchos a precipitarse y concluir, de manera errónea, que esa brecha obedece fundamentalmente al diferente perfil de especialización. En segundo lugar, y ciertamente más preocupante, mientras que la productividad agregada del País Vasco ha aumentado durante el período 2000-2007, en Canarias, como ya se ha señalado, no ha dejado de reducirse. Por tanto, el diferencial que separa los niveles de productividad de ambas regiones no ha hecho más que ampliarse con el paso de los años. Tercero, y más importante, se comprueba que si Canarias pasase a tener la distribución sectorial existente en el País Vasco, nuestra productividad seguiría siendo inferior a la de aquella Comunidad. Más aún, sería ligeramente inferior a la que realmente tenemos. Adicionalmente, incluso con el perfil de especialización del País Vasco, nuestra productividad hubiese registrado la misma tendencia descendente desde el año 2000.

GRÁFICO 5.12. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CANARIAS CON LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE OTRAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2007 (datos expresados en euros por puesto de trabajo, precios constantes del año 2000)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Si repitiésemos este mismo ejercicio de simulación tomando como referencia la economía balear, con un perfil de especialización mucho más próximo al canario, las conclusiones no se verían afectadas sustancialmente en lo cualitativo (véase el panel inferior del gráfico 5.12. Centrándonos en el caso particular del sector privado no primario, se aprecia que la productividad agregada del ramo en Baleares es ligeramente superior a la de Canarias. Más importante, en ambas regiones la productividad agregada no hace más que decrecer en el período considerado. Por último, si el sector privado no primario canario tuviese exactamente la misma composición que el balear, la productividad hubiese sido incluso inferior, y seguiría registrando el mismo perfil descendente.

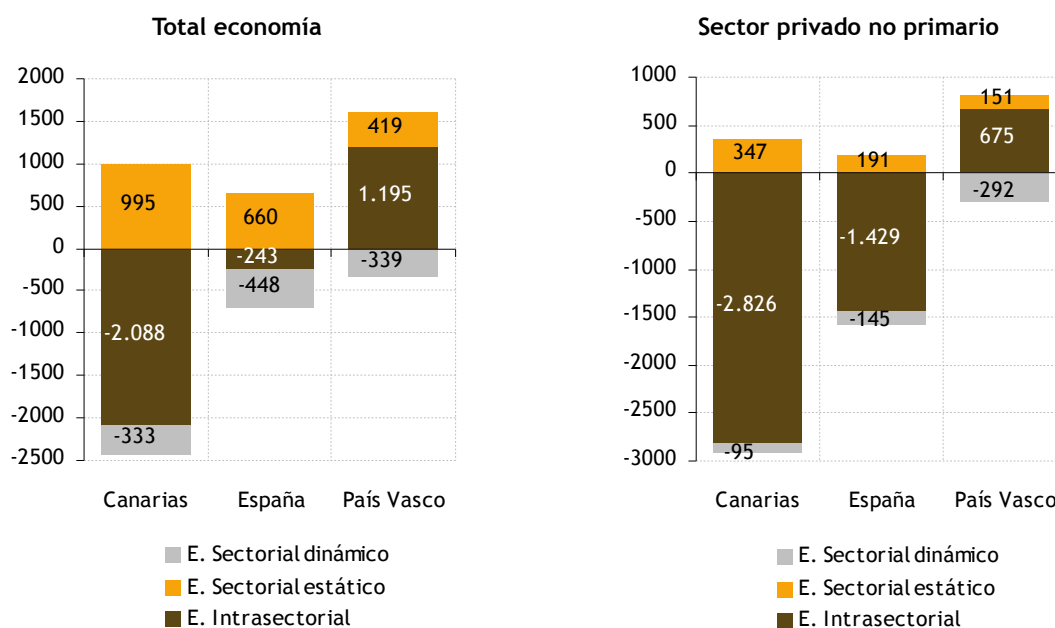
Hasta ahora el análisis se ha realizado en términos transversales, esto es, comparando la situación existente en un año determinado en Canarias y el resto de regiones españolas. De él se ha extraído como una de las conclusiones más destacadas que no es el perfil de especialización el elemento clave

que permite entender por qué Canarias tiene una productividad agregada tan baja y, por esta vía, sus habitantes disfrutan de un nivel de renta inferior.

Este mismo análisis se puede realizar desde una perspectiva longitudinal. Concretamente, el interrogante que nos planteamos a continuación es si la reducción registrada entre 2001 y 2007 en la productividad agregada en Canarias obedece a un deslizamiento de su perfil de especialización (cambio estructural) hacia actividades menos productivas o si han sido otros los factores responsables de este retroceso. Para ello, y sobre la base de los datos oficiales ofrecidos por el INE en su CRE-2000, recurrimos a la técnica de análisis *shift-share*, que permite descomponer el crecimiento de la productividad en tres efectos: (1) el *efecto sectorial estático*, que cuantifica qué parte de la variación observada en la productividad agregada obedece exclusivamente al cambio de especialización (cambio estructural); (2) el *efecto intrasectorial*, que recoge la parte de la variación observada en la productividad agregada que obedece exclusivamente a variaciones (mejoras/retrocesos) en los niveles de productividad intrasectoriales y, en última instancia, a nivel empresarial; y (3) el efecto conjunto, también llamado *efecto sectorial dinámico*, que cuantifica qué parte de la variación experimentada por la productividad agregada obedece a la interacción de los dos efectos anteriores.

La aplicación de esta técnica al caso canario permitirá verificar el grado de validez de la hipótesis que sostiene que ha sido el cambio operado en el perfil de especialización canario la causa fundamental del retroceso observado en la productividad agregada canaria, y que, a la postre, explica el menor ritmo de avance de la renta por habitante canaria y su distanciamiento respecto a los estándares de vida nacionales.

GRÁFICO 5.13. PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO ESTRUCTURAL. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE EN CANARIAS, PAÍS VASCO Y ESPAÑA. 2001-2007 (datos expresados en euros por puesto de trabajo, precios constantes del año 2000)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Los resultados no pueden ser más reveladores. Tanto en el conjunto de la economía nacional como, sobre todo, en el caso de la economía canaria, el retroceso registrado en la productividad agregada se debe al efecto intrasectorial. El efecto sectorial estático, que es el que aproxima el impacto del cambio en el perfil de especialización sobre el crecimiento de la productividad agregada ha contribuido positivamente al avance de aquella. Sin embargo, el efecto intrasectorial ha actuado en sentido contrario y, además, ha sido de una intensidad muy superior, por lo que el resultado global ha sido, para ambas economías, un descenso en sus niveles agregados de productividad.

Centrándonos en el sector privado no primario, la productividad aparente del factor trabajo se redujo entre 2001 y 2007 en 1.383 euros por puesto de trabajo a nivel nacional, a pesar de que el efecto sectorial estático contribuyó positivamente en 191 euros por puesto. El factor responsable del mal comportamiento de la productividad agregada en el ramo a nivel nacional fue, sin duda, el retroceso

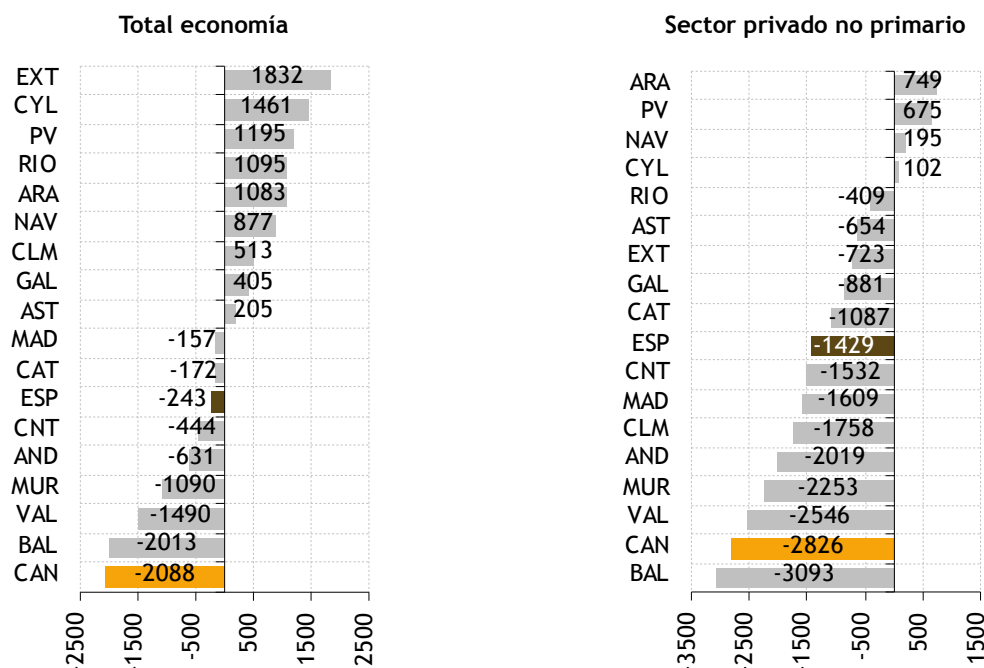
de la productividad en un buen número de ramas de actividad. El mal comportamiento de la productividad intrasectorial ha sido el principal elemento que ha lastrado el avance de la productividad agregada a nivel nacional (gráfico 5.13).

El caso canario es muy similar al nacional. No obstante, el desplome de la productividad agregada es de una magnitud aún mayor. Entre 2001 y 2007 la productividad del sector privado no primario en Canarias se ha reducido en 2.575 euros por puesto de trabajo, y ello a pesar de que el efecto sectorial estático contribuyó positivamente al avance de aquella en 347 euros por puesto. Una vez más, el factor limitante del avance de la productividad agregada ha sido el mal comportamiento de la productividad a nivel de ramas de actividad. El efecto intrasectorial estimado para Canarias en ese período es negativo e igual a 2.826 euros por puesto de trabajo (gráfico 5.13).

En el País Vasco la dinámica seguida por la productividad agregada del sector privado no primario ha sido bien distinta. No solo partía en el año 2000 de un nivel muy superior al canario, sino que, además, ha logrado ritmos de avance positivos. En este caso el crecimiento de la productividad agregada ha sido el resultado combinado de un deslizamiento de su perfil de especialización favorable al avance de la productividad agregada (efecto sectorial estático positivo e igual a 151 euros por puesto), y, sobre todo, a mejoras en los niveles de productividad con los que operan sus distintos sectores, ramas de actividad y empresas (efecto intrasectorial positivo e igual a 675 euros por puesto).

Si repetimos este mismo análisis para el conjunto de Comunidades Autónomas, los resultados obtenidos siguen apuntando en la misma dirección (gráfico 5.14). Canarias aparece, junto con Baleares y Comunidad Valenciana, como una de las regiones españolas en las que el efecto intrasectorial ha restado mayor potencial de crecimiento a la productividad agregada, y, por esta vía, se constituye como el principal factor responsable del menor ritmo de avance de los niveles de renta por habitante en Canarias.

GRÁFICO 5.14. PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO ESTRUCTURAL. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2007 (datos expresados en euros por puesto de trabajo, precios constantes del año 2000)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Por tanto, del análisis anterior se desprende que no existe evidencia empírica suficiente que respalde la idea de que la especialización productiva de Canarias sea la causa principal que explica el diferencial en productividad y el menor ritmo de avance respecto a la media nacional. Según el análisis realizado, el principal responsable de la desfavorable dinámica de la productividad agregada en Canarias es la igualmente desfavorable evolución registrada en la mayor parte de sectores y ramas de

actividad en nuestra región (*efecto intrasectorial*). Para analizar las causas de este menor nivel relativo que refleja los indicadores de productividad en Canarias respecto a la media nacional, es necesario profundizar en el análisis de la productividad a nivel empresarial.

Desafortunadamente, la información estadística disponible a este nivel de detalle es más bien escasa, lo que convierte en una tarea prácticamente imposible de realizar el cuantificar de forma precisa la productividad a nivel empresarial en Canarias y en otras regiones españolas. Sin embargo, sí disponemos de una información muy valiosa sobre el grado de aplicación por parte de las empresas canarias de prácticas tendentes a mejorar la productividad. Se trata del panel de opinión *Productividad Empresarial Canaria*, elaborado en 2008 por las Cámaras de Comercio canarias.²⁸⁹

En el mencionado panel de opinión se analiza en qué medida las empresas canarias prestan importancia a la mejora de sus niveles de productividad operacional, organizacional y competencial. La productividad operacional se refiere a aquellas prácticas enfocadas a optimizar las horas trabajadas, tiempos, costes y calidad, en los procesos y actividades necesarios para producir los productos y servicios de la empresa.²⁹⁰ Por su parte, la productividad organizacional contempla todas las **prácticas** empresariales enfocadas a conseguir que todas las horas trabajadas del personal contribuyan a alcanzar o superar los objetivos empresariales a corto y largo plazo.²⁹¹ Finalmente, la productividad competencial recoge todas aquellas prácticas enfocadas a conseguir que las horas trabajadas en cada puesto sean desempeñadas por los trabajadores de la empresa con mayor preparación y mejores resultados.²⁹²

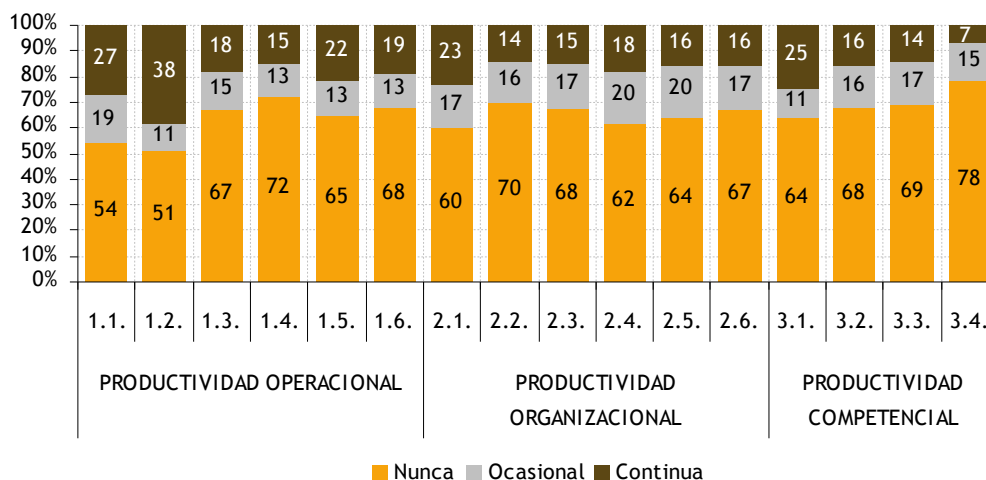
²⁸⁹ Informe de la productividad empresarial canaria (2008). Estudio realizado conjuntamente por los Servicios de Estudios de las Cámaras Canarias y la consultora internacional en productividad REGENERING y financiado por la Consejería de Empleo, Industria y Comercio. Para un mayor detalle, el documento puede consultarse en <http://www.camaratenerife.com/pdf/revista%20PRODUCTIVIDAD.pdf>

²⁹⁰ Los ámbitos de la productividad operacional analizados en el Panel son: Formalización y mejora de los procedimientos de trabajo (conocimiento y control de las actividades requeridas para conseguir los mejores resultados y poder mejorarlos); Análisis de la calidad de los productos/servicios que ofrece a sus clientes (estar al corriente de la satisfacción de sus clientes en cuanto a sus servicios y productos); Análisis de la rentabilidad de cada cliente de su cartera (conocer el nivel de rentabilidad del conjunto de la cartera de clientes así como su desagregación); Reducción de los tiempos perdidos en el desempeño de las actividades de sus trabajadores (detectar y reducir los tiempos perdidos, por diferentes razones, en las actividades y tareas de los trabajadores); Reducción de los costes de compras y de almacenamiento de su empresa (conseguir mejores precios y condiciones en compras y almacenamiento de los proveedores); Reducción de los tiempos y costes de aprovisionamiento y de distribución (conseguir mejores precios, condiciones, y rapidez en el aprovisionamiento y la distribución).

²⁹¹ Los aspectos de la productividad organizaciones estudiados en el Panel son: Planificación de la actividad de su empresa marcándose objetivos precisos a largo plazo (desarrollar una visión bastante clara de la orientación y los objetivos de la empresa a largo y medio plazo); Desagregación de los objetivos a largo plazo en objetivos a corto plazo, por departamentos y empleados (alinear a corto plazo los recursos de la empresa para alcanzar los objetivos a medio y largo plazo); Medición en su empresa del rendimiento con indicadores cuantitativos y cualitativos (establecimiento de indicadores que permiten informar si se consiguen los objetivos fijados); Comunicación al personal de la empresa de los objetivos e indicadores de rendimiento (involucrar al personal en los planes y objetivos de la empresa y en el seguimiento de los indicadores para conseguirlos); Mantenimiento de reuniones individuales con sus trabajadores para analizar su rendimiento (seguir los resultados de sus trabajadores de manera detallada y tomando en cuenta el contexto personal); Adopción de medidas correctoras para mejorar el rendimiento del personal que tiene a su cargo (implantar cambios organizativos que incrementen la eficacia de sus equipos de trabajo).

²⁹² Aspectos de la competitividad competencial analizados en el Panel de Opinión: Retención a los mejores trabajadores como prioridad para su empresa (conseguir motivar y mantener a los trabajadores que generan los mejores resultados); Adopción de un sistema de retribución en función del rendimiento de sus trabajadores (fomentar una cultura empresarial basada más en la retribución del mérito que en la antigüedad o las relaciones); Reubicación o sustitución de un trabajador, rápidamente, en caso de bajo rendimiento del mismo (conseguir el mejor desempeño entre las competencias de los trabajadores y los requisitos de los puestos); Utilización de prácticas para captar a los mejores trabajadores del mercado (promover las ofertas de puesto de la empresa donde se encuentran los trabajadores más preparados).

GRÁFICO 5.15. GRADO DE APLICACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS CANARIAS DE PRÁCTICAS TENDENTES A MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD. CONJUNTO DE LA ECONOMÍA CANARIA. 2007



Notas: 1.1. Formalización y mejora de los procedimientos de trabajo; 1.2. Análisis de la calidad de los productos/servicios que ofrece a sus clientes; 1.3. Análisis de la rentabilidad de cada cliente de su cartera; 1.4. Reducción de los tiempos perdidos en el desempeño de las actividades de sus trabajadores; 1.5. Reducción de los costes de compra y de almacenamiento de su empresa; 1.6. Reducción de los tiempos y costes de los procesos de aprovisionamiento y de distribución; 2.1. Planificación de la actividad de su empresa marcándose objetivos precisos a largo plazo; 2.2. Desagregación de los objetivos a largo plazo en objetivos a corto plazo, por departamentos y empleados; 2.3. Medición en su empresa del rendimiento con indicadores cuantitativos y cualitativos; 2.4. Comunicación al personal de la empresa de los objetivos e indicadores de rendimiento; 2.5. Mantenimiento de reuniones individuales con sus trabajadores para analizar su rendimiento; 2.6. Adopción de medidas correctoras para mejorar el rendimiento del personal que tiene a su cargo; 3.1. Retención de los mejores trabajadores como prioridad para su empresa; 3.2. Adopción de un sistema de retribuciones en función del rendimiento de sus trabajadores; 3.3. Reubicación o sustitución de un trabajador, rápidamente, en caso de bajo rendimiento del mismo; 3.4. Utilización de prácticas para capturar a los mejores trabajadores del mercado.

Fuente: Panel de Opinión Productividad Empresarial Canaria (Cámaras de Comercio, 2007).

Según se destaca en el mencionado panel de opinión *Productividad Empresarial Canaria* (véase el gráfico 5.15), “el 65% de las empresas canarias, independientemente del sector al que pertenezcan, no utilizan ninguna práctica empresarial para mejorar directamente su productividad empresarial”, y únicamente “el 19% de los empresarios manifiesta actuar de manera continua en todos los aspectos analizados: *productividad operacional, organizacional y competencial*. El nivel de uso de las actuaciones analizadas para valorar la preocupación del empresario canario por mejorar su nivel de productividad se sitúa, en todos los casos, por debajo del 40%, posicionándose como las menos utilizadas las referidas a productividad competencial”.

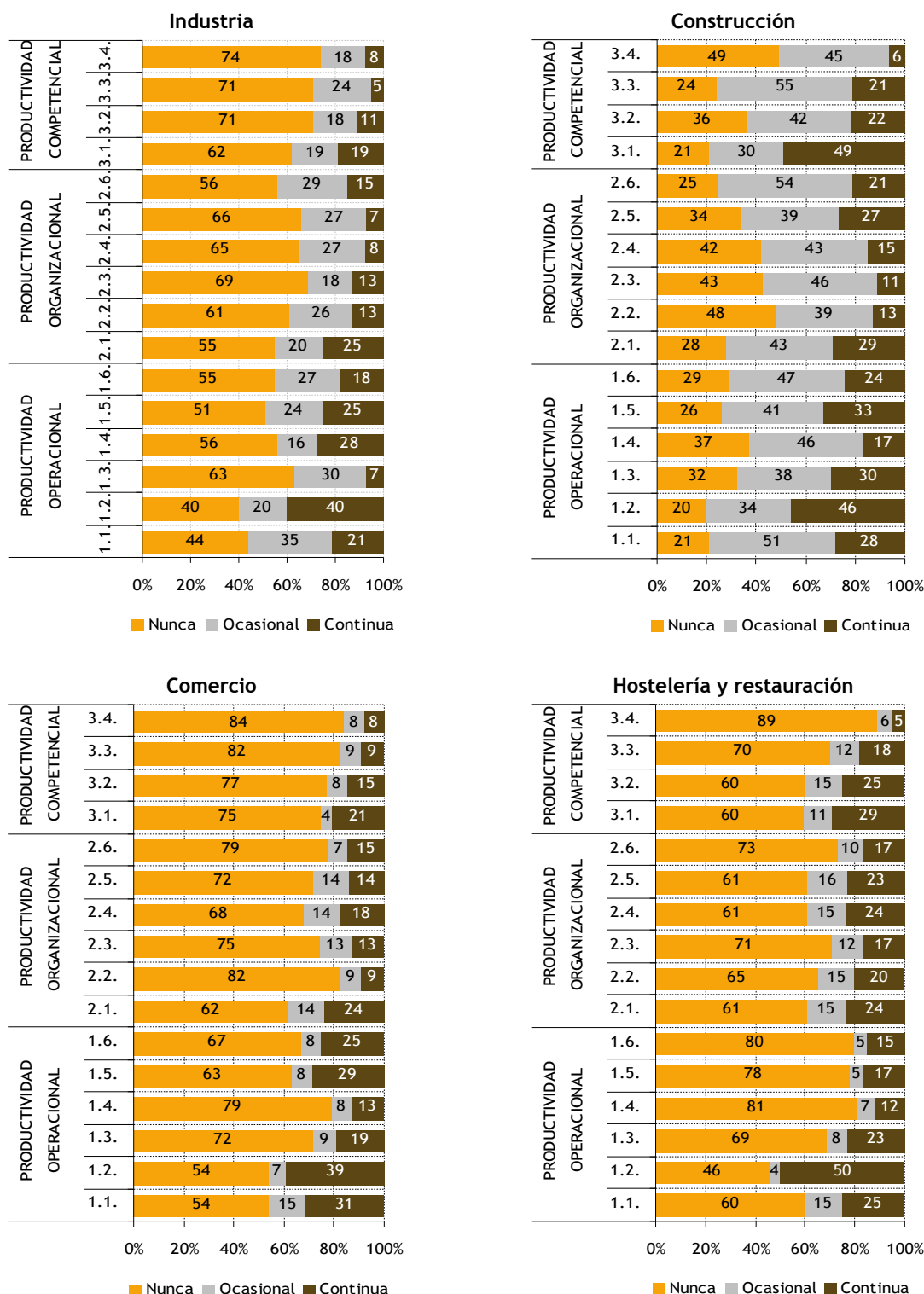
Por sectores (gráfico 5.16), es el de la construcción el que muestra los resultados menos desfavorables en cuanto a la aplicación de prácticas tendientes a mejorar la productividad empresarial, “arrastrado, quizás, por una mayor competencia dentro del mismo”. Según los resultados obtenidos por el panel de opinión, un 68% de las empresas encuestadas del sector de la construcción manifiesta acometer este tipo de prácticas de manera ocasional o puntual frente a una media para el conjunto de sectores de actividad del 35%.

En el extremo opuesto se encuentra el comercio canario, que presenta los peores porcentajes en la utilización de prácticas que mejoren su productividad empresarial. Un 71% de los empresarios del ramo declara no haberlas empleado nunca.

La situación no mejora sustancialmente en el sector industrial, en donde el 60% de las empresas encuestadas reconoce nunca realizar prácticas para mejorar su productividad empresarial, una proporción muy similar a la media de la economía canaria (65%). Únicamente un 16% las utiliza de manera continua.

Por lo que se refiere al ramo de la hostelería y el turismo, el panel de opinión *Productividad Empresarial Canaria* subraya que “es preocupante, y a la vez un reto para nuestra economía, el hecho de que un sector como éste afloren unos resultados tan bajos en la utilización de prácticas para mejorar su productividad. Un 68% nunca las utiliza”.

GRÁFICO 5.16. GRADO DE APLICACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS CANARIAS DE PRÁCTICAS TENDENTES A MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD. ANÁLISIS POR SECTORES. 2007



Fuente: Panel de Opinión Productividad Empresarial Canaria (Cámaras de Comercio, 2007).

Resumiendo, el panel elaborado por las Cámaras de Comercio Canarias ofrece información relevante sobre el grado de aplicación por parte de las empresas canarias de prácticas tendentes a mejorar la productividad, ofreciendo información detallada a este respecto por sectores económicos y tipo de productividad.

Sin embargo, en opinión del Consejo, el hecho de que las empresas canarias tengan margen para la mejora de sus niveles de productividad operacional, organizacional y competencial, mantiene una relación directa con el hecho de que no siempre disponen de las herramientas suficientes para apostar por una mejora continua de estos aspectos que contribuyan a elevar sus ratios de productividad y, por tanto, sus resultados. No cabe duda que las empresas, en Canarias y en cualquier lugar del mundo, tienen entre sus objetivos la maximización de sus beneficios y por tanto pretenden realizar una optimización de sus recursos y conseguir los mayores niveles de productividad posibles. No obstante, tal como se ha analizado en otros apartados del presente Informe Anual, el entorno micro y macroeconómico condiciona las posibilidades de producción en un territorio y por tanto el desarrollo de su tejido empresarial. Las especiales características a las que se enfrentan las empresas canarias, con estructuras de costes y capacidad de ampliación de mercado objetivamente muy diferentes a las de la Europa continental, condicionan, finalmente, sus resultados en términos de productividad.

Teniendo en cuenta estos factores condicionantes, que se encuentran entre las causas del menor nivel relativo en términos de productividad, el CES es consciente de que el incremento de los niveles de productividad en nuestro tejido productivo es hoy por hoy uno de los principales retos a los que se enfrenta nuestra economía, siendo ésta una tarea en la que deberá participar el conjunto de la sociedad canaria y sus instituciones económicas y políticas.

Si aceptamos que la mejora en los niveles de prosperidad y estándares de vida es una aspiración básica de cualquier sociedad; si aceptamos que en su consecución se requiere contar con localizaciones competitivas; y teniendo en cuenta que uno de los principales factores determinantes de la competitividad de las localizaciones es su productividad, los resultados obtenidos en este apartado permiten extraer algunas conclusiones de especial importancia para Canarias, y que se pueden resumir como sigue:

- El bajo nivel de productividad que exhibe la economía canaria se configura como el principal factor explicativo del menor nivel de renta medio que disponen sus ciudadanos frente a los estándares existentes en otras regiones españolas.
- Más preocupante que el diferencial de productividad existente entre Canarias y el resto del territorio nacional resulta observar que a lo largo de la anterior etapa expansiva esta brecha no ha hecho más que agravarse. En la medida en que la competitividad regional descansa fundamentalmente sobre el comportamiento de su productividad, invertir esta tendencia debería constituir uno de los ejes fundamentales de los poderes públicos canarios.
- Puesto que el principal problema del retroceso en la productividad agregada se encuentra en la dinámica de la productividad a nivel de ramas de actividad y empresas, las autoridades locales deben procurar un escenario que incentive a la iniciativa privada a cuidar más de cerca los parámetros de productividad y eficiencia con los que operan.
- De lo anterior no debe concluirse que el patrón de especialización no es una variable relevante. Sin duda alguna lo es. Lo que se ha tratado de demostrar a partir de la información disponible es que los argumentos que se suelen presentar para defender un supuesto cambio de especialización productiva han de ser matizados.
- La evidencia analizada indica con claridad meridiana que más importante que la cuestión relativa a *qué hacemos* es aquella otra referida a *cómo lo hacemos*. Subirà y Gurguí (2007) lo han ejemplificado perfectamente: “Finlandia tiene un buen recurso natural, la madera, pero Rusia también lo tiene y Rusia compra casas prefabricadas y muebles a Finlandia. Esto se debe al diseño y la calidad de estos productos fineses, que proviene precisamente de la elevada productividad de la mano de obra y no del recurso que supone la madera. [...] Finlandia, además, ha creado en las últimas décadas una industria muy productiva en el campo de las telecomunicaciones, que nada tiene que ver con la disponibilidad de ningún recurso natural, sino que simplemente se debe a la capacidad de su fuerza de trabajo, que pone en el mercado productos capaces de alcanzar un precio muy elevado por unidad de tiempo trabajado. [...] Pasando al otro extremo, Polonia tiene, de momento, la mano de obra barata y por eso se dice que es competitiva, pero Polonia no tiene Nokia y todo el tejido creado a su alrededor. Un polaco consciente de ello debe aspirar a perder la “competitividad” que se deriva simplemente de los bajos salarios, que es la que ahora tiene el país, y aspirar a mejorar el nivel de bienestar. Eso sólo lo conseguirá acercándose al tipo de productividad, y por tanto de competitividad, de Finlandia” (Subirà y Gurguí, 2007, P. 25).

En definitiva, el agravamiento del diferencial en términos de productividad entre Canarias y el resto

del territorio español, y por extensión, también frente al resto de Europa, no puede atribuirse, al menos no exclusivamente, a nuestro perfil de especialización. El problema más acuciante es otro bien distinto, y se relaciona con el hecho de que una misma actividad puede ser desarrollada de manera mucho más productiva en una región que en otra.

La cuestión por tanto es redoblar los esfuerzos para mejorar los niveles de productividad del tejido productivo canario, mejorando el marco económico en el que se insertan las actividades empresariales y creando un entorno institucional más favorable para el desarrollo de nuestro tejido productivo. Esta tarea, que debe ser compartida por el conjunto de la sociedad canaria, supone situar el desarrollo de nuestro tejido productivo y del empleo en el centro de la acción política.

Por último, y en relación con la asociación errónea que suele hacerse entre productividad y especialización, los resultados ofrecidos en este apartado deberían servir para relativizar aquellas posiciones que suelen priorizar las nuevas tecnologías y sectores industriales avanzados. “Por culpa de esta interpretación se han malgastado muchos esfuerzos, dinero y lo que es peor, ilusiones, persiguiendo una pelota que ya ha pasado, y olvidándose de actividades, llamadas peyorativamente “sectores tradicionales”, que continúan teniendo un gran potencial de creación de valor en el mercado” (Subirà y Gurguí, 2007, P. 27).

El elemento central en cualquier estrategia que aspire a reforzar los parámetros competitivos de una región es el estímulo y facilitación de todas aquellas habilidades que permitan a la empresas colocar en el mercado bienes (avanzados o tradicionales) y servicios (formas de distribución, ventas y uso) de alto valor, que sean muy apreciados y bien acogidos por los clientes. “Lo más importante es que el entramado empresarial sea creativo y, en todo caso, será preciso llevar a cabo aquellas acciones que más potencien esta creatividad y faciliten el traslado al mercado de los productos y servicios más valorados. Esto puede pasar por las nuevas tecnologías o no, por la biotecnología o no, por los muebles o no... De este modo se puede observar que lo que genera más o menos productividad no depende de lo que se haga sino cómo se haga” (Subirà y Gurguí, 2007, P. 27).

5.3.3. Desempeño competitivo

Tal y como se puso de manifiesto en el primer epígrafe del presente trabajo, la competitividad es un concepto multidimensional y, por tanto, su medición resulta una tarea complicada en la medida en que requiere considerar un elevado número de variables. Para enfrentar este problema, en los últimos años hemos asistido a la proliferación de trabajos que, a través de la aplicación de diversas técnicas estadísticas y econométricas, han tratado de construir indicadores sintéticos de competitividad nacional y regional. La principal ventaja que ofrece este tipo de índices es que se resume a través de un único valor la información contenida en un conjunto muy amplio de indicadores parciales de la realidad analizada, facilitando la comparación con otras localizaciones. Este aspecto, el de la comparabilidad, resulta crucial pues, no lo olvidemos, la competitividad es un concepto relativo. En este sentido, resulta mucho más sencillo comparar los valores que toma un único índice para diversas localizaciones que una amplia batería de variables.

En el presente apartado abordamos el análisis de la posición competitiva de Canarias a través del repaso de los principales trabajos aplicados existentes y que se han aproximado a esta misma cuestión a partir de la construcción de indicadores sintéticos de competitividad. Concretamente, serán tres los trabajos que se revisen: Reig (2007)²⁹³, Villaverde (2007)²⁹⁴ y López (2008)²⁹⁵, todos ellos referidos a las 17 Comunidades Autónomas españolas, por lo que nos permitirán obtener una idea aproximada de la posición competitiva de Canarias en el contexto nacional.

Veremos, en primer lugar, la imagen que emerge sobre la posición competitiva del conjunto de la economía española de los principales informes internacionales existentes, a fin de que podamos hacernos una idea aproximada de la situación relativa de España en el contexto internacional y, en segundo lugar, nos aproximaremos al estudio de la situación competitiva de las diferentes Comunidades Autónomas en ese contexto nacional.

Tal y como se adelantó en el primer apartado de este trabajo (1.4. *Indicadores de competitividad*), dos

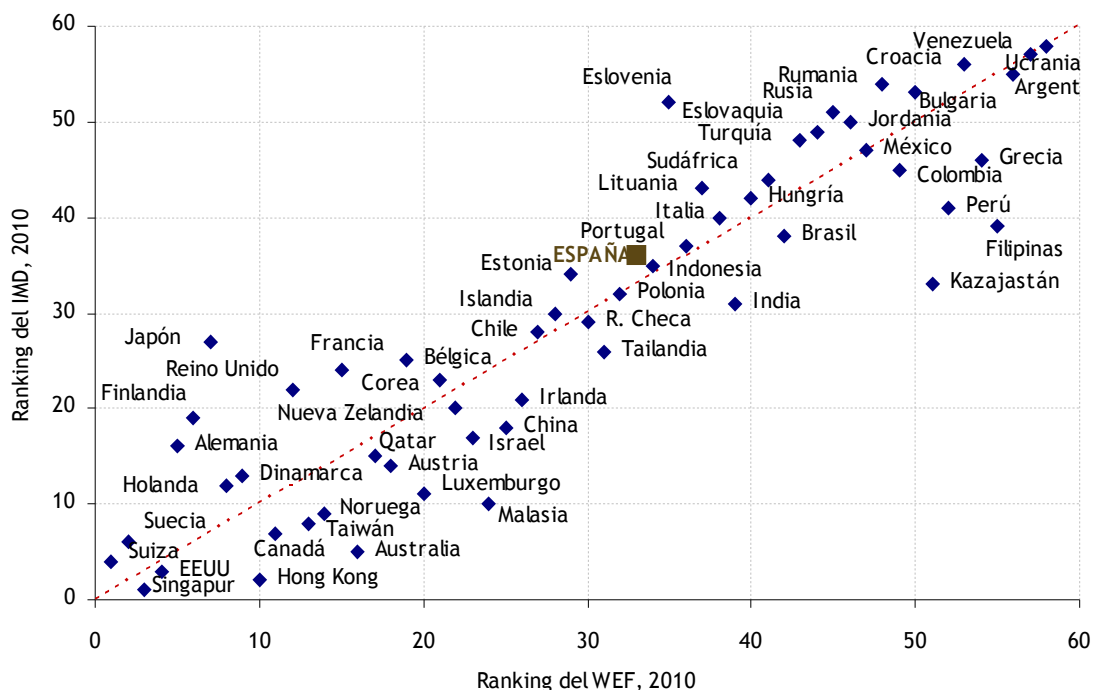
²⁹³ Ernest Reig Martínez (dir.) (2007): “Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas”, Fundación BBVA, Bilbao.

²⁹⁴ Villaverde Castro, J. (2007): “La competitividad de las regiones españolas”, Papeles de Economía Española, Nº 113, pp. 34-50.

²⁹⁵ López, A.M. (2008): “Panorama regional. Análisis de las economías regionales de España”, CEPREDE y Deloitte, Madrid.

son los estudios de referencia a escala mundial sobre la competitividad de las naciones y sus factores determinantes: el *Global Competitiveness Report (GCR)* del World Economic Forum (WEF), y el *Global Competitiveness Yearbook (GCY)* del International Institute for Management Development (IMD) de la Universidad de Lausana. Ambas instituciones, partiendo de un inventario muy amplio de variables, elaboran sendos indicadores sintéticos con los que tratan de conocer, desde una perspectiva mundial, la situación competitiva de las distintas naciones.²⁹⁶

GRÁFICO 5.17. ANÁLISIS COMPARADO DE LAS CLASIFICACIONES INTERNACIONALES ELABORADAS POR EL WEF Y EL IMD. 2010



Nota: Únicamente se representan las 58 economías que se estudian en ambos informes. Los datos representados se refieren a la posición relativa que ocupa cada país en ambas clasificaciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del WEF (2010) e IMD (2010).

A pesar de las diferencias metodológicas y de considerar conjuntos de variables dispares, existe un importante grado de coincidencia entre ambas clasificaciones. En el gráfico 5.17 se ilustra de manera sencilla este punto. En él se representa, por medio de un gráfico de dispersión, la posición que ocupa a nivel mundial cada economía considerada según el índice de competitividad del WEF (eje horizontal), y se enfrenta con la que resulta de emplear el índice elaborado por el IMD (eje vertical). Debe advertirse que el último informe publicado, referido al año 2010, se contemplan 139 economías en el caso del WEF, y 58 en el caso del IMD. Por esta razón, en el gráfico únicamente se ha considerado la muestra estudiada por el IMD, pues también son estudiados por el WEF.

De este análisis gráfico sencillo se desprende, en primer lugar, el elevado grado de correlación existente entre ambos criterios de clasificación, lo que sugiere cierta robustez de los resultados alcanzados. Por otro lado, también se aprecia una situación de cierto retraso en términos competitivos de la economía española. En ambos casos, España aparece situada en niveles dominados por países con menores niveles de renta per cápita, muchos de ellos pertenecientes a ese grupo de países que han venido a conocerse como economías emergentes. Las economías más avanzadas y con mayores niveles de renta per cápita, también las principales potencias europeas, presentan indicadores sintéticos de competitividad claramente superiores a los nacionales.

Según el último informe del WEF, los factores que actúan de forma negativa a la competitividad

²⁹⁶ El lector interesado en profundizar en la composición y estructura de cada uno de estos indicadores puede consultar el apartado 1.4. Indicadores de competitividad. Para un análisis en mayor profundidad, consultar el sitio web del WEF (<http://www.weforum.org>) y del IMD (<http://www.imd.org>).

española son aquellos relacionados con el entorno institucional, el potencial de innovación y la eficiencia con la que funcionan los mercados de productos así como el laboral. Dado el carácter estructural de estos elementos, no es de extrañar que éstos sean señalados insistentemente por el WEF en sus informes de los últimos años como los aspectos más problemáticos que debe abordar la economía española de cara a propiciar una mejora sustancial en su situación competitiva a nivel internacional.

Si bien es cierto que los informes del WEF y del IMD son las dos referencias más destacadas a nivel mundial, existen otros estudios, esta vez centrados en los países de la Unión Europea, que resultan especialmente interesantes para nuestros propósitos. Se trata del *National European Competitiveness Index* elaborado por el Robert Huggins Associates Ltd. y el *EU Regional Competitiveness Index* elaborado por el Institute for the Protection and Security of the Citizen del Joint Research Centre (JRC-IPSC) de la Comisión Europea.

La imagen que se desprende de la posición competitiva de la economía española a partir de ambos estudios se resume en la tabla 5.4. Debe advertirse, no obstante, que los datos contemplados del índice sintético elaborado por el Robert Huggins Associates se refieren al período 2006-2007, que son los últimos publicados. Por su parte, los datos referidos al indicador elaborado por el JRC se refieren al período 2007-2009. Por tanto, a la diferente metodología empleada en ambos casos, hay que sumar que el período objeto de estudio no es exactamente el mismo.

TABLA 5.4. SITUACIÓN COMPETITIVA DE ESPAÑA SEGÚN LOS PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

	Número de países evaluados	País más competitivo		País menos competitivo		España	
		País	Valor	País	Valor	Puesto	Valor
Global Competitiveness Index (World Economic Forum)	139	Suiza	5,63	Chad	2,73	42	4,49
World Competitiveness Scoreboard (Int. Institute for Management Development)	58	Singapur	100,00	Venezuela	27,97	36	58,75
National European Competitiveness Index (Robert Huggins Associates Ltd.)	27	Finlandia	166,1	Letonia	42,7	15	99,3
EU Regional Competitiveness Index (European Commission, JRC-IPSC)	27	Holanda	0,90	Rumanía	-1,17	14	-0,21

Fuente: Elaboración propia a partir de WEF (2010), IMD (2010), Robert Huggins Associates (2007), y Annoni y Kozovska (2010).

Con todo, los resultados obtenidos para el caso de la economía española parecen ser bastante consistentes. En ambos casos la economía nacional se posiciona en una situación competitiva intermedia. Por otro lado, las economías de la Unión Europea que ocuparían los primeros puestos serían Finlandia, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca y Suecia.

Las mayores diferencias entre ambos estudios se dan entre las economías con una situación competitiva menos favorable. Las oscilaciones entre ambas clasificaciones en este caso son notables, aunque cabe destacar que en esta categoría de economías se encuentran en ambos casos: Letonia, Lituania, Eslovaquia, Hungría, Malta y Chipre.

A efectos de nuestro trabajo, centrado en el estudio de la situación competitiva de Canarias, el informe elaborado por el JRC-IPSC reviste especial interés al menos por dos motivos. Primero, porque la metodología y estructura del índice sintético de competitividad son muy similares a la empleada por el WEF en la elaboración de su *Global Competitiveness Index*. Segundo, porque el estudio no se limita exclusivamente a los veintisiete Estados miembros de la UE, sino que también se calcula el indicador sintético de competitividad para cada una de las regiones europeas, a un nivel de desagregación NUTS-2. Concretamente, se analiza la posición competitiva para un total de 268 regiones, entre las cuales figuran las 17 Comunidades Autónomas españolas.

La principal motivación declarada por el JRC-IPSC para elaborar este estudio es ofrecer una valoración cuantitativa de la competitividad de los Estados miembros y sus regiones que permita identificar situaciones de vulnerabilidad y sus posibles factores causantes. De esta forma se estaría facilitando a las regiones europeas identificar debilidades competitivas sobre las cuales actuar, facilitándose de esta

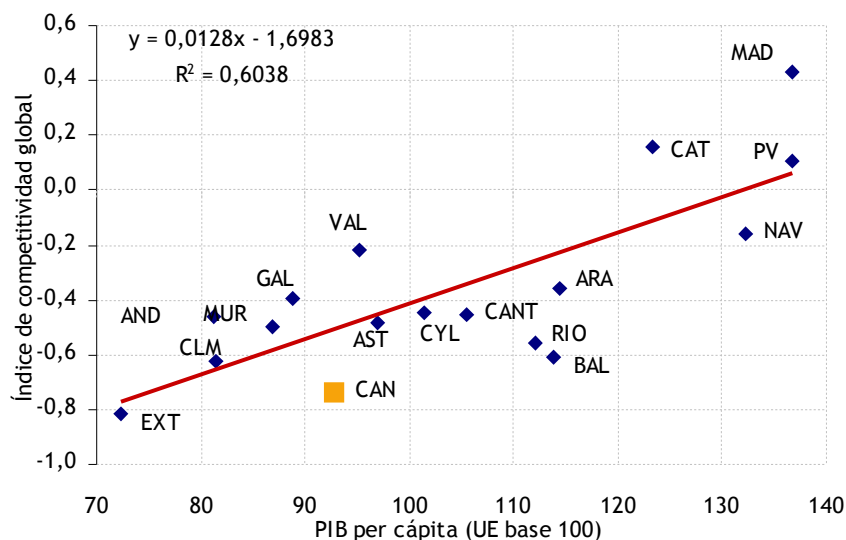
manera los procesos de convergencia económica (*catching up process*).

Siguiendo el esquema básico del WEF, el *EU Regional Competitiveness Index* se elabora a partir de un total de 69 indicadores. Éstos a su vez se agrupan en torno a 11 bloques o pilares de la competitividad, que tratan de capturar las capacidades competitivas tanto de corto como de largo plazo de las distintas regiones europeas. A su vez, estos 11 pilares son agrupados en tres grupos principales. Los pilares *Institucional, Estabilidad Macroeconómica, Infraestructura, Salud y Calidad de la Educación Primaria y Secundaria* son incluidos en un primer grupo que representa los factores básicos de la competitividad en cualquier economía. A medida que las regiones se desarrollan, otros factores van adquiriendo un mayor protagonismo en la determinación de la situación competitiva de las localizaciones. Éstos conforman un segundo bloque, integrado por los siguientes pilares: *Educación superior y formación continua (training and lifelong learning), Eficiencia del mercado laboral, y Tamaño del mercado*. Finalmente, en los estadios más avanzados de desarrollo, los vehículos fundamentales de la competitividad locacional pasan a ser otros: *Capacidad tecnológica, Sofisticación de los negocios, y Capacidad innovadora*. Estos tres pilares integrarían el tercer y último grupo o subíndice de competitividad regional elaborado por el JRC-IPSC.

Un aspecto importante a tener en cuenta es que en la elaboración del índice sintético global de competitividad, y siguiendo, una vez más, las prescripciones del WEF, se otorga una ponderación diferente a cada indicador parcial, dependiendo del estadio de desarrollo en que se encuentre cada región. En total, son tres los estadios de desarrollo considerados: medio (*medium*), intermedio (*intermediate*) y alto (*high*). En la construcción del índice sintético global de competitividad para las regiones en el estadio más bajo (medio) se otorga un mayor peso a los dos primeros bloques (factores básicos y de eficiencia). Para las economías con mayores niveles de desarrollo se otorga una mayor ponderación al bloque de innovación.

Según los datos del *EU Regional Competitiveness Index 2010*, referidos al período 2007-2009, Canarias aparece tanto en el contexto nacional como europeo como una de las regiones menos competitivas. Atendiendo al valor de su índice global de competitividad, Canarias ocupa el puesto 220 sobre un total de 268 regiones. A nivel nacional, la única Comunidad Autónoma con un índice de competitividad inferior es Extremadura.

GRÁFICO 5.18. RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA Y EL PIB POR HABITANTE EN LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS



Nota: Los datos se refieren al período 2007-2009.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Annoni y Kozovska (2010): "EU Regional Competitiveness Index".

Atendiendo a las valoraciones que obtiene nuestra región en los distintos subíndices de competitividad, la situación no experimenta grandes cambios. En todos ellos Canarias se encuentra en una situación de retraso relativo, tanto en el plano autonómico nacional, como en el seno de la Unión Europea.

TABLA 5.5. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA. SITUACIÓN RELATIVA DE LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS EN EL SENO DE LA UE-27

Índice global		Subíndice 1		Subíndice 2		Subíndice 3	
Madrid	56	Madrid	112	Madrid	43	Madrid	58
Cataluña	103	Cataluña	138	País Vasco	68	Cataluña	105
País Vasco	112	C. La Mancha	140	Cataluña	86	País Vasco	147
Navarra	156	Cantabria	150	Navarra	141	Navarra	162
C. Valenciana	165	C. León	152	C. Valenciana	158	C. Valenciana	168
Aragón	178	Navarra	154	Aragón	179	Aragón	179
Galicia	182	País Vasco	153	Galicia	184	Andalucía	183
C. León	186	C. Valenciana	156	C. León	195	Cantabria	184
Cantabria	188	Murcia	157	Cantabria	199	Asturias	187
Andalucía	190	Rioja	158	Asturias	201	Baleares	189
Asturias	192	Andalucía	162	Murcia	203	C. León	192
Murcia	196	Aragón	163	Andalucía	206	Galicia	201
Rioja	202	Galicia	164	Rioja	209	Rioja	203
Baleares	205	Extremadura	168	Baleares	211	CANARIAS	212
C. La Mancha	206	Asturias	175	C. La Mancha	225	Murcia	214
CANARIAS	220	Baleares	204	CANARIAS	226	C. La Mancha	229
Extremadura	226	CANARIAS	205	Extremadura	253	Extremadura	235

Nota: Los datos se refieren al período 2007-2009. Los valores se refieren a la posición relativa que ocupa a nivel de la UE-27 (NUTS-2) las distintas regiones españolas. Los datos han sido ordenados de forma descendente, esto es, de mayor (1) a menor (268) competitividad. La muestra contiene un total de 268 regiones. Subíndice 1: factores básicos. Subíndice 2: factores de eficiencia. Subíndice 3: factores de innovación.

Fuente: Annoni y Kozovska (2010): "EU Regional Competitiveness Index".

En comparativa europea, la mejor posición relativa para Canarias se da en el bloque de factores básicos de competitividad (Canarias ocupa el puesto 205 a nivel regional europeo). No obstante, en este bloque Canarias es la Comunidad Autónoma peor posicionada. Respecto a los otros dos bloques de factores determinantes de la competitividad, la situación relativa empeora. En el bloque relativo a los factores de eficiencia, Canarias aparece en el puesto 226, siendo Extremadura la única Comunidad Autónoma española situada por debajo de nuestra región. Finalmente, en el bloque de factores fundamentales para las *innovation-driven economies* Canarias figura en el puesto 212 a nivel europeo, la cuarta Comunidad Autónoma con un subíndice específico más bajo.

Al objeto de profundizar un poco más sobre la situación competitiva de la economía canaria, y tal y como advertíamos al comienzo de este apartado, seguidamente se resumen las conclusiones de algunos trabajos que recientemente se han aproximado al estudio de la competitividad de las Comunidades Autónomas en el ámbito nacional a partir del cálculo de índices sintéticos.

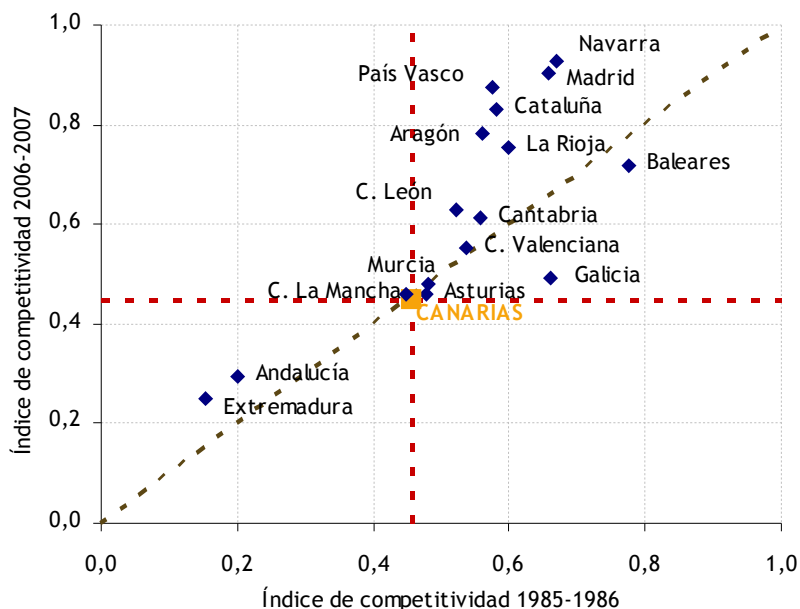
En un intento por evaluar la situación competitiva de las diferentes regiones españolas, en Reig (2007) se calculan dos bloques de indicadores de competitividad para las 17 Comunidades Autónomas españolas. El primero de estos bloques se basa en la descomposición del PIB por habitante que se presentó en el apartado 5.3.2 de este mismo informe (véase la el esquema 5.4). Las variables consideradas son (1) la productividad aparente del factor trabajo, (2) la tasa de ocupación, (3) la tasa de actividad, y (4) el factor demográfico. Cada una de estas variables es estandarizada²⁹⁷ y posteriormente se calculan las medias aritméticas para dos períodos diferentes: 1985-1986 y 2006-2007. Los resultados obtenidos a partir de esta forma de proceder se presentan en el gráfico 5.18.

Según se desprende de los resultados obtenidos en Reig (2007), Canarias figura entre las regiones con una peor situación competitiva. Su indicador sintético para el primer corte considerado, media del período 1985-1986, toma un valor de 0,456, el decimocuarto más bajo a nivel autonómico. Únicamente Extremadura, Andalucía y Castilla-La Mancha presentan un indicador sintético de competitividad

²⁹⁷ Todas las variables se estandarizan conforme a la siguiente expresión: $E_{ji} = (S_{ji} - \min_i S_{ji}) / (\max_i S_{ji} - \min_i S_{ji})$ donde E_{ji} es el valor estandarizado que corresponde a la variable i para la región j , siendo S_{ji} el valor correspondiente a los datos iniciales, no estandarizados, mientras que \min_i y \max_i corresponden, respectivamente, a los valores regionales mínimo y máximo en cada corte temporal.

inferior en ese período. Dos décadas más tarde la situación relativa de Canarias no experimenta grandes cambios. Su indicador sintético, de hecho, empeora ligeramente, presentando ahora un valor de 0,449. Este deterioro se observa en otras cuatro Comunidades Autónomas (Baleares, Asturias, Galicia y Murcia), mientras que las restantes han registrado incrementos en sus respectivos indicadores de competitividad. Más aún, Canarias empeora su posición relativa a nivel nacional, pues Castilla-La Mancha presenta un indicador sintético de competitividad superior al de nuestra región.

GRÁFICO 5.19. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD BASADOS EN LOS RESULTADOS. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1985-1986, 2006-2007 (datos estandarizados)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Reig (2007).

El segundo bloque de indicadores analizados en Reig (2007) se levanta sobre lo que ellos consideran como factores causales de la competitividad, y a los que en el primer epígrafe de este capítulo nos hemos referido como factores próximos de la competitividad. Concretamente, son cuatro los indicadores sintéticos los que calculan a partir de la técnica estadística del análisis de componentes principales. Cada uno de estos indicadores sintéticos se supone representativo, según los autores, de algunos de los determinantes estructurales de la competitividad más importantes, a saber: (1) infraestructuras y accesibilidad,²⁹⁸ (2) recursos humanos,²⁹⁹ (3) innovación tecnológica³⁰⁰ y (4) entorno económico y social.³⁰¹

²⁹⁸ Son tres las variables de base a partir de las cuales construyen el indicador sintético de infraestructuras y accesibilidad: dotaciones de capital en infraestructuras de transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos) en miles de euros por kilómetro cuadrado, dotaciones de capital en estructuras urbanas en euros por habitante, y número de líneas telefónicas por cada mil habitantes. El indicador sintético ha sido calculado a través de la técnica estadística de análisis de componentes principales.

²⁹⁹ Las variables empleadas para construir el indicador sintético de recursos humanos son: proporción de la población en edad de trabajar que cuenta con estudios post-obligatorios, número medio de años de estudios de la población en edad de trabajar, proporción de estudiantes universitarios sobre la población de 18 a 25 años y stock de capital humano riqueza per cápita. El capital humano riqueza representa el conjunto de la capacidad productiva presente y futura de los individuos, y se mide mediante el valor presente de los salarios futuros que ese individuo va a percibir a lo largo de su vida. El indicador sintético ha sido calculado a través de la técnica estadística de análisis de componentes principales. Para un mayor detalle, véase la nota al pie de página número 3 de la página 94 de Reig (2007).

³⁰⁰ Las variables utilizadas para el cálculo del indicador sintético de innovación tecnológica son: capital tecnológico por empleado en euros de 2000 por empleo, esfuerzo en I+D del sector público, en porcentaje de gasto sobre el VAB regional, esfuerzo en I+D del sector privado, en porcentaje de gasto sobre el VAB regional, proporción de empleo en actividades de I+D sobre la población activa y peticiones de registro de patentes por millón de habitantes. El indicador sintético ha sido calculado a través de la técnica estadística de análisis de componentes principales.

³⁰¹ Para recoger los aspectos del entorno socioeconómico regional se han considerado las siguientes variables: densidad de población, en habitantes por kilómetro cuadrado, capital privado no residencial por kilómetro cuadrado en miles de euros de 1990 por kilómetro cuadrado, grado de diversificación de la estructura industrial, proporción de empleo en industrias manufactureras y servicios destinados a la venta sobre empleo total, proporción de empleo en actividades de servicios a empresas sobre empleo total, proporción de exportaciones más importaciones sobre PIB regional, sociedades mercantiles constituidas por cada 1000 habitantes, índice regional de desarrollo humano (IDH), índice de servicios de capital social per

Los resultados alcanzados en cuanto a la posición relativa que ocupa cada región española son muy similares en ambas aproximaciones, lo que apunta cierto grado de robustez en los resultados. Más importante resulta constatar que dentro del segundo bloque de indicadores sintéticos el rango de variabilidad inter-regional es mucho más amplio en los ámbitos de la innovación tecnológica y el entorno productivo. Sin duda, la mejora generalizada de las infraestructuras en el conjunto de la economía española, así como la elevación del nivel medio educativo de la población se ha traducido en un mayor grado de homogeneidad en estas dos dimensiones. Por tanto, según los resultados obtenidos en Reig (2007) son las diferencias en el entorno económico y social y en innovación tecnológica las que determinan más claramente las diferencias competitivas entre las regiones españolas.

En lo que atañe al indicador sintético de innovación, Madrid, País Vasco, Cataluña, Navarra y Aragón ocupan los puestos más destacados (véase el panel inferior izquierdo del gráfico 5.20. Especialmente reseñable resulta la progresión experimentada por Navarra, que a mediados de la década de 1980 era la quinta Comunidad Autónoma con un índice más elevado, y en la actualidad figura como la segunda mejor posicionada. En el extremo opuesto se sitúan Castilla-La Mancha, Extremadura, Canarias y Baleares. Mención especial merece el caso de La Rioja, que al comienzo del período considerado era la Comunidad que tenía un indicador sintético de innovación más bajo, y que en el transcurso de los últimos veinte años ha logrado posicionarse a un nivel intermedio en el panorama autonómico nacional. De hecho, La Rioja es la cuarta región española que registra el cuarto avance más importante en este ítem. Las mejoras las lideran Navarra, Cataluña y Comunidad Valenciana. Por el contrario, en diez Comunidades Autónomas se experimentan descensos en el indicador sintético de innovación entre mediados de la década de 1980 y comienzos del siglo XXI. Entre ellas figura Canarias.

Por lo que se refiere al otro ítem responsable de la mayor variabilidad en la posición competitiva a nivel regional en España, las condiciones del entorno socio-económico, debe advertirse que gran parte de las variables empleadas en su construcción no pueden ser consideradas realmente como factores causales de la competitividad. Más bien se trata de indicadores *ex post* de competitividad, cuyo comportamiento más que determinar la situación competitiva de una localización determinada, es el resultado de aquella. Con todo, los resultados obtenidos por Reig (2007) señalan que Madrid, País Vasco, Cataluña, Comunidad Valenciana y Baleares son las regiones españolas con una mejor situación relativa (véase el panel inferior derecho del gráfico 5.19). Extremadura, Castilla-La Mancha y Andalucía se encuentran en el extremo opuesto del panorama nacional. Por su parte, Canarias se encontraría en una situación intermedia. Además, nuestra región experimentaría un retroceso en este indicador a lo largo del período estudiado.

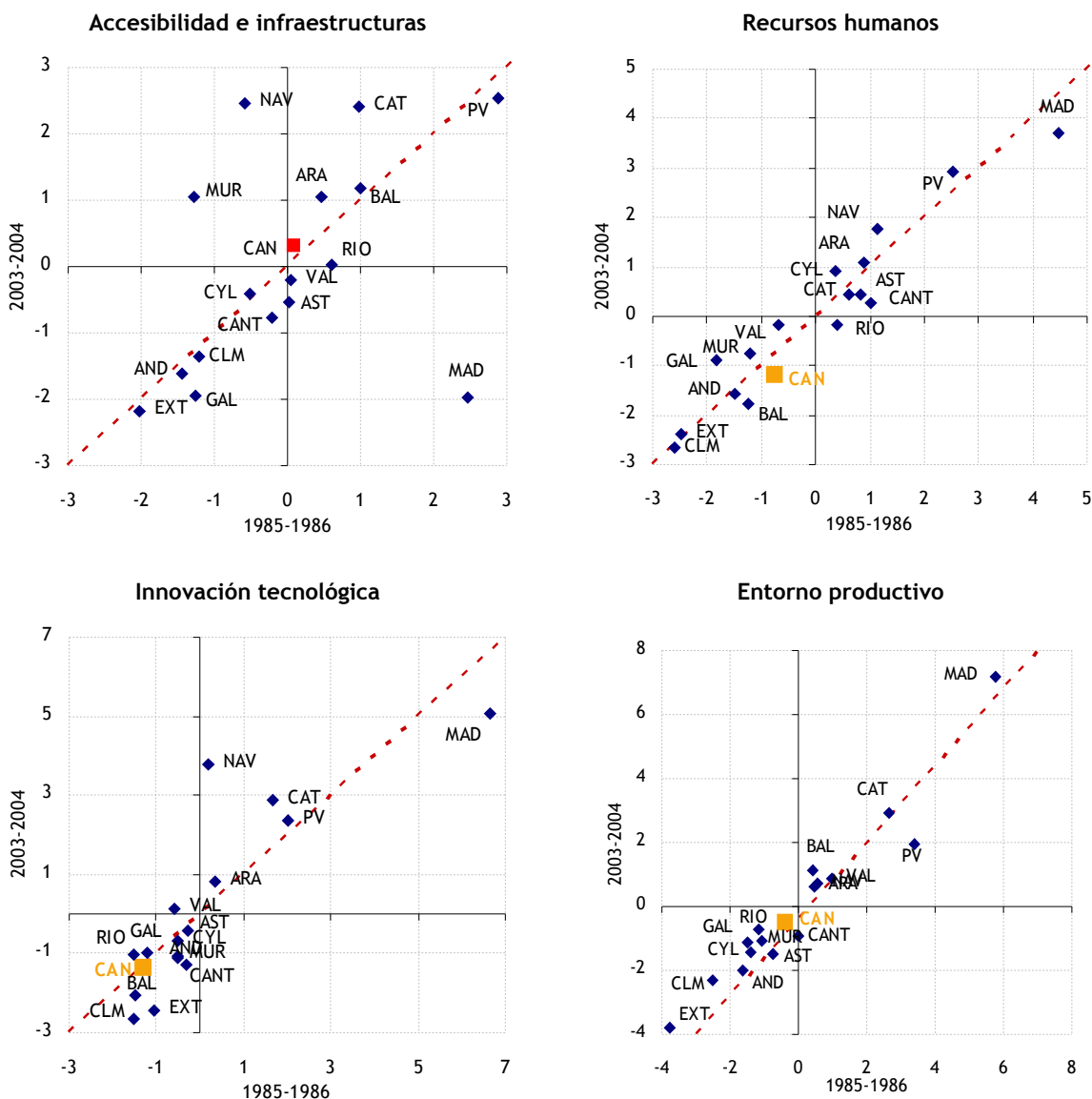
El tercer factor causal considerado en Reig (2007) es el relativo a los recursos humanos regionales. En este aspecto Canarias vuelve a destacar por su mala situación competitiva (véase el panel superior derecho del gráfico 5.19, que, además, empeora tanto en términos absolutos (el valor del índice sintético retrocede a lo largo del período considerado) como en términos relativos (pues Murcia y Baleares superan al final de período estudiado a Canarias).

Según los resultados de Reig (2007) donde Canarias registra su mejor valoración es en el ámbito de las infraestructuras (véase el panel superior izquierdo del gráfico 5.20). Tanto en 1985-1986 como en 2003-2004 nuestra región se sitúa en una posición intermedia en el panorama autonómico nacional. Además, debe subrayarse que, aunque su posición relativa ni mejora ni empeora, el índice sintético calculado experimenta el quinto avance más importante a nivel nacional.

Por tanto, del trabajo realizado por Reig (2007) se concluye: (1) que los poderes públicos parecen haberse centrado en aquellas políticas y actuaciones encaminadas a mejorar las infraestructuras básicas y la accesibilidad física de Canarias, siendo éste el factor en el que nuestra región parece estar mejor posicionada en términos relativos a nivel nacional; (2) el resto de factores causales considerados en este estudio apuntan una situación de debilidad competitiva de nuestra región, que, además, se ha acentuado con el transcurso del tiempo; (3) especialmente preocupante resultan los pobres resultados obtenidos en materia de recursos humanos e innovación tecnológica.

cápita y capital privado no residencial por persona ocupada en el sector privado de la economía. La consideración de todas estas variables responde a que los autores consideran que pueden influir sobre la productividad del trabajo, la localización de empresas y el nivel de PIB per cápita. El indicador sintético ha sido calculado a través de la técnica estadística de análisis de componentes principales.

GRÁFICO 5.20. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD BASADOS EN FACTORES CAUSALES. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1985-1986, 2003-2004



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Reig (2007).

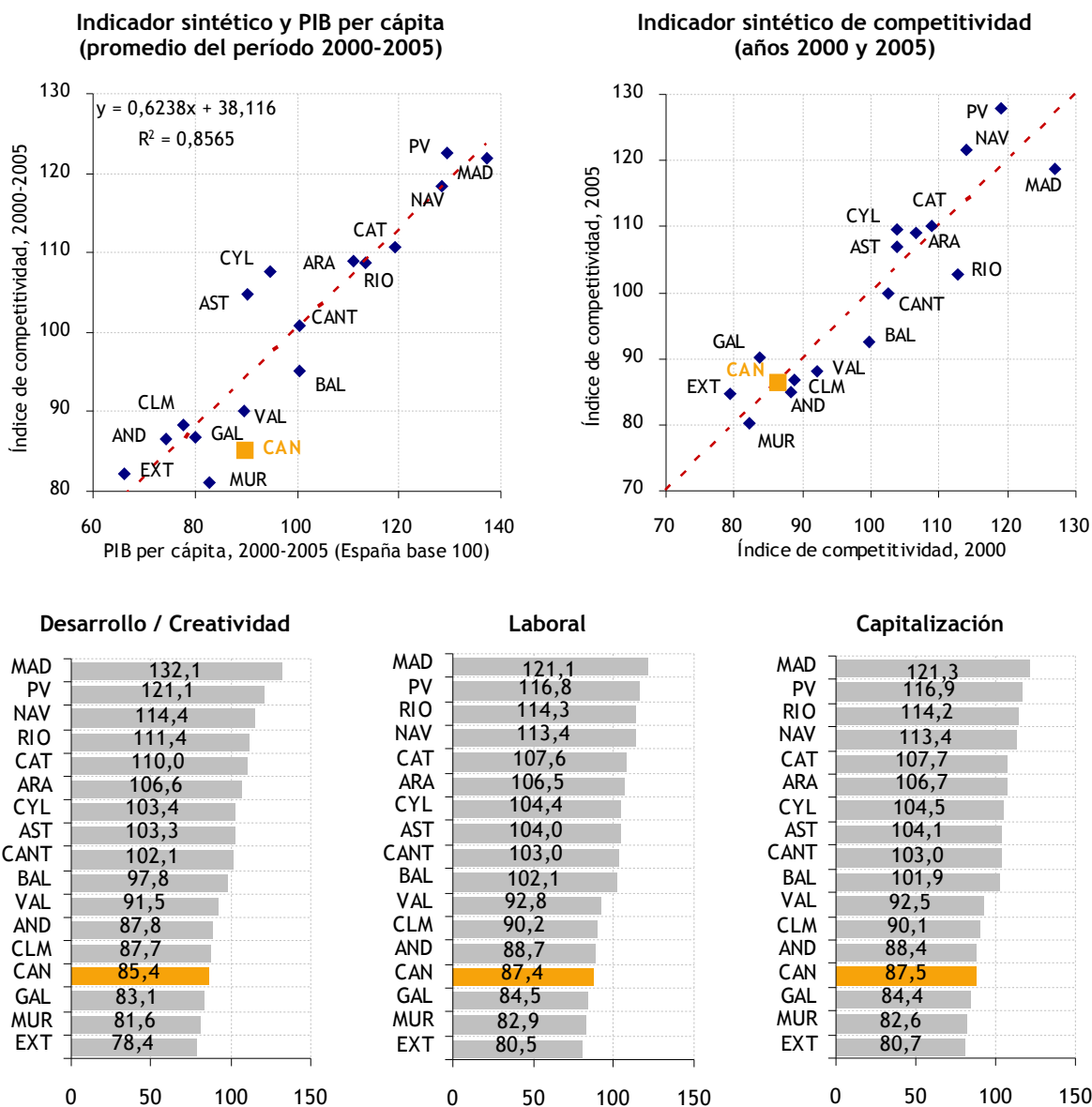
Villaverde (2007) realiza una aproximación muy similar a la de Reig (2007). En este estudio también se analizan dos bloques de indicadores. El primer bloque, basado en indicadores simples de competitividad, se levanta nuevamente sobre la descomposición del PIB por habitante en (1) productividad aparente del factor trabajo, (2) tasa de ocupación y (3) factor demográfico. Debido a que este análisis ya lo realizamos en el apartado 3.2 de este mismo informe, y, además, los resultados no difieren sustancialmente de los de Reig (2007), nos centraremos en el segundo bloque de indicadores analizado por Villaverde (2007). En él se analiza un conjunto amplio de variables que se supone aproximan algunos de los factores fundamentales próximos de la competitividad regional. Concretamente, son 17 las variables consideradas³⁰². A partir de ellas, Villaverde construye tres

³⁰² Las variables consideradas para la elaboración del indicador sintético de competitividad son: la productividad aparente del factor trabajo, la productividad total de los factores (PTF), el capital físico productivo privado, el capital físico público, el capital tecnológico interior, las tasas de paro, ocupación y actividad, el empleo en actividades de I+D en empresas, el empleo en actividades de I+D en el Gobierno, el empleo en actividades de I+D en educación superior, el gasto en actividades en I+D en empresas, el gasto en actividades en I+D en el Gobierno, el gasto en actividades en I+D en educación superior, la tasa de escolarización, el número de usuarios de Internet y el grado de penetración de la banda ancha. La técnica estadística para el cálculo de los indicadores sintéticos es el análisis de componentes principales.

indicadores parciales de competitividad y, a partir de ellos, un índice sintético global de competitividad regional. Los tres subindicadores son: (1) desarrollo y creatividad, (2) laboral y (3) grado de capitalización. La agregación³⁰³ de estos tres indicadores parciales da lugar al indicador compuesto de competitividad regional.

Los resultados de Villaverde (2007) son consistentes con los obtenidos en Reig (2007). Concretamente, la posición relativa de Canarias es muy similar en ambos estudios. Según Villaverde (2007), que estudia la evolución seguida por el índice sintético de competitividad para las 17 Comunidades Autónomas entre los años 2000 y 2005, la posición relativa de nuestra región apenas sufre variación alguna. En todos los años considerados el valor obtenido para el indicador de competitividad de Canarias oscila entre el tercero y cuarto más bajo a nivel nacional (véase el panel superior derecho del gráfico 5.21).

GRÁFICO 5.21. INDICADOR SINTÉTICO DE COMPETITIVIDAD Y RENTA POR HABITANTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Villaverde (2007).

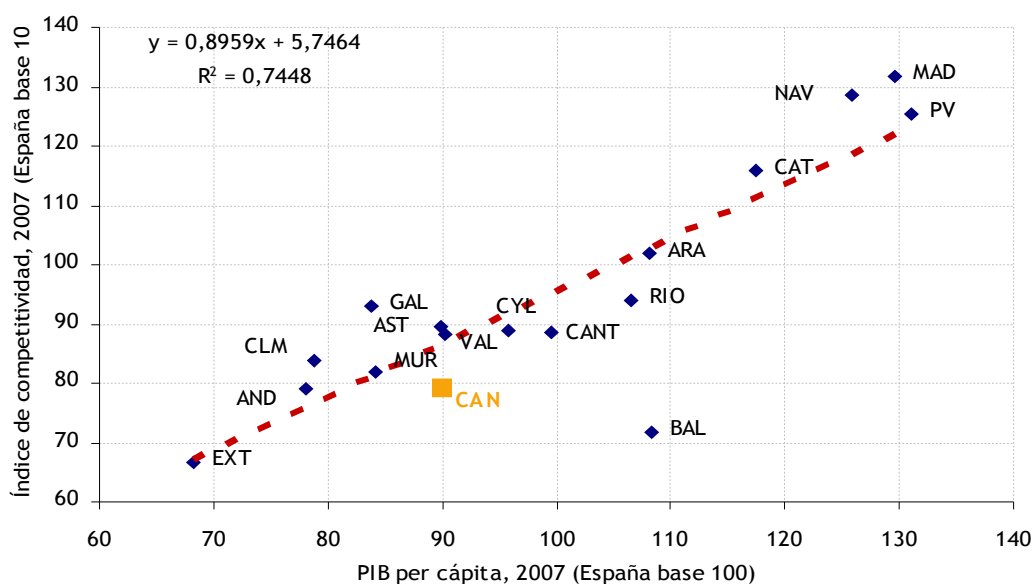
³⁰³ La agregación de los tres indicadores parciales se realiza otorgando a cada uno de ellos un peso igual a la suma normalizada del cuadrado de las saturaciones. Para un mayor detalle véase Villaverde (2007; pp. 39-41).

Atendiendo a los tres indicadores parciales que integran el indicador global de competitividad de Villaverde (2007), llama la atención que las diferencias regionales entre los valores extremos para cada uno de ellos son muy parecidas. Únicamente en el subíndice *Desarrollo y creatividad* el margen de variabilidad es claramente superior. Este aspecto resulta especialmente interesante de destacar pues, dado el elevado grado de correlación existente entre el nivel de renta por habitante y los indicadores global y parciales de competitividad, son aquellos índices parciales con mayor variabilidad regional los que explican una mayor parte de la dispersión en términos de posición competitiva de las regiones españolas.

Teniendo en cuenta que el subíndice *Desarrollo y creatividad* está integrado por la productividad, el capital tecnológico, y el empleo y gasto en actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) de las empresas, el trabajo de Villaverde (2007) parece ir en la misma dirección que el de Reig (2007), en el sentido de que son los factores clave en la estrategia competitiva en las *innovation-driven economies* los que tienen un mayor poder explicativo de las diferencias detectadas en la situación competitiva de las regiones españolas. Una vez más, Canarias figura en el vagón de cola en esta dimensión de la competitividad (véase el panel inferior del gráfico 5.21).

Un tercer trabajo que se ha ocupado de estudiar la situación competitiva de las distintas Comunidades Autónomas españolas es el de López (2008). De manera similar a los trabajos analizados anteriormente, en él se construye un indicador compuesto de la competitividad regional (*Indicador Sintético de Competitividad Regional de España, ISCRE*), esta vez partiendo de cinco sub-indicadores que, a su vez, se calculan a partir de 18 variables diferentes. Los cinco indicadores parciales calculados se refieren a las siguientes dimensiones: (1) aspectos macroeconómicos³⁰⁴, (2) mercado laboral³⁰⁵, (3) desarrollo empresarial³⁰⁶, (4) infraestructura³⁰⁷, y (5) innovación³⁰⁸.

GRÁFICO 5.22. INDICADOR GLOBAL DE COMPETITIVIDAD DE CEPREDE Y RENTA POR HABITANTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (España base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de López (2008). Panorama Regional, CEPREDE, junio.

Una vez más, Canarias figura, junto con Andalucía y Extremadura, entre las regiones con un peor

³⁰⁴ El indicador sintético *Aspectos Macroeconómicos* está conformado por las siguientes variables: PIB per cápita, Productividad del factor trabajo y grado de apertura exterior.

³⁰⁵ El indicador sintético *Mercado Laboral* incluye las siguientes variables: coste laboral por trabajador, tasa de ocupación, y porcentaje de trabajadores con estudios superiores.

³⁰⁶ En la elaboración del indicador sintético *Desarrollo Empresarial* se consideran las siguientes variables: el número de empresas por ocupado, el gasto empresarial en innovación como porcentaje del PIB, el gasto empresarial en I+D, y la proporción de trabajadores en actividades de I+D.

³⁰⁷ Las variables consideradas en el indicador sintético *Infraestructura* son: kilómetros de carreteras por superficie, porcentaje de población con acceso a Internet, porcentaje de hogares con ordenador, porcentaje de población con estudios superiores.

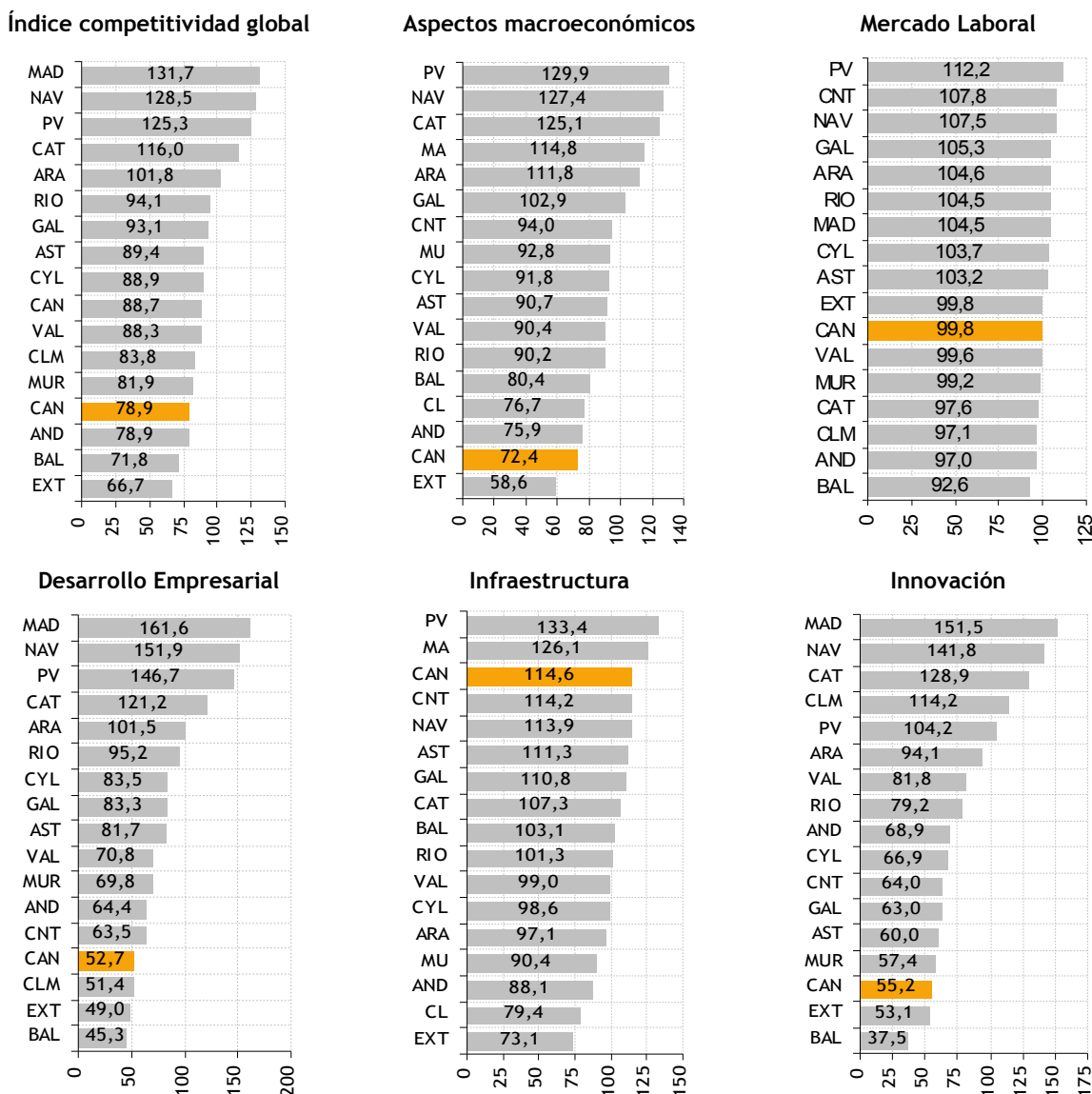
³⁰⁸ El indicador sintético *Innovación* incluye 4 variables: el ratio patentes por ocupado, el gasto total en I+D como porcentaje del PIB, los intercambios comerciales (exportaciones e importaciones) en productos TIC, y la proporción de empresas innovadoras.

posicionamiento competitivo. De igual manera, en el extremo opuesto vuelven a figurar Madrid, País Vasco, Navarra, y, aunque a cierta distancia, Cataluña. Adicionalmente, vuelve a encontrarse una correlación positiva muy estrecha entre el PIB por habitante regional y el indicador sintético de competitividad (gráfico 5.22).

Una de las conclusiones que se desprenden de López (2008) es la elevada heterogeneidad regional existente en el subíndice *Desarrollo empresarial*, especialmente en el apartado de inversión en innovación y desarrollo, donde las diferencias son notables. Además, se subraya que los resultados obtenidos para el indicador parcial *Innovación* corroboran el posicionamiento regional en términos de *Desarrollo empresarial*.

Si se analizan las variables que integran los indicadores parciales antes comentados, se concluye, en línea con los trabajos de Reig (2007) y Villaverde (2007), que aquellos aspectos relacionados con la innovación y la creatividad y el capital humano aparecen entre los que introducen una mayor grado de heterogeneidad en el panorama nacional. Adicionalmente, Canarias vuelve a aparecer como una de las regiones españolas más rezagadas en estos elementos centrales de la competitividad (véase los paneles inferior izquierdo e inferior derecho del gráfico 5.23).

GRÁFICO 5.23. INDICADOR GLOBAL E ÍNDICES PARCIALES DE COMPETITIVIDAD DE CEPREDE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (España base 100)



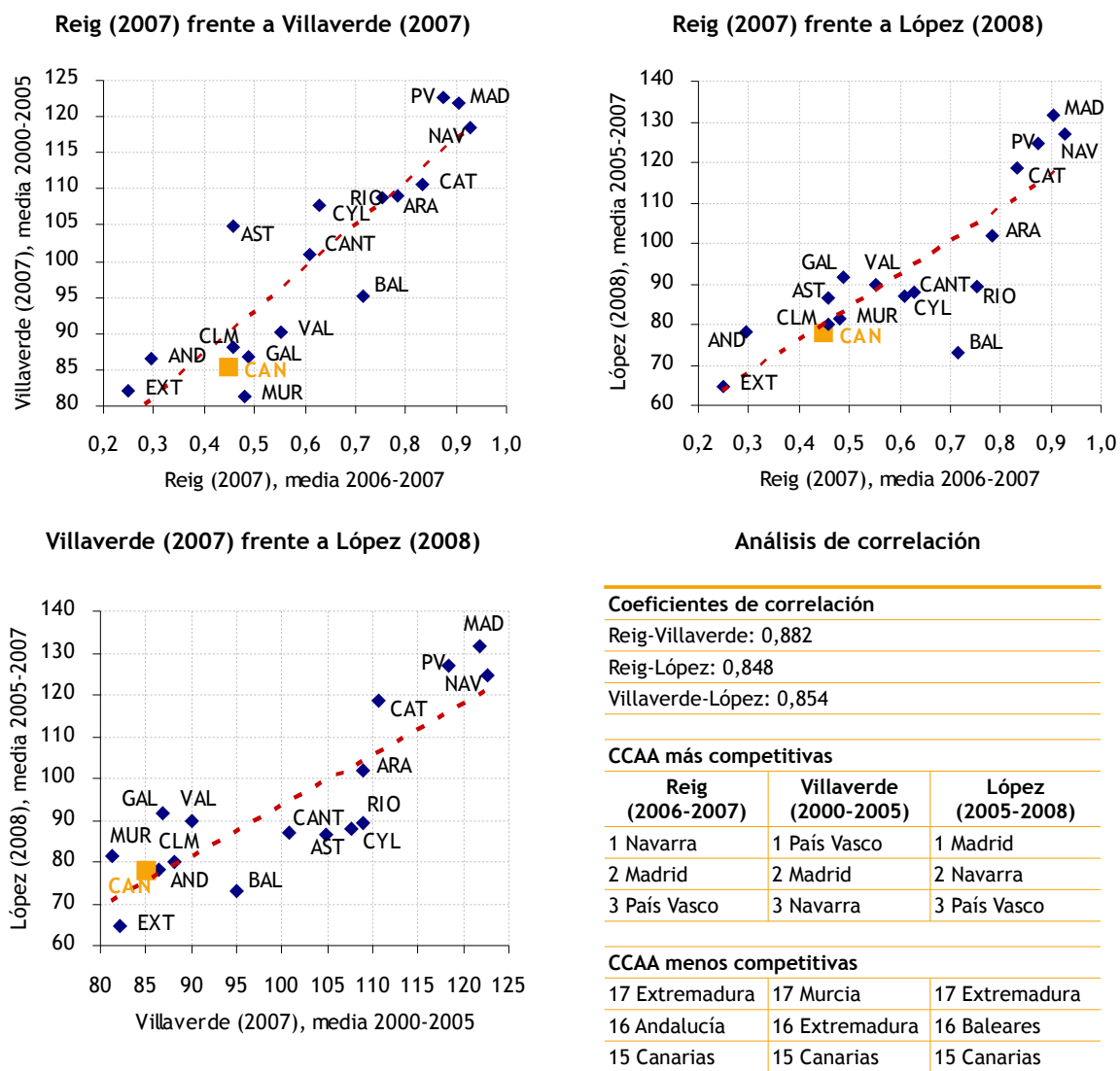
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de López (2008). Panorama Regional, CEPREDE, junio.

Por otro lado, y en línea con los resultados de Reig (2007), la dimensión en la que Canarias presenta una mejor situación relativa en el contexto nacional es la relativa a las infraestructuras (véase el panel inferior central del gráfico 5.23). En el resto de factores considerados por López (2008), sin embargo, nuestra región se encuentra en una clara situación de desventaja.

En resumen, los resultados alcanzados por aquellos trabajos que se han aproximado al estudio de la competitividad regional en España a través del cálculo de índices sintéticos permiten concluir:

- Entre las Comunidades Autónomas españolas más competitivas se encuentran Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña. Mención especial merece el deterioro relativo que parece haber enfrentado en su posición competitiva Cataluña en el transcurso de los últimos años. Por el contrario, Navarra sobresale por una dinámica competitiva muy favorable, que le ha permitido mejorar su posición en la clasificación nacional.
- En el extremo opuesto del panorama autonómico se encuentran de forma recurrente Andalucía, Extremadura y Canarias, a las que podrían añadirse los casos de Castilla-La Mancha, Galicia, Murcia e incluso la Comunidad Valenciana.
- Si bien es cierto, como ya se comentó, que el recurso a indicadores sintéticos presenta la gran ventaja de que facilita la extracción de información relevante a partir de una batería más o menos amplia de variables, su construcción no anula la conveniencia de analizar los ítems parciales que los configuran.

GRÁFICO 5.24. POSICIÓN COMPETITIVA DE CANARIAS EN EL CONTEXTO NACIONAL. SÍNTESIS DE RESULTADOS DE REIG (2007), VILLAYERDE (2007) Y LÓPEZ (2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Reig (2007), Villaverde (2007) y López (2008).

- Entre los factores determinantes próximos de la productividad y, por tanto, de la competitividad regional, los que presentan un mayor grado de heterogeneidad interregional y, por tanto, explican gran parte de la variabilidad observada en los valores alcanzados por los índices sintéticos globales de competitividad en las distintas Comunidades Autónomas españolas son aquellos más relacionados con la creatividad e innovación, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), así como con las actividades de I+D. Por encima de todas estas dimensiones, el capital humano se convierte en una pieza clave en el diseño de entornos competitivos. Todos estos factores son fundamentales en la sociedad del conocimiento, y su mejora continuada es indispensable para dar el salto hacia un estadio de desarrollo superior.
- Canarias presenta una posición competitiva especialmente débil, siendo precisamente los factores señalados en el punto anterior los que reclaman una mayor atención. A ellos habría que sumar, tal y como se desprende del *EU Regional Competitiveness Index*, los relacionados con la eficiencia del entorno microeconómico (*business efficiency*), donde la posición de Canarias, también a nivel europeo, es especialmente desfavorable.
- Sin dejar de reconocer la gran utilidad de los índices sintéticos de competitividad, éstos no están exentos de problemas. Uno de ellos tiene que ver con la valoración que se otorga a determinados ítems. Por ejemplo, según se desprende de muchos de los trabajos revisados en esta sección, uno de los aspectos en donde Canarias presenta una mejor (menos desfavorable) posición es el de las infraestructuras básicas de transporte y comunicación. Sin embargo, dadas las características de nuestra región, y especialmente teniendo en cuenta nuestra localización y especiales circunstancias orográficas, es evidente que otorgar el mismo peso a un euro invertido en infraestructuras en Canarias que a un euro invertido en Madrid no parece que tenga mucho sentido. Evidentemente, superar los costes asociados a la lejanía geográfica y carácter fragmentado del archipiélago requiere de un sobre esfuerzo en todo lo relacionado con este tipo de dotaciones básicas.
- El mensaje anterior, sin embargo, parece haberse interpretado de forma parcial por los poderes públicos locales, que han centrado gran parte de los esfuerzos pro-competitivos en este aspecto, descuidando otros igualmente importantes. En estas otras dimensiones fundamentales, señaladas anteriormente, no se ha hecho el mismo esfuerzo, de tal forma que Canarias presenta una situación de atraso relativo en el conjunto nacional, e incluso en algunos casos se observa cierto retroceso a lo largo del tiempo.
- En relación con las dos conclusiones anteriores, debe advertirse que superar las posibles limitaciones que vienen impuestas por una localización geográfica como la nuestra no sólo reclama invertir en infraestructuras y mejorar los medios de comunicación y transporte. También, y de forma cada vez más decisiva, precisa de tratar de destacar en aquellos otros aspectos sobre los que, *a priori*, el condicionante geográfico no tiene por qué actuar. En el contexto tecno-económico actual “la distancia relevante no es una distancia física, sino más bien la que dota a las empresas de la capacidad que tienen, por el hecho de estar en unos lugares y no en otros, de reaccionar y adaptarse mejor a los cambios que se producen en los nuevos entornos en los que desarrollan su actividad, y que las hacen más competitivas que otras. Aspectos como la innovación, la tecnología y el capital humano son, en este sentido, elementos esenciales para la competitividad de las empresas, los cuales, como han mostrado bastantes trabajos, tienen patrones territoriales bien definidos” (Cuadrado Roura y Garrido Yserte, 2006; p. 117). En este sentido, es evidente que una política regional mal enfocada puede terminar por conducir a una región periférica (en un sentido exclusivamente geográfico) a una situación de doble-perifericidad (también en lo económico: equipamiento y uso de las tecnologías de la información y comunicación, innovación, esfuerzo en I+D, difusión tecnológica, educación y capital humano, capacidad para formar parte de redes e integrarse en los mercados globales).
- Otra limitación a la que se enfrentan los trabajos que tratan de cuantificar los parámetros competitivos de las localizaciones es que hay muchos aspectos que aún siendo fundamentales, difícilmente se puede medir. Nos estamos refiriendo concretamente al capital intangible, considerado actualmente como otro factor que amplía la frontera productiva al mejorar el nivel de competitividad. En él “se encuentra una segunda derivada del capital humano e intelectual y del capital organizacional y social” (López y otros, 2009; p. 135). El capital intangible debe entenderse como la suma del capital humano, la infraestructura institucional y

el capital social³⁰⁹. Según el Banco Mundial (2006)³¹⁰ el capital intangible puede llegar a representar más de las tres cuartas partes de la riqueza de un país.

- Por último, debe subrayarse que los trabajos revisados en esta sección se han centrado en los factores determinantes próximos (acumulación de capital, el progreso tecnológico, eficiencia) de la productividad y competitividad locacional. Sin embargo, aquellas sociedades que aspiren a operar cambios continuados y sustentables en sus parámetros competitivos deben tener presente cuáles son sus causas fundamentales (las instituciones económicas). La insuficiente atención a este aspecto permite entender por qué muchas de las propuestas de actuación que tradicionalmente se han propuesto para impulsar la productividad y competitividad regionales han resultado claramente insatisfactorias e incompletas. Las verdaderas medidas de política económica para impulsar la productividad y la competitividad deben focalizarse sobre las instituciones económicas.

5.3.4. Factores determinantes de la competitividad

El análisis realizado en los apartados anteriores ha puesto de manifiesto cuál es la posición competitiva de Canarias en los contextos nacional y europeo, y, por extensión, en el internacional. La evidencia empírica disponible apunta claramente a un modelo económico apuntalado sobre unas mejorables bases competitivas, siendo un aspecto susceptible de mejora nuestra productividad y sus factores determinantes últimos.

Hemos tenido ocasión de comprobar que la productividad agregada canaria se caracteriza por situarse por debajo de los niveles medios observados en el territorio nacional y en el grueso de economías avanzadas, y, lo que resulta aún más preocupante, por su peor comportamiento en el transcurso de los últimos lustros. Adicionalmente, y en contra de lo que suele considerarse, se ha mostrado evidencia empírica que muestra que el bajo nivel y desfavorable dinámica de la productividad agregada canaria no responde, en lo fundamental, al patrón de especialización sectorial de nuestra economía.

La evidencia empírica existente indica que el factor más importante que explica la desfavorable dinámica de la productividad agregada en Canarias se debe al llamado “efecto intrasectorial”, de manera que para la mayoría de ramas de actividad existe un diferencial, en términos de productividad, con la media española.

En el primer epígrafe de este monográfico se adelantó que a nivel macroeconómico los factores próximos que determinan la productividad regional son básicamente dos: la acumulación de factores y el progreso tecnológico. En las sociedades modernas, además, la evidencia señala con total rotundidad que es este último componente, el progreso tecnológico, el factor determinante del avance de la productividad y, por tanto, de la mejora de los estándares de vida de las sociedades. El progreso tecnológico, a su vez, puede venir impulsado por dos fuerzas: la imitación y la innovación.

Los modelos económicos de imitación suelen darse en economías que se encuentran en estadios intermedios de desarrollo. En estos casos, los procesos de importación y adaptación de los avances tecnológicos procedentes de las economías más avanzadas, las que marcan la frontera tecnológica mundial, pueden provocar grandes saltos en la productividad, que, en última instancia permitirán acelerar los procesos de convergencia económica hacia los líderes. Los modelos de imitación, no obstante, para que tengan éxito, esto es, para que efectivamente cristalicen en mejoras sustanciales en la productividad, deben contar con un entorno institucional adecuado que sea permeable a la entrada de la tecnología de otras partes del mundo (capacidad social) y, a su vez, sea capaz de adaptar a las condiciones particulares de la economía dicha tecnología (congruencia tecnológica). El pilar fundamental de la estrategia competitiva de estas economías es, tal y como se expuso en el primer epígrafe de este monográfico³¹¹, la eficiencia productiva.

³⁰⁹ El capital social de una región puede definirse como la confianza de los habitantes en su propia región y su capacidad para trabajar en pos de un objetivo común (López y otros, 2009; p. 136).

³¹⁰ Banco Mundial (2006): “¿Dónde está la riqueza de las naciones? Midiendo el capital para el siglo XXI”, Banco Mundial, Washington, D.C.

³¹¹ Para un tratamiento en profundidad de este tema, véase, en el primer epígrafe del presente informe, el punto 5.1.3.3.3. *Instituciones económicas y crecimiento económico*. En ese mismo epígrafe, en el apartado 5.1.4. *Indicadores de competitividad* también se aborda este análisis al exponer el tratamiento que desde el *World Economic Forum* se realiza de la competitividad locacional.

Sin embargo, en aquellas economías con éxito en la implementación de modelos de desarrollo de corte imitativo, llega un momento en el que el potencial de crecimiento asentado exclusivamente sobre esta base se desvanece. Esto se produce por la progresiva reducción de la brecha tecnológica respecto a los líderes tecnológicos, por lo que los procesos de copia y adaptación cada vez tienen un menor margen, debiendo estas economías abrir procesos de reflexión sobre la conveniencia de dar el salto hacia un modelo de desarrollo de tipo innovador. Evidentemente, la transición de un modelo a otro ni es sencilla ni puede arrojar incertidumbres y riesgos sobre aquellos aspectos que fundamentan el desarrollo actual. En este punto, el papel fundamental del sistema institucional en su conjunto es tomar razón de los aspectos positivos de este tránsito, advirtiendo la necesidad de cambio, identificando igualmente que se ha llegado a un punto de inflexión y, todo ello, para facilitar que el marco institucional se adapte a estas nuevas necesidades, para que la economía pueda deslizar su modelo de crecimiento y desarrollo desde un modelo basado en la imitación hacia otro basado en la innovación. Sin este cambio previo, en el que los poderes públicos ocupan un papel destacado como catalizadores del mismo, la transición a fases más avanzadas de desarrollo, sobre pilares competitivos diferentes, no será posible. En este caso, el resultado inevitable, así lo demuestra la historia económica, es el estancamiento originado por seguir volcados sobre un modelo agotado³¹².

La evidencia empírica aportada hasta este momento, cuando es analizada a la luz de la abundante literatura expuesta en los dos primeros epígrafes del presente informe, permite concluir: (1) que las características de la economía canaria permiten posicionarla en lo que la literatura económica identifica como economías con modelos de desarrollo de tipo imitador (*imitation-driven economy*); (2) que en Canarias la adopción de este modelo muestra algunas debilidades importantes, que han ido mermado nuestra situación competitiva; (3) que en vista de las tendencias globales, el modelo de imitación está agotado en las economías europeas, española y canaria; (4) que la identificación de las debilidades acumuladas en el modelo de desarrollo actual, conjuntamente con la constatación de que éste ha llegado a su final, reclaman de las autoridades públicas canarias del liderazgo político necesario para acelerar los cambios institucionales precisos para corregir aquellas debilidades acumuladas en las últimas décadas y, a su vez, propiciar el tránsito hacia un modelo de desarrollo superior, fundamentado en la innovación (*innovation-driven economy*).

Como se hace referencia en anteriores apartados de este análisis dedicado a la competitividad, en los estadios más avanzados de desarrollo la fuerza tractora fundamental del progreso tecnológico pasa a ser la innovación. Ya no es suficiente con adaptar a las condiciones locales las tecnologías existentes (modelo de imitación), también es preciso, crear nuevas tecnologías, nuevos procesos de producción, que contribuyan a desplazar la frontera mundial del conocimiento (modelo de innovación). Este tránsito del modelo de imitación al modelo de innovación es el que propone la Estrategia Europea 2020 para el conjunto del territorio de la Unión. Canarias, con sus especificidades y potencialidades, con sectores altamente competitivos en la escena internacional, como es el turismo, también debe transitar hacia un modelo con mayor capacidad innovadora.

La historia económica reciente de buena parte de nuestros socios de la Unión Europea debe servir de ejemplo movilizador para afrontar cuanto antes este enorme reto. La gran expansión experimentada por estas economías, también por la japonesa, durante las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial (*edad de oro del capitalismo moderno*) fue consecuencia de la puesta en marcha un proceso de crecimiento basado en la imitación. El éxito de este modelo se sustentó sobre un marco caracterizado por el predominio de las grandes empresas en el tejido empresarial, una legislación de defensa de la competencia que protegía a las grandes empresas establecidas, una política industrial muy concentrada en los subsidios públicos, la estandarización de tareas, una fuerza laboral con formación intermedia, relaciones laborales entre empleados y empresas muy estables, así como un modelo de financiación basado en el crédito de entidades financieras y garantizado por activos. Fueron estas condiciones las que propiciaron el éxito del modelo de imitación, causante de una ola de prosperidad nunca antes conocida en Europa. Estas condiciones propiciaron una fuerte expansión de la productividad, motor fundamental del crecimiento de aquellos años, y el progresivo acercamiento a la frontera tecnológica mundial, marcada por Estados Unidos.

³¹² Más allá del repaso de la literatura teórica que sustenta estas explicaciones, y que fueron expuestas con cierto detalle en el punto 5.1.3.3.3. *Instituciones económicas y crecimiento económico*, se recomienda la lectura del punto 5.2.2.4. *Tendencias económicas generales: economía de la innovación*, pues en él se ofrecen numerosas referencias de trabajos empíricos que ilustran perfectamente la validez de estos modelos a la hora de explicar la historia económica reciente de los países europeos y Estados Unidos. También se recomienda al lector interesado en profundizar en estas cuestiones la lectura del apartado 5.2.3.1. *La economía europea en el contexto mundial*.

Este proceso de convergencia se detuvo a comienzos de la década de 1980. La productividad europea se estancó, aunque ya en niveles muy similares a los estadounidenses. Posteriormente, la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) generó un proceso de divergencia que ha continuado hasta la actualidad. En definitiva, una vez alcanzado el nivel de productividad del líder mundial, la economía europea se estancó. Cuando apareció una nueva revolución tecnológica, la diferencia se ha vuelto a ensanchar.

La explicación a estos hechos reside en una observación muy concreta: la economía europea no ha sabido implementar, de forma generalizada, un modelo de crecimiento sustentado en la innovación. Esta debilidad deriva de la permanencia de unas estructuras institucionales que fueron positivas para el impulso y éxito del modelo de imitación, pero que condicionan y limitan el desarrollo económico basado en la innovación.

El patrón de desarrollo de Canarias, aunque con sus particularidades innegables, enfrenta similares problemas a los del conjunto de economías del Viejo Continente. Mientras que ha habido países y regiones que han podido escapar de esta tendencia general e incorporarse con éxito a un modelo de innovación (como sería el ejemplo de las economías escandinavas), el archipiélago ha quedado englobado en un grupo más amplio de regiones que mantienen, aún, grandes márgenes para la mejora en este necesario tránsito hacia un modelo que extraiga mayor valor de la innovación.

Sobre esta premisa, a continuación describiremos cuáles son los elementos relevantes en este modelo de progreso tecnológico para, a continuación, profundizar en las instituciones y políticas que podrían modificarse o complementarse para iniciar un proceso de tránsito hacia dicho esquema.

5.3.4.1. La innovación como motor del crecimiento en Canarias

La capacidad de innovación tecnológica de un país se basa en el esfuerzo de inversión en Investigación y Desarrollo (I+D)³¹³, su capacidad de adquirir tecnologías, conocimientos, medios y equipos tecnológicos en el exterior, en el capital humano de que dispone y que dedica a la I+D y en el aprovechamiento que hacen sus empresas e instituciones de las oportunidades que ofrece la globalización de la economía. Estas premisas son válidas tanto en periodos de bonanza económica como en etapas de crisis, siendo la capacidad de innovación uno de los principales recursos para afrontar estas etapas³¹⁴.

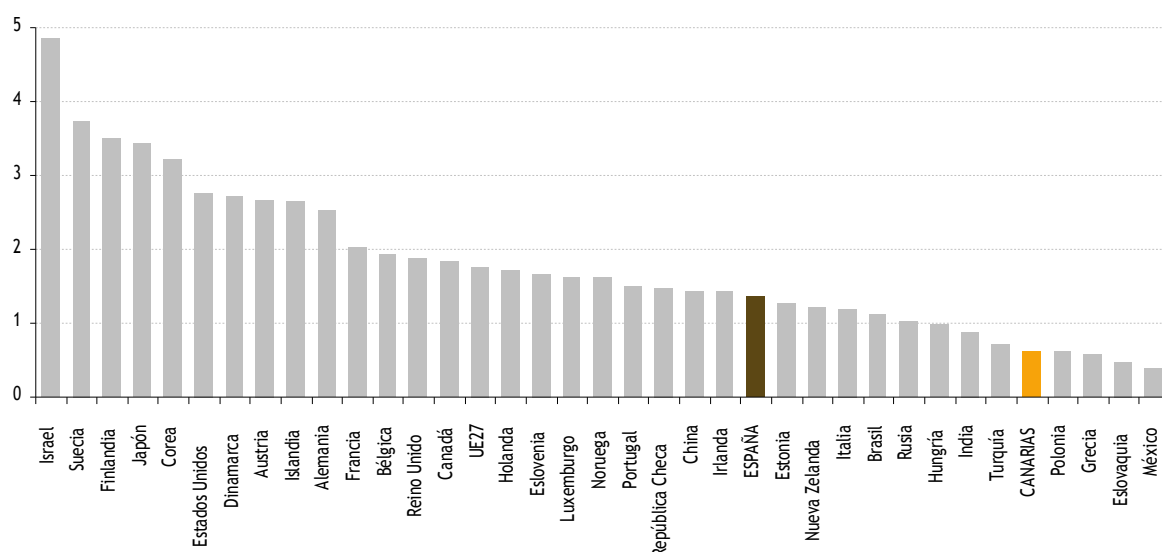
No debe extrañar, por tanto, que en la promoción de los modelos de desarrollo basados en la innovación uno de los acentos recaiga siempre sobre la necesidad de invertir de Investigación y Desarrollo (I+D). Se trata de una línea de inversión estratégica para este tipo de economías que se encuentran próximas a la frontera tecnológica mundial. Debido a los elevados costes y alta productividad, el éxito competitivo en estas economías que se encuentran en estadios avanzados de desarrollo depende de manera crucial en su habilidad para generar innovaciones (Aghion, 2006 y Acemoglu, Aghion y Zilibotti, 2006).

Por estos motivos, y al objeto de caracterizar la posición de relativa de Canarias en cuanto a su potencial innovador, resulta necesario analizar, entre otros factores, el esfuerzo que realiza en I+D en comparación con otras economías de su entorno. En el gráfico 5.25 se representa la situación relativa de un conjunto amplio de países pertenecientes a la OCDE, entre los que se ha incluido a España y también a la economía canaria. Concretamente, la información utilizada se refiere al gasto en I+D expresado como porcentaje del PIB, que es el indicador normalmente empleado para aproximar el esfuerzo inversor en esta materia.

³¹³ Como gastos en I+D se consideran todas aquellas cantidades destinadas a actividades de I+D realizadas dentro de la unidad o centro investigador (gastos internos) o fuera de éstos (gastos externos), cualquiera que sea el origen de los fondos. Según el Manual Frascati, “están incluidos los gastos realizados fuera de la unidad estadística o del sector pero en apoyo de la I+D interna (por ejemplo, compra de suministros para I+D). Están incluidos igualmente tanto los gastos corrientes como los de capital. Los gastos corrientes se componen de costes salariales y de otros gastos. Gastos internos son todos aquellos que cubren el conjunto de los gastos de I+D realizados en una unidad estadística o en un sector de la economía durante un periodo determinado, cualquiera que sea el origen de los fondos”. OCDE (2002): “Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y desarrollo experimental”, OCDE, París.

³¹⁴ COTEC (2009). *Tecnología e innovación en España. Informe COTEC 2009*, Ed, Fundación COTEC.

GRÁFICO 5.25. PORCENTAJE DEL PIB DEDICADO A GASTO EN I+D. 2008



Fuente: OECD Factbook 2010 y Estadística sobre actividades de I+D, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Los resultados ponen de manifiesto la existencia de marcadas diferencias en cuanto al esfuerzo realizado en I+D por las distintas economías. Entre aquellas que dedican un mayor porcentaje de su PIB a este tipo de inversiones destacan Israel, Suecia, Finlandia, Japón, Corea o Estados Unidos. En el extremo opuesto se posicionan economías como Polonia, Grecia, Eslovaquia o México. España se sitúa en una posición intermedia-baja, con resultados similares a los observados en Rusia, Brasil, Italia o China. Por su parte, la economía canaria se posiciona entre los territorios con menor esfuerzo inversor en materia de I+D de los considerados en la muestra.

TABLA 5.6. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑOS 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Baleares	0,22	0,22	0,24	0,24	0,26	0,27	0,29	0,33	0,36	0,38
CANARIAS	0,47	0,49	0,58	0,52	0,58	0,58	0,65	0,64	0,62	0,58
Castilla - La Mancha	0,56	0,31	0,43	0,42	0,41	0,41	0,47	0,6	0,73	0,68
Extremadura	0,54	0,59	0,59	0,62	0,41	0,68	0,72	0,74	0,87	0,88
Murcia	0,69	0,61	0,54	0,68	0,65	0,73	0,76	0,92	0,87	0,89
Galicia	0,64	0,69	0,79	0,85	0,85	0,87	0,89	1,03	1,04	0,96
Asturias	0,82	0,66	0,62	0,67	0,65	0,70	0,88	0,92	0,97	0,99
La Rioja	0,57	0,45	0,54	0,63	0,66	0,66	1,04	1,17	1,01	1,09
Andalucía	0,65	0,59	0,60	0,85	0,76	0,84	0,89	1,02	1,03	1,10
C. Valenciana	0,71	0,67	0,77	0,83	0,89	0,98	0,95	0,95	1,05	1,10
Cantabria	0,46	0,55	0,53	0,45	0,44	0,45	0,79	0,88	1,00	1,11
Castilla y León	0,64	0,80	0,80	0,86	0,93	0,89	0,97	1,10	1,27	1,12
Aragón	0,69	0,67	0,71	0,70	0,69	0,79	0,87	0,9	1,03	1,14
ESPAÑA	0,91	0,91	0,99	1,05	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,38
Cataluña	1,06	1,04	1,19	1,27	1,33	1,35	1,42	1,48	1,62	1,68
Madrid	1,58	1,64	1,76	1,69	1,64	1,81	1,96	1,92	2,01	2,06
País Vasco	1,16	1,32	1,29	1,39	1,51	1,48	1,58	1,87	1,97	2,06
Navarra	0,87	0,98	1,05	1,34	1,80	1,68	1,91	1,88	1,93	2,13

Nota: Las regiones españolas están ordenadas atendiendo al esfuerzo inversor realizado en 2009, siendo el criterio de ordenación ascendente.

Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Centrándonos en el caso particular de España, y desagregando la información por regiones a partir de los datos elaborados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), se observa la existencia de diferencias notables. Canarias se incluye entre las regiones que realizan un menor esfuerzo inversor en I+D, al tiempo que existen varias regiones con registros de gasto en I+D en porcentaje del PIB similares a los de economías destacadas en el panorama internacional como Francia, Bélgica o Reino Unido (tabla 5.6). Dentro de este grupo se englobarían las Comunidades Autónomas de Navarra, Madrid y País Vasco, con porcentajes de gasto en actividades de I+D superiores al 2 por ciento del PIB^{315 316}.

El CES de Canarias lleva años advirtiendo sobre esta debilidad del modelo económico canario. “Canarias acumula también en estas variables un importante retraso, que, sin duda, se encuentra en la base de sus pobres resultados en términos de productividad y competitividad. Más allá del patrón de especialización actual de la economía canaria y del predominio en ella de empresas de reducida dimensión, una cuestión que debería plantearse es la relativa al entramado institucional más favorable a los procesos de I+D+i. La experiencia acumulada nos indica con claridad que en la actualidad no disponemos de las instituciones más favorables a la asunción de los riesgos que entraña este tipo de actividades” (Informe Anual 2010, p. 322).

Resulta en todo caso relevante diferenciar el efecto que sobre estos totales tienen las aportaciones procedentes desde el sector público y privado. Esta distinción permite determinar el esfuerzo realizado por las autoridades y cómo va transpirando el mismo sobre el tejido productivo. Al fin y al cabo, resulta más determinante para un modelo de crecimiento basado en la innovación que la inversión en I+D la realicen las propias empresas.

TABLA 5.7. GASTO EN ACTIVIDADES DE I+D CON RELACIÓN AL PIB SEGÚN SECTOR. 2009

TOTAL		SECTOR PRIVADO		SECTOR PÚBLICO	
Baleares	0,38	Baleares	0,06	Baleares	0,32
Canarias	0,58	Canarias	0,11	C. Mancha	0,33
C. Mancha	0,68	Extremadura	0,12	Canarias	0,47
Extremadura	0,88	Andalucía	0,35	País Vasco	0,47
Murcia	0,89	C. Mancha	0,35	La Rioja	0,48
Galicia	0,96	Murcia	0,35	Aragón	0,49
Asturias	0,99	Asturias	0,41	C. León	0,53
La Rioja	1,09	Cantabria	0,42	Galicia	0,53
Andalucía	1,1	Galicia	0,43	Murcia	0,54
C. Valenciana	1,1	C. Valenciana	0,44	Asturias	0,58
Cantabria	1,11	C. León	0,59	ESPAÑA	0,66
C. León	1,12	La Rioja	0,61	C. Valenciana	0,66
Aragón	1,14	Aragón	0,65	Navarra	0,66
ESPAÑA	1,38	ESPAÑA	0,72	Cantabria	0,69
Cataluña	1,68	Cataluña	0,98	Cataluña	0,7
Madrid	2,06	Madrid	1,13	Andalucía	0,75
País Vasco	2,06	Navarra	1,47	Extremadura	0,76
Navarra	2,13	País Vasco	1,59	Madrid	0,93

Nota: Los datos regionales han sido ordenados en orden ascendente.

Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

En la tabla 5.7 se ha dividido la aportación al esfuerzo inversor en I+D realizada desde el ámbito público y privado³¹⁷. Como se puede apreciar, las diferencias en términos generales se derivan del comportamiento heterogéneo observado en el sector privado, mientras que el esfuerzo realizado desde el sector público es mucho más homogéneo entre regiones. Según se desprende de la información de la tabla, las regiones cuyo sector público colabora en menor medida al gasto total en actividades de I+D

³¹⁵ En el Informe Anual del CES-Canarias de este mismo año, en el capítulo 2, el lector interesado encontrará un análisis más detallado de la situación actual y evolución reciente de la situación relativa de Canarias en el ámbito autonómico en términos de I+D.

³¹⁶ Aunque no se presentan los datos, conclusiones similares se desprenden del análisis de los datos relativos al personal de I+D. Remitimos al lector nuevamente al capítulo 2 del Informe Anual para encontrar información detallada sobre este particular.

³¹⁷ Como sector privado en materia de I+D se define a las empresas, mientras que dentro del sector público se incluyen las Administraciones, las Instituciones Privadas sin Fines de Lucro y la Enseñanza Superior.

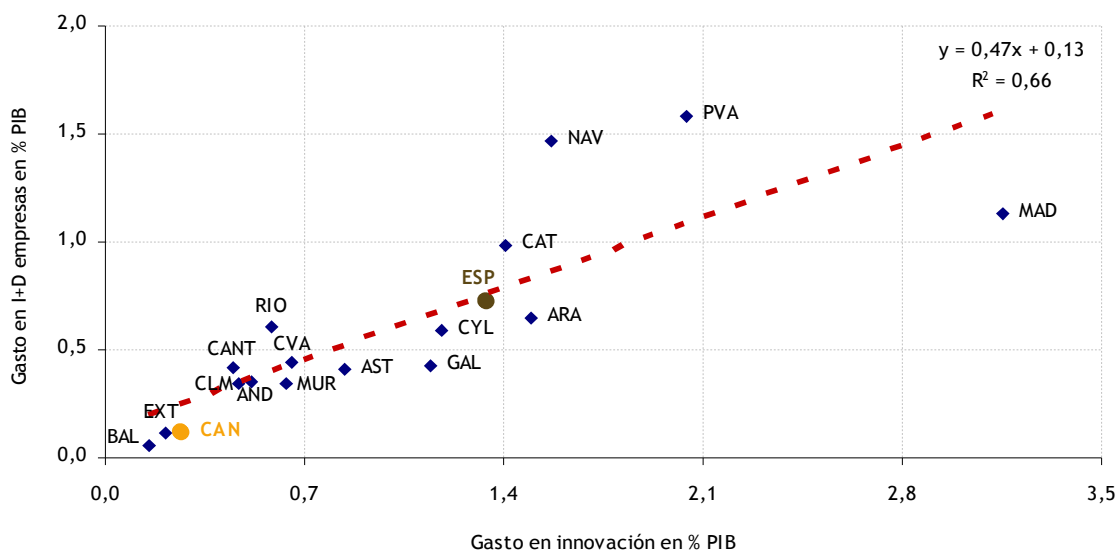
son Baleares (0,32%) y Castilla La Mancha (0,33). En el extremo opuesto se encontrarían Madrid (0,93%), Extremadura (0,76) y Andalucía (0,75). El caso de Madrid es algo anómalo en la medida que concentra una parte muy importante de las actividades de I+D desarrolladas a través de los Ministerios. En todo caso, lo que queda de manifiesto es que la variabilidad detectada en la I+D pública en términos del PIB es limitada, de forma que la diferencia entre la región más intensiva y la menos se cifra en una diferencia de 0,61 puntos porcentuales.

Por el contrario, las diferencias en términos de I+D en el sector privado sí que son más acusadas. Las menores aportaciones relativas se concentran en las regiones de Baleares (0,06%), Canarias (0,11) y Extremadura (0,12), mientras que destaca el esfuerzo realizado por las empresas de País Vasco (1,59%), Navarra (1,47) y Madrid (1,13). Evidentemente, el rango observado entre la región en la que se realiza un mayor y un menor gasto en I+D asciende hasta alcanzar los 1,53 puntos porcentuales. Es decir, una diferencia que prácticamente triplica la observada en el sector público.

Por tanto, según los datos oficiales, el gasto interno en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico realizado por las empresas en Canarias representa en torno al 20% del esfuerzo inversor total de la región. De esta forma, los sectores privado canario aparece, junto con el balear y el extremeño, como el que menor participación relativa tiene en el esfuerzo en I+D de su respectiva región. Teniendo en cuenta que el gasto total empresarial en I+D suele considerarse como un buen indicador de la estrategia tecnológica de las empresas, de tal forma que su distribución territorial caracteriza en gran medida el potencial local de innovación (COTEC 2006)³¹⁸, la lectura de los datos anteriores resulta, cuando menos, preocupante.

Dada la estrecha vinculación existente entre los gastos en I+D y la innovación tecnológica, los resultados analizados en los párrafos anteriores apuntan a una escasa vocación innovadora de la economía canaria. La información oficial disponible corrobora esta intuición. Según los datos publicados por el INE en su operación estadística Estadísticas sobre innovación en las empresas, Canarias no solo destaca por el reducido esfuerzo inversor en I+D de su tejido empresarial, sino que, además, el gasto realizado en innovación tecnológica es igualmente bajo (véase el gráfico 5.26).

GRÁFICO 5.26. GASTO EN I+D E INNOVACIÓN EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, Estadística sobre innovación en las empresas y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

³¹⁸ “Tecnología en Innovación en España”, Fundación COTEC, junio 2006. Hasta tal punto se considera crucial para las estrategias de innovación el esfuerzo inversor en I+D de las empresas privadas que en la propia Estrategia de Lisboa se establecía como uno de los indicadores estratégicos a incluir por cada Estado miembro de la UE en sus respectivos Programas Nacionales de Reformas. Según se recoge en el Programa Nacional de Reformas español, la proporción del gasto en I+D que debería ser financiado por las empresas en el conjunto nacional en 2010 debía ser del 55%. En el caso de la Comunidad canaria, el objetivo se estableció en el 41%. Como vemos, y a pesar del umbral más reducido marcado para Canarias, no hemos llegado a cubrir ni la mitad nivel objetivo.

Desafortunadamente, la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas no ofrece información detallada por ramas de actividad al nivel de Comunidades Autónomas. Esta información únicamente está disponible para el conjunto del territorio nacional. Según los datos del INE, es la rama de *Telecomunicaciones* la que concentra un mayor porcentaje del gasto en innovación, seguida por el sector *Servicios de I+D*. Otras ramas con un mayor peso del gasto en innovaciones tecnológicas son las de *Comercio, Vehículos de motor, Farmacia y Construcción*.

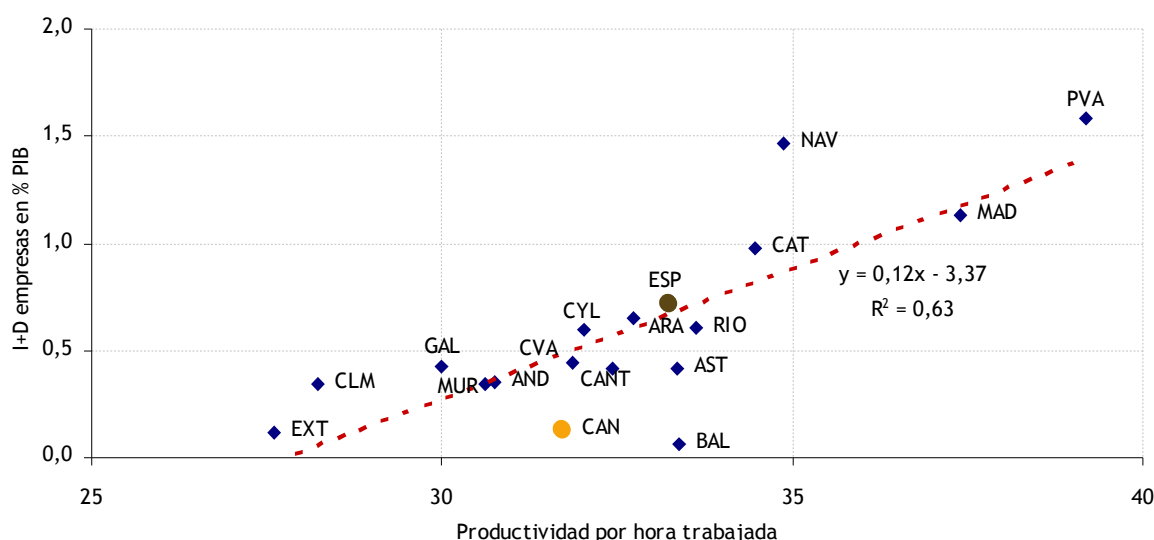
Tomando como referencia la situación existente a nivel nacional, y teniendo en cuenta cuál es el patrón de especialización productivo de Canarias, no cabe duda que parte de la brecha observada en materia de innovación entre Canarias y España obedece a la ausencia o escaso desarrollo en nuestra región de determinadas actividades punteras en este aspecto. Sin embargo, los datos también sugieren que en Canarias existen muchos sectores y ramas de actividad en los que la innovación tecnológica tiene cabida, pudiéndose realizar un mayor esfuerzo en este aspecto. Expresado de otra forma, el menor protagonismo de la innovación en Canarias no puede explicarse apelando exclusivamente al patrón de especialización.

Sobre este punto, no obstante, conviene hacer una puntualización sobre la que volveremos en detalle en el último epígrafe de este informe (*Estrategias y líneas de acción: el reto de la competitividad y la internacionalización*). El tránsito desde un modelo de imitación hacia otro de innovación requiere en Canarias de un proceso paralelo de progresivo deslizamiento hacia otras actividades y/o segmentos de actividad. Pero para no desviarnos del tema central que nos ocupa en este punto, dejamos esta discusión para más adelante (véase el punto 5.4.3.2. *Innovación y excelencia empresarial*).

Volviendo al tema que nos ocupa en esta sección, resulta evidente que Canarias se encuentra entre las regiones españolas que menor esfuerzo realizan en actividades de I+D e innovación tecnológica en el territorio español, lo que constituye una base claramente inadecuada para poner en marcha un modelo de desarrollo basado en la innovación.

Este resultado puede explicarse en cierta medida si tenemos en cuenta, como ya hemos recordado anteriormente, que cuanto más próximas se encuentran las regiones a la frontera mundial de conocimiento, mayor peso adquiere la inversión en I+D como estrategia para mantener la posición competitiva. Aunque, como ya advertimos antes, la información disponible no nos permite detallar este resultado por sectores, sí que podemos poner de manifiesto que las regiones españolas de mayor nivel de productividad son las que más intensamente se implican en actividades de I+D. En el gráfico 5.27 se aprecia una clara relación positiva y altamente significativa.

GRÁFICO 5.27. PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA Y GASTO EN I+D EN LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

A pesar de que la imagen es diáfana, resultaría inocente pensar que una política de impulso del gasto en I+D sería suficiente para animar los procesos de innovación y estimular el crecimiento de la productividad. Del mismo modo que las inversiones en I+D refuerzan su poder de influencia cuando las economías se aproximan a la frontera tecnológica mundial, no se puede restar importancia al papel que juega el establecimiento de un entorno micro y macroeconómico que beneficie e incentive un modelo de crecimiento basado en la innovación (Aghion, 2006).

Por tanto, además de incidir en las políticas de I+D que normalmente enfocan a los subsidios y ayudas públicas a las empresas y la actividad directa del sector público en esta materia, se debe actuar sobre los aspectos del entorno económico que resultan vitales para que ese esfuerzo luego se materialice en el sector empresarial. Desde esta perspectiva, y sobre una abundante literatura teórica y empírica, debemos procurar aumentar el grado de competencia con los que operan los mercados, así como el nivel de formación de la población. El modelo de relaciones laborales y las opciones financieras con las que cuentan las empresas también reclaman la atención, pues también constituyen piezas clave del engranaje de los modelos basados en la innovación.

Con todo, y antes de pasar a analizar estas otras dimensiones clave en la promoción de la competitividad canaria, queremos llamar la atención sobre un aspecto que a veces pasa inadvertido. Las innovaciones no se agotan con las de tipo tecnológico. Es verdad que en lo que hasta ahora se ha comentado el énfasis se ha puesto en las innovaciones tecnológicas. El motivo radica, por un lado, en nuestro interés por subrayar la importancia que tiene en la actualidad el esfuerzo en materia de I+D, que, como ya se ha apuntado antes, es la principal fuerza tractora de la capacidad de innovación tecnológica de una región. Pero este acento en la innovación tecnológica obedece también a un problema de disponibilidad de datos: las únicas estadísticas existentes a nivel nacional se refieren a innovaciones tecnológicas.

Sin embargo, conviene subrayar que existen otro tipo de innovaciones, las de tipo no tecnológico. Según la tercera edición del Manual de Oslo³¹⁹, la innovación no tecnológica puede ser de dos tipos: (a) *innovación de marketing o comercial*: consiste en la introducción de un nuevo método de comercialización que entrañe importantes mejoras en el diseño o presentación del producto, en su posicionamiento, en su promoción o en su precio; y (b) *innovación organizativa*: consiste en la introducción de un nuevo método de organización aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas de la empresa.

Las innovaciones tecnológicas se caracterizan fundamentalmente por el desarrollo o uso de novedades tecnológicas, tanto en conocimiento como en desarrollo técnicos, y tradicionalmente han estado enfocadas fundamentalmente al manufacturero. Quizá por este motivo son muchos los que argumentan que la reducida base industrial de las islas se encuentra entre los principales obstáculos al despegue de la innovación tecnológica en nuestra región. Las innovaciones no tecnológicas, por el contrario, no necesitan involucrar necesariamente un cambio o adoptar una nueva tecnología, sino que pueden apoyarse en el uso de métodos innovadores de negocio, nuevos conceptos organizacionales u otras formas inmateriales de cambiar las actividades empresariales.

Entendemos que estas apreciaciones son importantes para una economía como la nuestra por varias cuestiones y que pasamos a detallar a seguidamente. En primer lugar, y tal y como ya se advirtió en el segundo epígrafe de este mismo trabajo (*El contexto económico relevante para Canarias*), los cambios que se están operando en el sector industrial, especialmente aquellos más vinculados con el comportamiento y exigencias de los consumidores. Una demanda crecientemente inestable y diversificada implica que las empresas deben aumentar su grado de adaptabilidad (innovación) al mercado. La consiguiente reducción en el ciclo de vida de los productos que ofertan las empresas ha forzado una rápida adaptabilidad de sus sistemas de producción (flexibilidad estática). Mientras que el acortamiento del ciclo de vida de los productos a los que sustituyen ha forzado a las empresas a vigilar más de cerca su capacidad de innovación (flexibilidad dinámica). “*En tales circunstancias, los viejos modelos de gestión fordista [...] pierden relevancia frente a una nueva forma de organización empresarial bastante más flexible y mucho mejor pertrechada para adaptarse rápidamente a los cambios del entorno*” (García Reche, 2010; p. 18).

Es decir, aunque resulta incuestionable que las innovaciones tecnológicas, tanto las de proceso como las de producto, siguen siendo de gran importancia para las empresas industriales como fuente de ventajas competitivas, las innovaciones no tecnológicas, esto es, aquellas de carácter organizativo y mercadotécnico, han ido ganando terreno en los últimos años a medida que la globalización y las TIC

³¹⁹ OCDE (2005): “Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación”, OCDE, París, tercera edición.

han ido avanzando. En la era de la globalización, *“las empresas industriales se ven impelidas a competir a través de nuevas estrategias organizativas capaces de posibilitar el despliegue en red, facilitar su internacionalización, y permitir el manejo integrado de los diversos componentes de la cadena de valor. Todo lo cual resulta ahora plausible gracias al extraordinario desarrollo y accesibilidad de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC), los medios de transporte y la logística en general”* (García Reche, 2010; p. 19).

En relación con esta última consideración, debe subrayarse que aunque los servicios pueden incorporar todo tipo de innovaciones, por su naturaleza, éstos suelen presentar una mayor predisposición hacia las innovaciones no tecnológicas (García Reche y Más Verdú, 2010). No considerar, por tanto, la existencia de este tipo de innovaciones, más frecuentes en muchas ramas del sector servicios, significa dejar de reconocer que las empresas no sólo desarrollan y aplican nuevas tecnologías, sino que también adoptan y reorganizan los servicios que prestan, que modifican la organización interna, las relaciones externas y el marketing. Muy probablemente gran parte de las innovaciones que se realicen en las empresas canarias sean (o puedan ser) de esta naturaleza, no tecnológica.

Con todo, el mensaje que deseamos recalcar es que los servicios pueden incorporar todo tipo de innovaciones para mejorar su propia competitividad y que, además, éstos pueden ser impulsores de la innovación del resto de sectores. Por tanto, no sólo debe propiciarse la mejora competitiva de los servicios existentes a través de la innovación, sino que además éstos deben ser considerados como un vehículo transmisor de innovaciones a otras partes del tejido productivo. Por ejemplo, las políticas orientadas a estimular la incorporación de servicios avanzados por parte de la industria (García Reche y Más Verdú, 2010; p. 39).

A modo de síntesis: las políticas de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) deben ocupar un lugar destacado en las políticas públicas de promoción de la competitividad. Esto es especialmente en territorios que, como el canario, acumulan un importante retraso en esta materia. *“La política de I+D+i se erige en un importante instrumento para afrontar la presión competitiva a largo plazo, reemplazando la vía de bajos salarios y el deterioro en las condiciones de trabajo por una estrategia apoyada en el aumento de la productividad y, en definitiva, de la eficiencia con que son utilizados los factores productivos. La política de I+D+i ha venido contribuyendo, además, a lo que es su objetivo último, la mejora del bienestar social; siendo esto posible gracias a la aplicación de un número creciente de innovaciones, no sólo en el ámbito productivo, sino en otros campos como la sanidad, el medio ambiente o la educación”* (Torrejón Velardiez, 2010; p. 54).

En el adecuado diseño y eficaz implementación de las políticas de I+D+i se basa gran parte del potencial de mejora de la sociedad canaria en el futuro. El éxito de este tipo de políticas pasa por un cambio institucional previo. *“Las instituciones que son válidas en un modelo imitativo no tienen por qué serlo en otro basado en la innovación, lo que genera la necesidad de entrar a revisarlas. Expresado en otros términos, el tan pretendido cambio de modelo económico canario, que según se mantiene desde los poderes públicos, se quiere sustentar, como no podía de ser otra forma, sobre la economía del conocimiento, no será posible sin una reconsideración de nuestro marco institucional. Suponer que se podrá alcanzar este objetivo simplemente a través de mecanismos más o menos generosos de subvención pública resulta erróneo, además de un derroche”* (Informe Anual 2010, CES-Canarias; p. 322).

5.3.4.2. Factores determinantes del modelo de innovación

Tal y como adelantábamos en el punto anterior, las políticas de I+D+i deben actuar sobre los aspectos del entorno económico que resultan vitales para que el esfuerzo del sector público termine filtrándose al sector empresarial. Más aún, la política de I+D+i debe aspirar a generar los incentivos necesarios para que el sector privado tenga una actitud más activa, así como establecer las bases para que ese empeño se pueda llevar a cabo. En este sentido, existe una abundante literatura que señala que cuestiones como el grado de competencia en los mercados, el nivel de formación de la población, el modelo de relaciones laborales y los mecanismos de financiación al alcance de las empresas resultan determinantes para un adecuado funcionamiento de los modelos basados en la innovación.

Por lo que respecta a la competencia, quizá lo más relevante no sea la existencia de una política más o menos estricta, sino el enfoque que se le dé a la misma. Hasta la fecha, en la Unión Europea ha predominado una política de defensa de la competencia centrada en las empresas establecidas (Informe Sapir, 2003), pero que desatendía la problemática de las empresas que deseaban entrar en el mercado.

Como consecuencia de este enfoque, la entrada de nuevas empresas (tasa de natalidad empresarial) y la salida (tasa de defunción) de las menos productivas han tenido un impacto moderado sobre la evolución de la productividad agregada en Europa mientras que, por ejemplo, en Estados Unidos la demografía empresarial sí ha constituido un aspecto clave en el avance de la misma (Nicoletti y Scarpetta, 2003).

Las diferencias tan marcadas en las demografías empresariales entre el Viejo Continente y Estados Unidos también se han visto reflejadas, como es obvio, en sus respectivas dinámicas y características empresariales. Mientras el entramado empresarial europeo está constituido fundamentalmente por empresas de muy larga tradición, la proporción de empresas “jóvenes” en Estados Unidos es mayor. Atendiendo a la clasificación de las 500 empresas más importantes del planeta³²⁰, se observa que los “campeones” europeos fueron fundados mucho antes que sus homónimos americanos (Philippon y Véron, 2008). De las grandes compañías europeas, tan sólo 12 se crearon en la segunda mitad del siglo XX, frente a las 51 empresas que así lo hicieron en Estados Unidos y las 46 de países emergentes. Más aún, entre las creadas posteriormente a 1975 sólo hay tres empresas europeas que figuren dentro de las 500 más importantes, en comparación con las 26 de Estados Unidos y las 21 de economías emergentes.

Los datos indican que estas empresas europeas están teniendo éxito en el mercado mundial, lo que pone de manifiesto que el marco de actuación ha estado bien enfocado en este segmento empresarial. Sin embargo, llama la atención el menor dinamismo detectado entre las empresas de reciente creación.

La menor relevancia que adquiere la entrada de nuevas empresas dentro del tejido económico europeo tiene consecuencias importantes en la medida que el modelo de progreso tecnológico está basado en la innovación. Y es que los costes económicos de una demografía empresarial poco dinámica ascienden a medida que la economía se acerca a la frontera tecnológica mundial.

Como han puesto de manifiesto Aghion, Bloom, Blundell, Griffith y Howitt (2005), los sectores que se encuentran más cercanos a la frontera mundial absorben más positivamente en términos de innovación la presión competitiva. Este resultado es lógico puesto que una mayor competencia es percibida como una amenaza que requiere impulsar la actividad innovadora, como una defensa para mantener su cuota de mercado.

Lo que es cierto para el incremento del nivel de competencia, también lo es para la entrada de nuevas empresas. En Aghion, Blundell, Griffith, Howitt y Prantl (2006) se calcula el efecto que tiene sobre el crecimiento de la productividad la entrada de empresas extranjeras en el mercado. Los resultados indican que en aquellas industrias que se encuentran más cercanas a la frontera tecnológica mundial, la entrada de nuevas empresas refuerza el proceso de avance de la productividad, mientras que justamente lo contrario ocurre en aquellos sectores más alejados de la frontera.

En resumen, el nivel de competencia afecta de forma diferenciada a las empresas según sea su posición respecto a la frontera tecnológica mundial. Cuando las empresas parten de niveles bastante atrasados respecto al líder mundial, como fue el caso de las empresas europeas tras 1945, un excesivo grado de competencia tanto interna como externa pudiera haber tenido consecuencias negativas sobre el avance de la productividad y el proceso de acercamiento y convergencia. Sin embargo, una vez se han alcanzado niveles de desarrollo similares a los de las economías líderes, una mayor competencia en los mercados y facilitar la entrada de empresas se termina convirtiendo en un elemento fundamental como catalizador de la innovación y del crecimiento de la productividad.

Aunque no se dispone de información detallada sobre las presiones competitivas existentes en las regiones españolas para realizar un análisis comparativo en este ámbito, lo que sí puede concluirse es que la base de la problemática es común a Europa, España y Canarias. Se requiere de un impulso aún más decidido a la competencia en todos los mercados, sobre todo en el de servicios, pero, además, hay que poner énfasis en facilitar la creación de nuevas empresas y la entrada de empresas desde el exterior puesto que es un elemento clave para el éxito de un modelo de innovación.

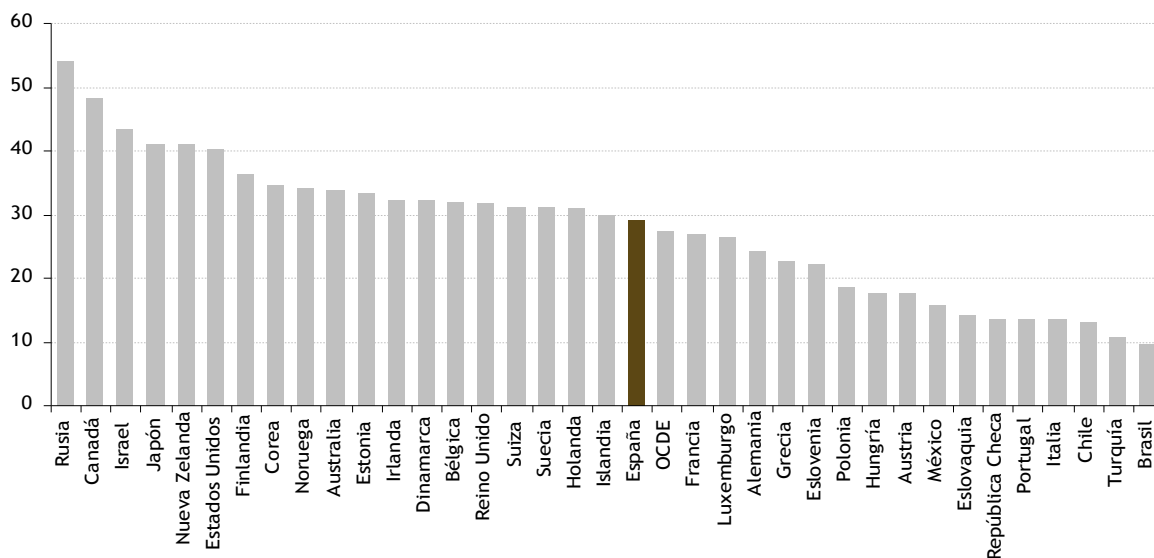
Junto a la competencia en los mercados, un segundo aspecto que resulta fundamental a la hora de configurar un entorno económico favorable a la innovación es la formación de la población. En este sentido, ya se ha indicado en los dos primeros epígrafes de este monográfico que los diversos niveles formativos tienen consecuencias diferenciadas en los procesos de desarrollo de los territorios.

³²⁰ Basado en la clasificación elaborada por el Financial Times sobre las 500 empresas más importantes del planeta. Los resultados anteriores hacen referencia al año 2007. Para más información, véase <http://www.ft.com/reports/ft5002008>.

Desde esta perspectiva se ha defendido que los modelos de innovación requieren, ante todo, la existencia de una sólida base de recursos humanos con formación superior puesto que las características que se priman son la imaginación, la creatividad y la capacidad de resolver problemas, más que la realización de tareas estandarizadas y repetitivas.

Obvia decir que las diferencias en esta materia son particularmente amplias en el panorama internacional. En el gráfico 5.28 se representa una clasificación de las principales economías del planeta según el grado de formación superior de su población de entre 25 y 64 años. Entre las economías más destacadas se encuentran Rusia, Canadá e Israel. Por otro lado, entre las economías con menos peso hay que destacar los casos de Brasil, Turquía y Chile.

GRÁFICO 5.28. POBLACIÓN CON EDUCACIÓN SUPERIOR. 2007 (porcentaje sobre el total en el grupo de edad de 25-64 años)



Fuente: OECD Factbook 2010. Elaboración propia.

Más allá de estas comparaciones generales, llama la atención las importantes diferencias que se generan en este ámbito entre Estados Unidos y las principales economías europeas. De hecho, mientras que la media europea se situaría en torno al 30 por ciento, en Estados Unidos es 10 puntos porcentuales superior. Es decir, en términos educativos, Europa parte de un esquema y de una estructuración de su población que es menos propenso y estimulante para el impulso de la innovación, que el observado en Estados Unidos y otros países avanzados.

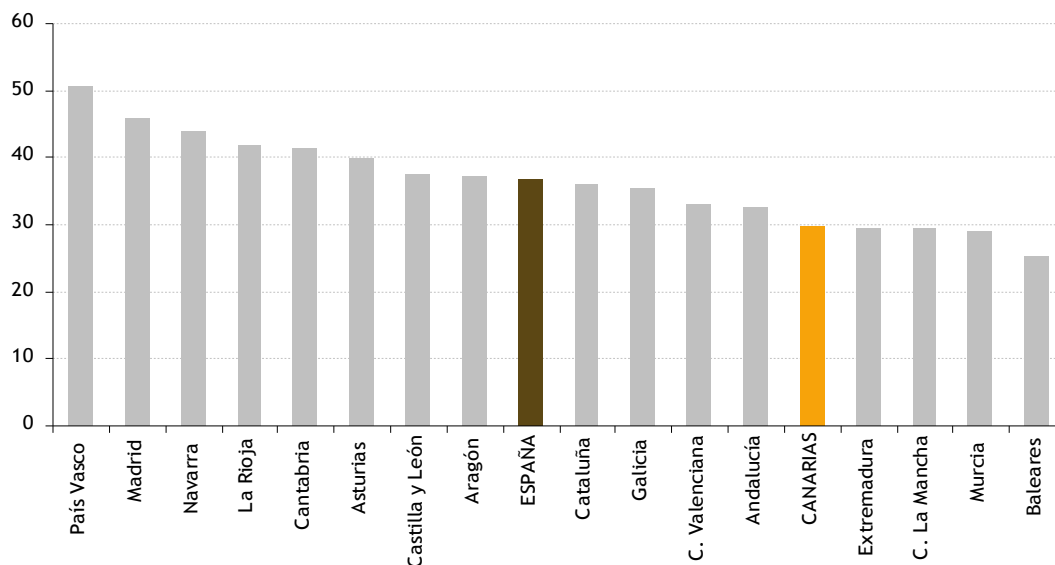
Por lo que se refiere a la situación relativa de España, ésta se encuentra algo alejada de los valores promedios de los países europeos, especialmente de aquellos que marcan la frontera tecnológica en Europa. *“Uno de cada tres residentes en España entre 25 y 64 años tenía educación terciaria (12º puesto en la UE-27), mientras que solamente uno de cada diez participaba en formación continua (8º puesto). El 60% de la población española entre los 20 y 24 años tiene al menos educación secundaria. En este indicador se encuentra entre los últimos países de la UE-27, superando solamente a Portugal y Malta”* (Lourdes Arana Uli, 2011; p.16).

Una vez conocemos cuál es la situación relativa de España en el contexto internacional en este indicador clave para el desarrollo de modelos de desarrollo de tipo innovador, el siguiente paso es posicionar a Canarias dentro del contexto autonómico nacional. Para ello, en el gráfico 5.29 se ha representado el porcentaje de población ocupada en las regiones españolas que cuenta con estudios superiores (incluye formación profesional superior, diplomados, licenciados y doctorados)³²¹. Los datos indican que en el año 2010 el archipiélago se situaba entre las Comunidades Autónomas con menor porcentaje de población con estudios superiores, tan sólo por delante de Extremadura, Castilla La Mancha, Murcia y Baleares. En el otro extremo destacan una serie de regiones entre las que se

³²¹ El lector interesado dispone de un diagnóstico detallado de la situación actual y evolución reciente de la educación (Capítulo 3, punto 3.2.1 Educación) y el capital humano (Capítulo 2, punto 2.3.4.1 Capital humano) en la edición de este mismo año del Informe Anual del CES-Canarias.

encuentran País Vasco, Madrid y Navarra. En consecuencia, dentro del entorno español se aprecia cierta heterogeneidad en el grado de formación de la población lo que posiciona mejor a unas regiones que a otras a la hora de impulsar un modelo de crecimiento basado en la innovación.

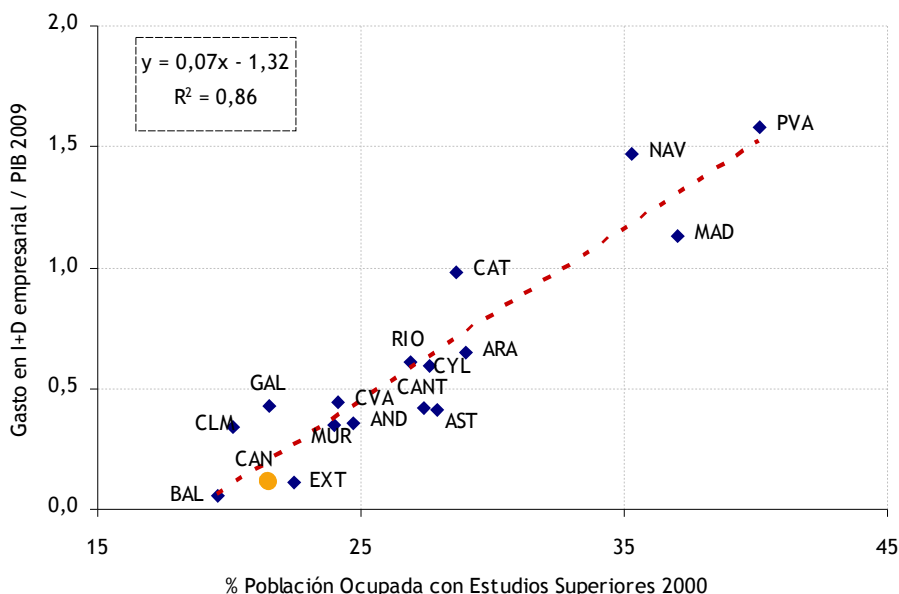
GRÁFICO 5.29. POBLACIÓN OCUPADA CON EDUCACIÓN SUPERIOR. 2010 (porcentaje sobre el total de población ocupada)



Fuente: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

Esta afirmación se ve incluso reforzada por la propia evidencia empírica que muestran los datos disponibles. De acuerdo con lo expuesto en las líneas anteriores se esperaría observar una relación positiva entre el perfil educativo de una región y sus resultados en términos de innovación. Si tomamos como representación del perfil educativo el porcentaje de población ocupada con estudios superiores en el pasado (año 2000) y lo contrastamos con el gasto en actividades de I+D realizado por las empresas con relación al PIB en la actualidad (año 2009) podríamos definir una posición a este respecto.

GRÁFICO 5.30. POBLACIÓN CON ESTUDIOS SUPERIORES Y GASTO EN I+D EN LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, Instituto Nacional de Estadística y Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

Los resultados obtenidos en el gráfico 5.30 validan el planteamiento anterior. Se aprecia una clara relación positiva entre los dos parámetros considerados y además, según se desprende del valor del coeficiente de determinación del modelo (0,86), muy significativa. En la medida que regiones como Canarias, Baleares, Extremadura, Castilla La Mancha o Galicia cuentan con un bajo nivel de formación superior en su población ocupada, sucede que el esfuerzo en actividades de I+D de sus empresas es bastante moderado. Justo lo contrario observamos en País Vasco, Navarra y Madrid.

Esta relación pone de manifiesto la relevancia del argumento que estamos exponiendo. Las actividades de I+D que se realizan en un territorio no sólo dependen de la acción pública directa, sino que requieren de la existencia de un entorno económico adecuado, en el que se den las condiciones necesarias para impulsar la actividad innovadora.

Junto al nivel de competencia y el grado de formación de la población debemos destacar el papel jugado por la forma en que se estructura y se organizan las relaciones laborales; es decir, la configuración del mercado de trabajo. Con esto nos referimos a las regulaciones que determinan la contratación y el despido de los trabajadores, los procesos de negociación salarial, la cobertura del desempleo,...

Han sido extensamente estudiadas las diferencias existentes en los mercados de trabajo de los países avanzados (véase Layard, Nickell y Jackman, 1996). En un extremo se encuentra el ejemplo de Estados Unidos, caracterizado por un mercado flexible y capaz de asimilar y realizar rápidos cambios, mientras que al otro lado del espectro se sitúan muchas de las principales economías europeas, definidas por un mercado laboral muy rígido y que descansa en relaciones de largo plazo entre las empresas y los trabajadores.

Este patrón diferencial deriva de una situación de partida diferente. Mientras que a mediados de la década de los cuarenta Europa necesita consolidar y establecer relaciones de confianza entre las empresas y los trabajadores, para poder incorporar procesos de formación en el puesto de trabajo y garantizar la producción especializada a gran escala, los cambios que se generaron a partir de los ochenta convirtió este modelo en inadecuado. Hasta entonces su desempeño había sido magnífico, de tal forma que las economías europeas desconocían tasas de paro superiores al 4 por ciento, algo que ni siquiera se lograba en Estados Unidos.

Sin embargo, el agotamiento del modelo de imitación generó un problema constante en los mercados de trabajo europeos. Se empezaron a adoptar medidas para mantener los beneficios de las empresas, pero ello fue a costa de las remuneraciones de los trabajadores, sobre todo por la disminución de horas, pero también de efectivos (véase Galí, Gertler y López-Salido, 2001). De esta forma la inadaptación del esquema de relaciones laborales para afrontar las necesidades de una economía que ya no se encontraba alejada de la frontera tecnológica mundial, sino que estaba sobre ella, conllevó un grave deterioro de la tasa de paro, que se ha convertido en uno de los principales caballos de batalla de muchos países europeos, fundamentalmente, de España.

Una vez más, la situación demanda que se reformulen tales relaciones laborales y que se adopten medidas para acercar sus necesidades a un modelo de crecimiento basado en la innovación. Lo importante es configurar un esquema de relaciones laborales que sea capaz de adaptarse a cambios constantes, que permita crecer a las empresas cuando así lo necesiten, sin miedo a no poder hacer ajustes en el futuro si las expectativas no se cumplen. Estos aspectos son de gran importancia para impulsar la creación de nuevas empresas y su posterior crecimiento durante los primeros años.

En otro orden de cosas, además de llevarse a cabo políticas que mejoren el capital humano existente en España y Canarias, desde los poderes públicos deberían implementarse medidas tendentes a facilitar la atracción de talento investigador e innovador al sector empresarial. El efecto positivo sobre el potencial innovador regional es muy importante: (1) por un lado, hay un impacto directo claro sobre la capacidad innovadora de las empresas; (2) por otro, también genera efectos indirectos de medio plazo derivados de la disposición de interlocutores válidos técnicamente para establecer nexos de unión con entidades de investigación y otras empresas innovadoras tanto locales, como del resto del territorio nacional e internacionales. En línea con lo que acaba de señalarse, no debe olvidarse que el perfil tecnológico de cualquier economía implica al menos tres ejes: el desarrollo de mercados de productos nuevos o tecnológicamente mejorados; la generación de tecnología, y el desarrollo y profundización de los mecanismos de transferencia, por lo que establecer y reforzar los sistemas que faciliten y promuevan la transferencia del conocimiento desde donde éste se genera hacia los sectores productivos constituye el núcleo sobre el que se asienta” (Lourdes Arana Uli, 2011; p. 20).

Para finalizar con el conjunto de factores que venimos analizando en este apartado, haremos una breve

reflexión sobre las fuentes de financiación con las que cuentan las empresas. Abstrayéndonos de las dificultades impuestas en materia de financiación por la actual coyuntura, la cuestión sobre la que se desea llamar la atención es que el tipo de relaciones financieras predominante en nuestro sistema económico no es el adecuado para el impulso de la innovación. En el marco actual, las relaciones entre las entidades financieras y las empresas descansan sobre la confianza mutua, vinculándose las operaciones a la existencia de garantías en forma de activos. Este esquema general de actuación no resulta propicio para las empresas de nueva creación, especialmente para aquellas que necesitan realizar una inversión inicial de cierta relevancia.

La incapacidad de aportar garantías más allá del interés del propio proyecto, limita el potencial innovador de la economía. Asimismo, las empresas pequeñas que desean crecer padecen frecuentemente los mismos problemas que los nuevos proyectos empresariales.

A la vista de estos problemas, es fundamental promover avances significativos en el grado de desarrollo financiero regional. Se trata de un elemento fundamental para impulsar la creación de nuevas empresas y potenciar la actividad innovadora, elementos clave en la configuración de un modelo exitoso basado en la innovación. “Los cambios necesarios para que en nuestro modelo productivo el progreso económico pivote sobre el conocimiento requieren de un sistema de innovación dinámico, en el que contemos con buenos centros de investigación, sólidos mecanismos de transferencia del conocimiento, iniciativas empresariales que afronten nuevos retos en línea con las necesidades sociales y, por supuesto, financiación. Un marco de financiación que apoye a las ideas innovadoras en todas sus fases -generación, puesta en marcha y desarrollo-, y que movilice la inversión privada hacia estas actividades” (Lourdes Arana Uli, 2011; p.21)³²².

Estas afirmaciones encuentran respaldo en una abundante literatura empírica que subraya el papel destacado de las diferencias en niveles de desarrollo financiero a la hora de explicar la situación relativa de los distintos países en términos de innovación (Aghion, Fally y Scarpetta, 2006). “Los resultados de los análisis realizados sobre las barreras a la innovación señalan de forma reiterada hacia las dificultades de financiación como una de las principales. La naturaleza de las inversiones vinculadas a proyectos de I+D y de innovación conlleva unos niveles de incertidumbre mayores que los que compra de maquinaria o la inversión en bienes, de modo que, tanto los accionistas como las entidades financieras que las financian, esperarán unos rendimientos mayores. Es una realidad en nuestra economía que el acceso a recursos financieros para los proyectos innovadores es más difícil para las empresas nuevas y pequeñas que para las empresas grandes ya consolidadas (Segarra y Teruel, 2010)³²³. Aunque en el proceso innovador las grandes empresas desempeñan un papel crucial, las pequeñas y medianas también juegan un papel relevante en la aplicación de nuevos conocimientos en el mercado; la Estrategia Estatal de Innovación (e2i) pone énfasis en la necesidad de atender esta cuestión, mostrando una sensibilidad especial hacia las pequeñas empresas, sobre todo hacia aquellas que forman parte de los servicios intensivos en conocimiento en todas sus fases” (Lourdes Arana Uli, 2011; p.21).

Desafortunadamente, valorar el grado de desarrollo financiero a nivel regional en España, dadas las limitaciones en cuanto al acceso a la información requerida para ello, resulta complicado. No obstante, sobre la base de la escasa información existente, encontramos indicios que refuerzan las ideas expuestas anteriormente.

En la tabla 5.8 se resumen los datos de la cartera de inversiones en capital riesgo de las regiones españolas en el año 2010. Se ha ordenado por orden de relevancia, lo que pone de manifiesto que Madrid y Cataluña son las regiones españolas que mayor cantidad de fondos de capital riesgo absorben en la actualidad. De hecho, la suma de estas dos regiones supone un 69 por ciento del total de fondos gestionados a través de este instrumento financiero. Precisamente, Canarias, junto con Cantabria y Navarra, son las Comunidades con menos presencia en el capital riesgo nacional.

³²² Arana Uli, L. (2011): “La Estrategia Estatal de Innovación, 2ei. El compromiso para acelerar el cambio de modelo económico”, Papeles de Economía Española, nº 127, páginas 13-28.

³²³ Segarra Blasco, A. y M. Teruel Carrizosa (2010): “Obstáculos de las empresas para innovar”, en L. Sanz y L. Cruz Castro (comps.): “Análisis de la ciencia y la innovación en España”, Instituto de Políticas y Bienes Públicos del CSIC, Fundación para la Ciencia y la Tecnología (FCYT).

TABLA 5.8. CARTERA DE CAPITAL RIESGO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010 (valores absolutos en millones de euros y relativos en %)

	Valor de cartera (millones de euros)	% sobre el total nacional	% sobre el PIB
Madrid	7.828,1	45,9	4,11
Cataluña	3.930,8	23,1	1,99
Galicia	829,2	4,9	1,49
C. Valenciana	797,8	4,7	0,78
Castilla y León	563,8	3,3	0,98
Andalucía	419,8	2,5	0,29
País Vasco	403,6	2,4	0,60
Aragón	397,4	2,3	1,22
Asturias	355,3	2,1	1,54
Baleares	354,7	2,1	1,33
Extremadura	271,1	1,6	1,49
La Rioja	238,8	1,4	3,03
C. La Mancha	220,4	1,3	0,61
Murcia	212,1	1,2	0,78
Navarra	120,8	0,7	0,65
Cantabria	73,1	0,4	0,54
Canarias	20,6	0,1	0,05
ESPAÑA	17.038,7	100,0	1,60

Fuente: Informe Capital Riesgo y private equity en España, Asociación Española de Capital Riesgo, y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Las conclusiones anteriores, no obstante, conviene modularlas para tener en cuenta que, lógicamente, las regiones con mayor nivel de producción tienen mayores necesidades de financiación. Para moderar este efecto, se ha procedido a calcular el ratio entre la cartera de capital riesgo y el PIB de cada región. De esta forma, vemos que las Comunidades Autónomas con mayores ratios son Madrid y La Rioja. A cierta distancia son dignos de destacar los casos de Cataluña, Asturias, Galicia y Extremadura. Por el contrario, entre las regiones con menores ratios destaca, a pesar del ajuste, el caso canario, seguido a cierta distancia por Andalucía.

Aunque se trata de información parcial, los datos analizados sugieren que Canarias cuenta con un grado de desarrollo financiero inferior al nacional. Esta situación se ve especialmente agravada si la comparación la realizamos a nivel internacional, en la medida que España no es precisamente un abanderado en la utilización del capital riesgo.

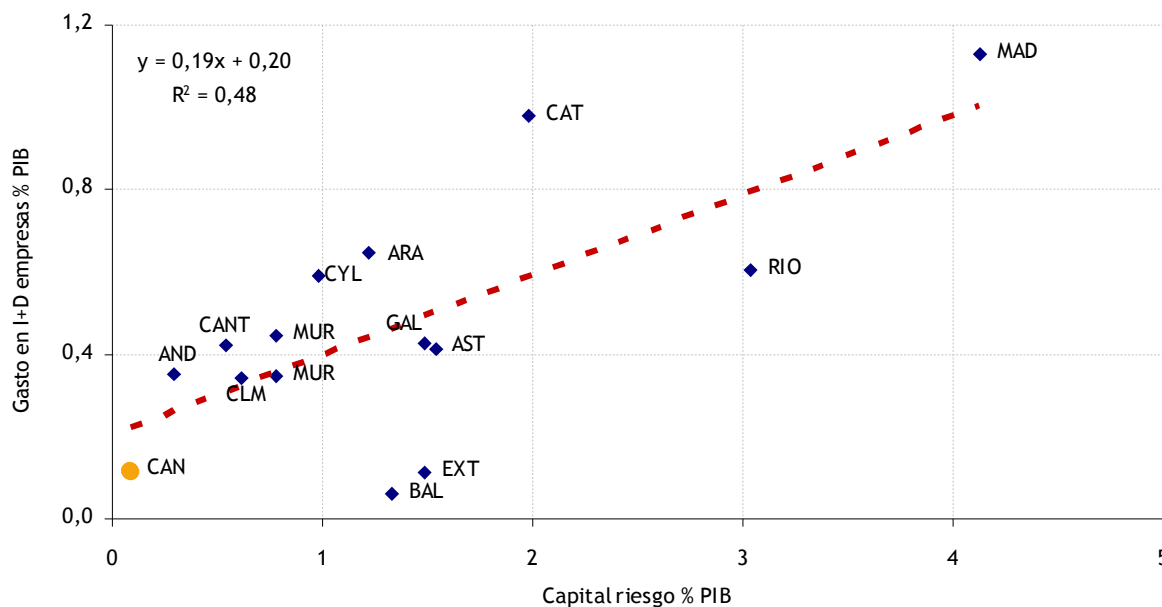
La importancia que adquiere la sofisticación financiera de un territorio a la hora de impulsar un modelo de crecimiento basado en la innovación, se puede apreciar si analizamos las interrelaciones existentes entre la relevancia del capital riesgo por unidad de PIB en cada región y el esfuerzo inversor en I+D que hacen las empresas de la misma.

En el gráfico 5.31 se ha representado el grado de correlación existente entre ambas variables para las Comunidades Autónomas españolas³²⁴. Al mismo tiempo, y como elemento de control, se ha incluido una segunda representación que vincula crédito por unidad de PIB y gasto en actividades de I+D. Al incluir una forma más estandarizada de financiación podremos detectar comportamientos diferenciales entre herramientas más o menos sofisticadas.

Los resultados indican la existencia de una relación positiva entre el gasto en actividades de I+D en las empresas y la importancia del capital riesgo en el PIB de la región. Además, la significatividad de la relación es moderadamente elevada. De acuerdo con estos datos, la escasa inversión de Canarias en I+D viene en parte explicada por la menor disponibilidad de instrumentos de financiación más sofisticados.

³²⁴ Se han omitido del análisis al País Vasco y a Navarra puesto que hemos observado que su comportamiento financiero es realmente anómalo. De hecho, ambas regiones presentan unos ratios de capital riesgo y crédito con relación a su PIB muy reducidos para su nivel de desarrollo. Ello puede obedecer al uso más intensivo de otras fuentes de financiación, incluso la propia autofinanciación, y es posible que esté vinculado de algún modo a su condición de regímenes forales. Sobre esta cuestión convendría profundizar algo más. La inclusión de estas dos regiones en el análisis no elimina la existencia de una relación positiva entre las variables analizadas aunque, evidentemente, disminuye la significatividad de la misma.

GRÁFICO 5.31. CAPITAL RIESGO Y GASTO EN I+D DE LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009



Fuente: Informe Capital Riesgo y private equity en España, Asociación Española de Capital Riesgo, y Contabilidad Regional de España y Estadística sobre actividades de I+D, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Insistimos en que, debido a las limitaciones estadísticas existentes en España para abordar el análisis de las fuentes de financiación empresarial a nivel regional, nos ha forzado a realizar una aproximación parcial, analizando únicamente una potencial fuente de financiación a la innovación como es el capital riesgo. En este sentido, a nadie se le escapa que existen otras fórmulas de financiación igualmente válidas, empezando por la propia financiación bancaria, lo que reclama repensar el modelo bancario existente en la actualidad en España, que debe orientar hacia otras actividades y líneas de negocio. Relacionado también con el papel de la financiación bancaria en la promoción de la innovación empresarial, subrayar que entre los instrumentos que desea potenciar la recientemente aprobada *Estrategia Estatal de Innovación (2ei)* se encuentra facilitar la firma de convenios específicos con instituciones financieras, el lanzamiento de una línea de crédito de apoyo a la financiación bancaria de proyectos de innovación mediante la línea de préstamos de mediación, y la cofinanciación directa de grandes proyectos. Junto al capital riesgo y la financiación bancaria, existen otras fuentes potenciales de financiación, como son los fondos de inversión en investigación e innovación (constitución de fondos especializados basados en esquemas de co-inversión público-privada), y los propios mercados secundarios bursátiles (favorecer su desarrollo para facilitar a las empresas innovadoras el acceso a una alternativa de financiación vía recursos propios).

A modo de síntesis del análisis realizado a lo largo de esta sección, existe una visión de consenso acerca de cuáles son los elementos clave que influyen sobre las capacidades que un territorio o región tiene a la hora de imbuirse en un proceso de crecimiento basado en la innovación. Un entorno económico que favorezca la competencia entre las empresas existentes, que facilite la entrada de nuevas empresas en los mercados, dotado con una amplia proporción de población con estudios superiores, que potencia la atracción de talento por parte de sus empresas, caracterizado por un mercado de trabajo flexible y que cuente con instrumentos financieros más sofisticados, es un elemento no sólo relevante sino absolutamente necesario para promover la innovación.

Ahora bien, ¿qué determina que éstos elementos arraiguen en un territorio? y, sobre todo, ¿cuál es el elemento diferencial que actúa en Canarias y que la distingue del resto de la península? La respuesta la encontramos en el marco institucional. Y en la medida en que dentro del marco institucional canario el Régimen Económico y Fiscal (REF) constituye un elemento clave y diferenciador, en el siguiente punto dedicaremos unas líneas a su consideración como potencial elemento catalizador del modelo innovador en Canarias.

5.3.4.3. El REF y la innovación en Canarias

Como expusimos en el primer epígrafe de este monográfico, los resultados económicos de una sociedad son el resultado de la interacción de múltiples agentes económicos y todos ellos comparten una cosa en común: responden a incentivos. Tuvimos ocasión de explicar que los incentivos en cualquier sociedad vienen determinados por sus instituciones, que se definen como “cualquier estructura o mecanismo de orden y cooperación social que gobierna las relaciones de un grupo de individuos dentro de cualquier comunidad humana” (Enciclopedia Stanford), o en palabras de Douglas North (1990) “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones diseñadas por el hombre para dar forma a las interacciones humanas”.

Canarias en su condición de región perteneciente al Estado español, no es autónoma en el diseño de muchas de sus propias instituciones. Hay múltiples elementos que vienen definidos a nivel nacional. Adicionalmente, tras la Adhesión a la Unión Europea se ha configurado un nivel superior, supranacional, con capacidad para influir y delimitar las instituciones que gobiernan las acciones de los agentes económicos canarios³²⁵.

En el caso específico de Canarias contamos además, con un elemento que permite un margen de diferenciación adicional al que pueden disfrutar el resto de regiones españolas. Nos referimos con ello a nuestro Régimen Económico y Fiscal (REF), constituido por un conjunto de normas que modulan las relaciones socioeconómicas existentes en el archipiélago frente a las del resto del territorio nacional, dadas las especiales condiciones de Canarias.

En este sentido, cabe destacar que el REF, tal como está reconocido en el ordenamiento jurídico español y comunitario, introduce en el sistema normativo económico y fiscal común un conjunto de excepciones y modulaciones necesarias para compensar los efectos negativos de condiciones que limitan el desarrollo económico y social de las Islas y potenciar su capacidad competitiva.

Aunque son muchos los elementos del marco institucional que afectan a la innovación en Canarias, centraremos la atención en el análisis del REF, ya que el conjunto de medidas económicas que forman el REF constituye, en opinión del CES, una poderosa herramienta para incrementar la competitividad del tejido empresarial canario y en concreto potenciar su capacidad innovadora.

El análisis del REF resulta de gran interés en este punto en la medida que, al haber identificado una serie de cuestiones que devienen fundamentales a la hora lograr impulsar un modelo de crecimiento basado en la innovación, se puede analizar en qué medida el REF ayuda o podría colaborar en el establecimiento o tránsito hacia este tipo de modelo económico. Por tanto, el objetivo en los próximos párrafos será determinar el papel del REF en la potenciación de la competencia de los mercados insulares, en la mejora de la formación de la población o en la financiación de las empresas.

El REF canario sufre importantes cambios en el año 1991 relacionados con el proceso de integración comunitario y que conducen a modificaciones bastante relevantes en el antiguo REF de 1972³²⁶. En lo que se refiere al régimen fiscal, mediante la Ley 20/1991 de 7 de junio, se introducen las siguientes medidas: a) se crea el IGIC, impuesto indirecto acorde con los objetivos armonizadores de la Comunidad Europea (CE) en materia fiscal, aunque de tipo reducido en comparación con el IVA comunitario; b) se deroga el Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías en su tarifa general y se mantiene su tarifa especial, y c) se plantean algunas medidas fiscales de incentivo a la inversión, como las deducciones por inversiones en el Impuesto sobre Sociedades.

A estas primeras modificaciones, cuyo objetivo principal consistía en adaptar el REF canario al nuevo marco comunitario, les siguieron otras de naturaleza económica establecidas por las Leyes 19/94, de 6 de julio, y 13/96, de 30 de diciembre, y por los Reales Decreto-ley 3/96, de 26 de enero, y 7/98, de 19 de junio, todas ellas referentes a la modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. De este paquete de medidas destacan las que se detallan a continuación: a) la propuesta de creación de la Zona Especial Canaria (ZEC); b) el establecimiento de una bonificación por los rendimientos derivados de la venta de bienes corporales; c) la posibilidad de reducir la base imponible en el Impuesto sobre Sociedades destinando beneficios a una reserva para inversiones (RIC); d) el establecimiento de la

³²⁵ En el segundo epígrafe de este monográfico se profundiza en estas cuestiones.

³²⁶ La Ley 30/1972, de 22 de julio, del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, fue producto del centralismo que caracterizó la etapa de la dictadura franquista. Para un análisis crítico del mismo puede consultar la obra de Carballo, A. (1972): “Canarias: región polémica”, Colección Biblioteca Económica Canaria, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife. Ya en el preámbulo de dicha ley se reconocía que “el carácter insular y las condiciones geológicas y climatológicas de las provincias canarias dan a su economía unas especiales características que aconsejan, en algunos aspectos, que se adopten en aquellas provincias medidas distintas a las que se aplican en el resto del territorio nacional”.

deducción por inversiones en Canarias (DIC) en el Impuesto sobre Sociedades³²⁷; e) el establecimiento de incentivos a la inversión mediante la exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de aplicación sobre algunos actos societarios, y f) el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias.

Hemos de señalar que, a la conclusión del Informe Anual del Consejo 2010-2011, la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea ha notificado, a la Representación Permanente de España ante la Unión Europea, su Decisión por la que no plantea objeciones a la prórroga del régimen de ayudas existentes sobre exenciones totales y reducciones en el pago del Arbitrio sobre las Importaciones y Entregas de Mercancías (AIEM), figura fiscal cuyos objetivos son favorecer las producciones locales de Canarias. La Decisión de la Comisión Europea, que amplía en dos años este Régimen Fiscal, constituye un paso previo a la Decisión que al respecto tome el Consejo de Ministros, último órgano competente en el trámite para, en reconocimiento de las particularidades canarias, variar la fecha de extinción de las ayudas al AIEM desde el 31 de diciembre de 2011 al 31 de diciembre de 2013.

Finalmente, el CES quiere resaltar que con el procedimiento descrito se reconocen igualmente la conveniencia y necesidad de mantener, en las actuales circunstancias de la economía internacional, las medidas de protección a nuestras producciones industriales, propiciando así la contención de los riesgos a los que se expone nuestro desarrollo económico y social, y la necesidad de continuar las políticas de diversificación de nuestro sectores productivos.

Junto con los aspectos fiscales, que suelen concentrar la atención cuando se habla acerca del REF, existen también una serie de aspectos económicos que tienen un peso particularmente relevante dentro de la Ley 19/1994, de 6 de julio. Desde el Título Primero en el que se regulan varios aspectos relacionados con el transporte (principio de libertad de transporte, liberalización de servicios, tráfico de personas y de mercancías, y transporte público terrestre) y con las telecomunicaciones (telecomunicaciones internacionales y regulación de precios), pasando por el Título Segundo en el que se establecen medidas para compensar por la lejanía y el hecho insular (regulación de los precios de la energía y el agua, financiación de infraestructuras, y convenios de colaboración en campos en los que la Comunidad Autónoma de Canarias no tenga atribuidas competencias) y el Título Tercero sobre la cooperación y coordinación de las Administraciones Públicas, para terminar en el Capítulo Primero del Título Cuarto donde se contemplan todas aquellas medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias que tienen que ver específicamente con medidas económicas, como es el desarrollo energético medioambiental (Artículo 16), el plan de ahorro energético (Artículo 17), la promoción comercial (Artículo 18), la promoción turística (Artículo 19), los incentivos económicos regionales (Artículo 20), la creación de empleo (Artículo 21), los incentivos a la inversión (Artículo 22) y la formación profesional (Artículo 23).

Al analizar con algo de detalle este conjunto de medidas llegamos a la conclusión de que el REF tiene que seguir profundizando en su papel en la materialización en innovación para las empresas.

En lo que se refiere a medidas que fortalecen el grado de competencia existente en los mercados locales, hay que destacar que el Título Primero contempla actuaciones para impulsar la competencia en sectores vitales para el archipiélago en términos de conectividad física y virtual (telecomunicaciones). Sin embargo, hay muchos ámbitos que quedan por regular y otros cuya regulación podría perfeccionarse.

Otro aspecto relevante vinculado con el grado de competencia con el que se opera en los mercados es el que afecta a la entrada de nuevas empresas, sean las mismas locales o exteriores. En lo relativo a las empresas exteriores, el REF cuenta con una figura diseñada para tal fin: la ZEC. Este incentivo fiscal a la imposición directa sobre sociedades actúa como factor de atracción de empresas foráneas. Ahora bien, su inadecuada regulación normativa limita claramente su poder de actuación. En cuanto a la creación de nuevas empresas; es decir, al fomento de la emprendeduría, la ZEC aparece como uno de los principales instrumento del REF enfocado a la creación de nuevas empresas puesto que su utilización está autorizada a empresas locales de nueva creación. Sin embargo, vuelven a entrar en juego ciertas limitaciones que restringen el uso apropiado de esta herramienta para lograr un impulso adecuado de la actividad emprendedora, en la medida que la aplicación del incentivo fiscal se

³²⁷ La Reserva de Inversiones de Canarias y la Bonificación por Venta de Bienes Corporales se pueden aplicar tanto sobre el Impuesto sobre Sociedades como sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Sobre la Deducción por Inversiones nos gustaría aclarar que se incluía en el Artículo 94 de la Ley 20/1991 y suponía una mejora del régimen general aplicable al conjunto del Estado español en el caso específico de Canarias. La Ley 19/1994 establece en su disposición transitoria cuarta, que esta figura seguirá existiendo en Canarias aunque el régimen general se suprima en la Ley de Sociedades, como así finalmente terminó sucediendo.

condiciona a la contratación de un número determinado de empleados y a la realización de una determinada inversión³²⁸. Aunque este no es un elemento disuasorio para todo tipo de empresas de nueva creación, sí que actúa muchas veces en sentido negativo.

En resumen, de las medidas contempladas en el REF efectivamente existen algunas que están ideadas para potenciar la competencia tanto entre empresas ya establecidas como para facilitar la creación de nuevas empresas, sin embargo, son medidas limitadas, ya sea porque no cubren un ámbito sectorial lo suficientemente amplio o porque padecen limitaciones normativas que restringen su aplicación práctica.

En lo relativo a la formación, entre los instrumentos de naturaleza económica del REF, el artículo 23 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, incluye medidas para potenciar la creación de empleo mediante el establecimiento de un acuerdo entre el Gobierno regional y el estatal para la elaboración de un Programa especial de formación profesional ocupacional en sectores de servicios avanzados. Éste es un buen ejemplo de medidas orientadas a fortalecer la formación superior aunque se concentre tan sólo en el segmento de la formación profesional. Sin embargo, no hay constancia de que esta posibilidad haya sido activada. De resto, no hay ningún otro instrumento ni en el ámbito fiscal ni económico que potencie la formación superior en el archipiélago.

Finalmente, hemos de abordar el tema de los instrumentos diseñados para facilitar la financiación empresarial. Desde esta perspectiva, el REF contempla varios incentivos que operan en esta dirección. En el plano fiscal, la RIC y la DIC se configuran como herramientas para la autofinanciación de las empresas canarias a la hora de acometer inversiones en activos. En el ámbito económico, el artículo 22 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, contempla como incentivo a la inversión la disponibilidad de una línea abierta de tipos preferentes del Instituto de Crédito Oficial destinada a financiar la actividad inversora de pequeñas y medianas empresas. Esta herramienta estará operativa mientras el PIB por habitante canario permanezca por debajo de la media nacional.

Aunque los instrumentos fiscales han estado operativos y han jugado un papel importante en la autofinanciación de las empresas del archipiélago, no se puede afirmar lo mismo de algunos de los llamados aspectos económicos del REF descritos anteriormente, cuyo efectivo implementación y desarrollo puede suponer mejoras en la capacidad emprendedora e innovadora de las empresas canarias. Esta particularidad resulta especialmente negativa en cuanto son precisamente las empresas pequeñas y medianas las que mayores problemas de financiación padecen.

De lo visto hasta aquí, podemos concluir que el Régimen Económico y Fiscal de Canarias, constituye un poderoso conjunto de regulaciones e incentivos que tienen como objetivo contrarrestar las especiales dificultades con las que se encuentran la creación y desarrollo de actividad económica en las islas. Como un instrumento cuya finalidad en el ámbito económico es el incremento de la competitividad del tejido productivo canario.

De los incentivos analizados, se concluye que cumplen un papel fundamental en facilitar a las empresas los procesos de acumulación de capital e incorporación de tecnologías, mediante el estímulo a la autofinanciación. Nada de ello debe representar un obstáculo, para su progresivo perfeccionamiento de tal forma que nos ayude también a adaptarnos a las nuevos contextos de competencia global. Debemos, en consecuencia, potenciar nuestro sistema de incentivos para lograr un entorno microeconómico más propicio a la creación de nuevas empresas y actividades en el marco de un modelo que apueste mas intensamente por la innovación.

Esta situación requiere de una doble acción política. En primer lugar, deben activarse aquellos aspectos del REF de la vertiente económica que pueden ser positivos para el impulso de un modelo de innovación, como es el caso de los artículos 22 y 23 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, relativos a la línea de préstamos ICO y la formación profesional en servicios avanzados. En segundo lugar, hay que realizar modificaciones normativas e incorporar nuevas herramientas e incentivos para potenciar los efectos beneficiosos que puede tener el REF sobre el acceso de nuevas empresas al mercado y su posterior crecimiento (apoyo a la acción emprendedora), la formación superior de los trabajadores (haciendo especial hincapié a la universitaria) y la consolidación de nuevas fórmulas de financiación a disposición de las empresas más innovadoras y que no cuenten con los activos o garantías adecuadas.

³²⁸ Estos requisitos varían entre empresas que se establezcan en islas capitalinas y no capitalinas, siendo de 5 empleos y 100.000 euros de inversión en Gran Canaria y Tenerife y 3 empleos y 50.000 euros de inversión en las restantes.

5.3.5. La internacionalización de la economía canaria

Resulta en cierto modo habitual asociar el concepto de competitividad con el de internacionalización. En el primer epígrafe de este monográfico explicamos las razones de esta asociación y, también, lo inexacto de la misma. Como ya pusimos de manifiesto en su momento, pero recordamos por su conveniencia en este punto, la internacionalización no es el objetivo que deben lograr las empresas para ser competitivas, sino un resultado que se deriva de tal condición.

Sin olvidar lo anterior, no obstante, conviene analizar las interrelaciones que se producen entre la región canaria y el resto del mundo porque permite extraer pistas interesantes a la hora de delimitar su patrón de especializaciones y las carencias que padece.

La internacionalización de una economía se puede implementar a través de dos vías principales. La primera es mediante el intercambio de bienes y servicios; es decir, mediante el comercio. La segunda es a través de la inversión y la producción de parte de la actividad desde el exterior; es decir, mediante la inversión extranjera directa.

Ambos aspectos serán analizados y valorados en las siguientes líneas con el objetivo de caracterizar el régimen de intercambios comerciales y financieros que mantiene el archipiélago con el exterior. Como podremos corroborar, el perfil de nuestras relaciones comerciales obedece a un esquema propio de una economía en desarrollo. Este resultado deriva de una limitada base de empresas exportadoras en comparación con otras regiones del país.

Asimismo, los flujos financieros que se generan alrededor de Canarias son indicativos de limitaciones estructurales importantes de nuestro territorio. Se reciben más inversiones de las que se realizan en el exterior, lo que representa un signo de debilidad en la capacidad internacionalizadora de nuestras empresas.

Finalmente, pondremos de manifiesto que los resultados anteriores vienen explicados por las características específicas de las empresas del archipiélago, especialmente, con elementos que están relacionados con su productividad.

5.3.5.1. La internacionalización de Canarias: Intercambio de bienes y servicios

Las estadísticas existentes sobre los flujos de importaciones y exportaciones están muy sesgadas hacia los intercambios de mercancías. Los servicios presentan mayores dificultades de medición y cuesta encontrar información relativa a los intercambios que se producen entre países y no digamos ya entre regiones. La escasez de bases de datos oficiales y, en general, de información fiable acerca de los flujos comerciales de servicios, nos conduce obligatoriamente hacia un estudio basado, principalmente, en los movimientos internacionales de bienes.

Desde la adhesión a la Unión Europea por parte del Estado español, el comercio de Canarias ha ido incrementándose con el territorio nacional a costa de otros países como el resto de socios de la propia Unión Europea o del resto del mundo. A finales de los sesenta³²⁹, Canarias presentaba ya un saldo comercial deficitario, por lo que la situación no ha cambiado demasiado desde esta perspectiva. Sin embargo, sorprende el origen de dicho saldo negativo, pues los intercambios realizados con la España peninsular se saldaban en términos de superávit a favor de la región canaria, mientras que el origen del déficit comercial procedía de los intercambios sostenidos con el extranjero. Es decir, las exportaciones canarias estaban preferentemente orientadas hacia la península, mientras que las importancias procedían fundamentalmente del extranjero. Las islas eran así una plataforma comercial de productos extranjeros hacia la península, esquema que ha ido cambiando a lo largo del tiempo.

En la tabla 5.9 se incluye un resumen de los principales indicadores relativos al comercio de bienes entre Canarias, España y el resto del mundo en una etapa histórica más reciente. En la misma se puede apreciar cómo la posición profundamente deficitaria de la balanza comercial de la economía canaria se sustenta ahora principalmente en el conjunto de intercambios con el resto de regiones españolas, aunque los resultados con el resto del mundo también son claramente negativos. De hecho, un 74,5 por ciento del déficit comercial canario se explica por los resultados con el resto de España.

³²⁹ Véase Bergasa, O. y González-Viéitez, A. (2003): *Desarrollo y subdesarrollo en la economía canaria*, Ediciones Idea, Colección Biblioteca Económica Canaria. La versión original, no obstante, data de 1969 y en ella se contiene datos comerciales referidos al periodo 1966-1967.

TABLA 5.9. FLUJOS COMERCIALES EN CANARIAS. 2010 (datos en miles de euros)

	Importaciones	Exportaciones	Saldo comercial	Tasa de cobertura
Total	14.104.927,83	3.189.117,20	-10.915.810,63	22,61
Resto de España	9.463.715,82	1.335.277,90	-8.128.437,92	14,11
Extranjero	4.641.212,01	1.853.839,30	-2.787.372,71	39,94

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Canario de Estadística.

El resultado anterior discrepa en importaciones y exportaciones en la medida que las importaciones desde el resto de España suponen una parte mucho más importante del monto total de lo que suponen las exportaciones, que incluso son más importantes las dirigidas hacia el extranjero que al resto del territorio peninsular. Por tanto, no sólo es que España sea nuestro principal socio comercial, sino que además mantenemos una relación especialmente deficitaria con el mismo, concentrándose nuestras importaciones en dicho territorio mientras que destacan nuestras exportaciones al resto del mundo.

Sin duda alguna, España es a día de hoy el principal socio comercial de Canarias, con un modelo de intercambio de mercancías además muy deficitario. En otras palabras, el archipiélago es un *buen cliente* del resto de regiones españolas, se ha perdido la condición de plataforma comercial hacia la península que caracteriza el modelo comercial canario hace 45 años. Entre las regiones con las que Canarias mantiene una relación comercial más intensa destacan por el lado de las importaciones Cataluña (27,5 por ciento del total), Madrid (20,7), Andalucía (15,3), Comunidad Valenciana (8,5) y Galicia (8,2). En cuanto a destino de nuestras exportaciones destacan Andalucía (36,9 por ciento del total), Cataluña (17,3), Madrid (12,5), País Vasco (12,2) y Comunidad Valenciana (8,0)³³⁰.

Parte de esta relación asimétrica puede ser compensada por los flujos comerciales de servicios generados a favor de Canarias, fundamentalmente en las actividades turísticas. Lo cierto, no obstante, es que la información disponible no es excesivamente extensa. Conocemos algunas referencias que tratan de solventar esta limitación pero todas ellas de forma esporádica o concentrada en tan sólo un grupo específico de servicios³³¹.

A pesar de estas limitaciones, resulta, no obstante, ilustrativo incorporar algún elemento que permita valorar la posible configuración de los flujos comerciales de servicios. Desde esta perspectiva puede resultar útil la información disponible para el agregado nacional. En la tabla 5.10 se recogen los resultados de la balanza de servicios por categorías en el año 2010. En la misma se aprecia la naturaleza superavitaria de la misma, jugando un papel especialmente positivo el turismo y los viajes, los servicios informáticos y la construcción.

TABLA 5.10. MOVIMIENTOS COMERCIALES DE SERVICIOS EN ESPAÑA. 2010 (miles de euros)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo: déficit (-) superávit (+)
Total servicios	93.694.268	65.749.481	27.944.787
Turismo y viajes	39.620.720	12.662.890	26.957.830
Transportes	15.654.141	15.765.410	-111.269
Comunicaciones	1.580.369	1.999.447	-419.078
Construcción	3.143.387	1.463.559	1.679.828
Seguros	911.583	1.426.926	-515.343
Servicios financieros	3.439.684	3.466.324	-26.640
Servicios informáticos	4.837.806	2.141.267	2.696.539
Servicios prestados a empresas	21.861.200	22.994.016	-1.132.816
Servicios personales, culturales y recreativos	1.339.853	1.578.083	-238.230
Servicios gubernamentales	644.022	282.512	361.510
Royalties y rentas de la propiedad inmaterial	661.504	1.969.046	-1.307.542

Fuente: Balanza de Pagos, Banco de España. Elaboración propia.

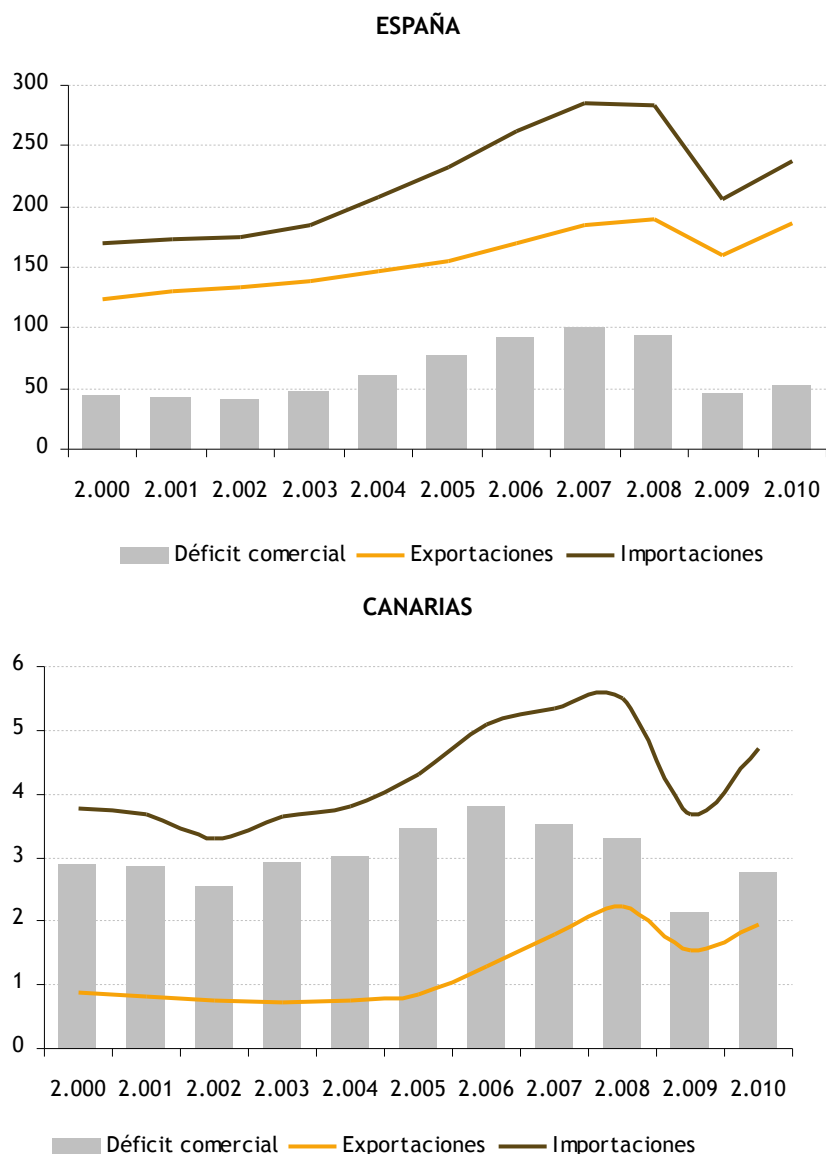
³³⁰ Información suministrada a partir de los informes C-interreg del Centro de Predicción Económica (CEPREDE).

³³¹ Véase, por ejemplo, Llano, C. y De la Mata, T. (2009): "El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo", *información Comercial Española*, N° 848, Mayo-junio, pp. 67-87, o Cuadrado-Roura, J. y Maroto, A. (2010): *Servicios y regiones en España*, Ed. Funcas, Madrid.

En todo caso, ante la dificultad de profundizar en los flujos de exportación e importación de servicios a nivel regional, en lo que resta de apartado nos concentraremos en los intercambios comerciales de bienes mantenidos con los mercados extranjeros. Sobre este particular la información disponible es algo más abundante y permite extraer conclusiones de gran interés.

Para empezar a enmarcar la cuestión, en el gráfico 5.32 se representa la evolución reciente de los flujos comerciales canarios y españoles con el extranjero en los últimos años. En el mismo queda patente el carácter estructuralmente deficitario de tales flujos. La situación había ido en continuo deterioro desde 2002 para revertir a partir de 2006-2007. La caída en 2009 fue muy significativa, como consecuencia de la corrección de las importaciones, que volvieron a niveles de cinco años antes. En 2010 se ha recuperado el comercio tanto en lo referido a las importaciones como a las exportaciones, y debido a la mayor cuantía de las primeras, el déficit ha vuelto a crecer, aunque más intensamente en Canarias que en total nacional.

GRÁFICO 5.32. FLUJOS COMERCIALES CON EL EXTRANJERO. 2000-2010
(datos en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

Vistas las principales cifras de nuestras relaciones comerciales conviene profundizar en las tendencias que subyacen a las mismas. Desde esta perspectiva resulta de gran interés valorar quiénes son nuestros principales socios comerciales y qué productos son los que adquieren mayor relevancia.

En lo que se refiere a los principales socios comerciales, la tabla 5.11 identifica el grupo de países con los que más estrechamente nos vinculamos comercialmente y permite realizar comparaciones con el caso nacional³³². En el listado de nuestras exportaciones destacan la presencia de países europeos, a los que hay que unir tres economías africanas de influencia cercana como Mauritania, Cabo Verde y Guinea Ecuatorial. El perfil de las importaciones es muy similar, aunque a los países europeos hemos de sumar el peso que adquiere China y Brasil, países que ocupan posiciones más discretas en nuestros movimientos exportadores.

Por lo que se refiere a la economía española, el perfil es muy similar al canario en la medida que son los países europeos los que más relevancia tienen en sus intercambios comerciales. En el lado de las exportaciones hay que destacar la presencia de Estados Unidos, de Turquía y de Marruecos, mientras que en las importaciones destaca la presencia china, estadounidense y rusa.

TABLA 5.11. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA Y CANARIAS. 2010

España		Canarias	
Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Francia	Alemania	Francia	Alemania
Alemania	Francia	Reino Unido	China
Portugal	China	Países Bajos	Noruega
Italia	Italia	Alemania	Francia
Reino Unido	Reino Unido	Suiza	Países Bajos
Estados Unidos	Países Bajos	Noruega	Italia
Países Bajos	Estados Unidos	Italia	Reino Unido
Bélgica	Portugal	Mauritania	Brasil
Turquía	Rusia	Cabo Verde	Irlanda
Marruecos	Bélgica	Guinea Ecuatorial	Bélgica

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

Por otra parte, si enfocamos la atención sobre el patrón de comercio canario, podemos reflexionar sobre nuestro modelo de desarrollo y las debilidades y fortalezas asociados al mismo. En este sentido, las teorías clásicas de comercio hacían hincapié en la especialización de los países en el intercambio de ciertos tipos de bienes y servicios que, independientemente de los fundamentos que se encuentren detrás, ya sea la especialización relativa o la dotación factorial, en último término derivan en un esquema de comercio en el que los países comercian entre sí productos diferentes. A este patrón comercial se le ha denominado comercio *interindustrial*. Por otra parte, las nuevas teorías del comercio han aportado nuevos argumentos a la naturaleza de los intercambios comerciales, basándose para ello en la existencia de economías de escala y la diferenciación de productos. Bajo estas condiciones resulta natural que los países intercambien productos similares entre sí, originando un patrón de comercio *intraindustrial*.

Investigaciones recientes (OCDE, 2008) han puesto de manifiesto la existencia de patrones de comercio mundial heterogéneos en distintas regiones del planeta. Los datos indican que el tipo de comercio intraindustrial parece ser lo habitual en los intercambios realizados entre los países avanzados. Sin embargo, en los flujos comerciales entre países avanzados y en desarrollo lo más común es el comercio interindustrial.

¿Cuál es el patrón de comercio que caracteriza los intercambios realizados por el archipiélago canario? Para ello hay que considerar, como ya se expuso, que los principales socios comerciales extranjeros de la economía canaria son países avanzados de la Unión Europea. Exactamente lo mismo se observa en el caso español. Partiendo de esta premisa en la tabla 5.12 se presentan los resultados del Índice de Grubel-Lloyd³³³ para clasificar la tipología de comercio en un grupo de productos clasificados según los códigos TARIC a dos dígitos. Cuando el índice toma un valor cercano a 100 indica que en los

³³² En el cálculo de la clasificación de socios comerciales se han descontado los intercambios de combustibles que alteraban los principales movimientos comerciales de Canarias. Este resultado obedece a la planta de refino de combustible existente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Si no descontáramos dichos flujos aparecería entre nuestros principales proveedores Guinea Ecuatorial, Irán, México, Camerún y Congo, cuya presencia tan sólo obedece a los intercambios de este producto. Asimismo, hay que indicar que una vez se realiza el ajuste anterior, el principal flujo exportador de Canarias se genera en el avituallamiento a terceros y comunitarios, lo que es un reflejo de la importancia de los puertos y aeropuertos de las islas.

intercambios de dicho producto predomina un patrón de comercio intraindustrial, mientras que cuanto más se aproxima a 0 más relevante será el comercio interindustrial. El índice será más informativo cuanto mayor sea el grado de desagregación de los productos considerados. Para no complicar excesivamente los cálculos hemos empleado los códigos TARIC a dos dígitos.

TABLA 5.12. PATRÓN DE COMERCIO EN ESPAÑA Y CANARIAS: ÍNDICE GRUBEL-LLOYD. 2010

10 primeros productos			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Pieles (excluido peletería) y cueros	99,57	Fieltro, tela y cordelería	97,50
Mat, plásticas y sus manufacturas	98,92	Zinc y sus manufacturas	93,65
Armas y municiones	98,72	Aceites esenciales y perfumería	93,09
Papel, cartón y sus manufacturas	98,66	Vidrio y sus manufacturas	90,07
Otros productos de origen animal	98,59	Fundición, hierro y acero	87,28
Conservas de carne o pescado	96,58	Cacao y sus preparados	85,43
Aluminio y sus manufacturas	96,09	Relojería	84,18
Pasta de madera y papel reciclado	95,90	Productos farmacéuticos	78,76
Lana y pelo fino	95,09	Aeronaves	74,99
Filamentos sintéticos o artificiales	95,07	Máquinas y aparatos mecánicos	71,30
10 últimos productos			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Legumbres y hortalizas	37,16	Cereales	0,03
Semillas oleaginosas	36,52	Caucho y sus manufacturas	0,00
Combustibles	35,39	Corcho y sus manufacturas	0,00
Cereales	34,24	Manufacturas de cestería	0,00
Manufacturas de cestería	32,14	Seda	0,00
Tabaco y sus sucedáneos	28,79	Lana y pelo fino	0,00
Plomo y sus manufacturas	23,44	Terciopelo	0,00
Estaño y sus manufacturas	22,31	Plomo y sus manufacturas	0,00
Cinc y sus manufacturas	19,76	Estaño y sus manufacturas	0,00
Níquel y sus manufacturas	17,93	Armas y municiones	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

La información pone de manifiesto diferencias de fondo importantes entre el comercio realizado por la economía española y la canaria. En el caso español hay un conjunto mucho más amplio de productos que presentan un elevado índice de Grubel-Lloyd. Si tomamos como referencia un valor superior a 85, contabilizaríamos en el caso español un total de 33 productos para los que se obtendrían un comercio intraindustrial superior a dicha referencia. Sin embargo, en el caso canario dicho número se quedaría en tan sólo seis productos. Por tanto, se podría concluir que mientras que la mayoría del comercio español es de naturaleza intraindustrial, el canario parece responder mejor a un patrón interindustrial.

Como hemos recordado en líneas anteriores, los principales socios comerciales de la economía canaria son los países desarrollados de la Unión Europea. El patrón de comercio del archipiélago responde además a un patrón de baja especialización intraindustrial.

Para comprender la debilidad del saldo comercial que mantiene Canarias con el exterior, debemos dirigir nuestro foco de atención hacia las exportaciones, puesto que es la debilidad de este componente el que genera el déficit estructural comercial de Canarias. La razón última de exportar la toma la empresa, en consecuencia, cualquier explicación rigurosa de este problema debe ser analizada desde esta perspectiva.

³³³ El Índice de Grubel-Lloyd se calcula como sigue: $GL_i = 100 * \left[\frac{|M_i - X_i|}{(M_i + X_i)} - 1 \right]$, donde “i” representa cada uno de los distintos productos analizados, “M” el valor en euros de las importaciones de cada producto y “X” el valor de las exportaciones.

Los nuevos modelos teóricos del comercio ponen el acento en la perspectiva microeconómica. Es decir, plantean un esquema teórico en el que el papel de las empresas es fundamental a la hora de determinar los resultados comerciales de los territorios. Este tipo de modelos, propuestos inicialmente por Melitz (2003)³³⁴, permite concluir que existen exportadores en la mayoría de ramas de producción, aunque sólo exporta un subconjunto de empresas dentro de cada rama. El primer elemento lo comparte con los modelos de la nueva teoría del comercio, es decir, la existencia de patrones de comercio intraindustrial. La segunda cuestión, la capacidad exportadora de un grupo limitado de empresas, es el elemento característico de esta línea teórica más reciente.

La base de este modelo reside en la existencia de una serie de costes de entrada diferenciados entre el mercado interior y el exterior. Evidentemente, los costes de entrada del mercado exterior serán más elevados que los interiores, puesto que posicionar una mercancía en un mercado exterior implica siempre mayores costes de transacción³³⁵. Por tanto, tendremos varios casos según estas circunstancias. Empresas cuyos costes marginales no hacen rentable pagar el coste de entrada al mercado interior, las cuáles tomarán la decisión de no iniciar o de cesar su actividad. Empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada interior pero no el exterior, que desarrollarán su actividad tan sólo a nivel local. Y, finalmente, empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada exterior, que serán las empresas que exporten. En la medida que las empresas más eficientes, con mayor productividad, son las que menores costes marginales tienen, podremos concluir que las empresas más productivas se harán exportadoras. De acuerdo con este planteamiento, la baja productividad de las empresas del archipiélago canario explica los pobres datos comerciales que presenta la región. Los datos analizados en los primeros epígrafes de este capítulo hacen esta explicación más que probable.

Antes de comentar los datos concretos de Canarias, quisiéramos hacer mención a un conjunto importante de estudios sobre esta cuestión en países avanzados. Destacan los trabajos recientes de Mayer y Ottaviano (2007) y Navaretti, Bugamelli, Schivardi, Altomonte, Horgos y Maggioni (2010) que hacen un balance del impacto de las empresas en los resultados comerciales de un amplio grupo de países europeos, y de Martín y Rodríguez (2009) y Martín, Rodríguez y Tello (2009) que analizan más específicamente datos de la economía española³³⁶. En estos trabajos se concluye que en todos los países, las empresas que actúan en mercados internacionales son, en general, más grandes, más productivas, más innovadoras y cuentan con personal más cualificado. Resultados que validan los planteamientos realizados por los nuevos modelos de comercio.

Asimismo hay que indicar que la internacionalización de un territorio depende en mayor medida de las características de sus empresas, que de las del propio país o del sector en el que desarrollan su actividad. De este modo podemos explicar el mejor resultado comercial de Alemania en comparación con España debido al mayor tamaño de sus empresas, su mayor productividad, su mayor implicación en actividades innovadoras y su mano de obra más cualificada.

Aunque este tipo de estudios no se han realizado a nivel regional dentro de España, sí que podemos valorar la validez de algunas de las cuestiones anteriores en base a la información disponible. Para ello comenzamos exponiendo las diferencias existentes entre las empresas exportadoras en las Comunidades Autónomas, información que se incluye en la tabla 5.13. Las Comunidades Autónomas se han clasificado atendiendo al valor del ratio obtenido entre el número de empresas exportadoras y el total³³⁷. En el año 2008 se contabilizaron en Canarias un total de 493 empresas manufactureras exportadoras, frente a las 39.641 registradas en el conjunto nacional.

³³⁴ Melitz, M.J. (2003): "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol 71(6), pp. 1695-1725.

³³⁵ Se hace referencia a los costes de transacción y no a los de transporte, en la medida que los costes de transacción son un concepto más amplio que también incluye costes informativos, administrativos,...

³³⁶ Véase también Organización Mundial de Comercio (2008) para un análisis panorámico de esta cuestión.

³³⁷ En la medida que estamos analizando flujos de bienes, para este ejercicio sólo hemos considerado las empresas manufactureras que son las que generan los bienes corporales.

TABLA 5.13. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES. 2008

	Empresas manufacturas	Empresas exportadoras	Ratio empresas exportadoras sobre manufactureras
Cataluña	47.195	13.818	29,28
Madrid	26.661	6.219	23,33
C. Valenciana	28.534	5.919	20,74
Navarra	3.720	711	19,11
País Vasco	14.305	2.554	17,85
La Rioja	2.667	463	17,36
ESPAÑA	232.365	39.641	17,06
Murcia	7.491	1.232	16,45
Aragón	7.368	1.192	16,18
Galicia	14.372	2.036	14,17
Andalucía	32.201	4.039	12,54
Cantabria	2.380	261	10,97
Castilla y León	12.358	1.249	10,11
Extremadura	5.004	437	8,73
Asturias	4.121	359	8,71
CANARIAS	5.971	493	8,26
C. La Mancha	12.776	1.001	7,84
Baleares	5.077	338	6,66

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

El ratio de empresas exportadoras sobre el total de productoras de manufacturas pone de manifiesto que el archipiélago se sitúa en los últimos puestos de la clasificación nacional. Con un valor de 8,3 tan sólo supera el registro de Baleares y de Castilla La Mancha. Dicha cifra es la mitad que la obtenida para el total nacional y casi una cuarta parte del ratio más elevado, que es el que corresponde a Cataluña. Entre las regiones españolas, precisamente, destacan por su alto ratio exportador las empresas de las regiones más avanzadas (Cataluña, Madrid, Navarra y País Vasco), a las que hay que unir la Comunidad Valenciana.

Los resultados anteriores son bastante similares a los detectados en diferentes análisis sobre la materia. De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (2008), los estudios internacionales obtienen ratios similares a los de la media nacional (17,1 por ciento), así tenemos casos como Estados Unidos (18 por ciento), Francia (17,4) o Japón (20).

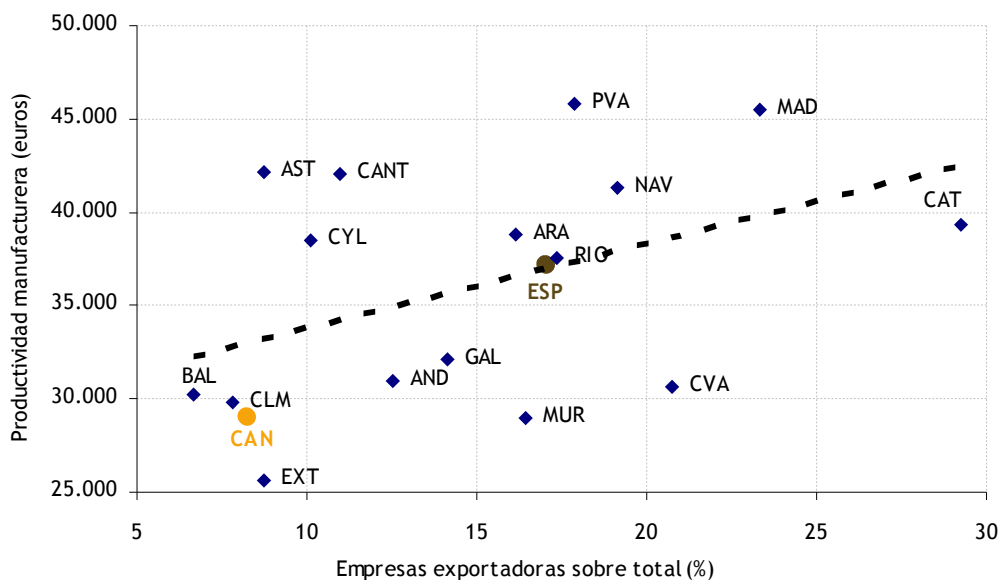
Independientemente de la existencia de un mayor o menor ratio en lo que se refiere al conjunto de empresas exportadoras sobre el total del censo empresarial, lo que puede resultar más interesante a la hora de validar el planteamiento que hemos esbozado en líneas anteriores sería encontrar una estrecha relación entre la variable anterior y algunas características empresariales. Podemos contrastar, en este sentido, el ratio de empresas exportadoras en una región con la productividad de su sector manufacturero o con el tamaño medio de sus empresas.

De acuerdo con el expuesto arriba, se esperaría que las regiones que tienen mayor ratio de empresas exportadoras sean también las que mayor productividad presentan en el sector manufacturero, y las que cuenten con un censo con empresas de mayor tamaño.

Los resultados mostrados en los gráfico 5.33 y gráfico 5.34 indican que, efectivamente, existe una relación positiva entre empresas exportadoras y productividad, y entre empresas exportadoras y tamaño empresarial.

Del análisis del patrón de comercio regional se extrae que las relaciones que mantiene Canarias con sus principales socios comerciales obedecen más a características de intercambios interindustriales que intraindustriales, existiendo un déficit estructural en la balanza comercial debido en gran parte, a la especialización productiva del Archipiélago.

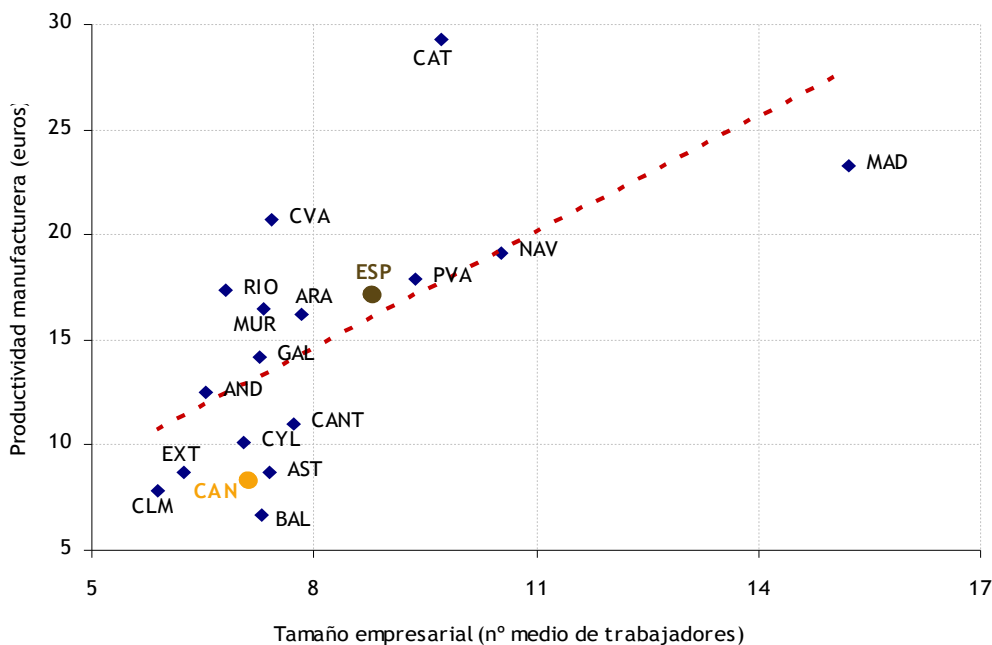
GRÁFICO 5.33. EMPRESAS EXPORTADORAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO. 2008



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y el Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

GRÁFICO 5.34. EMPRESAS EXPORTADORAS Y TAMAÑO EMPRESARIAL. 2008



Nota: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

Se insiste, al igual que se ha hecho al inicio de este epígrafe, en que los resultados analizados en este apartado hace referencia a los bienes corpóreos, y no a los servicios, debido fundamentalmente a las limitaciones de información estadística al respecto, que se concentra en las exportaciones e importaciones de bienes (balanza comercial), pero prácticamente inexistente para los servicios.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que las actividades turísticas, donde Canarias es una potencia mundial, tienen su reflejo como exportación de servicios en la balanza de servicios, por lo que las conclusiones hasta aquí extraídas respecto al comercio de bienes debe ser interpretado teniendo en cuenta esta situación.

5.3.5.2. La internacionalización de Canarias: Intercambio de inversiones

Los flujos económicos que se realizan entre territorios no sólo implican intercambios de mercancías o de servicios, una parte cada vez más importante toma la forma de movimientos de capitales. El proceso de globalización ha puesto de manifiesto la relevancia de estos flujos que multiplican ampliamente los movimientos de mercancías y que han sido capaces de generar tensiones financieras desconocidas hasta la fecha.

La recesión ha revelado las elevadas interconexiones existentes entre los distintos países y cómo los problemas financieros ocasionados en uno de ellos, se extienden rápidamente allende los mares, contagiando a toda la economía mundial. Gran parte de estos intercambios de capitales hace referencia a movimientos especulativos. Es decir, flujos financieros que se mueven de un territorio a otro buscando las mayores rentabilidades sin ánimo de contribuir al desarrollo económico y social del país en el que se establecen. Por el contrario, la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene una intencionalidad bien distinta. Se trata en este caso de movimientos de capital que persiguen establecer nuevas actividades productivas en un territorio externo, ampliando así las perspectivas comerciales de las empresas emisoras de tales inversiones. Es decir, es una forma más compleja de internacionalización que la mera exportación, un paso más en el proceso.

TABLA 5.14. MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010

	CAPTACIÓN		EMISIÓN		Saldo (valor en miles de €)
	Valor en miles de €	% sobre total nacional	Valor en miles de €	% sobre total nacional	
ESPAÑA	178.392.336	100,00	427.773.998	100,00	-249.381.662
Madrid	109.300.902	61,27	224.602.741	52,51	-115.301.839
Cataluña	26.510.230	14,86	46.943.555	10,97	-20.433.325
Sin Asignar	13.419.454	7,52	0	0,00	13.419.454
C. Valenciana	7.486.809	4,20	7.171.593	1,68	315.216
Andalucía	4.471.810	2,51	4.999.644	1,17	-527.835
País Vasco	3.595.303	2,02	54.874.813	12,83	-51.279.510
Baleares	2.585.178	1,45	2.182.266	0,51	402.912
Asturias	2.474.774	1,39	3.910.368	0,91	-1.435.594
Galicia	2.019.486	1,13	9.195.182	2,15	-7.175.696
Murcia	1.663.776	0,93	4.872.968	1,14	-3.209.191
CANARIAS	1.168.589	0,66	319.192	0,07	849.396
Aragón	1.011.555	0,57	1.133.879	0,27	-122.324
C. La Mancha	776.095	0,44	441.711	0,10	334.384
Castilla y León	708.893	0,40	1.044.447	0,24	-335.554
Navarra	540.098	0,30	672.759	0,16	-132.661
Extremadura	241.154	0,14	180.580	0,04	60.574
Cantabria	204.844	0,11	65.141.188	15,23	-64.936.344
La Rioja	158.916	0,09	86.934	0,02	71.982

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

Comenzaremos el análisis haciendo una valoración comparativa de la situación de Canarias como región de atracción o de emisión de capitales. Si bien no se puede pedir competir con grandes y avanzados territorios de la península, sí que esperaría observarse un perfil destacado en comparación con otras

regiones similares, habida cuenta la notable apertura al exterior que ha caracterizada al archipiélago y el conjunto de incentivos fiscales con los que cuenta. Los datos, resumidos en la tabla 5.14, ponen claramente de manifiesto que, precisamente, éste no es el caso. La información presentada hace referencia al conjunto del periodo que se extiende entre 2000 y 2010. Esta forma de mostrar la información es particularmente útil en el análisis de los flujos internacionales de capitales por cuanto se perciben coyunturalmente oscilaciones de gran relevancia. En todo caso, en el año 2010 entraron en territorio canario inversiones extranjeras por un valor de 110,5 millones de euros, es decir, un 0,63 por ciento del total nacional. Respecto a los capitales procedentes del territorio canario hacia el exterior la cantidad no llegó siquiera a los 3 millones de euros, por lo que el saldo neto fue positivo en este año concreto.

Volviendo a la información de la tabla 5.14, observamos que Canarias mantiene una posición intermedia en la ordenación regional de captación de inversión exterior, aunque el porcentaje que representa sobre el total (un 0,66 por ciento) es bastante reducido. En todo caso, no cabe duda de que los 1.168 millones de euros que ha recibido la región habrán colaborado determinadamente al desarrollo regional.

Por otra parte, en estos últimos diez años Canarias ha emitido una inversión total de 319 millones de euros, lo que viene a significar que algunas empresas canarias han decidido internacionalizar su actividad instalando parte de su capacidad productiva en el extranjero. La relevancia de los flujos de salida de capitales es mucho más moderada que la relativa a la captación, obteniéndose un saldo positivo en la balanza de inversiones de las islas. En resumen, la internacionalización de las empresas canarias por esta vía es escasa, puesto que la participación del archipiélago en las cifras globales de España queda fijada en un pobre 0,07 por ciento.

Los escasos flujos de inversión hacia el exterior se encuentran bastante concentrados en unos pocos sectores. En la tabla 5.15 se recogen los diez sectores más inversores, tanto canarios como españoles, en el extranjero. En el archipiélago destacan dos sectores con una participación muy relevante en los flujos totales como es el caso de los servicios financieros y la hostelería. A estas actividades predominantes les siguen otras de relevancia intermedia como: sectores vinculados al ocio, la construcción, servicios inmobiliarios, transporte, alquiler y servicios a empresas. En España los servicios financieros destacan claramente con casi un 50 por ciento de las inversiones totales en el exterior, y le sigue en relevancia las telecomunicaciones. En un plano intermedio encontraríamos al sector de la energía y la producción de productos minerales no metálicos.

TABLA 5.15. PRINCIPALES SECTORES DE INVERSIÓN. ESPAÑA Y CANARIAS. 2000-2010

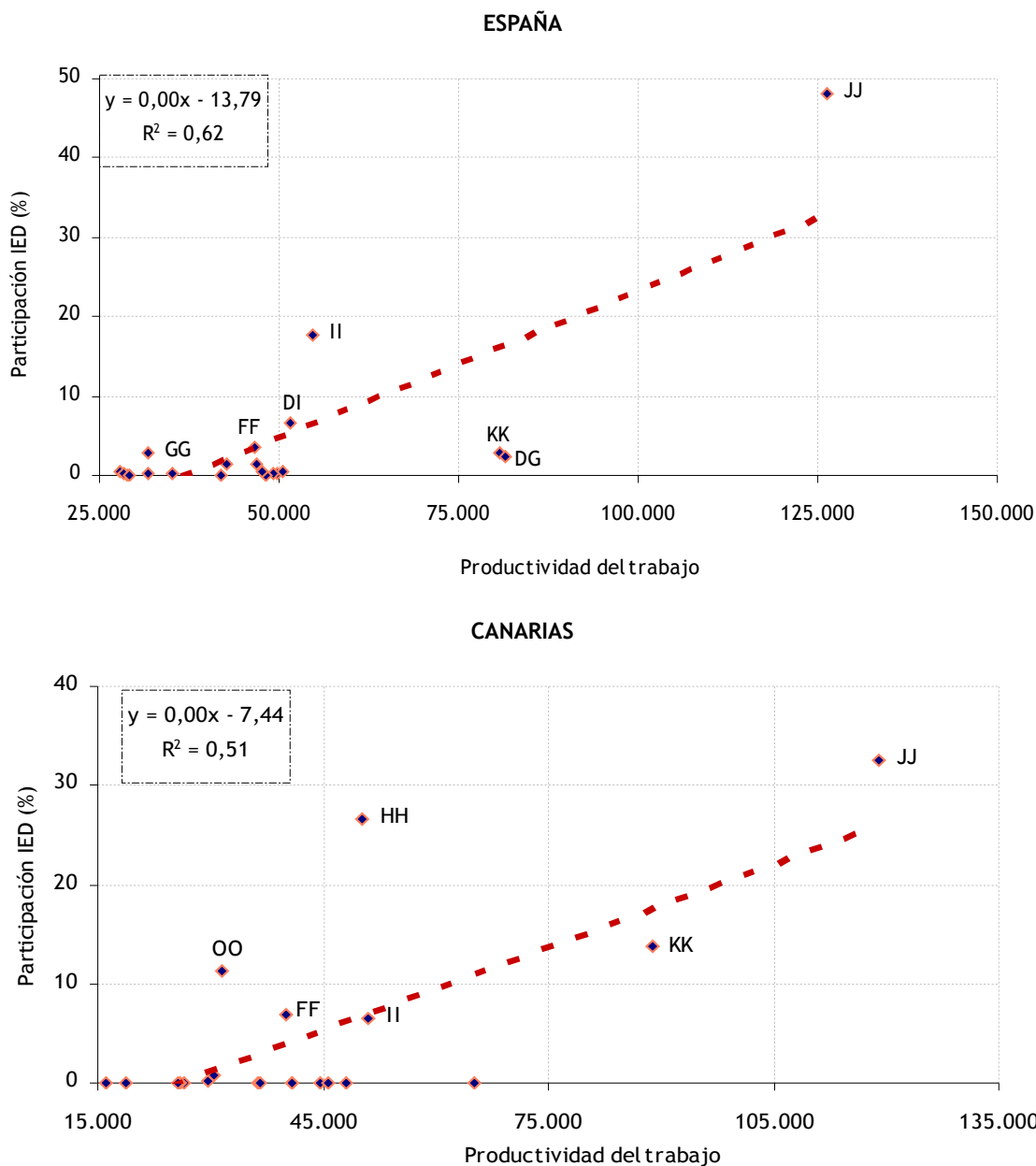
CANARIAS		ESPAÑA	
Sector	% sobre el total	Sector	% sobre el total
Servicios financieros	32,70	Servicios financieros	47,37
Hostelería	26,76	Telecomunicaciones	16,07
Actividades de ocio	11,30	Energía	7,36
Construcción	6,77	Fabricación productos minerales no metálicos	6,47
Actividades inmobiliarias	5,85	Construcción	2,90
Actividades anexas al transporte	5,77	Industria química	2,44
Actividades de alquiler	4,08	Comercio mayorista	1,91
Actividades jurídicas y de contabilidad	2,47	Actividades anexas al transporte	1,15
Captación, depuración y distribución de agua	1,12	Industria de alimentación	1,01
Transporte marítimo	0,75	Comercio al por menor	0,93

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

Si queremos comprender la razón explicativa del desempeño inversor de los sectores económicos en Canarias, hay que profundizar en los factores que explican la emisión de capitales hacia el exterior. Las empresas emprenden acciones catalogadas como IED cuando toman la decisión de producir directamente en un mercado exterior. Siguiendo el razonamiento teórico expuesto en la parte comercial, tendríamos que las empresas en su prospección de los mercados exteriores siguen una serie de pasos progresivos. En primer lugar, si ven interesante un mercado y son lo suficientemente productivas para poder abordarlo en condiciones competitivas optarán por la exportación. En segundo lugar, si el mercado resulta responder en buenas condiciones y sus recursos productivos son menos costosos para la realización de ciertos procesos, la empresa buscará un socio en el mercado exterior

para completar el proceso de producción y abaratarlo lo más posible, a cambio de nueva tecnología de producto. Finalmente, en caso de que la empresa sea lo suficientemente productiva, estará interesada en instalar una planta en el mercado exterior para ahorrar los costes de transacción y estar más cercano al consumidor final del producto en el extranjero. De acuerdo con estas consideraciones, que se argumentan con mayor detalle en los trabajos de Helpman, Melitz y Yeaple (2004), Helpman (2006) y Melitz (2008), las empresas más productivas exportan, pero las más productivas dentro del grupo anterior son las que deciden emprender proyectos de IED. Los resultados obtenidos en Mayer y Ottaviano (2007), Navaretti, Bugamelli, Schivardi, Altomonte, Horgos y Maggioni (2010), Martín y Rodríguez (2009) y Martín, Rodríguez y Tello (2009) confirman que las empresas que realizan IED son más productivas e innovadoras incluso que las que exportan.

GRÁFICO 5.35. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y PRODUCTIVIDAD SECTORIAL. 2000-2010



Nota: DG: Industria química, DI: Otros productos minerales no metálicos, GG: Comercio, FF: Construcción, JJ: Actividades financieras, HH: Hostelería, KK: Servicios empresariales e inmobiliarias, II: Transporte y comunicaciones, OO: Otros servicios y actividades sociales.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística, y los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

Este razonamiento enlazaría correctamente con el esbozado previamente y ayudaría a comprender por qué los resultados de la región canaria en la emisión de capitales hacia el exterior son tan modestos, habida cuenta la baja productividad en las islas. Por tanto, debe observarse una estrecha relación entre el nivel de productividad de las empresas y el ratio de empresas multinacionales que hay en cada región española.

Ante la inexistencia de datos detallados relativos al número de empresas que invierten en el exterior a nivel regional, podemos contrastar indirectamente el planteamiento anterior poniendo en relación la productividad del sector con la importancia que tiene el mismo en el flujo total de inversiones en el exterior. De tal modo que si lo esperado es que las empresas que invierten en el exterior son más productivas que el resto, resulta sensato hallar que los sectores que más invierten en el exterior sean aquellos que presentan una mayor productividad, lo que viene determinado por la productividad de sus empresas. Esta relación se representa en el gráfico 5.35, dónde queda efectivamente patente la existencia de una clara relación positiva entre ambas variables³³⁸.

De la información analizada en las líneas anteriores se puede concluir que si las empresas canarias presentan problemas para exportar y su presencia en los mercados internacionales es limitada, sus carencias aún son mayores si profundizamos en etapas más desarrolladas de su estrategia internacionalizadora.

A pesar de que resulta importante remover algunos costes a la internacionalización que pueden sufrir las empresas como consecuencia de excesivos trámites burocráticos y otras cargas administrativas similares, resulta evidente, de acuerdo con lo mantenido por la literatura empírica más reciente y consistente con la evidencia empírica expuesta en las líneas anterior, que el principal factor limitante de las posibilidades internacionalizadoras de las empresas canarias son sus propias características constitutivas, entre las que destaca sobre ninguna otra su limitada productividad.

5.3.6. Conclusiones

La productividad es nuestra principal fuente de *desventaja competitiva*. Su bajo nivel es el principal factor que explica la menor renta media de la que disfrutaban los ciudadanos canarios frente a los estándares existentes en otras regiones españolas y europeas. Su lento ritmo de crecimiento, cuando no retroceso, es la causa principal del progresivo distanciamiento de la renta por habitante canaria de los niveles medios nacionales y europeos. Sin duda, revertir esta tendencia debería constituir uno de los ejes fundamentales de los poderes públicos canarios. La productividad, su crecimiento, debe ocupar un lugar destacado de la agenda de política económica de Canarias (gobierno autónomo, cabildos y ayuntamientos) y para Canarias (incluyendo, por tanto, actuaciones de ámbito nacional y europeo).

Lógicamente, para que este cambio se pueda operar, previamente se requiere de un diagnóstico de las causas últimas que explican la pérdida de competitividad acumulada por la economía canaria en el transcurso de los últimos años. Expresado en otros términos, debemos entender los factores que han forzado el estancamiento en niveles reducidos de la productividad agregada de Canarias.

Esa ha sido, precisamente, una de las cuestiones analizadas a lo largo este epígrafe. Sobre la base de la literatura revisada en el primer epígrafe (*Aproximación conceptual a la competitividad (marco de análisis y método)*), y teniendo en cuenta las tendencias analizadas en el segundo epígrafe (*El contexto económico relevante para Canarias*), se ha analizado la evidencia empírica disponible al objeto de diagnosticar la situación competitiva de Canarias. Las conclusiones alcanzadas resultan, cuando menos, bastante reveladoras.

En primer lugar, y en contra de lo que suele pensarse, no es nuestro actual patrón de especialización el que explica nuestra baja y estancada productividad regional. La evidencia empírica existente para Canarias apunta, que la principal razón de los limitados resultados en términos de productividad agregada en Canarias está en la menor productividad relativa, respecto a la media nacional, para la mayoría de las ramas de actividad (efecto intrasectorial). En otras palabras, no es tanto *lo que hacemos* (especialización productiva) lo que nos aboca a no ser suficientemente competitivos en muchas áreas, sino *cómo lo hacemos* (eficiencia y productividad).

³³⁸ El análisis realizado excluye dos sectores (la extracción de productos energéticos y la energía eléctrica, gas y agua) porque su presencia altera el patrón de comportamiento observado en la muestra. Ello obedece a la obtención de una productividad muy elevada en estas actividades como consecuencia de las especiales características que presentan los mercados de combustibles y energéticos.

En opinión del Consejo, esto no significa que las empresas canarias descuidan sus niveles de productividad operacional, organizacional y competencial sino que no siempre cuentan con herramientas suficientes para conseguir una mejora continua que eleve sus ratios de productividad y por tanto sus resultados. No cabe duda que las empresas, en Canarias y en cualquier lugar del mundo, tienen entre sus objetivos la maximización de sus beneficios y por tanto pretenden realizar una optimización de sus recursos y conseguir los mayores niveles de productividad posibles. No obstante, el entorno macro y microeconómico condiciona las posibilidades de producción en un territorio y por tanto el desarrollo de su tejido empresarial. Las especiales características a las que se enfrentan las empresas canarias, con estructuras de costes y capacidad de ampliación de mercado muy diferentes a los de la Europa continental, condicionan sus resultados en términos de productividad.

Teniendo en cuenta estos factores condicionantes, que se encuentran entre las causas del menor nivel relativo en términos de productividad, el CES es consciente que el incremento de los niveles de productividad en nuestro tejido productivo es hoy por hoy uno de los principales retos a los que se enfrenta nuestra economía, siendo ésta una tarea en la que deberá participar el conjunto de la sociedad canaria y sus instituciones económicas y políticas.

En segundo lugar, y aunque la evidencia empírica no muestra que nuestro patrón de especialización productiva sea *la principal factor de nuestro menor nivel de productividad*, no cabe duda que éste debe seguir evolucionando, como lo ha hecho en el pasado, para poder enfrentarse a los nuevos retos que presenta el entorno económico internacional. La globalización, la reducción de los costes de transporte, la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la progresiva liberalización de los flujos de comercio e inversión, así como la irrupción de las economías emergentes en los circuitos de comercio internacional son elementos que marcan el entorno económico internacional y que deben ser tenidos en cuenta en una estrategia que tenga como objetivo mejorar la capacidad competitiva de Canarias.

Como el CES ha manifestado en anteriores ediciones del Informe Anual, el patrón de especialización productiva de una economía no es algo inmutable, sino que es dinámico, y evoluciona en el tiempo a partir de pequeños cambios graduales en función de las oportunidades y amenazas del entorno económico y la capacidad de adaptación de dicha economía. En opinión del CES, es necesario que la economía canaria vaya evolucionando hacia un modelo de crecimiento económico más sostenible económica y socialmente incorporando mayor conocimiento y valor añadido tanto a las actuales especializaciones donde exista una ventaja competitiva como a nuevas actividades

Y en esta evolución hacia un modelo de crecimiento económico más sostenible, la innovación debe ser el motor de cambio. Al igual que muchas otras regiones españolas y europeas, y dado nuestro nivel de desarrollo, nuestra aspiración debe ser la de dejar de descansar sobre las “viejas” fuentes de ventajas competitivas (por ejemplo, bajos salarios) y potenciar aquellas que realmente son importantes en los modelos de desarrollo de corte innovador. Nuestra aspiración debe ser la obtención de mayores beneficios y salarios, y eso pasa, necesariamente, por ser capaces de colocar en los mercados productos y servicio de alto valor añadido.

En tercer lugar, el tránsito hacia un estadio de desarrollo superior demanda el establecimiento de las bases competitivas que permitan su consolidación. Para ello, aparte del proceso paralelo de cambio en nuestro patrón de especialización, deben entenderse cuáles son los pilares fundamentales de las ventajas competitivas en este nuevo escenario.

La visión de consenso sugiere que entre los elementos clave que influyen sobre las capacidades que un territorio o región a la hora de imbuirse en un proceso de crecimiento basado en la innovación se encuentran: un entorno económico que favorezca la competencia entre las empresas existentes, que facilite la entrada de nuevas empresas en los mercados, dotado con una amplia proporción de población con estudios superiores, que potencie la atracción de talento por parte de sus empresas, caracterizado por un mercado de trabajo flexible y que cuente con instrumentos financieros más sofisticados. Estos factores están altamente correlacionados con el esfuerzo en I+D+i realizado por el tejido empresarial, que es el que realmente determina el tono competitivo de la región.

La información oficial disponible pone de manifiesto la existencia de un retraso considerable de la economía canaria en el ámbito de la I+D+i. Son muchos los condicionantes que explican la brecha que nos separa del promedio nacional y de nuestros socios de la Unión Europea. Invertir esta situación y propiciar el progresivo estrechamiento de esta brecha tecnológica será costoso, pero no es imposible.

Canarias precisa con urgencia mejorar su *ecosistema de innovación*: el medio ambiente en el que se desenvuelven *inputs* (fuentes) de innovación, *outputs* (resultados) y sus correspondientes *efectos* sobre

las empresas, la economía regional y el conjunto de su sociedad. Dentro de este entramado de interrelaciones, el marco institucional resulta determinante (Informe Anual 2010, CES-Canarias; pp. 327-328).

En cuarto y último lugar, y en relación con el último apunte, resulta evidente que para liberar las fuerzas competitivas señaladas antes se requiere de un cambio institucional previo, más acorde con el modelo de desarrollo basado en la innovación al que debe aspirar Canarias. Por tanto, para sentar las bases competitivas que permitan a nuestra sociedad mejores estándares de vida futuros, será necesario adaptar nuestro marco institucional para conseguir un entorno microeconómico que favorezca en mayor medida la emprendeduría y el desarrollo del tejido empresarial canario, lo que supondrá mejorar los niveles de empleo y por tanto el nivel de de riqueza de nuestra sociedad.

Aunque sobre los estos elementos del marco institucional profundizaremos en el próximo epígrafe de este monográfico, el mensaje que debemos tener todos claro es que “la política regional, especialmente aquella aplicada desde Canarias, debería poner el acento en la promoción del crecimiento mediante la movilización de los activos y recursos locales, potenciando la aparición de ventajas competitivas. Potenciar procesos de crecimiento y desarrollo endógenos, y no centrarse tanto en políticas de naturaleza meramente compensatorias” (Informe Anual 2010, CES-Canarias; p. 328).

5.4. ESTRATEGIAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN: EL RETO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN

5.4.1. Introducción

El principal objetivo que pretende cubrir el presente análisis monográfico, es ofrecer orientaciones generales en el marco de las políticas públicas en aras de promover avances significativos en las capacidades competitivas de nuestra economía.

De entre las conclusiones extraídas en apartados anteriores esta el que, el principal factor determinante de la capacidad competitiva de Canarias es la productividad, de tal forma que para mejorar la competitividad de nuestra economía exige redoblar los esfuerzos para incrementar la productividad de nuestro tejido productivo, siendo la innovación el camino para conseguirlo. Y para conseguir ese mayor impulso innovador en nuestro modelo de desarrollo es necesario que nuestro marco institucional y el conjunto de las políticas públicas estén cada vez más enfocadas hacia la creación de un entorno microeconómico que propicie la emprendeduría y la innovación.

En este cuarto y último epígrafe, y sobre la base de los desarrollos anteriores, se ofrecen algunas indicaciones básicas que sirvan de orientación en el diseño e implementación de futuros planes de acción de cara a propiciar un salto cuantitativo y cualitativo en los parámetros competitivos en los que se desenvuelve la economía.

A tal fin, el epígrafe ha sido estructurado en torno a cuatro apartados, aparte de estas notas a modo de introducción. En el siguiente apartado (5.4.2. *Estrategia para la competitividad*) se exponen algunas consideraciones generales relativas al marco regulador y la orientación de las políticas públicas cuya consideración en el diseño de una estrategia competitiva para Canarias resultan fundamentales. En el tercero (5.4.3. *Políticas para la competitividad y la internacionalización*) se profundiza en la orientación que las autoridades públicas canarias deben dar a sus políticas para promover las estrategias de eficiencia, innovación e internacionalización. En el cuarto apartado (5.4.4. *El papel del REF en la promoción de una estrategia basada en la innovación*) se apuntan algunas ideas acerca del papel que puede jugar el Régimen Económico y Fiscal de Canarias en la configuración y el impulso de una estrategia basada en la innovación; una baza diferencial que el archipiélago no puede dejar de aprovechar. En el último apartado se resumen las principales conclusiones.

5.4.2. Estrategia para la competitividad

Como ya se expuso al comienzo de este trabajo, por competitividad regional entendemos el conjunto de factores y políticas que modelan y condicionan la capacidad de una región para crear y mantener un entorno favorecedor de la creación de valor por sus empresas y que propicie mayores estándares de prosperidad para sus ciudadanos (*International Institute for Management Development*, Universidad de Lausana).

De la definición anterior se desprende (1) que una región no puede ser competitiva si sus empresas no lo son; (2) que de nada sirve contar con empresas competitivas si la generación de valor por parte de aquellas no cristaliza en mejores condiciones de vida para el conjunto de su población; y (3) que las ventajas competitivas no son maná caído del cielo, sino que se pueden modelar. La situación competitiva que tienen las regiones es resultado del legado cultivado y acumulado a lo largo de su historia (*path dependency*). Sin embargo, la herencia del pasado, aunque supone un claro condicionante, no hipoteca las posibilidades de desarrollo futuras. Son las actuaciones presentes y las estrategias de desarrollo que se diseñen lo que realmente importa (Zenarrutzabeitia Beldarrain, 2007).

La competitividad es un concepto que carece de sentido si se obvia su dimensión geográfica o espacial: las naciones, las regiones, más aún, las ciudades, son los escenarios en los que se localizan y materializan las estrategias competitivas de las empresas. Es ésta una de las premisas fundamentales sobre las que se ha levantado el presente informe, a saber: las características de las localizaciones afectan de manera crucial a la ventaja competitiva de las compañías que en ella operan y, por esta vía, la ventaja competitiva locacional se configura en un elemento decisivo para conducir las políticas de desarrollo económico.

Aunque son muchas las dimensiones que configuran los parámetros competitivos de las localizaciones, una idea emerge con fuerza en la literatura: uno de los principales factores determinantes de la

competitividad de las localizaciones, ya sean naciones, regiones o ciudades, es su productividad, o, mejor dicho, la productividad de sus empresas.

En el tercer epígrafe (*Diagnóstico de la situación competitiva de Canarias*) tuvimos ocasión de comprobar que la economía canaria no se caracteriza precisamente por presentar altos niveles de productividad. Y lo que resulta aún más alarmante, durante la anterior etapa expansiva los niveles de productividad lejos de mejorar han retrocedido. Ha sido éste el principal factor responsable del retroceso competitivo de Canarias, de la ampliación del diferencial que separa los niveles de renta de nuestros ciudadanos de los estándares existentes en el conjunto del territorio español y europeo. Además, su deterioro condiciona nuestro potencial de crecimiento y prosperidad.

La productividad con la que operan las empresas de una determinada región depende de manera crucial del grado de sofisticación con el que operan, y de la forma y el entorno en el que compiten. Sin duda todas las localizaciones enfrentan condicionantes exógenos o *ad hoc* que limitan el potencial competitivo de sus empresas. Canarias no es una excepción y, de hecho, éstos son de una gran relevancia. Sin embargo, esto no debe representar un obstáculo para centrar la atención en aquellos aspectos sobre los que sí tenemos capacidad de influir: el *entorno microeconómico en el que se desenvuelven las empresas que operan en Canarias*. A menos que mejoremos las capacidades microeconómicas existentes, nuestra región está condenada a seguir distanciándose de los estándares de vida del resto de economías desarrolladas.

En opinión del Consejo, para mejorar el entorno microeconómico en el que operan las empresas en Canarias y mejorar por tanto la productividad del tejido productivo canario, es necesario una estrategia de desarrollo equilibrada, que combine las necesarias medidas compensadoras de los costes asociados a nuestra posición ultraperiférica junto con medidas estructurales que fomenten la innovación y la emprendeduría.

La literatura económica ofrece actualmente un importante soporte a la tesis anterior. Numerosos gobiernos se han hecho eco de este sustrato teórico y de la evidencia empírica acumulada, rediseñando sus estrategias competitivas y de desarrollo. Y, tal y como se puso de manifiesto en el epígrafe 5.2 (*El contexto económico relevante para Canarias*), la política regional europea, así como la consideración y tratamiento que se otorga a las regiones ultraperiféricas en el seno de la Unión, están experimentando cambios significativos que van precisamente en esta misma línea: favorecer el desarrollo endógeno de las regiones, a partir de sus potencialidades internas.

Es importante entender que el papel de las regiones, más allá de su definición política, ha cambiado radicalmente en los últimos años. Ya no son el objeto de las políticas regionales tradicionales que concebían y aplicaban los Estados o instituciones supranacionales. Actualmente son sujetos, actores que intervienen activamente en el diseño e implementación de las políticas de competitividad y desarrollo regional (Zenarrutzabeitia Beldarrain, 2007). Y este cambio de rol de las regiones en la política regional, que pasan de ser meros objetos a convertirse en sujetos activos, se traduce también en una mayor cuota de responsabilidad de sus actores, tanto públicos como privados, respecto a su propio desempeño competitivo.

5.4.2.1. El papel de las instituciones públicas y el marco regulador

En este contexto, dotarse de un entorno microeconómico que potencie su competitividad, en el que la mejora continuada de la productividad debe ser la guía de acción fundamental, deviene una cuestión crucial para la sociedad canaria. Para ello, y como ya se ha puesto de manifiesto a lo largo de este monográfico, es necesario mejorar la calidad de nuestras instituciones, tanto públicas como privadas, así como aquellos aspectos de nuestro marco regulatorio sobre el que tengamos margen de acción a nivel autonómico-local³³⁹.

³³⁹ Como ya se expuso en el primer epígrafe del trabajo, una de las definiciones más extendidas de lo que se entiende por *instituciones* es debida a Douglas C. North (1990), que las interpreta como “las reglas de juego que determinan las restricciones y los incentivos en las interacciones que se producen en la sociedad”. Esta definición, sin embargo, excluye a las organizaciones (agrupaciones de personas con un objetivo común) entre las instituciones. Éstas, en cualquier caso, se regulan mediante unas instituciones o normas. Para evitar confusiones, el concepto que emplearemos de instituciones será algo más amplio, menos restrictivo, al objeto de incluir también a las organizaciones. Siguiendo a Avner Greif, por instituciones entenderemos aquellos “factores intangibles creados por el hombre que influyen en su conducta, incluyendo a las organizaciones; es decir, las instituciones son sistemas de normas, creencias y organizaciones” [véase Avner Greif (1993): “Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders’ coalition”, *American Economic Review*, vol 83, junio, páginas 525-548].

Debido a que el acento de este estudio se pone en ofrecer una guía de acción general al alcance de los poderes públicos canarios para propiciar un entorno competitivo, nos centraremos en la dimensión pública del pilar institucional. Sin embargo, debemos llamar la atención sobre el hecho de que éste no se agota con lo público. La estructura y forma de operar de las instituciones privadas, incluidos los agentes sociales, resultan igualmente cruciales.

Centrándonos en la esfera de lo público, y sin ánimo de ser exhaustivos, nuestra sociedad requiere, para ser más competitiva:

1. Un menor grado de burocracia y mayor racionalidad en la estructura y funcionamiento de la administración pública. Necesitamos dotarnos de un esquema de funcionamiento más sencillo, flexible y ágil. En este sentido, es deseable un incremento en los niveles de eficiencia de las administraciones públicas, no solamente porque su estructura deba adaptarse al contexto de crisis actual, con un marco presupuestario más restringido, sino porque un incremento en sus niveles de eficiencia redundará positivamente en los niveles de productividad del conjunto de la economía.
2. Mayor transparencia en la formulación de regulaciones y políticas, así como en las compras públicas, concesión de licencias, etc. Es urgente recuperar la confianza del conjunto de la sociedad en lo público, por lo que todas las medidas encaminadas a aumentar la transparencia en su funcionamiento permitirán mejorar el clima social, siendo, además, un factor clave para empezar a caminar hacia una sociedad basada en la “meritocracia”.
3. Regulaciones y políticas más eficaces (en el logro de sus objetivos) y eficientes (que minimicen el coste en el que se incurre para lograr el objetivo perseguido). Junto a la transparencia, la racionalidad económica también debe ser un elemento central en los procesos de toma de decisiones. Los distintos proyectos, las políticas de actuación que se pretendan implementar, las regulaciones que se deseen modificar o crear deben estar respaldadas por trabajos objetivos y rigurosos que planteen las distintas alternativas al alcance para lograr los objetivos que se plantean. Estos trabajos debe ser públicos (darles publicidad), y deben explicitar por qué se opta por una alternativa y no por las restantes.
4. Seguimiento a través de estudios periódicos, públicos, transparentes, rigurosos y objetivos del grado de éxito en el logro de los objetivos de las regulaciones y políticas implementadas en cada caso. En el ámbito público, tal y como debería suceder en las empresas privadas, deben establecerse objetivos a largo plazo para las distintas actuaciones (políticas, reglamentaciones, etc.). Éstos deben estar vinculados al logro de objetivos más a corto y medio plazo, y, a su vez, establecer explícitamente los instrumentos para su consecución y una batería de indicadores que permitan identificar, siempre que sea posible, el grado de cumplimiento. Esto es fundamental de cara a mejorar la rendición de cuentas ante el conjunto de la sociedad de los gestores públicos.

Un aspecto que tiene gran impacto en la promoción de la competitividad de las localizaciones es el marco regulador. El objetivo principal de este marco es generar confianza en los agentes, estableciendo un entorno de actuación que éstos perciban como transparente, sencillo y socialmente justo. Dado el entrecruzamiento y la profusión de ámbitos normativos y regulatorios existentes en no pocos sectores de actuación de nuestra Comunidad Autónoma, las ganancias potenciales de competitividad asociadas a una mayor transparencia, racionalidad y simplificación del marco regulador no deben infravalorarse. Más aún teniendo en cuenta que la particular configuración de nuestro tejido empresarial, empresas de pequeña y mediana dimensión e incluso microempresas, se traduce en una menor capacidad para desenvolverse en entornos normativos y regulatorios ineficientes y complejos. En este sentido, también la actividad emprendedora se ve gravemente afectada.

De igual manera, los flujos de entrada de inversión extranjera directa se ven penalizados por la ineficiente configuración del marco regulatorio a la que deben “enfrentarse” los inversores internacionales a la hora de localizar su actividad en las islas. Canarias puede dotarse, por ejemplo, de atractivos instrumentos fiscales que a la postre no desarrollan todo su potencial por encontrarse con el obstáculo que supone una intervención administrativa que se replica con numerosa frecuencia desde distintos ámbitos, configurando auténticas “telarañas” normativas y burocráticas que desincentivan el esfuerzo emprendedor y la inversión productiva.

Una premisa fundamental de la que parte el Banco Mundial en la elaboración de su *Doing Business*³⁴⁰ es que “la actividad económica requiere de buenas normas. Normas que establecen y esclarecen los derechos de propiedad, que reducen el costo de resolución de disputas, que hacen que las interacciones económicas sean más predecibles y que proporcionan a las partes contratantes seguridad y protección contra los abusos. El objetivo es alcanzar regulaciones eficientes, accesibles a todo el que necesite recurrir a ellas y de sencilla aplicación. Posibilitar el crecimiento del sector privado requiere un entorno regulatorio donde empresarios noveles con iniciativa y buenas ideas, independientemente de su género o procedencia étnica, sean capaces de empezar sus negocios, y donde las buenas empresas puedan invertir y crecer, creando más empleo” (*Doing Business 2011*, Banco Mundial).

Según se desprende de los datos del *Doing Business 2011*, referido a la situación en 2010, la economía española ocupa el puesto 49 a nivel mundial en cuanto a la facilidad para hacer negocios se refiere. Debe subrayarse que las economías en donde más fácil resulta hacer negocios son, por este orden, Singapur, Hong-Kong, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos. Más llamativo resulta encontrar que en países como Perú, Armenia y en muchos de los países de Europa Central y Oriental (PECOs) también resulta más sencillo que en España hacer negocios.

De todos los ítems considerados por el Banco Mundial en la elaboración de su índice global de facilidad para hacer negocios, en el que peor posicionada está España es en *facilidad para abrir un negocio*³⁴¹. En 2010 ocupamos el puesto 147, sobre un total de 183 economías. También destacar la peor posición relativa en ámbitos como la *protección de los inversores*³⁴² (puesto 93 en el ranking del *Doing Business 2011*) y *pago de impuestos*³⁴³ (puesto 71).

El Panel de Opinión *Regulación y competitividad empresarial en Canarias*, elaborado por las Cámaras de Comercio canarias, nos ofrece información relevante de los efectos del marco regulatorio en las empresas canarias. Según este estudio, el 43% de las empresas canarias soporta un coste superior a los 6.000 euros para poder cumplir con el exceso de regulación burocrática. Según se recoge en el anexo metodológico de este panel, el coste económico de cumplir la regulación existente recoge el coste de gestorías, pago de tasas, coste de personal derivado de la dedicación de empleados de la empresa a las labores relacionadas con el cumplimiento de trámites administrativos, coste de desplazamientos, coste de tiempo dedicado a esperar colas, etc. Es importante destacar que se excluyen de esta categoría la cuantía de los impuestos a los que debe hacer frente la empresa. Es decir, no se considera la presión fiscal.

Las ineficiencias de la Administración Pública detectadas por los empresarios canarios son numerosas. Entre ellas, merece la pena destacar una de las conclusiones del panel de opinión, que subraya que un 38% de las empresas encuestadas considera muy ineficaz y complejo el conjunto de políticas de ayudas públicas existentes, de ahí su desesperación y descontento a la hora de solicitarlas. Un 37% de las empresas considera que el exceso de regulación y la falta de evaluación de los costes que genera su gestión es otra ineficiencia destacada de las Administraciones Públicas.

Por otro lado, el 44% de las empresas encuestadas considera muy importante disminuir el número de tasas y ajustar su importe al coste real del servicio público prestado eficientemente. El 84% de las empresas considera que se debe reducir drásticamente la normativa actual y la burocracia que les afecta directamente.

Un tercer elemento sobre el que se desea llamar la atención, y que se encuentra estrechamente relacionado a los apuntados anteriormente, se refiere a las buenas prácticas regulatorias. Sería conveniente contemplar las indicaciones que desde distintos ámbitos se vienen realizando durante los últimos años. Así, por ejemplo, el *Product Market Regulation* de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) establece orientaciones básicas muy claras de lo que se entiende por *buen regulador*. Junto a él, debe prestarse también especial atención al *Plan de Acción para la*

³⁴⁰ El *Doing Business* es un informe anual elaborado por el Banco Mundial en el que se investigan las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquéllas que las constriñen. Sobre la base de un amplio abanico de indicadores cualitativos, el organismo internacional analiza la situación relativa de 183 países en materia de facilidad para hacer negocios. Concretamente, se analizan las regulaciones que influyen en once fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, cierre de una empresa, obtención de electricidad y empleo de trabajadores.

³⁴¹ Procedimientos, tiempo, costo y capital mínimo pagado para abrir una nueva empresa.

³⁴² El índice de fortaleza de protección de inversores contempla tres dimensiones: el grado de transparencia, la responsabilidad de los directores y la facilidad para juicios de accionistas.

³⁴³ Número de pagos tributarios, tiempo para preparar y presentar declaraciones tributarias y para pagar impuestos, total de impuestos como porcentaje de los beneficios antes del devengo de impuestos.

Mejora de la Regulación (2002), más centrado en el ámbito de la acción política. Otra iniciativa interesante de revisar es la Comunicación *Mejora de la regulación para el Crecimiento y el Empleo en la Unión Europea* (2005), revisada más recientemente para incluir el compromiso de acelerar los esfuerzos hacia la reducción de la burocracia.

Sin ánimo de ser exhaustivos, las propuestas anteriores se plasman en los siguientes elementos. La buena regulación debe:

1. Ofrecer objetivos de política claros, y ser efectiva en el logro de esos objetivos.
2. Fundamentarse en una base legal y empírica.
3. Producir unos beneficios que justifiquen los costes, considerando la forma en que se distribuyen en la sociedad, y sin descuidar los efectos sociales y medioambientales.
4. Minimizar los costes y las distorsiones de mercado.
5. Promover la innovación a través del establecimiento de incentivos de mercado y *goal-based approaches*.
6. Ser clara, simple y práctica para sus destinatarios.
7. Consistente con el resto de regulaciones y políticas.
8. Ser compatible, en la medida de lo posible, con la libre competencia.

Las recomendaciones realizadas tanto por la OCDE como por la UE ilustran bastante bien algunas de las tareas pendientes y prioritarias para Canarias. En primer lugar, debe enfatizarse la necesidad de contar con un marco normativo transparente, tanto en sus objetivos y motivaciones como en su funcionamiento. Este asunto es especialmente importante tras muchos años de pérdida de confianza en las instituciones públicas, e incluso en algunas privadas.

En segundo lugar, los cambios en el marco regulatorio deben levantarse sobre trabajos rigurosos, objetivos e independientes previos de diagnóstico del problema que se desea abordar, así como sobre la evaluación de los impactos esperados de las distintas alternativas propuestas a tal fin. Huelga decir que estos informes deben ser públicos, y someterse abiertamente al debate. Este aspecto entronca con el anterior, la necesaria transparencia en los procesos de toma de decisiones y la recuperación de la confianza en las instituciones.

En tercer lugar, y relacionado con la necesidad de acumular evidencia empírica suficiente que guíe los pasos del regulador, el entramado regulatorio debe estar sometido a un proceso de evaluación continua, de tal forma que permita comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos, y que las autoridades responsables de su aplicación y resultados rindan cuentas al conjunto de la sociedad.

Con todo lo anterior, lo que desea subrayarse es la necesidad de que el marco regulador fomente el desarrollo de nuestras fuerzas competitivas, siendo la transparencia y el seguimiento de los principios de la buena regulación elementos fundamentales. En demasiadas ocasiones, nuestro marco regulatorio resulta ineficaz y es demasiado complejo, siendo la excesiva burocracia uno de los elementos más visibles. Tal como ha señalado la OCDE y la Comisión Europea, la mejora de la regulación, en sus distintas vertientes, es un elemento potenciador de la competitividad de un territorio, al mejorar el marco en el que opera la sociedad y desde la perspectiva económica, creando un marco microeconómico más propicio al desarrollo empresarial. Aunque el marco regulatorio es desarrollado por el conjunto de administraciones públicas, locales, nacionales y supranacionales, existe un gran margen para su mejora desde el ámbito autonómico y local, y lo que se demanda es explotarlo al máximo al objeto de minimizar las cargas burocráticas y administrativas que recaen sobre el conjunto de nuestra sociedad, y muy especialmente sobre las empresas y todos aquellos que desean emprender una actividad empresarial en nuestra región.

5.4.2.2. El papel del buen gobierno

Queda claro que mejorar la calidad del entramado institucional es el primer paso al que debe aspirar nuestra sociedad si realmente quiere mejorar su posición competitiva y potencial de desarrollo. En el punto anterior se ofrecieron algunas indicaciones generales que deberían orientar los pasos a seguir en estos ámbitos y que pueden generar importantes ganancias de competitividad en nuestra región.

Llegados a este punto, lo que se desea matizar es cuál debe ser el papel de los poderes públicos

canarios en la promoción de nuestra competitividad locacional. En vista de las estrategias implementadas hasta la fecha, conviene tener claros los principios generales de actuación que deben orientar la nueva estrategia competitiva en Canarias.

Sin duda alguna, en el debate sobre la competitividad de las regiones, pocos temas engendran más discusiones que el relativo al papel que deben desempeñar los poderes públicos en su promoción. Gran parte de esta discusión obedece al desconocimiento de lo que realmente significa ser competitivos, cuáles son los pilares básicos de la competitividad locacional.

En este debate nos encontramos con múltiples posicionamientos e interpretaciones. Todos ellos flanqueados por dos posiciones extremas. Por un lado, los que defienden la menor ingerencia de lo público: la economía debe dejarse a la actuación de la *mano invisible*, y los poderes públicos deben abstenerse de intervenir en el normal desarrollo de la actividad económica porque únicamente generan distorsiones e ineficiencias. En el extremo opuesto se posicionan los que consideran que los poderes públicos son esenciales para ayudar o apoyar al tejido productivo. Éstos deben establecer políticas para contribuir directamente a la competitividad de los diferentes sectores y ramas de actividad, especialmente aquellos que estos mismos poderes consideran como estratégicos o que son fijados como objetivos prioritarios.

Ambas opiniones son incorrectas y la implementación de estrategias competitivas y planes de desarrollo levantados sobre sus postulados conducirán justamente a los resultados opuestos a los declarados: la erosión de las posibilidades competitivas de la región. Los partidarios del *laissez faire*, *laissez passer* ignoran el papel legítimo de los gobiernos en la configuración y desempeño del contexto y estructura institucional en el que los agentes privados toman sus decisiones e interactúan. Por otra parte, los partidarios de un intervencionismo directo de los gobiernos en la actividad económica y en sectores determinados proponen frecuentemente políticas que, aunque a corto plazo pueden aparentar ser positivas, realmente perjudican el potencial competitivo de las empresas a medio y largo plazo. “La actuación externa de los gobiernos sobre estos sistemas complejos ha de tener muy en cuenta que pueden existir efectos imprevistos que pueden llegar a ser perjudiciales. Se deben evitar actuaciones aparentemente brillantes (*políticamente correctas*) pero perfectamente inútiles e incluso negativas” (Subirà y Gurguí, 2007; pp. 28-29).

Las políticas más adecuadas de cara a promover la competitividad y el desarrollo regional son aquellas que entienden que el papel de los poderes públicos es indirecto, el de catalizadores. Estimular, alentar e incluso “empujar a las empresas a que eleven sus aspiraciones y pasen a niveles más altos de competitividad, aun cuando este proceso sea intrínsecamente desagradable y difícil. Los gobiernos no pueden crear sectores competitivos: solo pueden hacerlo las empresas. Los poderes públicos desempeñan un papel intrínsecamente parcial, que solo tiene éxito cuando trabaja en tándem con unas condiciones subyacentes favorables” (Porter, 2009; pp. 521-252).

El creciente consenso fraguado en el transcurso de las últimas décadas en torno a las ideas anteriores, se ha traducido en un creciente protagonismo de las políticas horizontales frente a las políticas verticales. Tal y como expone Pedro Durá (2008; p. 245)³⁴⁴, la pérdida de apoyos de las políticas verticales obedece, entre otros, a los siguientes factores:

- ❑ Los poderes públicos no disponen de la información necesaria ni tampoco de los incentivos adecuados para elegir los sectores o ramas de actividad ganadores mejor de lo que lo hace el mercado.
- ❑ La “racionalidad del juego político” lleva a la selección de proyectos grandiosos, espectaculares y llamativos en lugar de otros efectistas, pero posiblemente más eficaces en la búsqueda de un entorno competitivo.
- ❑ No se debe olvidar que las políticas de apoyo directo a determinados sectores suele penalizar a otros. Esto significa que, incluso en el caso de ser efectivo en el logro del objetivo, el beneficio neto o agregado de este tipo de intervenciones puede ser muy reducido e incluso negativo.

En este sentido, conviene subrayar que en el epígrafe 5.3 (*Diagnóstico de la situación competitiva de Canarias*) de este mismo informe, concretamente en el apartado 3.2 (*El modelo productivo canario. Especialización y productividad*), ya advertíamos que “lo más importante es que el entramado empresarial sea creativo y, en todo caso, será preciso llevar a cabo aquellas acciones que más potencien esta creatividad y faciliten el traslado al mercado de los productos y servicios más valorados. Esto puede pasar por las nuevas tecnologías o no, por la biotecnología o no, por los muebles

³⁴⁴ Pedro Durá (2008): “Política industrial”, en Luis Gámir (dir.): “Política Económica de España”, Alianza Editorial, octava edición, Madrid.

o no... De este modo se puede observar que lo que genera más o menos productividad no depende de lo que se haga sino cómo se haga” (Subirà y Gurguí, 2007, P. 27).

De lo anterior se desprende que las políticas horizontales deben ocupar un lugar destacado en el diseño de las estrategias que se diseñen en Canarias para potenciar nuestra competitividad. Éstas, por supuesto, no están exentas de problemas. Además, también entrañan cierto componente de verticalidad en sus impactos. Por ejemplo, una misma medida horizontal, aunque potencialmente puede ser beneficiosa para todas las empresas, ramas y sectores, siempre será más intensamente utilizada (rentabilizada) por unos que por otros. Pero desde luego no penalizan como sí lo hacen las políticas verticales (Pedro Durá, 2008; p. 246).

Otro de los enfoques que se ha mostrado ineficaz para incrementar la capacidad competitiva de un territorio es la excesiva intervención de los poderes públicos en las actividades económicas. “*La evidencia empírica demuestra que hacer de empresario no está entre las habilidades corrientes de los entes públicos*” (Subirà y Gurguí, 2007; p. 37). “*La percepción de que el accionista es la administración, es decir, nadie en particular, convierte las relaciones sindicales, los tratos con proveedores y clientes, las presiones de los políticos locales y de la competencia, etc. en un voraz agujero negro, infinitamente rígido y totalmente incompatible con el concepto de empresa viable*” (Subirà y Gurguí, 2007; p. 46). Adicionalmente, las empresas públicas pueden entrar en competencia desleal con las empresas privadas, lo que entraña una notable merma competitiva para éstas.

A esta situación no somos ajenos en Canarias. Y un buen ejemplo de ello es el manifiesto firmado a finales del mes de abril de 2011 por un colectivo integrado por colegios y asociaciones profesionales,³⁴⁵ con el apoyo expreso de la Confederación Provincial de Empresarios de Tenerife (CEOE-Tenerife). Este colectivo representa a 15.000 personas, y, según manifiesta, en su conjunto genera 50.000 puestos de trabajo en toda Canarias. A través de este manifiesto, titulado *Profesiones 2011*, denuncian a la Administración canaria por propiciar situaciones de competencia desleal entre empresas de orígenes público y privado. “Es especialmente lesiva la competencia desleal que suponen las prácticas irregulares de auto-adjudicación de trabajos entre administraciones y entre éstas y algunas de las principales empresas públicas canarias, sin posibilidad de participación externa, contraviniendo así el objetivo genérico de mejora de la competitividad”, puede leerse en la primera página del manifiesto *Profesiones 2011*. Y continúa afirmando que “esta situación resulta especialmente grave ya que las sociedades públicas, creadas con fines legítimos como la promoción o dinamización de determinadas actividades, han ampliado paulatinamente su área de influencia hasta convertirse en empresas de consultoría, que trabajan con cargo a los presupuestos públicos y compiten en una situación de absoluto privilegio con los emprendedores privados, con la consecuente distorsión del mercado de trabajo profesional [...] Nos parece inaceptable que ejerzan una competencia directa y desleal frente a las empresas privadas en la prestación de servicios, en condiciones restrictivas y ventajosas, comprometiendo así inversiones y empleos ya consolidados por estas últimas”.

El manifiesto también se hace eco del uso abusivo por parte de la Administración canaria de la contratación temporal y de la precariedad en las contrataciones que aquella realiza de profesionales con escasa experiencia con el objetivo de maximizar las subvenciones por creación de empleo. “Esta práctica tiene un efecto muy grave sobre las empresas de consultoría y construcción, entre otras, que se ven abocadas primero al despido de sus equipos, un personal formado y con experiencia contrastada, y finalmente, al cierre y al paro, en el caso de los autónomos. A consecuencia de este proceso, puestos fijos y autónomos con larga experiencia se ven sustituidos en la ejecución de proyectos vitales para la recuperación económica de las Islas por trabajadores eventuales, contratados en las condiciones mínimas que permite la legislación vigente y sin perspectivas de futuro, ya que volverán al paro a corto plazo”.

³⁴⁵ Colegios y asociaciones profesionales canarias relacionadas con la actividad de consultoría técnica que promueven este pronunciamiento: Colegio Oficial de Arquitectos de Canarias, Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Canarias, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Demarcación de Santa Cruz de Tenerife, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Demarcación de Las Palmas, Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias, Colegio Oficial de Ingenieros de Montes en Canarias, Colegio Oficial de Ingenieros de Minas del Sur. Delegación de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Oficial de Biólogos de Canarias, Colegio Oficial de Geógrafos. Delegación Territorial de Canarias, Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Las Palmas, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Las Palmas, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Forestales en Canarias, Agrupación de Arquitectos Urbanistas de Santa Cruz de Tenerife, Asociación de Empresas de Ingenierías y Consultoras de Canarias.

5.4.3. Políticas para la competitividad y la internacionalización

El primer paso que debe iniciar y completar la sociedad canaria para emprender el camino hacia la mejora de sus parámetros competitivos es el de la reforma de su capacidad institucional. En el punto anterior, y sobre la base de los argumentos y evidencias presentadas en los tres primeros epígrafes de este informe monográfico, se concluyó que Canarias precisa seguir profundizando en la mejora de sus instituciones públicas, marco regulador y orientación de las políticas públicas.

En este apartado se pretende seguir profundizando sobre éste último punto, ofreciendo algunas orientaciones generales que puedan servir en el diseño de las políticas públicas. Una vez más, advertir que se trata de recomendaciones genéricas. No se entra en el análisis detallado de las medidas que deben implementarse para sectores o ramas de actividad específicos, para ciudades o comarcas determinadas. Simplemente se sugieren líneas generales de actuación, sobre la base del convencimiento de que las políticas horizontales o transversales deben ocupar un papel más destacado en la estrategia competitiva para Canarias.

Al objeto de poder desarrollar de forma ordenada las propuestas de actuación que se detallan a continuación, y para evitar perder de vista que el centro de gravedad en torno al cual pivota todo el discurso es la competitividad locacional de nuestra Comunidad Autónoma, este punto lo hemos estructurado atendiendo al cuadro 5.2 (*Factores determinantes de la competitividad regional*) del primer epígrafe de este trabajo (*Aproximación conceptual a la competitividad (marco de análisis y método)*).

Como se recordará, el cuadro 5.2 sintetiza el concepto de competitividad locacional manejado en este estudio y todos sus factores determinantes. En el punto anterior insistimos en los determinantes últimos, que vinculamos al marco institucional (véase parte inferior del cuadro 5.2). Éste es el que determina el cuadro de incentivos y el entorno microeconómico (entorno para los negocios) en el que operan los distintos agentes económicos, especialmente las empresas. Este pilar encierra gran parte de la respuesta a la pregunta de por qué unos territorios acumulan más o menos factores productivos o generan mayor o menor avance técnico.

Seguidamente pasamos a ofrecer algunas orientaciones básicas en el diseño de las políticas públicas compatibles con la creación de entornos más competitivos. Para ello debemos recordar, una vez más, que la capacidad competitiva de Canarias depende esencialmente de la competitividad de sus empresas (véase parte superior del cuadro 5.2).

La competitividad de las empresas se relaciona con al menos tres variables o factores: los costes con los que operan, los márgenes que pueden aplicar y la cuota de mercado. Aunque se trata de una simplificación excesiva y que contiene algunas inconsistencias, el mensaje que nos interesa subrayar, siguiendo a Subirà y Gurguí (2007), es que la competitividad de las empresas está vinculada a la eficiencia (costes) y otras dimensiones relacionadas con la obtención, en entornos de competencia, de mayores márgenes por unidad de coste (calidad, diferenciación, innovación) y, por último, con su capacidad para ampliar su cuota de mercado, a través, por ejemplo, de procesos de internacionalización.

Sobre la base de este esquema simplificado lo que se desea subrayar es que estos tres factores o dimensiones ilustran distintas estrategias de competitividad a nivel empresarial, y, por tanto, constituyen una buena base para orientar las medidas de política económica al alcance de nuestros poderes públicos para mejorar dichos parámetros. Insistimos, no obstante, que el primer paso necesario es el de la mejora del entramado institucional (véase el esquema 5.5).

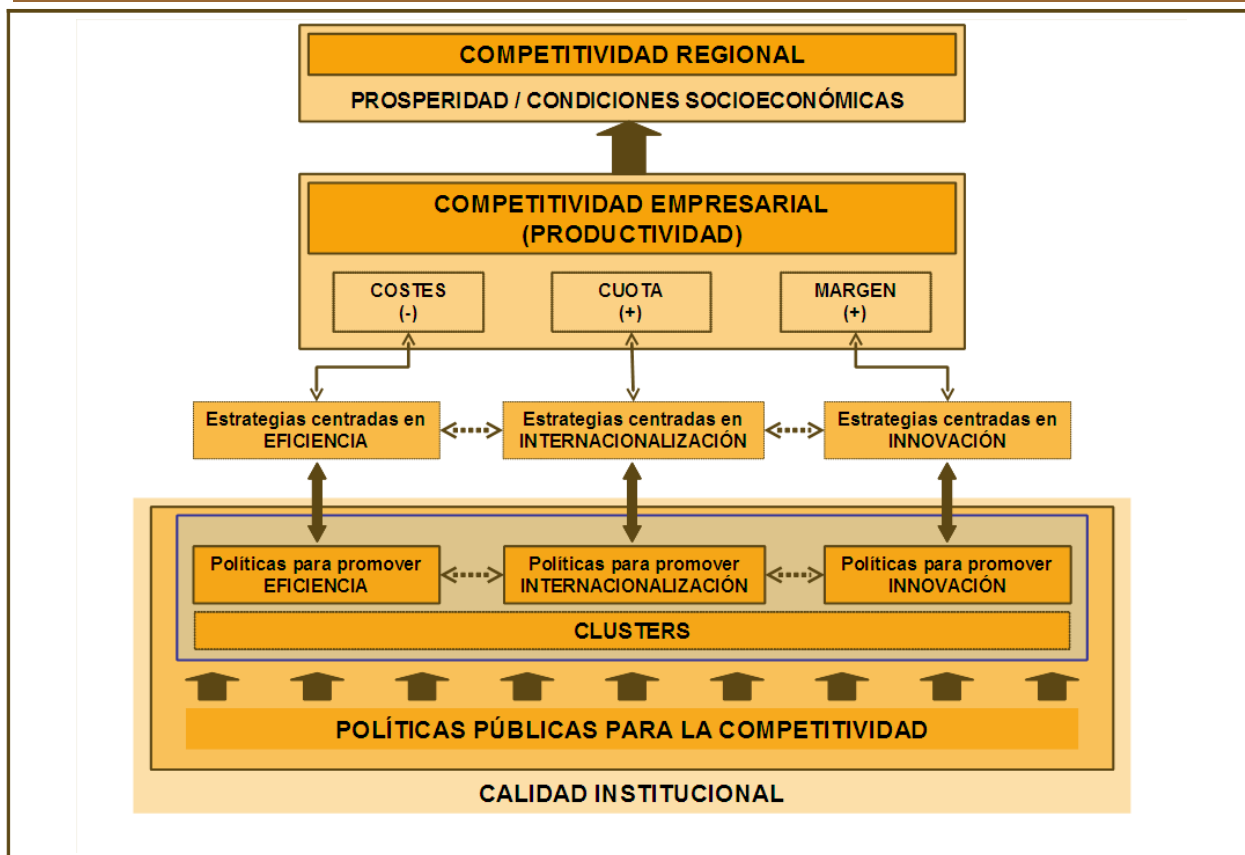
Un primer tipo de estrategia empresarial es aquella que pone el acento en el control de costes. Se trata de una estrategia muy generalizada entre la mayoría de empresas que operan en regiones con niveles de desarrollo económico y tecnológico intermedios (*imitation-driven economies* o *investment-driven economies*). Aquí la prioridad de las empresas podría resumirse en el lema *ser los mejores*, en cuanto la estrategia competitiva descansa en operar con los menores costes posibles.

Un segundo tipo de estrategia competitiva es aquella centrada en mejorar los márgenes empresariales por vías distintas (complementarias) al control de costes o la eficiencia productiva. Nos referimos, fundamentalmente, a las prácticas de innovación, que se relacionan, a su vez, con la diferenciación del producto, la creatividad, y el desarrollo, en definitiva, de líneas de producción de mayor valor añadido. El lema empresarial pasa a ser ahora *ser los únicos*. Evidentemente, las empresas cuyas estrategias competitivas ponen el acento en estos parámetros se encuentran, fundamentalmente, en

regiones avanzadas (*innovation-driven economies*).

Una tercera estrategia empresarial a considerar, complementaria de las anteriores, es aquella centrada en la ampliación de sus cuotas de mercado (estrategias de expansión). Nuestro interés aquí es subrayar que una vía para lograr este objetivo es a través de la internacionalización de la empresa, ya sea a través de la exportación, de la inversión extranjera directa o la firma de acuerdos comerciales.

ESQUEMA 5.5. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA COMPETITIVIDAD



Fuente: Padrón y Olivera (2011).

5.4.3.1. En busca de la mejora de la eficiencia

En el epígrafe 5.3 del presente informe tuvimos ocasión de comprobar que el bajo nivel de productividad que exhibe la economía canaria se configura como el principal factor explicativo del menor nivel de renta medio del que disfrutaban sus ciudadanos frente a los estándares existentes en otras regiones españolas. Adicionalmente, se subrayó que más preocupante que el bajo nivel de productividad resulta su mal comportamiento. En la medida en que la competitividad regional descansa fundamentalmente sobre el comportamiento de su productividad, invertir esta tendencia debería constituir uno de los ejes fundamentales de los poderes públicos canarios.

Entre las cuestiones analizadas en aquel epígrafe estaba la relativa al papel que nuestra especialización productiva puede estar desempeñando a la hora de explicar el diferencial en productividad y ritmo de avance respecto al resto del territorio nacional. Tuvimos ocasión de comprobar que, éste no es, en absoluto el factor más importante. El principal responsable del mal comportamiento de la productividad agregada canaria es la desfavorable evolución registrada por la productividad en la mayor parte de sectores y ramas de actividad en nuestra región (*efecto intrasectorial*).

Tal como se ha analizado en anteriores apartados de este análisis monográfico, la menor productividad relativa de las empresas canarias está condicionada por las limitaciones que ofrece el entorno micro y macroeconómico en el que estas tienen que operar, con estructuras de costes y capacidad de ampliación de mercado muy diferentes a las de la Europa continental. Teniendo en cuenta estos

factores condicionantes, que se encuentran entre las causas del menor nivel relativo en términos de productividad, el CES es consciente de que el incremento de los niveles de productividad en nuestro tejido productivo es hoy por hoy uno de los principales retos a los que se enfrenta nuestra economía, siendo ésta una tarea en la que deberá participar el conjunto de la sociedad canaria y sus instituciones económicas y políticas.

Uno de los ámbitos de actuación para mejorar la productividad de nuestro tejido empresarial es, como se describe en el esquema 5.5, el de las políticas para promover la eficiencia. En este sentido, en el panel de opinión *Productividad Empresarial Canaria*, editado por las Cámaras de Comercio canarias se recomiendan a las empresas profundizar en las prácticas para promover una mejora continua de la productividad y tomar conciencia de “la necesidad de acometer prácticas que midan la productividad de su empresa en el día a día: desagregación de los objetivos a largo plazo en objetivos a corto plazo, medición del rendimiento con indicadores cuantitativos y cualitativos y reducción de los tiempos perdidos en el desempeño de las actividades de sus trabajadores”.

Como complemento a la recomendación genérica anterior, el panel de opinión de las Cámaras canarias también sugiere a los empresarios canarios profundizar en las políticas de recursos humanos: (1) valorar su capital humano: que midan la productividad por hora de sus empleados y evalúen las competencias de su personal; (2) que formen a sus equipos de la manera más eficaz y eficiente, para lo cual se recomienda recurrir más a menudo a la formación *in-company* (en sus propias instalaciones), al objeto de propiciar una mejor adaptación de los procesos formativos al contexto y cultura empresariales, así como personalizar mejor la formación de los trabajadores; (3) incrementar el nivel de competencias de sus trabajadores, utilizando con mayor frecuencia las siguientes prácticas: la reubicación o sustitución de un trabajador, rápidamente, en caso de bajo rendimiento del mismo, y la captación de los mejores trabajadores del mercado; y (4) ampliar la lista de candidatos en sus procesos de selección, para elegir a las personas capaces de mejorar sus métodos de trabajo y de trabajar en equipo.

Todas estas recomendaciones resultan, sin duda, acertadas. Entendemos que el entorno es una variable importante en la explicación del problema, y por eso los poderes públicos deben procurar entornos caracterizados por mayores dosis de competencia. Igualmente importante es la labor de asesoramiento y apoyo que las propias organizaciones empresariales. Otro elemento importante, señalado, además, en el panel de opinión de las Cámaras, es la promoción de la cultura asociativa y de cooperación empresarial. Sin duda alguna, este aspecto deviene fundamental en una economía como la canaria, en donde un claro predominio de PYMES y microempresas.

Las fórmulas de asociacionismo y colaboración resultan estrategias interesantes, por ejemplo, para reducir costes de compra. Pero más importante resulta subrayar que en el contexto actual, y como se puso de manifiesto en los epígrafes 5.1 y 5.2 de este monográfico, la unidad relevante ya no es la empresa, ni siquiera el sector. Desde hace tiempo la unidad relevante es el clúster. Y las políticas públicas deben orientarse hacia la potenciación de este tipo de redes.

Hemos insistido en varias partes de este trabajo que la competitividad regional descansa sobre la competitividad de las empresas que operan en ella. Adicionalmente, se ha subrayado que el concepto relevante de competitividad a nivel regional es el de productividad. Llegados a este punto, debe advertirse que la productividad regional no es la resultante de la mera agregación de las productividades empresariales. La productividad empresarial es una función que depende de la productividad de otras empresas, tanto del ramo o rivales, como de empresas proveedoras y clientes, y, en general, del nivel de sofisticación y competencia del entorno en el que operan. De ahí la importancia del *efecto clúster*.

Una vez más, el papel de los poderes públicos en la promoción de los clusters no es en absoluto desdeñable. Aunque su generación no se puede imponer, el liderazgo político es fundamental en su promoción, especialmente en sociedades como la canaria, en donde la cultura del asociacionismo y la colaboración empresarial es un elemento que ofrece un gran potencial de desarrollo. Las organizaciones empresariales y las administraciones pueden desempeñar un papel destacado, actuando como catalizadores o facilitadores.

El panorama anterior debe servir para descartar definitivamente la idea tan arraigada que propugna mejoras competitivas a base exclusivamente de mejoras en las partidas presupuestarias que los gobiernos destinan a, por ejemplo, educación y formación o I+D+i. Los problemas de subempleo o “fuga de cerebros”, desafortunadamente, no son desconocidos para la sociedad canaria, que, en general, no ha sabido poner en valor el capital humano del que dispone. Las políticas centradas exclusivamente en

el gasto público no son eficaces en términos de competitividad si no vienen acompañadas de un cambio en el cuadro de incentivos que forman parte del marco microeconómico en el que actúan las empresas.

Aunque el abanico de actuaciones es amplio, uno de los elementos centrales en el diseño de una nueva estrategia competitiva para Canarias debe ser el fomento de una cultura empresarial que profundice en cuestiones como la eficiencia, la calidad y la excelencia. Para ello es fundamental propiciar un entorno que prime a las empresas innovadoras, que apuestan por el capital humano o la mejora de la productividad. Si este tipo de estrategias empresariales, debido al entorno en el que se circunscriben, no ofrecen una rentabilidad económica esperada superior a la de las estrategias que actualmente predominan en el tejido empresarial canario, difícilmente se lograrán cambios de actitud pro-competitivos.

En la promoción de un nuevo entorno que propicie comportamientos diferenciados, también es fundamental considerar al conjunto de la ciudadanía. Tratar de atacar problemas como el abandono o fracaso escolar no se consigue simplemente imponiendo reglamentaciones que obliguen la escolarización hasta una edad mínima determinada o actuaciones similares. Al igual que sucede con los empresarios, el resto de agentes no optarán por invertir en capital humano si el esfuerzo no se ve recompensado por la expectativa de un futuro mejor apostando por esta opción. Potenciar un entorno que el que, por ejemplo, optar por una mejor formación se traduzca en una mayor rentabilidad económica o reconocimiento social, en donde el trabajo bien hecho tenga la recompensa de mejores expectativas profesionales o un empleo de mayor calidad son aspectos que pueden potenciar este cambio. Para ello, una vez más, hay que abordar el cambio del cuadro de incentivos, más orientado hacia una cultura de la “meritocracia”.

5.4.3.2. Innovación y excelencia empresarial

En el punto anterior el acento se ha puesto en la necesidad de propiciar un deslizamiento en la cultura empresarial canaria hacia estrategias centradas en la búsqueda y mejora continuada de la eficiencia. Hasta que no comprendamos que el principal reto al que se enfrenta la sociedad canaria es conseguir una mejora significativa y continuada de su productividad, no podremos aspirar a mejoras significativas y duraderas en los niveles de prosperidad de la población canaria. Y uno de los pasos necesarios en esta senda consiste en mejorar la eficiencia productiva.

Sin embargo, las aspiraciones de cualquier sociedad, también de la nuestra, de avanzar en su nivel de desarrollo y bienestar requieren, para ser atendidas, la implementación de medidas que vayan más allá de la eficiencia. Una vez la cultura de la eficiencia se generaliza, el siguiente paso consiste en ir centrando la estrategia en otras variables como la innovación (calidad, diseño y diferenciación) y la excelencia empresarial. “La competencia debe pasar de la imitación a la innovación y de la inversión baja a la inversión cuantiosa en activos no solo materiales sino también inmateriales: conocimientos y tecnología. Los clusters [...] desempeñan una función esencial en esta transición” (Porter, 2009; pp. 281-282).

Esta idea nos remite nuevamente al tema de la especialización productiva. Hemos advertido en diversas secciones de este trabajo que el patrón de especialización actual no es el principal factor explicativo de nuestras graves carencias en materia de productividad agregada a nivel regional, que la principal causa es de naturaleza microeconómica: la menor productividad relativa en la mayoría de las ramas de actividad. Es necesario, por tanto, propiciar la transición desde una estrategia competitiva basada en la eficiencia hacia otra en donde, sin renunciar a la eficiencia, el acento recaiga en la innovación.

Llegados a este punto, y teniendo en cuenta los errores de interpretación en los que frecuentemente se incurre sobre este particular, debemos realizar una puntualización importante. El cambio de especialización no debe entenderse, como suele hacerse, en su acepción estrecha, como cambio inter-sectorial. También debe entenderse que los deslizamientos en el patrón productivo pueden (deben ser) intra-sectoriales. En España tenemos ejemplos de éxito en este sentido en el sector del textil. La crisis del textil español se precipitó tras la definitiva supresión de las barreras proteccionistas en virtud de los acuerdos alcanzados en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La producción en serie no podía competir con los textiles procedentes de economías emergentes como China. Muchas empresas tuvieron que cerrar, con los consiguientes despidos. Pero otras han sabido buscar nuevos nichos o segmentos de mercado, posicionándose con enorme éxito en los mercados internacionales: firmas como Custo Barcelona, Desigual o Zara, con estrategias bien diferenciadas, son claros ejemplos de éxito empresarial que ilustran perfectamente en qué consiste el cambio de perfil de especialización

intra-sectorial y la apuesta por la innovación.

En España también tenemos ejemplos de fracasos sonados por no haber sabido reaccionar a tiempo ante los cambios operados en el entorno. El caso paradigmático es el de la industria automotriz, que con una estrategia basada en los mismos pilares de décadas pasadas (básicamente, mantener bajos los costes salariales) ha perdido un enorme potencial competitivo. Los costes salariales actualmente ya no representan ni el 10% del valor añadido de un automóvil, siendo más importante otros aspectos relacionados, por ejemplo, con la logística o el sistema nacional de innovación. La no aceptación de estos cambios significó la acumulación de un retraso significativo en el deslizamiento del sector hacia segmentos de mayor valor añadido, anclándonos en líneas de producción en las que actualmente ya no somos tan competitivos. El retraso tecnológico e innovador se ha traducido en un sector especializado en segmentos de valor añadido y sofisticación tecnológica medios-bajos con dificultades crecientes para competir con las producciones de economías emergentes, especialmente las europeas.

En Finlandia el sector del mueble y de casas prefabricadas constituye otro ejemplo de éxito. Finlandia ha sabido aprovechar la abundancia de un recurso natural como la madera para posicionarse en mercados de alto valor añadido, sobre la base del diseño e innovación. Rusia también dispone de madera abundante, pero importa muebles y casas prefabricadas de Finlandia. La disponibilidad de un recurso, conviene recordarlo, no garantiza un posicionamiento competitivo.

Pero el sector de la madera finlandés también nos ofrece ejemplos de cambios de especialización radicales (inter-sectoriales). Nos referimos, por supuesto, al caso de Nokia. En sus orígenes fue una empresa de pulpa de madera para la producción de papel, y actualmente es líder en el segmento de las telecomunicaciones.³⁴⁶

Una de las conclusiones que se desprende de las evidencias apuntadas en el párrafo anterior es que las regiones que aspiren a seguir avanzando deben permitir el cambio. Más aún, deben propiciarlo. Las ventajas comparativas son dinámicas, y contra esa lógica económica nada pueden hacer los gobiernos por más que se empeñen. Las ventajas competitivas se crean y se destruyen, no permanecen inmutables a lo largo del tiempo. Por tanto, la aspiración de la economía canaria debe ser propiciar la aparición de empresas que generen alto valor añadido.

Más allá de la eficiencia, los procesos de desarrollo y fomento de la competitividad pasan por ir orientando nuestro sistema productivo hacia segmentos que generen mayor valor añadido por unidad de tiempo de trabajo. Esta fórmula permite elevar la remuneración a todos los participantes en el proceso de producción: mayores beneficios para los empresarios y, también, mayores salarios para los trabajadores.

Subrayamos el cambio de acento, que ya no se sitúa en la reducción de salarios u otras medidas similares que buscan el mismo efecto.³⁴⁷ Estas actuaciones, dado el nivel de desarrollo alcanzado por nuestra sociedad y, especialmente suponiendo que aspiramos a mejorar nuestros estándares de vida en el futuro, son contrarias a la competitividad locacional.

En definitiva, promover un salto cualitativo en nuestro modelo de crecimiento y desarrollo pasa necesariamente por facilitar estrategias conducentes a la obtención de un mayor valor añadido por unidad de factor trabajo empleado. Estas estrategias se concretan en la diferenciación del producto, en donde aspectos como el diseño, la calidad o el servicio postventa son fundamentales. Dado el contexto tecno-económico actual, la implantación exitosa de este tipo de estrategias competitivas demanda la incorporación de importantes dosis de conocimiento, principal ingrediente de la innovación (Gallego Bono y Pítxer i Campos, 2010).

Junto a la cultura de la eficiencia, es fundamental que nuestra sociedad, y muy especialmente

³⁴⁶ No obstante, conviene advertir que el proceso fue largo y progresivo. No fue un cambio abrupto, sino que respondió a una secuencia lógica, de cambio progresivo. Con todo, es un ejemplo claro de empresa propiciadora del cambio y la diversificación.

³⁴⁷ En el contexto actual de crisis en el que se desenvuelve el conjunto de la economía española, afirmaciones como que “necesitamos lustros de contención salarial” o añoranzas del pasado como la relativa a la posibilidad de devaluar la desaparecida peseta, están en boca de todos. Siendo ciertas estas apreciaciones, lo que debemos entender es que lo son debido a la pérdida acumulada durante muchos años de competitividad. En el contexto actual en el que la demanda interna está deprimida y, por tanto, la única tabla de salvación pasa por la recuperación internacional y que logremos que éste sea la fuerza tractora de la recuperación nacional, la factura a pagar contempla la austeridad salarial y la consiguiente pérdida de poder adquisitivo. La devaluación hubiese sido otro bálsamo puntual. Pero lo importante es darse cuenta de que se trata de políticas de empobrecimiento, que, a lo sumo, deben aspirar a ser temporales. Mientras duren sus efectos, igualmente temporales, debemos enfrentar las reformas estructurales que resuelvan los problemas de fondo (permanentes) que nos arrastraron a tener que aceptar pérdida de poder adquisitivo y recordar con anhelo los tiempos en que podíamos devaluar la peseta.

nuestros decisores políticos, asuman cuanto antes la necesidad de promover entornos favorables a la innovación. Es la innovación una de las claves de la competitividad de las regiones desarrolladas, y, por tanto, la política de innovación debe ocupar un lugar destacado en nuestra estrategia de competitividad. En su diseño y aplicación nos jugamos gran parte de nuestras aspiraciones futuras.

El énfasis, una vez más, se desea centrar en las actuaciones tendentes al establecimiento de un entorno favorable a la innovación, que la propicie. La experiencia nacional e internacional, así como la abundante literatura especializada existente señalan con total claridad que el principal instrumento para incentivar la innovación territorial consiste en una política de estímulo a las redes de innovación.

Las redes o clusters de innovación propician relaciones formales e informales de actores que comparten recursos (conocimientos científicos y productivos, financiación, etc.) para la generación de innovaciones. El papel de los gobiernos locales (Gobierno Autónomo, Cabildos y Ayuntamientos) vuelve a ser determinante, pudiendo desempeñar el papel de reactivo o catalizador de todas estas relaciones y el desarrollo de este capital intangible.

Ahora bien, la potenciación de este tipo de redes requiere de algunos requisitos previos. Uno de ellos ya fue adelantado antes, a saber: la necesidad de potenciar segmentos de mercado (cambio de especialización intra-sectorial) y ramas de actividad (cambio de patrón intra-sectorial) de mayor valor añadido, más sofisticados e intensivos en conocimiento científico y tecnológico. A tal fin, los poderes públicos locales tienen a su alcance una amplia batería de actuaciones que van desde aquellas dirigidas a facilitar el surgimiento de empresas y sectores novedosos, potenciando el desarrollo de proyectos empresariales por personas de elevado nivel científico-tecnológico con procedencia universitaria, investigadora o empresarial, hasta medidas dirigidas a apoyar a las empresas y sectores existentes que les permitan mejorar sus productos y su comercialización e incluso su organización empresarial.

Otro requisito previo al impulso de las redes de innovación consiste en contar con empresas que posean competencias (habilidades) tecnológicas adecuadas y capacidad de absorción (asimilación) de la información relevante que se va a generar por la red. Es frecuente que en regiones relativamente atrasadas en este terreno, ni el patrón de especialización ni la capacidad de las empresas existentes sean los requeridos como para implementar de manera exitosa redes o clusters de innovación. Los instrumentos al alcance de las autoridades públicas para promover mejoras en este sentido son similares a las apuntadas antes para propiciar el deslizamiento del patrón de especialización.

Será entonces, una vez contemos con un perfil de especialización adecuado y empresas más sofisticadas y con capacidad tecnológica suficiente, cuando deberán implementarse las políticas de potenciación de redes de innovación como principal instrumento de la política de innovación territorial, y, por esta vía, de la mejora de la competitividad regional. De esta forma se logrará “apoyar la realización de toda clase de actividades conjuntas entre empresas y centros científico-técnicos, desde la formación o el asesoramiento tecnológico, a la realización de proyectos conjuntos de investigación, de desarrollo o de innovación” (Gallego Bono y Pitxer i Campos, 2010; p. 92).

Aunque en el próximo punto abordaremos algunas cuestiones relacionadas con las estrategias de internacionalización y su papel en la mejora de los parámetros competitivos de las localizaciones, conviene introducir aquí una breve nota sobre su relevancia para las políticas de innovación. Como señalábamos más arriba, en ocasiones la puesta en marcha de redes de innovación en regiones débiles, tecnológicamente atrasadas, choca con carencias estructurales del entorno (como, por ejemplo, un patrón de especialización productivo inadecuado, volcado en sectores y segmentos de bajo valor añadido y reducido grado de sofisticación tecnológica) y con debilidades propias del tejido empresarial que opera en la región (por ejemplo, reducida capacidad tecnológica, inadecuada estructura organizacional, o una cultura empresarial reacia al cambio y la innovación). En relación con esta última carencia, las políticas de internacionalización pueden constituir un complemento perfecto al someter a las empresas y otros actores de la región al contacto con otros mercados y actores más exigentes. En este sentido, las políticas de internacionalización pueden interpretarse como un complemento de las políticas de innovación, como un instrumento más al alcance de los gobiernos para facilitar el desarrollo de nuevas competencias e incentivar cambios en las estrategias empresariales y de las organizaciones en general, al tiempo que facilitan el acceso a nuevos canales de información y de aprendizaje susceptibles de servir de ayuda a dichos cambios (Gallego Bono y Pitxer i Campos, 2010).

Retomando nuevamente la conveniencia de posicionar progresivamente a Canarias en una estrategia competitiva basada en la innovación, deseamos subrayar la importancia de uno de sus elementos constitutivos: la calidad.

La calidad, en su interpretación estrecha, se refiere a la bondad que posee un determinado bien o

servicio y que lo hace atractivo para los consumidores. En este sentido, la calidad se relaciona con una serie de especificaciones técnicas o características que hacen que el bien o servicio sea preferido a otros. Estamos, por tanto, centrándonos en la faceta más técnica de la calidad.

Es evidente que “con productos o servicios malos será muy difícil competir en un mercado tan globalizado y la estrategia de precio será fácilmente suplantable por un nuevo proveedor que llegue” (Javier Toral Nistal, 2009; p. 145). “Un sistema productivo que se cobije en una cómoda mediocridad, y se conforme sirviendo productos inferiores a mercados poco exigentes, está condenado a la pérdida permanente de márgenes comerciales y finalmente a la marginalidad económica, con la consiguiente incapacidad de generar mejoras en el nivel de vida de sus ciudadanos” (Subià y Gurguí, 2007; pp. 137-138).

Aunque parezca una idea trivial, no debe minimizarse el poder transformador de la calidad. Ésta es una herramienta que, bien utilizada por las empresas, puede permitirles alcanzar ventajas competitivas frente a otros productores (Ramón Naz Pajares, 2009), e incluso superar, en su caso, problemas de autoestima de las compañías en sus propios productos y servicios, e incluso situaciones de baja valoración de aquellos por los consumidores locales (Subirà y Gurguí, 2007).

Sin duda, la búsqueda y mejora continuada de la calidad no es algo que se puede imponer. La voluntariedad de su implantación en el seno de una organización es un factor consustancial a las políticas empresariales de calidad. De igual forma, éstas no tendrán ningún sentido si no hay una exigencia por parte del consumidor.

Sin embargo, lo anterior no significa que las autoridades públicas no tengan margen de acción para fomentar mejoras en los estándares de calidad con los que operan las empresas y su reconocimiento. Por ejemplo, la calidad se apoya en normas, por lo que el sector público puede actuar facilitando la dotación de los medios necesarios para que se disponga de la infraestructura adecuada al servicio de la calidad, como pueden ser la metrología, la normalización, la acreditación y el reconocimiento de los esfuerzos que las organizaciones privadas hacen en calidad, así como apoyando iniciativas que faciliten a las empresas la implantación de sistemas de calidad o teniendo presente estos esfuerzos en las compras públicas (Ramón Naz Pajares, 2009).

La calidad no se agota en su dimensión técnica, que es sobre la que se ha incidido en las líneas anteriores. Hay otra dimensión, más amplia, y que también debe ser atendida y entendida por los poderes públicos: la calidad como actitud o cultura. Entre los factores que influyen en la búsqueda de la calidad por parte de las empresas se encuentran, ya lo indicamos antes, su carácter voluntario y que sea demandado por el mercado. Esto último apunta a la necesidad de potenciar un entorno que demande la calidad. De lo contrario, una empresa difícilmente podrá mantener de forma sostenida en el tiempo una política de calidad.

Dentro del entorno como elemento potenciador de la calidad, vuelven a ocupar un lugar destacado los clusters: las empresas preocupadas por sus estándares de calidad requieren contar con suministradores que den respuesta a sus necesidades, con clientes que demanden productos y servicios de calidad, y con entidades que presten los adecuados servicios que requiere la infraestructura de calidad. La importancia de este tipo de entornos y, dentro de ellos, de los clusters es especialmente relevante para aquellas organizaciones que aún no han interiorizado la importancia de la calidad como medio de mejora de su posición competitiva, pues aprenderán de clientes y suministradores las posibilidades que aquella les ofrece.

Otro elemento fundamental del entorno en la apuesta por la calidad por parte de las organizaciones empresariales es la presión que ejerzan los consumidores. En la medida en que la finalidad de las empresas es dar respuesta a las necesidades del mercado, cuanto más informados y exigentes sean los consumidores, mayor será la preocupación de aquellas por hacer de la calidad un elemento central de su estrategia competitiva. Por tanto, las autoridades públicas también tienen cierto margen de actuación por el lado de la demanda para tratar de fomentar la cultura de la calidad en sus respectivas regiones.

Pero la cultura de la calidad no se refiere exclusivamente a las características técnicas (cualidades) de los bienes y servicios, sino que debe entenderse en un sentido más amplio, que afecta a la totalidad del modelo de gestión empresarial. Este nuevo enfoque, que ha ido adquiriendo una importancia creciente en los últimos años, ha sido denominado como excelencia empresarial o excelencia en los negocios. No existe un único modelo de excelencia empresarial, pero todos comparten como denominador común el haber adoptado la calidad como una parte integral en el diseño y gestión del negocio. “Este enfoque va mucho más lejos que la simple calidad de los productos y servicios, tomando

el amplio significado de maximización de la efectividad del negocio excediendo las expectativas de valor del cliente y utilizando la mejora continua para conducir los resultados de la organización” (Luis Sanz Villorejo, 2009; p. 166).

Esta última consideración supone el colofón de una estrategia basada en la innovación. “La excelencia en la gestión de empresas no es un lujo, sino una necesidad, para una sociedad avanzada que debe seguir generando progreso, trabajo y más bienestar para sus ciudadanos” (Subirà y Gurguí, 2007; p. 147). La calidad, entendida en su sentido más amplio, no es una moda, sino una forma de hacer las cosas. La forma de hacer las cosas que requiere Canarias para volver a ser competitiva.

5.4.3.3. Competitividad e internacionalización

Como se expuso al comienzo de este apartado, las empresas, para crecer, pueden (1) orientar sus esfuerzos hacia la reducción de los costes con los que operan poniendo el acento en la eficiencia, (2) ampliar el valor que incorporan a sus productos, esto es, aumentar sus márgenes de valor por unidad de coste sobre la base de procesos de innovación (en donde deben incluirse aspectos como la calidad, el diseño, y la diferenciación), y (3) a través de estrategias de expansión, es decir, del aumento en sus cuotas de mercado. En este último caso, la internacionalización ocupa, sin duda, un lugar destacado.

Las dos primeras líneas de acción (eficiencia e innovación) ya fueron discutidas en los puntos anteriores. En este punto nos centraremos, por tanto, en el margen de maniobra al alcance de los poderes públicos locales para mejorar la competitividad regional por la vía de la internacionalización. No obstante, debe subrayarse el carácter complementario de las estrategias de internacionalización frente a las dos anteriores.

Aunque existe una clara relación sinérgica, entre internacionalización y competitividad empresarial, debe entenderse que la internacionalización, al menos en sus primeros pasos, suele ser más el resultado de ser competitivos y no a la inversa. Por tanto, las estrategias de internacionalización empresarial deben fundamentarse sobre los pilares de la eficiencia y la innovación.

Una vez dado el salto hacia el exterior, si se consolida, se inicia una suerte de círculo virtuoso en el que las empresas internacionalizadas ven aumentar su potencial de mejora y progresión competitiva. Es en este sentido por lo que entendemos que los poderes públicos locales deben incentivar y apoyar los procesos internacionalización de las empresas locales, pues estas iniciativas ayudarán a mejorar la situación competitiva de nuestro tejido empresarial y, por esta vía, nuestra competitividad locacional. Las estrategias de internacionalización deben ocupar también un lugar destacado en los planes de potenciación de la situación competitiva de Canarias.

En este último sentido, no debe olvidarse que las ventajas competitivas son dinámicas, por lo que las economías deben aceptar el cambio como algo consustancial a la dinámica económica. Las economías que exhiben mayores grados de apertura, que cuentan con un tejido productivo más internacionalizado, son más receptivas al cambio, son más dinámicas, cuentan una mayor capacidad social (*social capability*) que les permite asimilar antes y mejor los cambios y aprovecharlos en su beneficio propio. Las mayores dosis de competencia, los efectos demostración de otras empresas líderes en I+D+i, el mejor y más rápido acceso al *know-how* y los últimos avances en prácticas organizacionales y de gestión, son algunos ejemplos de los múltiples beneficios potenciales de la apertura al exterior.

Con todo, la internacionalización no es algo que se pueda improvisar. Subrayamos esto porque el tejido productivo español, y el canario no es una excepción, tradicionalmente ha mostrado una escasa proyección internacional. Aunque en los últimos lustros, al menos a nivel nacional, esta situación parece haber cambiado, aún hoy el grado de internacionalización de nuestro tejido productivo es relativamente bajo. Una proporción importante de las empresas españolas y canarias están orientadas hacia el mercado interior. Sin embargo, en épocas de crisis, con el desplome abrupto de la demanda nacional que suele caracterizar las fases bajas de nuestro ciclo económico, muchas empresas redoblan sus esfuerzos de cara a colocar sus productos en el exterior. Es decir, la orientación a los mercados exteriores es considerada en muchos casos como una estrategia de supervivencia, de *second best* o práctica residual. La actual crisis no ha sido una excepción.

En este punto, cuando hablamos de internacionalización no nos referimos a ésta como una estrategia de corto plazo o *tabla de salvación* ante una coyuntura desfavorable en los mercados locales. La interpretamos como una estrategia de largo plazo, permanente o estructural, que aspira a ser un elemento vertebrador de la filosofía y organización de la empresa.

Adicionalmente, la internacionalización parece un paso obligado para un creciente número de empresas en la llamada *era de la globalización*. El contexto tecno-económico actual, tal y como se puso de manifiesto en el epígrafe 5.2 del presente informe (*El contexto económico relevante para Canarias*), dominado por las mejoras en medios de transporte y comunicación, la irrupción de las TIC, y dosis creciente de apertura e integración, han derivado en un avance sustancial de los flujos de comercio e inversión internacional, en una ola creciente de procesos de *offshoring*, *insourcing* y *outsourcing*. Ante este escenario, no parece una opción sustentable para una proporción creciente de empresas seguir volcadas en sus respectivos mercados locales, debiendo afrontar el reto de la internacionalización. En la era de la globalización, los mercados locales han dejado de ser los mercados de referencia. Los mercados relevantes son los mercados internacionales.

El reto de la internacionalización es más urgente de afrontar en economías que, como la canaria, enfrentan un problema severo de estrechez en su mercado local. Como se sabe, la amplitud o dimensión de un mercado depende del número de potenciales consumidores (población) y de su poder adquisitivo (renta por habitante). Canarias tiene una población reducida y se caracteriza por unos menores niveles de renta por habitante en comparación a los estándares existentes en el ámbito nacional y europeo. Por tanto, centrarse en el mercado local, caracterizado por una evidente estrechez en su demanda agregada, limita enormemente las posibilidades de expansión de las empresas y, por esta vía, de la región.

Si la internacionalización constituye una estrategia competitiva sustentable y prometedora para un número creciente de empresas, las políticas y planes de actuación de las autoridades públicas no pueden abstraerse de esa realidad. La competitividad regional pasa por facilitar las estrategias de internacionalización de sus empresas. La historia de la segunda mitad del siglo XX está repleta de experiencias de regiones exitosas en términos de crecimiento y desarrollo que se han levantado sobre estrategias orientadas al exterior³⁴⁸, y de fracasos estrepitosos debidos al empeño por modelos de desarrollo orientados exclusivamente al mercado interior³⁴⁹.

Tradicionalmente se ha considerado que las empresas de reciente creación suelen dar prioridad al mercado local. Es con el paso del tiempo, una vez consolidadas, cuando algunas se plantean la posibilidad de expandir su campo de actuación a los mercados internacionales. En este salto al exterior, se considera que lo habitual, especialmente en las empresas industriales, es optar en los primeros momentos por la exportación como estrategia preferida. Únicamente en estadios más avanzados de la estrategia internacionalizadora se optaría por otras alternativas.

La secuencia descrita en el párrafo anterior, aunque describe bastante bien lo que venía sucediendo hasta no hace mucho tiempo, se ha visto modificada sustancialmente en los últimos lustros. La globalización y la irrupción de las TIC han alterado de forma significativa las secuencias elegidas por las empresas en sus procesos de internacionalización, por lo que cada vez es más frecuente que algunas se salten algunos de los pasos señalados con anterioridad. Más aún, recientemente hemos asistido a la emergencia del *emprendimiento internacional*, que hace referencia a la actuación de un fundador que, en su propósito de crear valor empresarial, asume el riesgo de crear una nueva empresa que traspasa las fronteras nacionales de un país. De esta forma, van siendo cada vez más familiares conceptos como *empresas de reciente creación internacionalizadas* o *born-globals* (García Cabrera y García Soto, 2010).

De lo anterior se desprende con total claridad lo complejo que resulta el diseño y puesta en práctica de planes de fomento de la internacionalización empresarial. Son muchas y diversas las opciones que pueden escoger las empresas, al igual que no serán coincidentes las fases del proceso en que se encuentran éstas en cada momento del tiempo. A ello hay que añadir la atomización del tejido

³⁴⁸ Probablemente, entre los ejemplos más sonados se encuentre el de los Nuevos Países Industriales asiáticos, también conocidos como *dragones asiáticos* (Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur). Economías de reducida dimensión y, en general, con problemas de escasez de recursos naturales, que supieron combinar perfectamente estrategias de industrialización por sustitución de importaciones con otras orientadas al exterior. Concretamente, en los primeros pasos de su consolidación industrial y desarrollo, y como ha sucedido con la práctica totalidad de economías del mundo (salvo Reino Unido), apostaron por una estrategia por sustitución de importaciones. Muy pronto, ante los severos problemas y desequilibrios que esta estrategia comenzó a ocasionarles, el acento de su estrategia competitiva pasó a situarse sobre el sector exportador: ante la estrechez de su mercado, y las graves consecuencias de una estrategia centrada en el mercado local como principal fuerza tractora de su desarrollo, decidieron apostar de manera decisiva por una estrategia orientada a la exportación. El sector exportador dejó de ser considerado como un mero generador de divisas con las que financiar las importaciones, y pasó a ser considerado como el motor fundamental que tirase de su desarrollo económico.

³⁴⁹ El ejemplo que normalmente se señala de esta estrategia fallida de desarrollo es la Latinoamérica. Aunque en las primeras etapas de su industrialización optaron, al igual que los *dragones asiáticos*, por una estrategia sustitutiva de importaciones, estas economías, una vez la estrategia comenzó a mostrar signos evidentes de agotamiento (altos costes medios e inflación, graves déficit comerciales), no supieron dar el cambio hacia una estrategia más orientada hacia el exterior. Su apuesta por profundizar y prolongar en el tiempo esta estrategia de introversión llevó al agravamiento de sus desequilibrios económicos.

productivo canario, en donde existen multitud de empresas de reducida dimensión. Con todo, esta gran heterogeneidad aconseja que las autoridades públicas emprendan un amplio abanico de políticas e instrumentos de apoyo a la internacionalización que puedan ser útiles a empresas que han alcanzado distintos estadios de evolución en este proceso (Subirà y Gurguí, 2007).

Como se aprecia, nuestro foco de atención vuelve a estar centrado sobre las pequeñas y medianas empresas y las microempresas. Éstas suelen presentar necesidades particulares, como son la escasez de recursos, la falta de liquidez, la inexperiencia gerencial, la falta de visión y pensamiento estratégico, o un bajo nivel de desarrollo en marketing (Ramírez Guzmán, 2009). Estas debilidades deben ser consideradas a la hora de propiciar su mejora competitiva y salto al exterior.

No es el objeto del presente informe realizar un inventario detallado de las actuaciones requeridas para potenciar la internacionalización de las empresas radicadas en Canarias. Como advertimos antes, éste sin duda es muy amplio, y debe recoger programas específicamente diseñados para grupos con necesidades diferenciadas: programas de iniciación y de consolidación a la exportación para pymes, para microempresas y emprendedores (incorporación de la visión internacional en la cultura de la empresa, adecuación de los sistemas de organización y gestión, facilitar la ayuda de profesionales especializados externos, asesoramiento en la puesta en marcha y ejecución de planes de promoción internacional, etc.), potenciación de la red de oficinas radicadas en aquellos países para los que existe una masa crítica de empresas canarias que desean posicionarse en ellos (facilitación trámites burocráticos y administrativos, servicios de consultoría internacional, asistencia técnica, etc.), o planes específicos orientados a incentivar la incorporación en plantilla por parte de las empresas de profesionales en la materia y potenciar así el desarrollo y consolidación de departamentos de exportación dentro de sus estructuras organizativas.

El listado de actuaciones posibles se puede ampliar, siendo muchos los frentes en los que, afortunadamente, ya se lleva terreno recorrido en Canarias. Sin embargo, llegados a este punto nos interesa subrayar lo fundamental que resulta en la implementación exitosa de estrategias de internacionalización de nuestro tejido productivo el factor humano y relacional. Los recursos humanos son críticos en los procesos de internacionalización y las autoridades públicas deben incluir en sus planes de promoción líneas de acción específicamente diseñadas para garantizar la disponibilidad de profesionales formados en este campo. En este sentido, el primer paso que debe darse es el de asegurar un colectivo de profesionales especialistas en la materia en número suficiente y calidad acreditada. En este sentido, la aparición en las Universidades canarias y otras instituciones de programas de formación y cursos de posgrado especializados constituyen ejemplos de que se están dando pasos que van en la dirección correcta. Además del refuerzo de este tipo de actuaciones, y de potenciar las relaciones universidad-empresa, hay que potenciar los programas de becas de formación de posgraduados y prácticas en empresas en el exterior. Adicionalmente, la elaboración directorios de profesionales expertos adecuadamente acreditados facilitará el acceso a sus servicios por parte de las empresas interesadas en internacionalizarse. Y como se indicó antes, apostar por programas específicos que incentiven a las empresas a incorporar en sus plantillas a alguno de estos profesionales para desarrollar o consolidar sus departamentos de exportación o internacionalización.

Estrechamente vinculado con la importancia del factor humano se encuentra el factor relacional. El éxito de muchos acuerdos comerciales depende de una gestión adecuada de este factor tan frecuentemente desatendido. En este caso, las diferencias culturales pueden suponer un obstáculo importante para la consolidación de los procesos de internacionalización. La actuación de las administraciones públicas sobre este particular es crucial, pudiendo minimizar de manera significativa los riesgos asociados.

Las iniciativas formativas son una buena manera de afrontar los retos del factor relacional en las estrategias de internacionalización. Pensemos, por ejemplo, en el impacto favorable que tiene el establecimiento de becas y programas específicos que faciliten la incorporación de estudiantes procedentes de países potencialmente atractivos para Canarias a cursos de posgrado ofertados en Canarias y su posterior incorporación en empresas canarias radicadas en sus respectivos países de origen. Se trata de estrategias que permiten estrechar lazos (relaciones), salvar diferencias culturales, e incluso posibles reticencias de la población residente canaria a trabajar en otros países. Obviamente, las acciones formativas también deben encauzarse en el sentido opuesto.

Para concluir, debemos hacer una matización importante. Hasta ahora nos hemos centrado en la necesidad de potenciar la internacionalización del tejido empresarial canario como un elemento clave dentro de la estrategia global de la que debe dotarse Canarias para mejorar su competitividad locacional. Es decir, los desarrollos anteriores han girado en torno a la necesidad de potenciar que un

porcentaje creciente de las empresas que actúan en Canarias opten por estrategias de internacionalización. Sin embargo, debemos subrayar que la internacionalización de una economía o región determinada también implica facilitar la entrada de empresas foráneas: abrirse a las importaciones, facilitar e incluso incentivar la entrada de flujos de inversión extranjera directa, atraer investigadores, científicos y personal cualificado de otras partes del mundo, etc.

La mejor política para conseguir atraer empresas y personal cualificado de fuera no difiere sustancialmente de lo apuntado a lo largo de este monográfico: mejoremos las ventajas competitivas locacionales. Nuestro atractivo radica en la calidad del entorno que ofrecemos, que debe permitir conseguir unos niveles elevados y crecientes de productividad en determinados campos. Esta idea, que fue expuesta con detenimiento en el primer epígrafe de este trabajo, debemos interiorizarla cuanto antes. Romper con la aparente paradoja entre la creciente mundialización de la competencia y la creciente importancia que el elemento locacional (la ubicación) desempeña en la ventaja competitiva depende de su adecuada comprensión. La mundialización ha desplazado el acento desde la ventaja comparativa en factores básicos o tamaño hacia la ventaja comparativa de las localizaciones, esto es, la ventaja que confieren determinadas ubicaciones porque posibilitan una mayor productividad en la utilización de los factores. “Las ventajas duraderas de una ubicación se desprenden del hecho de que ésta ofrece un entorno en el cual las empresas pueden operar de manera productiva, a la vez que innovan y mejoran constantemente sus formas de competir en niveles más avanzados, con lo que aumenta la productividad” (Porter, 2009; pp. 374-375).

La idea de que las estrategias de internacionalización se auto-refuerzan con las de eficiencia e innovación vuelve a surgir con fuerza. Un entorno atractivo en el que empresas de otros países quieran posicionarse viene a significar lo mismo que disponer de una ubicación competitiva.

5.4.4. El papel del REF en la promoción de una estrategia basada en la innovación

Como ya se puso de relieve en el apartado 5.3.4.3, Canarias cuenta con un elemento que permite un margen de diferenciación adicional al que pueden disfrutar el resto de regiones españolas y que debe jugar un papel importante en la promoción de una estrategia basada en la innovación. Nos referimos a nuestro Régimen Económico y Fiscal (REF), constituido por un conjunto de normas que modulan las relaciones socioeconómicas existentes en el archipiélago frente a las del resto del territorio nacional, dadas las especiales condiciones de Canarias.

En este sentido, cabe destacar que el REF, tal como está reconocido en el ordenamiento jurídico español y comunitario, introduce en el sistema normativo económico y fiscal común un conjunto de excepciones y modulaciones necesarias para compensar los efectos negativos de condiciones que limitan el desarrollo económico y social de las Islas y potenciar su capacidad competitiva.

Aunque son muchos los elementos del marco institucional que afectan a la innovación en Canarias, centraremos la atención en el análisis del REF, ya que el conjunto de medidas económicas que forman el REF constituye en opinión del CES, una poderosa herramienta para incrementar la competitividad del tejido empresarial canario y en concreto potenciar su capacidad innovadora.

Del análisis realizado sobre el REF en dicho apartado 5.3.4.3, concluíamos que el Régimen Económico y Fiscal de Canarias, está formado por un conjunto de regulaciones e incentivos que ha venido cumpliendo satisfactoriamente con el objetivo de contrarrestar las especiales dificultades con las que se encuentran la creación y desarrollo de actividad económica en las islas. Así mismo, al analizar con algo de detalle este conjunto de medidas llegamos a la conclusión de que el REF tiene que seguir profundizando en su papel en la materialización en innovación para las empresas.

Afortunadamente, el REF es un marco regulatorio que tiene entre sus virtudes su capacidad de adaptarse a las necesidades de desarrollo de Canarias, tal como ha mostrado a lo largo de su historia. De hecho, en el marco de la definición de las nuevas perspectivas financieras europeas que se produce cada siete años, se realiza una evaluación del régimen y se abre la posibilidad de introducir modificaciones y adaptaciones en el mismo.

Recientemente, la Comisión Europea ha estado trabajando en una línea de reforma de su paradigma de intervención en las regiones, incluidas las ultraperiféricas, que persigue, precisamente, el impulso de instrumentos y actuaciones que potencien las acciones innovadoras en las regiones (véase el apartado 2.3 de este monográfico). Estamos ante una posibilidad excepcional para introducir cambios en los incentivos actuales e incorporar nuevos instrumentos que potencien los elementos que resultan relevantes para impulsar un modelo de innovación en un territorio como el canario.

En este sentido conviene recordar tres áreas en las que se podrían adoptar modificaciones en la configuración actual del régimen y que supondrían acciones claramente favorecedoras de un entorno propicio para la innovación. Nos referimos a: (1) el grado de competencia existente en los mercados, tanto en lo referido a las empresas ya establecidas como al establecimiento de empresas de nueva creación, (2) el nivel de formación de la población, y (3) el grado de desarrollo financiero, representado por el diferente número de instrumentos disponibles para las empresas.

En cuanto a las medidas destinadas a favorecer la competencia en los mercados locales, habíamos concluido que para las necesidades que impone un modelo basado en la innovación resulta fundamental incentivar y facilitar la entrada de nuevas empresas en el mercado. Esto implica, por una parte, facilitar el establecimiento de empresas procedentes del exterior y, por otra parte, impulsar la creación de nuevas empresas locales con el ánimo de que se impliquen en nuevas actividades, fundamentalmente, innovadoras.

En cuanto a la captación de empresas del exterior que quieran posicionarse en el mercado canario, hay que señalar que el REF cuenta con una figura específica diseñada para incrementar la atractividad del archipiélago para los capitales exteriores. Se trata de la Zona Especial Canaria, que se basa en una reducción en el tipo impositivo a aplicar en el impuesto sobre sociedades (tipo reducido de un 4 por ciento) a aquellas empresas de nueva creación que desarrollen su actividad en sectores poco implantados en Canarias y que generen un número mínimo de empleo y realizan una determinada inversión.

A pesar de contar con este importante incentivo, el éxito del mismo no ha sido especialmente llamativo. En este sentido, debemos realizar dos breves matizaciones. En primer término, del análisis normativo del instrumento ZEC se puede colegir que padece algunas restricciones relevantes, que moderan claramente su potencial atractivo para los capitales de fuera. En segundo lugar, si bien es cierto que la fiscalidad puede ser un elemento estimulante, la evidencia empírica pone de manifiesto que ni es el único y posiblemente tampoco el más importante. Es decir, el atractivo de la reducción fiscal que pueda ofrecerse desde un territorio a las empresas debe ser completado por otros atractivos, de naturaleza económica, pero no estrictamente fiscal. El entorno local para los negocios en un sentido amplio es para muchas empresas más importante que la reducida fiscalidad. Es decir, garantizar que exista población con la formación necesaria y adecuada, que exista acceso a fuentes de financiación adecuadas, que los trámites administrativos no sean especialmente gravosos ni complejos,...

En consecuencia, una primera conclusión que podemos extraer es que no sólo debe potenciarse la ZEC como herramienta de atracción fiscal de inversiones, sino que se debe coordinar este favorable esquema fiscal con la creación de un entorno favorable para los negocios y, especialmente, favorable a las prácticas innovadoras.

A la vista de la importancia que los emprendedores adquieren para tener éxito a la hora de impulsar un modelo basado en la innovación, y dada la configuración del REF para este fin, resulta fundamental impulsar medidas y acciones coherentes para facilitar e incentivar la creación de nuevas empresas con base innovadora. Aquí resulta importante tener en cuenta que, de acuerdo a la evidencia revisada en este monográfico, entre los elementos que más relevancia tienen para impulsar tanto la creación de nuevas empresas como su posterior crecimiento en sus primeros años de vida se encuentra poder acceder a una financiación adecuada a las necesidades del emprendedor y no encontrar especiales dificultades a la hora de realizar los trámites administrativos necesarios (véase Aghion, Fally y Scarpetta, 2007).

Entre estos dos aspectos, el REF puede contribuir especialmente a la financiación de las primeras fases de los proyectos empresariales. Las alternativas que manejamos son varias. En primer lugar, convendría potenciar la aplicación del artículo 22 del actual REF; es decir, aquel que hace referencia al establecimiento de una línea ICO a tipos preferentes para las PYMES y microempresas del archipiélago.

Pero esta opción tendría una carencia respecto a lo que hemos venido valorando a lo largo de estas líneas, pues las líneas ICO son, al fin y al cabo, financiación bancaria; es decir, sufren las mismas limitaciones que el resto del crédito aunque sus condiciones y su coste se reduzcan. En este sentido, la garantía del crédito no sería la naturaleza del proyecto sino que seguiría pesando, y mucho, la existencia de garantías en forma de activos. Por esta razón, convendría articular algún instrumento financiero adicional, más sofisticado y que pusiera el peso en la calidad y la proyección del proyecto empresarial a desarrollar y no sobre la existencia o no de una vivienda, un local o cualquier otro activo. Un buen sustitutivo financiero a las formas más tradicionales crediticias es el capital riesgo. Máxime si tenemos en cuenta que Canarias se encuentra entre las regiones en la que esta forma de

financiación está menos desarrollada.

Para impulsar este instrumento de financiación se requiere de un apoyo público decidido pero, sobre todo, contar con los fondos necesarios para dotarlos adecuadamente. Para ello el REF puede dar buenas respuestas incorporando algunas pequeñas modificaciones. Los fondos pudieran proceder de la RIC, necesitándose simplemente un mecanismo que canalice estas cantidades hacia usos estratégicamente interesantes. El apoyo público garantizaría la credibilidad del instrumento. En definitiva, el objetivo sería canalizar los beneficios de los sectores ya establecidos hacia proyectos novedosos y, por supuesto, con una orientación innovadora.

Junto a las propuestas relativas al incremento del nivel de competencia y el incremento de las posibles fuentes de financiación, hay que incluir algunas medidas para impulsar los incentivos de los agentes canarios a realizar un esfuerzo en formación superior. Con esta orientación se pueden adoptar una serie de actuaciones concretas dentro del marco del REF. La primera de estas actuaciones vuelve a ser la activación de uno de los artículos del REF que, a pesar de constar efectivamente en la Ley 19/1994, de 6 de julio, no se ha aplicado convenientemente. Nos referimos al artículo 23, sobre formación profesional, que establece la adopción de un acuerdo entre los Gobiernos del Estado y de Canarias para impulsar la formación profesional en sectores de servicios avanzados. Si bien este es un paso adecuado, se echa en falta alguna medida que actúe sobre la formación superior universitaria y la formación continua especializada en las empresas.

Respecto al fomento de la formación superior universitaria se podrían establecer incentivos fiscales de diverso tipo para impulsar los incentivos de las empresas a contratar trabajadores con formación universitaria o los incentivos de las personas a seguir formándose en el ámbito universitario o post-licenciatura (masters de especialización o cursos de doctorado). Fórmulas en este sentido se pueden establecer mediante una reducción en el IRPF de las personas que cursan estudios superiores o con hijos que cursen estudios superiores, siempre sujetos al logro de unos determinados resultados. Por lo que se refiere a las empresas, sería interesante establecer bonificaciones en las cuotas de la seguridad social para las que contraten personal con formación universitaria o superior, vinculadas a ejercer labores que se correspondan con su nivel de formación.

Para finalizar este grupo de actuaciones, se podrían potenciar los incentivos existentes para que las empresas deseen impulsar programas de formación continua para sus trabajadores.

Disponemos de un régimen diferencial que no podemos desaprovechar. Por este motivo, sería importante proponer cambios en el régimen de cara a diseñar en 2014 un conjunto de herramientas que además pueden ser útiles para impulsar la innovación en nuestra región. Esto implica actualizar el REF incorporando medidas que: (1) incentiven la competencia en los diferentes sectores, tanto para las empresas ya establecidas como, sobre todo, que faciliten la creación de nuevas empresas y su posterior crecimiento en sus primeros años de funcionamiento; (2) faciliten el acceso a diversas fuentes de financiación a aquellas empresas que tienen más difícil obtener crédito bancario; y (3) incentiven a los agentes económicos a potenciar la formación superior (formación profesional, universitaria y continua en el trabajo).

5.4.5. Conclusiones

La competitividad regional se refiere al conjunto de factores y políticas que modelan y condicionan la capacidad de una región para crear y mantener un entorno favorecedor de la creación de valor por sus empresas y que propicie mayores estándares de prosperidad para sus ciudadanos (IMD).

De lo visto hasta aquí se desprende (1) que la capacidad de incrementar los estándares de prosperidad de una sociedad depende, en el largo plazo, de su capacidad competitiva; (2) que la competitividad de una región depende en gran medida de la competitividad de sus empresas, y (3) que las ventajas competitivas son dinámicas, no solamente dependen de la herencia del pasado o de la dotación de recursos con los que cuenta una sociedad en un momento dado sino de la capacidad de la sociedad para desarrollarlas y en concreto de su capacidad de establecer un marco institucional que impulse la emprendeduría y la innovación.

En este último epígrafe 5.4, hemos pretendido, sobre la base de los desarrollos realizados en los epígrafes anteriores, ofrecer algunas indicaciones básicas que sirvan de orientación en el diseño e implementación de futuros planes de acción por parte de nuestros gobernantes locales de cara a propiciar un salto cuantitativo y cualitativo en los parámetros competitivos en los que se desenvuelve

la economía canaria.

La primera reforma que requiere Canarias para impulsar su competitividad y posicionarse en un modelo de desarrollo diferente al actual, que ofrezca al conjunto de su sociedad mejores perspectivas de futuro, pasa por mejorar su *calidad institucional*.

Centrándonos en la esfera de lo público, y sin ánimo de ser exhaustivos, son muchos los frentes sobre los que nuestras autoridades públicas pueden actuar y cuya mejora promete importantes impactos pro-competitivos:

- **Burocracia.** Para mejorar la competitividad locacional de nuestra región precisamos un menor grado burocracia y una mayor racionalidad en la estructura y funcionamiento de la administración pública. Necesitamos dotarnos de un esquema de funcionamiento más sencillo, flexible y ágil. Esta necesidad estructural se ve reforzada por las urgencias del corto plazo, impuestas por una crisis de gran calado que se ha encargado de sacar a la luz los excesos del pasado.
- **Transparencia.** Para mejorar los parámetros competitivos de la economía canaria es fundamental aumentar el grado de transparencia en la formulación de regulaciones y políticas, así como en las compras públicas, concesión de licencias, etc. La falta de transparencia suele traducirse en mayores problemas de corrupción, mayores costes de transacción y merma de la competitividad. Adicionalmente, la falta de transparencia resta legitimidad a las decisiones y acciones de los poderes públicos.
- **Marco regulador.** Nuestro potencial competitivo mejorara si se dota de unas regulaciones y políticas más eficaces (en el logro de sus objetivos) y eficientes (que minimicen el coste en el que se incurre para lograr el objetivo perseguido). Junto a la transparencia, la racionalidad económica también debe ser un elemento central en los procesos de toma de decisiones. Se solicita a nuestras autoridades seguir las indicaciones que desde la OCDE y la propia Unión Europea se llevan realizando durante años respecto a los principios que debe contemplar la buena regulación.
- **Rendición de cuentas.** Aunque relacionado con la transparencia y la racionalidad económica, conviene enfatizar un aspecto no siempre suficientemente atendido desde las administraciones públicas canarias. En el ámbito público, tal y como debería suceder en las empresas privadas, deben establecerse objetivos a largo plazo para las distintas actuaciones (políticas, reglamentaciones, etc.). Éstos deben estar vinculados al logro de objetivos más a corto y medio plazo, y, a su vez, establecer explícitamente los instrumentos para su consecución y una batería de indicadores que permitan identificar, siempre que sea posible, el grado de cumplimiento. Esto es fundamental de cara a mejorar la rendición de cuentas ante el conjunto de la sociedad de los gestores públicos.

Mejorar la calidad de nuestro entramado institucional es una condición necesaria para lograr un mayor potencial competitivo. Los impactos directos sobre nuestra competitividad locacional son muy relevantes. Pero tampoco deben pasarse por alto sus efectos indirectos, al transpirar al conjunto de la sociedad un clima distinto, más favorable para los negocios, con mayores dosis de legitimidad, que estimula el esfuerzo individual, etc.

Relacionado con la necesaria reorientación de las políticas públicas, conviene ofrecer algunas orientaciones de lo que sí debe formar parte de la columna vertebral de las actuaciones futuras de cara a promover mejoras significativas de nuestra productividad regional.

- 1 **El pilar de la eficiencia.** Una de las evidencias aportadas en este informe sobre la competitividad de la economía canaria que merece una mayor atención es que el problema de baja y estancada productividad agregada que aqueja a nuestra economía no obedece a lo *que hacemos*, sino a *cómo lo hacemos*. Hasta que no comprendamos que el principal reto al que se enfrenta la sociedad canaria es conseguir una mejora significativa y continuada de nuestra productividad, no podremos aspirar a mejoras significativas y duraderas en nuestros niveles de prosperidad. Y uno de los pasos necesarios en esta senda consiste en mejorar la eficiencia productiva, a partir de la profundización de las prácticas para incrementar la eficiencia, la calidad y la excelencia, profundizando entre otras en las políticas de recursos humanos, la formación y el asociacionismo.
- 2 **El pilar de la innovación (especialización).** Más allá de la implementación de medidas orientadas a mejorar los niveles de eficiencia con los que venimos operando, los poderes públicos deben entender que las tendencias globales que se llevan observando en los últimos lustros han significado que las estrategias basadas exclusivamente en la eficiencia productiva debe venir

acompañada por otra de la innovación.

2.1 La implementación de una estrategia competitiva basada en la innovación requiere de un proceso paralelo de cambio estructural, esto es, de modificar nuestro patrón de especialización.

2.1.1 El cambio de especialización no debe interpretarse, tal y como se acostumbra, en un sentido de cambio radical. El cambio de patrón especializador debe interpretarse en un sentido amplio, que incluye tanto cambios inter-sectoriales como cambios intra-sectoriales. Es decir, que también debe entenderse que el cambio de patrón de especialización incluye deslizamientos dentro de un mismo sector hacia otros segmentos, de mayor valor añadido y sofisticación.

2.1.2 La necesidad de este cambio viene motivada por el agotamiento en nuestra sociedad del modelo basado en el control de costes (eficiencia). Actualmente son otros los que presentan ventajas competitivas en los sectores que descansan en ese pilar. Por ello debemos emprender estrategias basadas en la innovación que nos posicionen en segmentos de mayor valor añadido. Aquí los pilares competitivos más importantes son otros: diseño, calidad, diferenciación, excelencia empresarial.

2.2 Adicionalmente, el marco institucional que sustenta los modelos de desarrollo (basados en la eficiencia, en el control de costes) es diferente del que requieren los modelos de innovación. Por tanto, nuestras autoridades deben entender que estamos en un punto de inflexión, de transición, siendo necesario que nuestro marco institucional se adapte a los nuevos retos, propiciando el desarrollo de la innovación.

2.2.1 Los elementos claves en la promoción de un modelo de desarrollo basado en la innovación son aquellos que cuentan en la conformación de un marco de incentivos adecuado para que los agentes económicos se impliquen en actividades diferentes y creativas. Aunque se han señalado muchos elementos en este sentido, la bibliografía más reciente pone el acento en tres elementos. La creación de un entorno con un alto grado de competencia entre las empresas existentes y que facilite la creación y entrada de nuevas empresas en el mercado. La existencia de una base poblacional amplia con formación superior. Finalmente, un mercado financiero sofisticado es clave a la hora de constituir un entorno favorable a las iniciativas innovadoras.

3 *El pilar de la internacionalización.* Otra línea de actuación que nuestros poderes públicos deben cuidar es la relativa a la internacionalización de nuestra economía.

3.1 La internacionalización de Canarias no significa únicamente propiciar el *salto al exterior* de las empresas canarias. La internacionalización de una economía o región determinada también implica facilitar la entrada de empresas foráneas; facilitar e incluso incentivar la entrada de flujos de inversión extranjera directa, atraer investigadores, científicos y personal cualificado de otras partes del mundo, etc.

3.1.1 Se trata de otra vía para mejorar el entorno para la competencia con efectos notables sobre nuestra competitividad regional.

3.1.2 El atractivo de la reducción fiscal que pueda ofrecerse desde un territorio a las empresas debe ser completado por otros atractivos, de naturaleza económica, pero no estrictamente fiscal. El entorno local para los negocios en un sentido amplio es para muchas empresas más importante que la reducida fiscalidad. Es decir, garantizar que exista población con la formación necesaria y adecuada, que exista acceso a fuentes de financiación adecuadas, que los trámites administrativos no sean especialmente gravosos ni complejos,...

3.2 Pero procurar un mayor grado de internacionalización de nuestras empresas también debe estar entre los elementos centrales de la estrategia para la competitividad de la que nos dotemos en el futuro.

3.2.1 Los cambios operados a lo largo de las últimas décadas han llevado a que los mercados relevantes para un número creciente de ramas de actividad y todo tipo de empresas (grandes y pequeñas) hayan dejado de ser los mercados locales. Los mercados de referencia ahora son los mercados internacionales.

3.2.2 Los poderes públicos deben seguir apoyando a aquellas empresas que desean

emprender su andadura internacional y a aquellas que, habiéndola iniciado, aún se encuentran en los primeros momentos de su periplo exterior (incorporación de la visión internacional en la cultura de la empresa, adecuación de los sistemas de organización y gestión, facilitar la ayuda de profesionales especializados externos, asesoramiento en la puesta en marcha y ejecución de planes de promoción internacional, facilitación trámites burocráticos y administrativos, servicios de consultoría internacional, asistencia técnica). Y para aquellas otras empresas que aún no han optado por esta vía, las autoridades públicas pueden promover planes de actuación para promover este espíritu internacionalizador.

- 3.2.3 Una vez más, la política de formación juega un papel destacado en esta estrategia, no solo garantizando la existencia de un número suficiente de profesionales especializados de solvencia, sino, además, para afianzar el factor relacional, tan importante en las relaciones internacionales.

Por último, no podemos olvidar el REF, elemento de gran relevancia dentro del marco institucional canario en la medida que permite incorporar rasgos diferenciados en el ámbito regional español. Desde esta perspectiva, el REF puede ser un elemento de dinamización y de apoyo en el tránsito hacia un modelo basado en la innovación.

Entre los aspectos que ya regula el régimen hay ciertos elementos que pueden contribuir positivamente a este fin, aunque algunos requieren ser potenciados. Desde esta perspectiva, se destacan los siguientes aspectos:

- Potenciar aquellos instrumentos que permiten y facilitan el acceso de empresas de nueva creación al mercado. La ZEC requiere de reformas que potencien su capacidad de atracción sobre las empresas exteriores que deseen instalarse y desarrollar negocios en Canarias. Junto con esta línea de actuación conviene revisar su capacidad de impulsar la actividad de los emprendedores.
- En estrecha colaboración con el aspecto anterior, el REF se puede constituir como un elemento estratégico para generar nuevos instrumentos financieros o fuentes de financiación para las empresas canarias. Entre otras, para aquellas con menos recursos y posibilidades que coinciden, precisamente, con las de reciente creación y que desarrollan su actividad en ámbitos innovadores.
- Finalmente, la educación superior debe ser uno de los grandes elementos que el REF puede promover. Además de poner en valor el talento y la formación de la población canaria animando a las empresas a dotar sus plantillas con trabajadores de este perfil educativo.



TERCERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

Capítulo 6

Tercera parte: resumen ejecutivo Conclusiones, recomendaciones y propuestas de actuación





Capítulo 6

Conclusiones, recomendaciones y propuestas de actuación

6.1. PRINCIPALES INDICADORES GENERALES DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD PARA CANARIAS, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN 2009-2010

6.2. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

PRIMERA PARTE: EL MARCO DE REFERENCIA, LA COYUNTURA Y EL ANÁLISIS SECTORIAL

6.2.1. LAS REFERENCIAS EXTERIORES

- 6.2.1.1. Economía internacional
- 6.2.1.2. Unión Europea y Zona Euro
- 6.2.1.3. Economía española

6.2.2. CANARIAS. EL MARCO INSTITUCIONAL

- 6.2.2.1. La importancia del marco institucional
- 6.2.2.2. Canarias en la Unión Europea

6.2.3. CANARIAS. LA ECONOMÍA

- 6.2.3.1. Evolución del PIB agregado y por sectores
- 6.2.3.2. Evolución del PIB por el lado de la demanda
- 6.2.3.3. Inflación
- 6.2.3.4 Aspectos estratégicos en la evolución de la productividad

6.2.4. CANARIAS. LA SOCIEDAD

- 6.2.4.1. Población y mercado de trabajo
- 6.2.4.2. Condiciones de vida
- 6.2.4.3. Educación
- 6.2.4.4. Vivienda
- 6.2.4.5. Otros servicios preferentes
- 6.2.4.6. Las Administraciones Públicas en Canarias
- 6.2.4.7. Medio ambiente

SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS MONOGRÁFICO

6.2.5. CANARIAS FRENTE AL RETO DE LA COMPETITIVIDAD

- 6.2.5.1. Aproximación conceptual al reto de la competitividad
- 6.2.5.2. El contexto relevante para Canarias
- 6.2.5.3. Diagnóstico de la situación competitiva de Canarias
- 6.2.5.4. Estrategias y líneas de acción

6.1. PRINCIPALES INDICADORES GENERALES DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD PARA CANARIAS, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN 2009-2010

TABLA 6.1. PRINCIPALES INDICADORES GENERALES DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD PARA CANARIAS, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN 2009-2010

1. SUPERFICIE Y POBLACIÓN	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Superficie (Km2)	2009	7.447	2010	7.447	2009	505.988	2010	505.988	2009	4.302.500	2010	4.302.500
Población (miles de personas)	2009	2.104	2010	2.119	2009	46.746	2010	47.021,0	2009	499.705	2010	501.106
Densidad (hab./Km2)	2009	283	2010	284	2009	92	2010	92,9	2009	116	2010	116
Crecimiento poblacional (nº de personas)	2009	28.000	2010	14.519	2009	588.000	2010	275.231	2009	1.607.500	2010	1.400.165
Nacimientos	2008	20.822	2009	19.125	2008	526.199	2009	503.920	2008	5.430.886	2009	5.372.362
Defunciones	2008	13.556	2009	13.003	2008	390.957	2009	391.730	2008	4.841.827	2009	4.851.841
Crecimiento vegetativo	2008	7.266	2009	6.123	2008	135.242	2009	112.190	2008	589.059	2009	520.521

2. MERCADO DE TRABAJO	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Población de 16 y más años (miles)												
Total	2009	1.733,9	2010	1.744,1	2009	38.431,6	2010	38.479,1	2009	415.150,5	2010	416.470,4
Varones	2009	862,2	2010	865,5	2009	18.848,1	2010	18.829,6	2009	200.755,7	2010	201.419,1
Mujeres	2009	871,7	2010	878,6	2009	19.583,4	2010	19.649,5	2009	214.394,9	2010	215.051,3
Activos (miles)												
Total	2009	1.077,5	2010	1.083,0	2009	23.037,5	2010	23.088,9	2009	239.080,1	2010	239.341,4
Varones	2009	609,8	2010	605,2	2009	12.938,5	2010	12.819,2	2009	130.878,4	2010	130.793,6
Mujeres	2009	467,7	2010	477,9	2009	10.099,0	2010	10.269,7	2009	108.201,6	2010	108.547,8
Ocupados (miles)												
Total	2009	795,3	2010	772,2	2009	18.888,0	2010	18.456,5	2009	217.812,8	2010	216.449,3
Varones	2009	454,1	2010	428,5	2009	10.646,4	2010	10.289,9	2009	119.176,4	2010	118.255,6
Mujeres	2009	341,2	2010	343,8	2009	8.241,6	2010	8.166,6	2009	98.636,4	2010	98.193,7
Parados (miles)												
Total	2009	282,2	2010	310,8	2009	4.149,5	2010	4.632,4	2009	21.267,3	2010	22.892,2
Varones	2009	155,8	2010	176,7	2009	2.292,1	2010	2.529,3	2009	11.702,1	2010	12.538,0
Mujeres	2009	126,5	2010	134,1	2009	1.857,4	2010	2.103,1	2009	9.565,2	2010	10.354,2
Tasa de actividad (%)												
Total	2009	62,1	2010	62,1	2009	59,9	2010	60,0	2009	57,6	2010	57,5
Varones	2009	70,7	2010	69,9	2009	68,6	2010	68,1	2009	65,2	2010	64,9
Mujeres	2009	53,7	2010	54,4	2009	51,6	2010	52,3	2009	50,5	2010	50,5
Tasa de ocupación (%)												
Total	2009	73,8	2010	71,3	2009	82,0	2010	79,9	2009	91,1	2010	90,4
Varones	2009	74,5	2010	70,8	2009	82,3	2010	80,3	2009	91,1	2010	90,4
Mujeres	2009	73,0	2010	71,9	2009	81,6	2010	79,5	2009	91,2	2010	90,5
Tasa de paro (%)												
Total	2009	26,2	2010	28,7	2009	18,0	2010	20,1	2009	8,9	2010	9,6
Varones	2009	25,5	2010	29,2	2009	17,7	2010	19,7	2009	8,9	2010	9,6
Mujeres	2009	27,0	2010	28,1	2009	18,4	2010	20,5	2009	8,8	2010	9,5
Jóvenes (menores de 25 años)	2009	47,9	2010	51,7	2009	37,9	2010	41,6				
Tasa de temporalidad (%)												
Total	2009	30,5	2010	29,7	2009	25,4	2010	24,9	2009	13,6	2010	13,9
Varones	2009	29,0	2010	27,9	2009	23,8	2010	23,9	2009	12,8	2010	13,4
Mujeres	2009	32,4	2010	31,8	2009	27,3	2010	26,1	2009	14,5	2010	14,6
Tasa de parcialidad (%)												
Total	2009	10,9	2010	12,6	2009	12,8	2010	13,3	2009	18,2	2010	18,6
Varones	2009	5,2	2010	6,2	2009	4,9	2010	5,4	2009	7,4	2010	7,9
Mujeres	2009	18,5	2010	20,5	2009	23,0	2010	23,2	2009	31,0	2010	31,4

* EPA (promedios anuales).

3. PRODUCCIÓN	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
PIBpm (a precios constantes del año 2000)												
Millones de euros	2009	30.603,12	2010	30.349,99	2009	774.593,23	2010	773.332,70	2009	10.296.541,40	2010	10.482.322,00
Variación anual, %	2009	-4,20	2010	-0,83	2009	-3,68	2010	-0,16	2009	-4,25	2010	1,80
PIB por habitante (a precios constantes del año 2000)												
Euros por habitante	2009	14.681,00	2010	14.515,00	2009	16.865,00	2010	16.785,00	2009	20.605,22	2010	20.918,39
Variación anual, %	2009	-5,32	2010	-1,13	2009	-4,39	2010	-0,47	2009	-4,64	2010	1,52
PIB por ocupado (a precios constantes del año 2000)												
Euros por ocupado	2009	38.479,97	2010	39.303,28	2009	41.009,81	2010	41.900,29	2009	47.272,43	2010	48.428,38
Variación anual, %	2009	3,80	2010	2,14	2009	3,30	2010	2,17	2009	-2,56	2010	2,45
VAB sectorial a precios básicos (precios constantes del 2000)												
Agricultura												
Millones de euros	2009	408,27	2010	402,65	2009	24.584,26	2010	24.284,45	2009	198.879,80	2010	198.322,60
Variación anual, %	2009	-0,80	2010	-1,38	2009	1,03	2010	-1,22	2009	1,73	2010	-0,28
Participación en el VAB total, %	2009	1,47	2010	1,47	2009	3,51	2010	3,47	2009	2,16	2010	2,11
Energía												
Millones de euros	2009	632,48	2010	667,64	2009	18.219,71	2010	18.756,97	2009	n.d.	2010	n.d.
Variación anual, %	2009	-5,46	2010	5,56	2009	-6,41	2010	2,95	2009	n.d.	2010	n.d.
Participación en el VAB total, %	2009	2,28	2010	2,43	2009	2,60	2010	2,68	2009	n.d.	2010	n.d.
Industria												
Millones de euros	2009	1.062,69	2010	1.010,12	2009	94.831,56	2010	95.658,88	2009	1.787.472,80	2010	1.895.355,50
Variación anual, %	2009	-17,01	2010	-4,95	2009	-13,57	2010	0,87	2009	-12,10	2010	6,04
Participación en el VAB total, %	2009	3,84	2010	3,68	2009	13,55	2010	13,68	2009	19,41	2010	20,18
Construcción												
Millones de euros	2009	2.352,43	2010	2.215,39	2009	62.763,30	2010	58.813,82	2009	479.590,60	2010	467.198,30
Variación anual, %	2009	-12,64	2010	-5,83	2009	-6,19	2010	-6,29	2009	-6,72	2010	-2,58
Participación en el VAB total, %	2009	8,50	2010	8,07	2009	8,97	2010	8,41	2009	5,21	2010	4,97
Servicios												
Millones de euros	2009	23.315,62	2010	23.259,62	2009	499.604,23	2010	501.498,10	2009	6.741.558,10	2010	6.830.273,80
Variación anual, %	2009	-2,19	2010	-0,24	2009	-0,98	2010	0,38	2009	-2,16	2010	1,32
Participación en el VAB total, %	2009	84,23	2010	84,73	2009	71,37	2010	71,74	2009	73,22	2010	72,73
Servicios de mercado												
Millones de euros	2009	17.979,93	2010	17.915,85	2009	383.696,35	2010	384.669,65	2009	n.d.	2010	n.d.
Variación anual, %	2009	-3,25	2010	-0,36	2009	-1,86	2010	0,25	2009	n.d.	2010	n.d.
Participación en el VAB total, %	2009	64,95	2010	65,26	2009	54,81	2010	55,03	2009	n.d.	2010	n.d.
Servicios de no mercado												
Millones de euros	2009	5.335,69	2010	5.343,77	2009	115.907,88	2010	116.828,45	2009	n.d.	2010	n.d.
Variación anual, %	2009	1,54	2010	0,15	2009	2,06	2010	0,79	2009	n.d.	2010	n.d.
Participación en el VAB total, %	2009	19,28	2010	19,47	2009	16,56	2010	16,71	2009	n.d.	2010	n.d.

4. ESTRUCTURA EMPRESARIAL	Canarias				España			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Empresas registradas (DIRCE)	2009	139.381	2010	135.954	2009	3.355.830	2010	3.291.263
Locales registrados (DIRCE)	2009	164.450	2010	160.643	2009	3.763.229	2010	3.694.262

5. INFLACIÓN	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
IPC, variación media anual (%)												
General	2009	-1,0	2010	1,0	2009	-0,3	2010	1,8	2009	1,0	2010	2,1
Alimentos y bebidas no alcohólicas	2009	-0,6	2010	-1,6	2009	-1,1	2010	-0,8	2009	1,0	2010	1,1
Bienes industriales sin energía	2009	-4,9	2010	2,3	2009	-3,9	2010	2,7	2009	0,5	2010	0,7
Servicios	2009	1,7	2010	0,6	2009	2,4	2010	1,3	2009	2,4	2010	1,8
General sin alimentos no elaborados ni productos energéticos	2009	0,2	2010	-0,3	2009	0,8	2010	0,6	2009	1,7	2010	1,5
IPRI, promedio variaciones interanuales (%)												
General	2009	-3,2	2010	6,5	2009	-3,3	2010	3,2	2009	-3,6	2010	3,4
Bienes de consumo no duraderos	2009	2,5	2010	0,6	2009	-0,8	2010	0,1	2009	-0,5	2010	0,6
Bienes de equipo	2009	7,3	2010	1,3	2009	0,8	2010	0,2	2009	1,4	2010	0,4
Bienes intermedios	2009	-0,1	2010	0,1	2009	-5,4	2010	2,9	2009	-4,2	2010	4,0
Energía	2009	-7,2	2010	11,9	2009	-6,5	2010	9,8	2009	-11,7	2010	9,4
Deflactor, variación anual (%)												
Total	2009	1,8	2010	-0,7	2009	2,0	2010	-0,5	2009	-1,1	2010	1,9
Industria	2009	6,1	2010	-2,0	2009	-0,2	2010	-0,7	2009	-1,6	2010	1,6
Construcción	2009	-0,7	2010	-1,6	2009	-0,9	2010	-1,1	2009	-0,3	2010	0,9
Servicios	2009	1,9	2010	-0,8	2009	2,7	2010	-0,6	2009	-0,6	2010	1,9
Servicios de mercado	2009	1,9	2010	-0,5	2009	2,8	2010	-0,5	2009	n.d.	2010	n.d.
Servicios de no mercado	2009	2,1	2010	-2,0	2009	2,6	2010	-0,7	2009	n.d.	2010	n.d.

6. COMERCIO EXTERIOR	Canarias				España				UE-15			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Exportaciones (miles de euros)	2009	1.542.721	2010	1.945.030	2009	159.889.550	2010	185.799.016	2009	2.929.459.000	2010	3.438.698.000
Importaciones (miles de euros)	2009	3.674.428	2010	4.704.463	2009	206.116.175	2010	238.081.616	2009	2.943.806.000	2010	3.484.958.000
Saldo comercial (miles de euros)	2009	-2.131.707	2010	-2.759.433	2009	-46.226.624	2010	-52.282.601	2009	-14.347.000	2010	-46.260.000
Tasa de cobertura (%)	2009	41,99	2010	41,34	2009	77,57	2010	78,04	2009	100,49	2010	101,35
Inversión bruta extranjera (miles de euros)	2009	76.684	2010	110.535	2009	12.248.905	2010	11.637.202	2009	344.381.000	2010	199.817.000
Inversión bruta en el extranjero (miles de euros)	2009	45.282	2010	2.906	2009	17.595.554	2010	25.794.834	2009	457.697.000	2010	290.269.000

7. ENERGÍA Y AGUA	Canarias				España				UE-15			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Sector energético												
Consumos energéticos (miles de euros)	2007	107556	2009	72452	2007	10980004	2009	9681887	2008	1175235000	2009	1113671000
Consumos energéticos por unidad de PIB	2004	43,72	2005	43,41	2004	54,14	2005	53,17	2004	64,13	2005	62,79
Consumos energéticos por habitante	2004	0,67	2005	0,67	2004	0,9	2005	0,9	2004	1,54	2005	1,53
Sector hídrico												
Tasa de eficiencia (% de agua no perdida en la distribución)	2005	0,752	2006	0,778	2005	0,782	2006	0,799	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Valor unitario del agua (euros)	2005	1,41	2006	1,43	2005	0,67	2005	0,71	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

8. TURISMO	Canarias				España			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Entradas de turistas extranjeros								
Número de turistas extranjeros entrados	2009	8.207.486	2010	8.610.573	2009	52.177.640	2010	52.677.187
Variación anual, %	2009	-12,3	2010	4,9	2009	-8,8	2010	1,0
Entradas de viajeros nacionales (viajes)								
Número de viajeros españoles	2008	3.901.832	2009	4.788.902	2008	168.843.820	2009	171.903.646
Variación anual, %	2008	12,6	2009	22,7	2008	6,8	2009	1,8
Establecimientos hoteleros								
Viajeros								
Número de viajeros	2009	6.547.959	2010	7.128.745	2009	77.515.698	2010	82.160.955
Variación anual, %	2009	-12,9	2010	8,9	2009	-6,6	2010	
Pernoctaciones								
Número de pernoctaciones	2009	45.272.005	2010	50.131.606	2009	251.782.830	2010	268.021.037
Variación anual, %	2009	-8,4	2010	10,7	2009	-6,2	2010	6,4
Estancia Media								
Días	2009	6,9	2010	7,0	2009	3,2	2010	3,3
Variación anual, %	2009	5,2	2010	1,7	2009	0,4	2010	0,4
Apartamentos turísticos								
Viajeros								
Número de viajeros	2009	3.381.195	2010	3.423.027	2009	7.641.739	2010	8.206.904
Variación anual, %	2009	-15,5	2010	1,2	2009	-7,6	2010	7,4
Pernoctaciones								
Número de pernoctaciones	2009	29.094.417	2010	28.905.538	2009	58.960.085	2010	59.792.023
Variación anual, %	2009	-17,1	2010	-0,6	2009	-13,7	2010	1,4
Estancia Media								
Días	2009	8,6	2010	8,4	2009	7,7	2010	7,3
Variación anual, %	2009	-1,9	2010	-1,9	2009	-6,6	2010	-5,6
Gasto de los turistas								
Gasto total (millones de euros)	2009	9.100,6	2010	8.947,8	2009	47.961,6	2010	48.929,1
Gasto medio por turista (euros)	2009	1.108,7	2010	1.039,2	2009	921,7	2010	932,0

9. TRANSPORTES	Canarias				España				UE-15			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Transporte terrestre												
Kilómetros de carreteras (miles)	200 ₄	4.247	200 ₅	4.261	200 ₄	165.152	2005	165.646	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Parque de vehículos	200 ₄	1.246.616	200 ₅	1.307.289	200 ₄	26.432.641	2005	27.657.276	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Kilómetros de carretera	200 ₄	3,41	200 ₅	3,26	200 ₄	6,25	2005	5,99	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Transporte marítimo												
Número de buques	200 ₆	27.172	200 ₇	28.054	200 ₆	119.819	2007	131.350	200 ₄	2.062.587	2005	1.980.029
Toneladas de mercancías	200 ₆	24.540.866	200 ₇	25.662.824	200 ₆	185.026.412	2007	200.642.888	200 ₄	3.304.564	2005	3.434.546
Número total de pasajeros	200 ₆	5.418.518	200 ₇	5.857.984	200 ₆	24.500.870	2007	26.392.147	200 ₄	397.153.000	2005	377.358.000
Transporte aéreo												
Número de aviones	200 ₆	328.267	200 ₇	330.893	200 ₆	1.939.266	2007	2.082.929	200 ₄	2.062.587	2005	1.980.029
Toneladas de mercancías transportadas	200 ₆	81.137.650	200 ₇	81.592.277	200 ₆	582.875.551	2007	607.129.090	200 ₄	10.443.864	2005	10.756.529
Número total de pasajeros	200 ₆	33.369.507	200 ₇	33.643.564	200 ₆	191.124.721	2007	208.510.206	200 ₄	629.400.327	2005	676.403.647
Número total de pasajeros extranjeros	200 ₆	19.215.428	200 ₇	18.823.015	200 ₆	109.635.097	2007	119.709.595	200 ₄	472.140.542	2005	513.283.745

10. SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Hogares (datos expresados en %)												
Viviendas con algún tipo de ordenador	2009	66,7	2010	67,0	2009	66,3	2010	68,7	2008	n.d.	2009	n.d.
Viviendas con acceso a Internet	2009	54,6	2010	58,4	2009	54,0	2010	59,1	2009	65,0	2010	70,0
Viviendas con acceso a Internet y conexión de Banda ancha	2009	52,9	2010	56,6	2009	51,3	2010	57,4	2009	56,0	2010	61,0
Personas de 16 a 74 años que han usado el ordenador en los últimos 3 meses	2009	59,1	2010	60,0	2009	63,2	2010	67,4	2009	68,0	2010	71,0
Personas de 16 a 74 años que han usado Internet en los últimos 3 meses	2009	56,9	2010	57,0	2009	59,8	2010	64,2	2009	60,0	2010	65,0
Personas de 16 a 74 años que han comprado en Internet en los últimos 3 meses	2009	11,3	2010	11,0	2009	15,7	2010	17,4	2009	28,0	2010	31,0
Empresas con 10 o más asalariados (datos expresados en %)												
Empresas con ordenadores	2009	98,0	2010	98,5	2009	98,6	2010	98,6	2009	97,0	2010	96,0
Empresas con LAN	2009	77,0	2010	84,1	2009	83,0	2010	85,6	2009	83,0	2010	n.d.
Empresas con conexión a Internet	2009	95,0	2010	96,8	2009	96,2	2010	97,2	2009	94,0	2010	94,0
Empresas con conexión a Internet de Banda ancha	2009	96,3	2010	98,7	2009	97,5	2010	98,7	2009	83,0	2010	84,0
Empresas con conexión a Internet y página/sitio Web	2009	48,1	2010	96,2	2009	58,9	2010	63,9	2009	65,0	2010	67,0
Empresas con correo electrónico	2009	94,0	2010	52,5	2009	94,7	2010	96,5	2009	n.d.	2010	n.d.
Microempresas (datos expresados en %)												
Empresas con ordenadores	2009	63,0	2010	65,1	2009	66,3	2010	66,2	2009	n.d.	2010	n.d.
Empresas con LAN	2009	20,4	2010	24,6	2009	20,0	2010	22,9	2009	n.d.	2010	n.d.
Empresas con conexión a Internet	2009	55,9	2010	56,0	2009	55,9	2010	58,1	2009	n.d.	2010	n.d.
Empresas con conexión a Internet de Banda ancha	2009	89,1	2010	91,9	2009	93,3	2010	93,7	2009	n.d.	2010	n.d.
Empresas con correo electrónico	2009	51,9	2010	52,6	2009	51,7	2010	55,4	2009	n.d.	2010	n.d.
Empresas con conexión a Internet y página/sitio Web	2009	24,6	2010	19,6	2009	21,9	2010	25,0	2009	n.d.	2010	n.d.

11. INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Gasto interno												
Total sectores (millones de euros)	2008	268,8	2009	238,8	2008	14.701,3	2009	14.581,7	2008	239.702,2	2009	236.820,3
Distribución por sectores (%)												
Empresas	2008	22,6	2009	19,7	2008	55,1	2009	52,1	2008	63,2	2009	62,1
Administración Pública	2008	30,3	2009	33,8	2008	18,2	2009	20,1	2008	12,7	2009	13,2
Enseñanza superior	2008	47,2	2009	46,4	2008	26,7	2009	27,8	2008	23,1	2009	23,7
Personal en actividades de I+D												
Total sectores												
Personal total (en EJC)	2008	4.521	2009	4.272	2008	215.676	2009	220.777	2008	2.471.292	2009	2.554.862
Personal investigador (en EJC)	2008	3.246	2009	3.173	2008	130.986	2009	133.803	2008	1.515.516	2009	1.584.880
Distribución por sectores del personal investigador (%)												
Empresas	2008	9,5	2009	9,2	2008	35,6	2009	34,7	2008	45,9	2009	44,3
Administración Pública	2008	23,2	2009	24,3	2008	17,2	2009	18,1	2008	12,6	2009	12,4
Enseñanza superior	2008	67,3	2009	66,5	2008	47,1	2009	47,2	2008	40,4	2009	42,2

12. VIVIENDA	Canarias				España			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Viviendas vendidas de obra nueva	2009	7.359	2010	5.769	2009	201.726	2010	165.129
Viviendas terminadas	2009	18.472	2010	12.405	2009	356.555	2010	218.572
Precio medio metro cuadrado vivienda libre	2009	1.665	2010	1.568	2009	1.919	2010	1.845
Crecimiento del precio de la vivienda libre (%)	2009	-7,17	2010	-5,81	2009	-7,36	2010	-3,85
Precio medio metro cuadrado suelo urbano	2009	345,9	2010	249,4	2009	239,0	2010	208,5

13. CONDICIONES DE VIDA	Canarias				España				UE-27			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Pobreza relativa												
Personas bajo el umbral de pobreza (%)	2008	24,8	2009	27,5	2008	19,6	2009	19,5	2008	16,4	2009	16,3
Pobreza carencial												
Dificultades económicas de los hogares												
Vacaciones fuera de casa al menos una semana al año	2008	43,4	2009	53,5	2008	33,5	2009	38,9	2008	n.d.	2009	n.d.
Mantener la vivienda con una temperatura adecuada	2008	4,1	2009	20,1	2008	5,3	2009	6,3	2008	10,0	2009	8,8
Incapacidad para afrontar gastos imprevistos	2008	49,9	2009	56,8	2008	28,1	2009	34,0	2008	36,6	2009	36,3
Comida de carne, pollo o pescado cada 2 días	2008	4,9	2009	6,5	2008	2,0	2009	1,7	2008	9,4	2009	8,8
Problemas en la vivienda												
Luz natural insuficiente	2008	5,4	2009	8,7	2008	5,9	2009	6,9	2008	n.d.	2009	n.d.
Ruidos producidos por vecinos o procedentes de la calle	2008	23,1	2009	23,9	2008	21,8	2009	22,8	2008	21,8	2009	22,2
Contaminación y otros problemas ambientales	2008	15,0	2009	16,5	2008	13,2	2009	13,7	2008	16,2	2009	16,5
Delincuencia o vandalismo	2008	12,9	2009	16,6	2008	15,4	2009	17,3	2008	14,7	2009	16,0
Hogares que no disponen de determinados bienes de equipamiento porque no pueden permitírselo												
Ordenador personal	2008	8,4	2009	11,6	2008	6,7	2009	6,4	2008	n.d.	2009	n.d.
Coche	2008	8,3	2009	9,7	2008	5,1	2009	4,8	2008	n.d.	2009	n.d.

14. MEDIO AMBIENTE	Canarias				España			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Protocolo de Kyoto								
Emissiones de GEI (miles de Tn de CO2 equivalente)	2006	16.453	2007	16.475	2007	441.356	2008	413.500
Emissiones de GEI (por habitante)	n.d.	n.d.	2007	8,13	n.d.	n.d.	2007	9,76
Cantidad per cápita de residuos recogidos (Kg/Hab/año)	2007	496,8	2008	511,9	2007	493	2008	464,8
Cantidad de residuos recogidos selectivamente (% del total)	2006	20,9	2008	16,7	2006	23,1	2008	20,05

15. EDUCACIÓN	Canarias				España				UE-15			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Educación no universitaria												
Total alumnos matriculados	2008	338.012	2009	340.206	2008	7.456.806	2009	7.606.517	2007	93.115.900	2008	92.957.900
Total alumnos matriculados extranjeros	2008	33.167	2009	33.264	2008	743.696	2009	762.746	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Número de profesores	2008	27.496	2009	27.515	2008	663.084	2009	672.889	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Número de alumnos por profesor	2008	12,3	2009	12,4	2008	11,3	2009	11,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Tasa neta de escolaridad (3 años) (%)	2007	89,50	2008	88,10	2007	97,60	2008	98,00	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Tasa neta de escolaridad (15 años) (%)	2007	89,40	2008	93,10	2007	88,60	2008	92,40	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Tasa de idoneidad (15 años) (%)	2007	49,50	2008	58,40	2007	57,70	2008	63,20	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Educación universitaria												
Total alumnos matriculados en 1º, 2º ciclo y grado	2008	43.116	2009	43.468	2008	1.377.228	2009	1.404.115	2008	19.040.200	2009	19.470.400
Total alumnos matriculados extranjeros	2008	1.639	2009	1.840	2008	36.567	2009	41.319	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total alumnos graduados	2008	5.044	2009	5.752	2008	187.813	2009	204.904	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Número de profesores	2007	3.377	2008	3.358	2007	104.908	2008	107.930	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Ratio matriculados / aprobados	2007	11,70%	2008	7,56	2007	13,64%	2008	6,85	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gasto en educación												
Gasto público en educación	2007	5,18%	2008	5,46%	2007	5,83%	2008	6,33%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gasto privado en educación	2007	0,53%	2008	0,55%	2007	0,59%	2008	0,61%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

16. SANIDAD	Canarias				España			
	Dato anterior		Último dato		Dato anterior		Último dato	
Presupuesto por persona protegida (euros)	2009	1.449	2010	1.399	2009	1.320	2010	1.332
Población protegida	2009	2.021.866	2010	2.042.680	2009	44.781.601	2010	44.974.656
Lista de espera quirúrgica	2009	20.063	2010	21.322	2009	374.194	2010	381.753

6.2. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

Primera parte: El marco de referencia, la coyuntura y el análisis sectorial

6.2.1. Las referencias exteriores

6.2.1.1. Economía internacional

Aunque el avance del Producto Interior Bruto (PIB) mundial en 2010 ha sido positivo, aún son importantes los riesgos que acompañan el proceso de recuperación. De esta forma, mientras algunos analistas y los principales organismos internacionales certifican el abandono de la recesión, no son pocas las voces que advierten de la elevada probabilidad de una recaída. Es decir, que en el contexto actual nos encontramos con dos posiciones respecto a la forma que adoptará esta crisis y su salida: en forma de “V” o “W”.

Los datos publicados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) apuntan a un crecimiento real del PIB mundial del 5,0% en 2010. Atrás queda la recesión sufrida en 2009, cuando el volumen de producción mundial se contrajo, según el organismo internacional, en un 0,5%. De esta forma, se despeja una duda: la crisis no va a ser en forma de “L”.

La incógnita que resta por resolver ahora es si este repunte de la actividad económica mundial terminará por consolidarse definitivamente (crisis en forma de “V”) o si, por el contrario, terminará por desvanecerse y arrastrarnos a otro episodio de abrupta caída (crisis en forma de “W”). Mientras esperamos a que el tiempo dé y quite razones, lo que parece evidente es que detrás del crecimiento se esconde un mundo que avanza a dos velocidades. Por un lado, las economías desarrolladas registran menores ritmos de avance. Por otro lado, las economías emergentes y países subdesarrollados registran, en su conjunto, importantes tasas de crecimiento, liderados por la economía china.

Las previsiones que maneja el FMI apuntan a que la recuperación es un hecho. Concretamente, las estimaciones del organismo para los próximos dos años apuntan a que la economía mundial crecerá, en términos reales, en torno al 4,5%. Este crecimiento vendrá liderado por el grupo de países emergentes y subdesarrollados. Se crecimiento agregado en 2010 fue del 7,3%, y el FMI espera que en 2011 y 2012 crezcan al 6,5%. China, y también India, crecieron por encima del 10% en 2010, y el FMI espera que en los dos años próximos crezcan por encima del 9% China y del 8% en el caso de India.

El grupo de países avanzados creció un 3% en 2010. Estados Unidos, con un avance del 2,8%, logró crecer más de un punto porcentual por encima de lo que lo hizo la zona euro (1,7%), que volvió a tener en Alemania su principal locomotora (3,5%). Para los próximos años el FMI estima que el crecimiento estadounidense rondará el 3% anual, mientras que en la zona del euro espera un crecimiento anual del 1,6%-1,8%.

Sin embargo, el propio organismo reconoce que el cumplimiento de este escenario para los próximos años está sujeto a un elevado grado de incertidumbre. Son tres, al menos, los riesgos que condicionan la consolidación definitiva de la recuperación: los problemas fiscales que atraviesan las principales economías desarrolladas, los problemas de recalentamiento de emergentes y subdesarrollados, y las tensiones en los precios internacionales de las materias primas. La probabilidad de una doble caída en la recesión (*double dip*) está vinculada a la materialización o no de estos riesgos.

Durante gran parte del año 2010 los precios del petróleo se habían movido entre los 70 y 80 dólares por barril. Sin embargo, en el tramo final del año los precios comenzaron a aumentar, incluso antes de que se produjesen los *shocks* de oferta que provocaron los sucesos en la región de Oriente Medio y Norte de África (OMNA). La razón del alza estuvo inicialmente en un avance de la demanda mundial muy superior al esperado, que desbordó la capacidad de respuesta de la producción a corto plazo. Posteriormente se sumaron las turbulencias de OMNA, que espolearon aún más el precio del crudo.

Las secuelas de la crisis en el conjunto de las economías emergentes y en desarrollo han sido, ya lo indicamos antes, menos profundas. Aquí los riesgos latentes son diferentes a los que enfrentan las economías avanzadas, y están relacionados precisamente con el vigor de su crecimiento. En algunas de estas economías comienza a observarse cierta restricción en la capacidad productiva, adelantando problemas evidentes de sobrecalentamiento.

En Estados Unidos está pendiente de resolver la incógnita relativa a cómo afectará a su recuperación la resolución de sus importantes problemas fiscales mientras el crecimiento nacional se va consolidando sobre la demanda privada. Sobre el consumo privado, pulmón fundamental de la economía estadounidense, pesa una tasa de paro aún muy elevada y la caída de los sueldos de los últimos meses. Adicionalmente, la evolución del mercado inmobiliario sugiere que el ajuste aún no ha terminado, con unos precios aún descendentes. Por otro lado, la Reserva Federal ha insinuado que hacia finales de septiembre podría poner fin a su política de dinero barato. En todo este entramado, la política fiscal ya no tiene mucho más margen de actuación. De hecho, la economía enfrenta un proceso de consolidación fiscal.

6.2.1.2. Unión Europea y Zona Euro

Los problemas fiscales también afectan gravemente a la Unión Europea, aunque con intensidad dispar dependiendo del país miembro. Son los llamados países de la periferia de la zona del euro los más severamente afectados. Sus desequilibrios, además de poner al descubierto los excesos del pasado y, en algunos casos, la debilidad de los fundamentos de sus respectivos modelos de crecimiento, también han puesto de manifiesto las carencias en materia de gobernanza económica de la zona euro y la UE. Todos estos problemas han alimentado la presión financiera que están ejerciendo los mercados sobre la deuda de estos países e incluso sobre el propio euro.

Considerando a la UE en su conjunto, puede afirmarse que el escenario futuro más inmediato viene dominado por la existencia de riesgos que amenazan la recuperación o que, cuando menos, presionarán a la baja sobre las posibilidades de crecimiento inmediatas. Las enormes tensiones en los mercados de deuda pública están presionando al alza sobre las primas de riesgo. De igual forma la existencia de entidades bancarias con graves problemas, unido a la falta de transparencia acerca del grado de exposición de muchos sistemas bancarios nacionales suponen una clara amenaza para las posibilidades de recuperación de la zona. “La permanencia de tensiones para entes soberanos y bancos más vulnerables representan una amenaza significativa a la estabilidad financiera y el crecimiento. [...] Las instituciones financieras y los entes soberanos están estrechamente vinculados, produciéndose efectos de contagio en ambas direcciones. Las importantes vinculaciones transfronterizas, así como la propagación de efectos de contagio financieros a través de una mayor aversión al riesgo y la caída de los precios de las acciones, podrían generar una desaceleración del crecimiento y de la demanda que entorpecería la recuperación regional y mundial. Otro riesgo a la baja para el crecimiento surge de precios de las materias primas más altos que los esperados. A mediano plazo, el principal riesgo sigue siendo la posibilidad de que los arraigados desequilibrios fiscales y de competitividad en las economías periféricas y la falta de exhaustividad de las medidas lanzadas para abordar las vulnerabilidades del sector bancario en muchas economías de la zona del euro desemboquen en un periodo prolongado de lento crecimiento” (FMI, 2011a; p. 76).

Por países, Alemania ha sido de las economías centrales de la zona euro con un mayor dinamismo. Su PIB se expandió un 3,5% en 2010. Y aunque para los próximos dos años se espera cierta moderación, éste seguirá situándose por encima del 2%. Detrás de esta moderación prevista se encuentran el final de los estímulos fiscales y la desaceleración del crecimiento de la demanda externa.

Para Francia e Italia el crecimiento ha sido reducido en 2010, y se proyecta que siga siendo así en 2011 y 2012. En ambos casos la consolidación fiscal y la desaceleración del comercio internacional suponen un cierto freno a la recuperación. En el caso de la economía italiana, además, se suma la pérdida de competitividad acumulada en años precedentes.

En las economías avanzadas no pertenecientes a la zona euro la recuperación también presenta diferencias. Por ejemplo, para el Reino Unido, que en 2010 creció un 1,3%, se espera que en 2011 el avance del PIB sea del orden del 1,7%, con tendencia a acelerarse en 2012. En Suecia, por el contrario, el crecimiento en 2010 ha sido superior al 5%, y aunque en los próximos dos años se espera cierta moderación, aún crecerá por encima del 3,5%.

Después de haber crecido un 4,2% en 2010, se espera que las economías emergentes europeas crezcan por encima del 4% en 2011 y 2012. La recuperación se ha ido asentando sobre la demanda interna, y se espera que a medida que las economías avanzadas de Europa afiancen su recuperación, las emergentes refuercen su senda de crecimiento. Todas las economías emergentes registran tasas de crecimiento positivo por primera vez desde que arrancase la crisis, aunque aún persisten notables diferencias en las posiciones cíclicas de cada una de ellas, así como en la intensidad de las entradas de capital, en sus saldos por cuenta corriente y en las presiones inflacionistas que enfrentan.

En las economías periféricas de la zona euro la contracción ha sido más intensa en 2010, y se espera una clara atonía en su dinámica económica en los próximos años. Los problemas fiscales y las presiones financieras interactúan con un crecimiento muy débil en una suerte de círculo perverso cuya salida se antoja muy complicada. “Restablecer la sostenibilidad fiscal y financiera frente a un nivel de crecimiento bajo o negativo y tasas de interés elevadas representa un desafío sustancial” (FMI, 2011a; p. 15).

6.2.1.3. Economía española

Producción agregada

La economía española ha dejado atrás la fase recesiva. Tras una contracción, en términos reales, del 2,3% del PIB nacional en 2009, los datos de la Contabilidad Nacional de España estimaron un crecimiento positivo del 0,7% en 2010. Atrás quedan seis trimestres consecutivos (desde el último de 2008 hasta el primero de 2010, ambos inclusive) con tasas de variación interanuales negativas. Con todo, el crecimiento nacional aún es muy débil y, como veremos, se asienta sobre unos pilares muy débiles y sobre los que se ciernen importantes incertidumbres.

Demanda externa

La salida de la crisis está viniendo de la mano, del sector exterior. La dinámica reciente de la demanda externa está siendo justamente la opuesta a la que ésta mostró durante la segunda mitad de la anterior etapa expansiva. Como se recordará, entonces la balanza por cuenta corriente de la economía española, lastrada por la balanza comercial, acumulaba un déficit creciente e histórico. En un contexto de elevada disponibilidad de financiación, el endeudamiento estaba asegurado, disparándose. En este proceso, con las entidades financieras actuando como canalizadoras, se produjo un elevado apalancamiento de nuestro sector privado, empresas y, sobre todo, familias. Por el contrario, el sector público registraba superávits presupuestarios.

La llegada de la crisis puso fin a la situación anterior, invirtiéndose la contribución de la demanda externa a la dinámica económica agregada. El colapso de los flujos de comercio internacional se trasladó con fuerza a las exportaciones españolas, que registraron severos recortes. Pero la mayor severidad de la crisis en España se tradujo en un desplome aún más abrupto de nuestras importaciones, lo que se tradujo en una progresiva mejoría del saldo de nuestra balanza comercial y, por esta vía, de la balanza por cuenta corriente. La demanda externa dejó de restar al crecimiento español, pasando a contribuir positivamente. Pero, insistimos, este cambio en su aportación al PIB nacional obedece precisamente a la mayor gravedad de la crisis en España, en donde el colapso de la demanda interna se tradujo en una contracción de mayor intensidad de nuestras importaciones.

Más recientemente, ya en 2010, tanto las exportaciones como las importaciones han vuelto a registrar tasas de crecimiento positivas. La reactivación de los flujos de comercio internacional y, especialmente, la recuperación de algunos de nuestros principales socios comerciales, ha empujado nuestras exportaciones. Como sucediera en la salida de la recesión de comienzos de la década de 1990, el sector exportador vuelve a aparecer como el principal motor hacia la recuperación. Las importaciones también han vuelto a marcar tasas de crecimiento positivas, pero la debilidad de la demanda sigue situando su crecimiento por debajo del de las exportaciones.

Demanda interna

La demanda interna, por el contrario, ha pasado de ser el motor del crecimiento económico a convertirse en el principal lastre de la economía española durante la crisis. Las elevadas tasas de desempleo, especialmente en su componente estructural, así como los procesos de desapalancamiento financiero emprendidos por el sector privado, conjuntamente con la reestructuración del sistema bancario y la consolidación fiscal en marcha, apuntan a un estancamiento prolongado de la demanda interna, que supondrá un gran lastre en la consolidación de la recuperación económica.

La moderación en el ritmo de avance de la demanda nacional es perceptible ya a finales del año 2007. En la segunda mitad del año 2008 la desaceleración se convierte en retroceso. Así, por ejemplo, en el cuarto trimestre de 2008 el gasto en consumo final retrocedió en términos interanuales un 1,4%, mientras que la formación bruta de capital lo hizo en un 11,5%. En los cuatro trimestres del año 2009

ambas partidas de la demanda nacional siguieron registrado tasas de variación interanuales negativas. El mayor desplome se registra en el segundo trimestre del año. Entonces la contracción interanual del gasto en consumo final fue del 3%, y la de la formación bruta de capital del 17,8%. A partir de ese momento se aprecia una moderación en la caída. En el caso del gasto en consumo final desde el segundo trimestre de 2010 las tasas de variación interanuales vuelven al entorno de los valores positivos, aunque siempre caracterizado por la atonía. Por el contrario, la formación bruta de capital ha seguido moviéndose en el terreno de las tasas negativas.

La dinámica seguida por el gasto en consumo final viene determinada fundamentalmente por el comportamiento seguido por el gasto de los hogares. En el contexto recesivo en el que se desenvolvió la economía española durante el año 2009, marcado por un elevado endurecimiento de las condiciones financieras generales, un fuerte ascenso del desempleo, la reducción de la renta disponible de las familias y el aumento del ahorro por motivo precaución, no es de extrañar que el gasto en consumo final de las familias liderase la contracción de este componente de la demanda nacional. Por el contrario, y como era de esperar, el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas mostró un importante durante los dos primeros años de crisis, aunque con una moderación más que evidente en el tramo final del año 2009.

La situación descrita en el párrafo anterior para el año 2009, se invierte en el transcurso del último año. El gasto en consumo final de los hogares ha retornado a la senda del crecimiento positivo, aunque aún se mueve en tasas interanuales inferiores al 1%. Por el contrario, el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas ha registrado tasas de crecimiento interanuales negativas en los cuatro trimestres de 2010.

Por su parte, la formación bruta de capital ha seguido registrando tasas de crecimiento negativas durante los todos los trimestres de 2010. De esta forma, la formación bruta de capital en España encadena 11 trimestres consecutivos con tasas de crecimiento interanuales negativas en términos reales. Evidentemente, las restricciones crediticias y el desplome del volumen de pedidos han ocasionado que este componente de la demanda nacional se haya visto tan afectado desde el estallido de la crisis.

Desempleo

La severidad de la crisis económica internacional, en conjunción con los excesos acumulados en los años anteriores y una estructura económica e institucional inadecuada ha tenido su reflejo más amargo en el comportamiento del mercado laboral. Según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), en el cuarto trimestre de 2010 el número de parados en España ascendió a 4.696.600 personas, un 8,6% más que en el mismo trimestre del año anterior. A comienzos del año 2008 eran 2.174.200 los activos que no tenían un puesto de trabajo, por lo que en todo este período el volumen de desempleados se ha más que duplicado. La tasa de paro ha pasado del 10,2% en el primer trimestre del año 2008 al 20,3% en el último trimestre del año 2010. Por su parte, la tasa de empleo (porcentaje de ocupados respecto de la población de cada grupo de edad) ha descendido en ese mismo período desde el 51,1% hasta el 47,8%.

El aspecto más preocupante del elevado desempleo existente en España es, sin duda, que una elevada proporción tiene carácter estructural. Si no existen cambios relevantes en las características estructurales de nuestro actual modelo productivo, España tendrá que asumir elevadas tasas de desempleo durante un prolongado período de tiempo.

A esto hemos de sumar la tasa de desempleo juvenil más elevada del mundo desarrollado. Con un 40% de desempleo en este colectivo, ya comienza a hablarse de “la generación perdida”. Las consecuencias sociales de esta situación son difíciles de exagerar.

Desequilibrios y retos pendientes

Lo apuntado en las líneas anteriores nos muestra un escenario en el que la recuperación de la economía española estaría excesivamente condicionada por la recuperación del resto del mundo, y muy especialmente de nuestros principales socios comerciales y financieros, por la evolución de los precios de las materias primas, por las decisiones del Banco Central Europeo (BCE) sobre el tono de la Política Monetaria Única (PMU), por la forma en que se resuelva la crisis de la deuda en el seno de la Unión Europea (UE) y por la evolución de nuestra prima de riesgo.

Nuestra incipiente recuperación, además de fundamentarse sobre unos pilares muy débiles, está sujeta a elevadas dosis de incertidumbre. Las urgencias del corto plazo son muchas y su solución dista de ser sencilla: ¿cómo compatibilizar el proceso de consolidación fiscal, con el despalancamiento de nuestro sector privado (familias y empresas), y la reestructuración de nuestro sistema financiero (bancario) en un contexto caracterizado por un lento ritmo de crecimiento? El elevado grado de complicación que presenta la resolución del *puzzle* coyuntural nacional se ve elevado exponencialmente por los imperativos del largo plazo. España debe acometer reformas estructurales de gran calado que la posicionen en una senda de crecimiento de largo plazo diferente, en donde el binomio competitividad-productividad debe ocupar un lugar destacado.

El patrón de crecimiento anterior a la crisis difícilmente podrá adquirir la misma intensidad en los próximos años, lo que determina la conveniencia de avanzar en la construcción de un esquema de crecimiento menos vulnerable y dependiente, y asentado sobre otras bases más sólidas. En el largo periodo de expansión económica que, anteriormente a la crisis, vivió la economía española, no se tomaron las medidas necesarias para reforzar la capacidad competitiva de nuestra economía. Por esta razón ahora no sólo padece los efectos de una crisis de carácter coyuntural, sino que se sufren las consecuencias de su pérdida de competitividad, con elevadas tasas de desempleo estructural, deterioro notable de las condiciones de vida y cohesión social, y la necesidad de replantearnos determinados sacrificios en la estructura básica de nuestro Estado del Bienestar.

“Las presentes dificultades de la economía española tienen mucho que ver con la peculiar y rígida estructura económica nacional, con el deficiente funcionamiento de sus mercados de bienes, servicios y factores, con la calidad de sus instituciones y de su capital humano, y con el carácter errático de su política económica [...] Este escenario es consecuencia directa de la falta de reformas estructurales significativas durante los últimos 15 años” (Jaime Terceiro, 2011; pp. 38-39). Ante este escenario, la inacción no es una opción.

Estas apreciaciones son perfectamente aplicables a la economía canaria. La severidad con que ha golpeado la crisis a nuestra región se ha encargado de poner sobre la mesa las debilidades que, desde hace tiempo, muchos venían señalando. El sistema económico español, y también el canario demanda reformas de gran calado. Este proceso de cambio ha de acompañarse necesariamente de una mejora de nuestro marco institucional, que habrá de incrementar su calidad, eficiencia y proximidad a estas nuevas pautas, lo que debe ser así entendido por los poderes públicos canarios.

6.2.2. Canarias. El marco institucional

En el Informe Anual del año pasado se empezó a hacer hincapié en el papel jugado por las instituciones en el desarrollo económico de las regiones. Una relevancia que en muchas ocasiones no ha recibido el tratamiento adecuado, ni la reflexión que merece. Intentando cubrir este hueco en el análisis económico de las islas, se ha tratado de seguir consolidando el estudio del marco institucional canario como un requisito previo a comprender el resto de claves que guían el desempeño económico y social del archipiélago.

6.2.2.1. La importancia del marco institucional

Las instituciones no son, como en ocasiones se piensa, tan sólo organismos que desempeñan una función de interés público. Las ciencias sociales han incorporado el análisis de aspectos más completos, que proceden de una definición más amplia de este término. Desde esta perspectiva, las instituciones son cualquier estructura o mecanismo de orden y cooperación social que gobierna las relaciones de un grupo de individuos dentro de cualquier comunidad humana. O dicho de una forma más llana, las reglas del juego de una sociedad.

La importancia de la introducción de las instituciones en el análisis económico es creciente porque ha demostrado ser un elemento vital para comprender las decisiones últimas de los individuos y determinar cuáles son las variables fundamentales que conducen el progreso de cualquier sociedad. Desde esta perspectiva, el marco institucional comprende los aspectos que inciden sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar, trabajar o formarse en una sociedad y que dependen de las regulaciones existentes, los principios que configuran el marco jurídico, el grado de cumplimiento de sus normas o la naturaleza de las relaciones entre los ámbitos público y privado.

Una revisión detallada de la historia económica de Canarias pone de manifiesto que el marco institucional ha sido un elemento explicativo fundamental en la evolución del modelo de desarrollo económico en las Islas desde el siglo XV. Este proceso de análisis además nos indica que las instituciones que se han configurado en el territorio canario han tenido mucho que ver con la influencia que sobre el ámbito insular han tenido, primero, la España peninsular y, luego, la Unión Europea.

A pesar de las grandes similitudes, no se puede obviar el hecho de que Canarias haya contado con ciertos elementos institucionales diferenciados respecto al resto del territorio español, en respuesta a sus especiales condiciones geográficas. Junto con el establecimiento de normas singulares en aspectos tan relevantes como la fiscalidad o las normas aduaneras, también han surgido relaciones socioeconómicas e instituciones singulares derivadas de ciertas características particulares del archipiélago.

Entre los aspectos del marco institucional de Canarias que deben ser analizados se encuentra el papel de la Administración Pública en la estructura económica regional y el patrón de especialización productiva.

En el primer caso, debe tenerse en cuenta que un excesivo peso de la Administración Pública puede provocar desincentivos en el tejido empresarial privado, por ejemplo, por medio de un sobredimensionamiento de la estructura pública empresarial, que provocaría limitaciones en la capacidad de desarrollo de la emprendeduría y del sector empresarial privado.

Respecto al patrón de especialización productiva, Canarias cuenta con una estructura productiva muy concentrada en unas pocas ramas de actividad, que engloban una proporción mayoritaria de nuestra producción. Patrón de especialización que, en líneas generales y en relación a cualquier economía, depende de las ventajas competitivas con que cuente en cada momento, algo que no es inmutable sino, por el contrario, dinámico y que evoluciona en el tiempo mediante pequeñas adaptaciones y cambios graduales en función de las oportunidades y amenazas del entorno económico y la propia capacidad de adaptación de la economía regional. Aquí, el cambio institucional debe impulsar e incentivar la emprendeduría y la innovación, tanto en los sectores productivos hasta ahora predominantes como en nuevos sectores y actividades emergentes.

6.2.2.2. Canarias en la Unión Europea

El efecto que para Canarias se deriva de la pertenencia a la Unión Europea se manifiesta a partir de diferentes mecanismos, todos ellos estrechamente interrelacionados con la política regional. En primer lugar, los fondos estructurales constituyen una fuente de financiación interesante y relevante para las islas a la hora de abordar algunas inversiones estratégicas. En segundo lugar, la definición de la política regional se encuentra continuamente en revisión, imponiendo las directrices que seguirá la actuación de la Unión Europea respecto a sus regiones. En tercer lugar, la condición de región ultraperiférica supone para un territorio como Canarias una situación de excepcionalidad dentro del entramado jurídico comunitario, que determina cómo se aplican las políticas europeas a estos territorios. Pero también es una condición que se define en consonancia con las pautas y directrices generales marcadas para el conjunto de la política regional. Finalmente, Canarias ha disfrutado históricamente de un régimen económico y fiscal diferencial respecto al resto del territorio español. Dicho régimen se ha tenido que adaptar a las reglas impuestas por la Unión Europea, una vez se produjo la Adhesión del Reino de España. Esta adaptación ha tenido que ser respetuosa con las directrices europeas diseñadas para las regiones ultraperiféricas y para la política regional comunitaria.

Los fondos europeos han sido importantes para la realización de determinadas inversiones estratégicas en Canarias. En el periodo de programación más reciente (2007-2013), ascenderán a un importe por encima de los 1.000 millones de euros, cantidad todavía bastante relevante y que se beneficia de la condición ultraperiférica de las islas para obtener mayores dotaciones.

Como consecuencia de la reciente crisis económica internacional, la Comisión Europea ha realizado cambios de gran relevancia en sus posicionamientos estratégicos que se han manifestado puntualmente en la adopción de la denominada Estrategia Europa 2020, que establece las líneas estratégicas que pasan a sustituir al Tratado de Lisboa³⁵⁰. El objetivo es impulsar una estrategia que ayude a Europa a “salir fortalecida de la crisis y la convierta en una economía inteligente, sostenible e integradora que disfrute de altos niveles de empleo, de productividad y de cohesión social. Europa 2020 constituye una visión de la economía social de mercado de Europa para el siglo XXI.

³⁵⁰ Véase la Comunicación de la Comisión COM(2010) 2020, Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Para el logro de estos objetivos, Europa 2020 propone tres prioridades: a) el crecimiento inteligente que se enfoca hacia el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación; b) el crecimiento sostenible a través de la promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva; y c) un crecimiento integrador para que se logre un alto nivel de empleo y se alcance la cohesión social y territorial.

En este sentido, es importante señalar que en el seno de la Unión Europea se está trabajando con intensidad en un cambio de la política regional comunitaria, sobre un paradigma distinto que conllevará un modelo de actuaciones mucho más proactivo sobre el territorio. En el caso concreto de las Regiones Ultraperiféricas el cambio de perspectiva, y a partir del reforzamiento del estatuto jurídico e institucional propio de estas regiones, añade la consideración de los territorios RUP, entre ellos Canarias, como regiones oportunidad.

Ello quiere decir que, junto a una perspectiva de política regional centrada en el reconocimiento de las desventajas y sobrecostes estructurales de la ultraperiferia, que exige el mantenimiento de instrumentos de compensación, se establece una estrategia complementaria y más amplia, de forma tal que se hace una apuesta expresa por el aprovechamiento de las potencialidades que tienen las regiones ultraperiféricas, por contar con unas características únicas en Europa y condiciones muy especiales respecto a las regiones geográficas cercanas a las mismas.

Esta nueva visión, complementaria y no excluyente, debe permitir el que Canarias y el resto de las regiones ultraperiféricas puedan alcanzar niveles de desarrollo comparables a los de la Europa continental a partir, precisamente, de la extracción de valor de sus potencialidades endógenas. Para ello también es exigible la modulación de las políticas europeas que han de mostrarse flexibles y adaptables a las características específicas de estas regiones.

Nuestro Régimen Económico y Fiscal (REF) puede verse afectado por este cambio de enfoque en la política regional europea. De ser así, habrá de actuarse de forma tal que no se pierda las incuestionables ventajas que han supuesto la aplicación de los incentivos fiscales regulados en nuestro Régimen Económico y Fiscal. Tal y como se ha manifestado desde el CES, el REF, como elemento del estatuto económico especial de Canarias, ha mostrado una enorme capacidad de adaptación a los acontecimientos económicos y financieros históricos. Nuestro Régimen Económico y Fiscal ya ha sido reformado en profundidad, por última vez en el año 2006, y con el fin de facilitar su adaptación a determinadas autorizaciones Comunitarias, vigentes para el período de programación 2007-2013.

En marzo de 2009 el Congreso de los Diputados, y con la práctica unanimidad de sus miembros, aprueba una moción con la que se emplaza al Gobierno de España a incrementar diversas medidas económicas en Canarias, entre las que destaca la *“redefinición del marco económico y fiscal de Canarias, adaptándolo a las nuevas condiciones del sistema económico mundial, en pleno proceso de cambio regulatorio y tecnológico, dotándolo asimismo de los instrumentos que garanticen su cumplimiento”*.

Se trata, en definitiva, de profundizar en el papel relevante que ha jugado el REF para paliar las desventajas con las que cuenta Canarias y garantizar la convergencia con el resto de las regiones españolas y europeas, de forma tal que permita también mejorar su configuración para responder a los nuevos retos, entre las que se encuentran el fomento a la innovación y la emprendeduría.

6.2.3. Canarias. La economía

El PIB por habitante canario en 2010, expresado a precios constantes del año 2000, ha sido de 14.515 euros. De esta forma, Canarias registra por tercer año consecutivo un descenso en términos reales en su nivel de renta medio por habitante, que se sitúa en valores similares a los existentes a finales de la década de 1990.

En el acumulado de estos tres últimos años de crisis, la contracción en términos reales del PIB por habitante canario ha sido de 1.277 euros por habitante, es decir, del 8,01%, el tercer descenso más elevado en términos absolutos a nivel nacional.

Centrándonos en la dinámica del último año, la contracción en términos real ha sido del 1,13%, o, lo que es lo mismo, el PIB por habitante canario, a precios constantes del 2000, ha descendido entre 2009 y 2010 en 166 euros por habitante. Únicamente Andalucía y Murcia han registrado caídas más acusadas. Más aún, conviene destacar que a diferencia de lo sucedido en 2009, cuando el PIB per cápita de todas las Comunidades Autónomas sin excepción retrocedió en términos reales, en 2010 un total de seis Comunidades han registrado ya tasas de crecimiento positivas.

La mayor severidad con la que ha impactado la crisis en Canarias ha llevado a nuestro nivel de renta por habitante a representar el 86,5% del nivel medio nacional. Tres años antes, en 2007, éste se aproximaba al 89%. Por tanto, con la llegada de la crisis la brecha que separa el nivel de renta por habitante de nuestra región de los estándares nacionales se ha acentuado.

No obstante lo anterior, debe subrayarse que esta tendencia viene observándose desde al menos mediados de la década de 1990, mucho antes de que se iniciase la actual crisis económica. Así, por ejemplo, en 1995 el PIB por habitante canario, expresado a precios constantes del año 2000, estaba al mismo nivel de que nacional. Desde entonces, éste no ha dejado de distanciarse del estándar nacional. De esta forma, nuestra Comunidad, que en 1995 disfrutaba del octavo nivel de renta más elevado a nivel nacional, 15 años más tarde es la decimotercera Comunidad Autónoma española en términos de renta por habitante, o, expresado de manera alternativa, la quinta región con menor PIB per cápita.

De lo anterior se desprende que las razones últimas de la constante y creciente divergencia respecto de los niveles de renta por habitante nacionales no son, al menos no exclusivamente, de naturaleza coyuntural. A lo sumo, la actual fase de crisis puede haber acentuado este diferencial. Pero, sin duda, los factores que se encuentran detrás de esta dinámica negativa son más permanentes, de carácter estructural, y se relacionan con la progresiva pérdida de competitividad de nuestra economía.

Precisamente al análisis de esta cuestión se dedica el estudio monográfico que ha preparado el Consejo para la edición de este año de su Informe Anual. En él se indaga sobre los posibles factores determinantes de la evolución de la competitividad en Canarias, a la vez que se apuntan posibles líneas de acción para revertir esta situación.

6.2.3.1. Evolución del PIB agregado y por sectores

Producción agregada y productividad

El PIB agregado de Canarias, expresado a precios constantes del año 2000, ascendió en 2010 según los datos de la CRE-2000 del INE, a 30.350 millones de euros, un 0,83% inferior al volumen de producción de 2009. Canarias encadena de esta forma dos años consecutivos de caídas reales en su nivel de producción.

No obstante, el descenso registrado en 2010 es claramente inferior al sufrido en 2009 (-4,20%). Con todo, esta moderación en el descenso del PIB es generalizable al conjunto del territorio español. De hecho, Canarias figura como la tercera Comunidad Autónoma con un mayor descenso en su PIB en términos reales. Las caídas las lideran Castilla-La Mancha y Andalucía.

Si ampliamos un poco el período objeto de análisis para incluir el primer año de la crisis, se obtiene que Canarias ha sido la Comunidad Autónoma española en donde el PIB a precios constantes ha registrado la tasa de variación media anual acumulada más negativa.

Como es bien sabido, el principal factor determinante de la dinámica tanto del PIB agregado como del PIB por habitante es el comportamiento de la productividad. Sin duda, su desfavorable evolución durante buena parte de la prolongada etapa de expansión de la que se disfrutó en el período anterior al estallido de la crisis, ha sido la causante del progresivo distanciamiento de los estándares de vida de la sociedad canaria respecto de la media nacional. En opinión del Consejo, la principal prioridad de nuestros poderes públicos debe ser la de propiciar las condiciones para invertir esta tendencia y lograr que la economía canaria evolucione hacia un modelo en el que el crecimiento se sustente sobre una constante mejora de la productividad. Sobre esta cuestión trata el estudio monográfico sobre competitividad incluido en esta misma edición del Informe Anual. En él se apuntan los factores que en última instancia han ocasionado este deterioro de la productividad canaria, a la vez que se proponen líneas de acción que, aún siendo generales, tienen importantes impactos sobre la mejora de la competitividad.

Respecto a la evolución de la productividad, conviene hacer un último apunte, esta vez referido a su evolución reciente, durante la crisis. En el transcurso de los últimos tres años el PIB per cápita a precios constantes, como ya se apuntó antes, se ha contraído. Detrás de este descenso se encuentra la intensa destrucción de empleo. De hecho, el ritmo de destrucción de puestos de trabajo ha sido ostensiblemente más intenso que la caída en el PIB y el PIB por habitante, y, por tanto, la productividad aparente del factor trabajo no ha podido más que crecer.

Esta última apreciación, la relativa a la elevación de la productividad aparente en plena crisis, suele ser interpretada de manera errónea, por lo que demanda algunas matizaciones importantes. En primer lugar, “no todos los aumentos de productividad del trabajo pueden considerarse positivos. La productividad puede mejorar tanto aumentando el numerador, el producto, como disminuyendo el denominador, el empleo. Pero los aumentos de productividad a costa del empleo no tienen sentido ni económico ni social” (Serrano Pérez, 2004; p. 303). En opinión del CES, no es ésta la manera deseable de mejorar la productividad. Para lograr un desarrollo sostenible e integrador en Canarias es necesario que la mejora de la productividad sea compatible con la creación de empleo y la reducción de las insostenibles tasas de desempleo actuales, favoreciendo unas bases de crecimiento sólidas que impulsen el desarrollo económico y social en las Islas.

En segundo lugar, algunos analistas se plantean cómo es posible que en algunas regiones españolas, entre ellas Canarias, la productividad aparente del factor trabajo tenga un comportamiento anticíclico tan marcado, y, más concretamente, que durante las etapas de crisis se registren avances tan notables en aquella. El interrogante es acerca de los niveles de eficiencia con los que se operaba antes de la llegada de la crisis. Muy probablemente los niveles de productividad entonces estuviesen muy alejados de la frontera tecnológica, operándose con elevados niveles de ineficiencia técnica. El aumento de la productividad durante la crisis simplemente sería un reflejo de las ineficiencias acumuladas en el pasado.

Por último, la tercera precisión que debe realizarse es que en aquellas economías como la canaria, caracterizadas por menores niveles de productividad y en donde ésta, lejos de mejorar en las etapas de expansión, permanece estancada e incluso retrocede, los avances experimentados por la demanda agregada, para ser atendidos por la oferta, requieren de un aumento considerable en el nivel de empleo. De ahí el intenso avance de la población ocupada y puestos de trabajo en años anteriores, que, además, alimentaba el crecimiento de la demanda, en una suerte de dinámica que se retroalimentaba. Pero cuando las condiciones cambian, y la demanda se desploma, la reducida productividad significa que el ajuste en producción va a suponer una intensa destrucción de puestos de trabajo. No es de extrañar, por tanto, que en aquellas economías con menores niveles y ritmos de avance en la productividad, además de un menor crecimiento potencial (a largo plazo) se observe una mayor sensibilidad (volatilidad) cíclica.

La preocupación acerca de la sostenibilidad del actual modelo de crecimiento de Canarias y la búsqueda de unas sólidas bases económicas que sean viables para nuestra región en el actual contexto tecno-económico, no constituyen cuestiones novedosas para el Consejo Económico y Social de Canarias. A lo largo de los últimos años, antes incluso de que estallase la crisis, desde el Consejo se ha llamado la atención sobre las debilidades del patrón de crecimiento de Canarias en la anterior y larga etapa de crecimiento económico (1994-2007), siendo el más preocupante los bajos índices de crecimiento de los indicadores de productividad. Los pilares sobre los que se sustentó el crecimiento de entonces, especialmente en su tramo final, no parecían sostenibles a medio y largo plazo, y han actuado como amplificadores de la crisis actual.

Distribución sectorial del crecimiento

Durante 2010, únicamente dos sectores registraron ritmos de avance positivos en sus respectivos volúmenes de producción: el sector energético (5,56%) y el de servicios de no mercado (0,15%). El resto de sectores han experimentado descensos en sus volúmenes de producción, siendo especialmente intensos en la construcción (-5,83%) y en la industria (-4,95%).

A nivel nacional, sin embargo, únicamente el sector primario y el de construcción experimentan caídas en términos reales en el último año. El resto de actividades, incluidas las industriales y todas las de servicios, también los servicios de mercado, registran tasas de crecimiento reales anuales positivas.

Si ampliamos el período temporal analizado para contemplar los tres años de crisis, se aprecia con claridad su mayor profundidad en Canarias. Si exceptuamos el energético, todos los sectores productivos experimentan tasas de crecimiento reales medias anuales inferiores a las nacionales. Más aún, nuestra región figura entre las Comunidades Autónomas más castigadas por la crisis en todos ellos.

Sector primario

En el sector primario, la contracción en el volumen de producción acumulado entre 2007 y 2010 ha sido

del 7,84%, la sexta caída más intensa a nivel autonómico. No obstante, al ser otros los sectores en donde la crisis ha golpeado con mayor crudeza, el sector ha mantenido cierta estabilidad en su participación relativa en el VAB a precios constantes en los últimos años, moviéndose en cotas próximas al 1,5%.

El sector primario, al igual que el resto de los sectores productivos en Canarias, presenta una serie de dificultades estructurales intrínsecas, que sumadas a las actuales de naturaleza coyuntural, lo fuerzan a buscar soluciones consensuadas con todos los agentes públicos y privados, que permitan mejorar su competitividad, bajo unos criterios de desarrollo sustentable, lo que supone entre otros elementos, su complementariedad con el resto de sectores económicos.

En este sentido, los pilares vertebradores de una actuación decidida en el sector deben pasar por la promoción de la rentabilidad, sostenibilidad y eficiencia de mercados, la profesionalización del sector y la aminoración progresiva de la dependencia exterior.

Los productos tradicionales, que actualmente representan el 10% del valor de la producción total del sector, están perdiendo importancia en el campo canario frente a otras producciones menos tradicionales. En la mayoría de los principales cultivos (tomate, flores, esquejes y plantas ornamentales, la vid y la papa), presentes prácticamente en todas las islas, ha descendido tanto su producción como la superficie de cultivo. El plátano es la gran excepción, que ha sido el único gran cultivo que ha aumentado sus ingresos, tanto en el transcurso del período 2000-2009, como en los dos últimos años.

Por su parte, la ganadería ha aumentado sus ingresos, fundamentalmente debido a la leche que produce una buena parte del ganado (especialmente el caprino) y a todos los derivados del mismo. Otro segmento que ha contribuido notablemente al avance de los ingresos es el de la cría de aves para la venta de la carne y huevos.

El sector pesquero se encuentra actualmente en una fase de incertidumbre, no solamente a nivel regional, sino también a escala nacional e incluso europea. En este contexto únicamente el sector de la acuicultura en Canarias se presenta como una actividad complementaria a este subsector, destacando varias producciones entre las más productivas en toda España.

Por último, debe destacarse las importantes interacciones existentes entre el sector primario y la industria agroalimentaria en el Archipiélago. Además, la importancia de este subsector de actividad radica en que supone, con sus 1.070 empresas, el 35% del total de la producción de la industria canaria.

Industria

En la industria, el descenso del VAB a precios constantes entre 2007 y 2010 ha sido superior al 23%, siendo Canarias la segunda comunidad autónoma, tras Baleares, con mayor reducción en términos de producción. Este descenso, sin embargo, viene observándose de manera ininterrumpida desde 1999. Entonces el peso del sector industrial en el VAB a precios constantes del año 2000 fue del 5,59%. Desde ese año y hasta 2007, es decir, en plena expansión económica, el sector redujo su contribución al VAB a precios constantes hasta el 4,57%. La llegada de la crisis, especialmente en los años 2009 y 2010, ha agudizado esta tendencia.

En opinión del CES, “el desarrollo de las actividades industriales en Canarias es de gran interés para el conjunto de la economía canaria y deben potenciarse desde los poderes públicos con una estrategia que establezca un marco más favorable para su desarrollo” (véase el Informe Anual 2009, CES-Canarias; p. 158). El principal factor a incidir para incrementar la capacidad competitiva de nuestro sector industrial no es tanto un cambio radical en nuestro patrón de especialización, algo por otra parte irrealizable a corto plazo, sino una profundización en las estrategias tendentes a incrementar sus niveles de productividad. Y para ello es necesario un marco institucional adecuado, que configure un entorno microeconómico más propicio para la emprendeduría y la innovación.

En este sentido, el Consejo entiende que la Estrategia de Desarrollo Industrial de Canarias (EDIC) para el período 2009-2020 constituye una oportunidad para fomentar el crecimiento del sector mediante medidas que favorezcan su desarrollo. En opinión del Consejo, la EDIC es una pieza esencial en la construcción de un marco institucional más favorable al desarrollo de la actividad industrial en Canarias.

La tendencia seguida por el volumen de producción industrial en las Islas ha tenido su reflejo, no podía ser de otra manera, en la dinámica del empleo sectorial. Según los datos de la EPA, en el cuarto

trimestre de 2010 el número de personas ocupadas en actividades industriales en Canarias ascendió a un total de 34.700 personas, lo que supone una reducción respecto al primer trimestre de 2008 de 19.100 efectivos. Entre el cuarto trimestre de 2008 y el correspondiente del año 2010 se han perdido un total de 15.900 ocupados en el sector, lo que supone un recorte del 31,43%.

Construcción

La contracción del volumen de producción del sector construcción, dada la naturaleza de la crisis, ha sido de gran intensidad. Con un recorte en el VAB a precios constantes del 21,69%, Canarias es la comunidad autónoma que presenta la contracción más intensa en los tres últimos años de crisis. El VAB a precios constantes del año 2010 del sector en Canarias ha descendido hasta los niveles de los años 2000 y 2001. De esta manera, la participación del sector ha pasado de niveles cercanos al 10% antes del arranque de la crisis a situarse, ya en 2010, en torno al 8% del VAB total canario, expresado a precios constantes del año 2000.

Donde mejor se refleja la severidad del ajuste del sector ante la crisis es en el mercado de trabajo lo que no es de extrañar, dado el carácter intensivo en el uso de factor trabajo del sector. Según los datos de la EPA, entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto trimestre de 2010, el número de ocupados en el sector de la construcción se redujo en Canarias en 58.395 personas, lo que supone más de la mitad del descenso experimentado en ese período por la población ocupada total de la región.

Por ramas, debe destacarse la caída experimentada por el número de ocupados en la rama 41 (*Construcción de edificios*). Entre 2008 y 2010 la caída ha sido del 22,19%. Aunque no se trata de la de mayor intensidad, pues en la rama 42 (*Ingeniería civil*) la caída fue del 40%, al tratarse de la rama con mayor peso dentro del sector, ha liderado la contracción en términos absolutos, con la pérdida de un total de 19.172 efectivos, más de las tres cuartas partes de la contracción en la población ocupada del sector en ese mismo período.

Servicios

El sector servicios, aunque experimenta un descenso de menor intensidad que los restantes sectores, nuevamente es en Canarias en donde peores registros exhibe. Entre 2007 y 2010 nuestra región vuelve a aparecer como la región española con un mayor descenso en el volumen de producción. Pero al ser la actividad que menor caída registra en términos relativos, su participación en el agregado de la economía aumenta de forma significativa. Si al inicio de la crisis, en el año 2007, ésta fue del 81,92%, en la actualidad se sitúa en el 84,73%.

Detrás de la dinámica agregada del sector existen notables diferencias entre el comportamiento seguido por los servicios de mercado (o destinados a la venta) y los servicios de no mercado (o no destinados a la venta). La contracción se produce antes y es de mayor intensidad en el subsector de servicios destinados a la venta. En 2008 la tasa de variación del VAB a precios constantes del año 2000 de este subsector desciende hasta el 0,4%, cuando durante los años inmediatamente anteriores al estallido de la crisis su ritmo de avance había superado el 3,5%. En 2009, en la fase más baja del ciclo, el volumen de producción se contrajo en nada menos que un 3,2%. Finalmente, en 2010 el descenso se moderó al 0,4%.

La dinámica del subsector servicios de no mercado ha sido diferente. Con la llegada de la crisis su ritmo de avance se acelera (4,7%). En 2009, con los servicios destinados a la venta en claro retroceso, los servicios de no mercado siguen creciendo. Aunque su avance se modera notablemente, las tasas de variación siguen siendo positivas (1,5%). Por tanto, en los dos primeros años de la crisis el subsector de servicios no destinados a la venta ha mostrado su tradicional comportamiento anticíclico, compensado, al menos parcialmente, los descensos registrados en otras actividades. Finalmente, en 2010, con la prolongación de la crisis, el subsector no ha podido continuar la dinámica de crecimiento de los años anteriores, de tal forma que el año se cerró con una tasa de crecimiento del 0,2% en términos reales.

El desplome de la demanda, el carácter intensivo en el uso de factor trabajo de muchas de las actividades que integran el sector, así como los bajos niveles de productividad con los que operan muchas de esas actividades permiten entender la intensidad en el ajuste en el volumen de empleo tras el cambio de fase cíclica. Según se desprende de los datos de la EPA, entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto trimestre de 2010 el número de personas ocupadas en alguna de las ramas del sector servicios en Canarias se contrajo en 25.300 efectivos, lo que supone un recorte del 3,82%,

notablemente inferior a los registrados en los sectores construcción (23,22%) e industrial (28,72%). De esta forma, el sector servicios de incrementarse su presencia en el empleo total en Canarias, llegando al cierre del año 2010 al 82,6%.

Turismo

Los resultados del turismo en Canarias durante 2010 no pueden ser interpretados de forma independiente del contexto en que se producen. Es indudable que en ciertos indicadores ha habido una mejora sustancial respecto al año anterior, pero también es necesario recordar que el año 2009, con el que comparamos generalmente las cifras, había sido especialmente negativo. También es fundamental recordar, a fin de tener un marco de referencia adecuado, que desde hace aproximadamente una década la dinámica de crecimiento del sector turístico del Archipiélago, muy acusada en décadas anteriores, perdía intensidad. Por lo tanto, además de valorar positivamente la mejoría observada en 2010 tenemos que recordar el doble desafío que hay planteado. Por un lado, es necesario superar los efectos de la crisis económica, particularmente en lo relativo a los efectos sobre el empleo. Por otro lado, es preciso dar una respuesta adecuada a una década de relativo estancamiento y baja rentabilidad, atributos característicos de un destino maduro que debe adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda y la competencia internacional.

La mejora espectacular en los principales indicadores turísticos a lo largo de los primeros meses de 2011, potenciada por la inestabilidad política en el Norte de África, debe ser un aliciente para la profundización en las reformas necesarias para adaptar nuestro destino turístico a las nuevas circunstancias, en un entorno caracterizado por la creciente competencia de los destinos emergentes y la amplia capacidad de decisión de los consumidores europeos, y no como un espejismo que difumine el consenso de voluntades gestado en 2008 y 2009 en torno a la necesidad de una decidida renovación de la oferta turística.

El crecimiento en las llegadas de turistas al Archipiélago en 2010, y especialmente en algunas islas como Fuerteventura, es una muestra de la mejoría en la situación turística. El aumento en las llegadas ha estado muy vinculado, entre otros aspectos, al incremento en la conectividad aérea, particularmente en el mercado británico y la recuperación económica en nuestros principales mercados emisores. Esta mayor afluencia se ha traducido en una mejora en los principales indicadores hoteleros y en una progresiva mejora en las expectativas de los empresarios que constituye un punto de partida para afrontar el futuro con mayor optimismo. En general, los indicadores para la demanda extranjera han mostrado un comportamiento bastante favorable en términos interanuales.

Sin embargo, un repaso a los indicadores turísticos de 2010 pone también de manifiesto la permanencia de algunas debilidades estructurales. El gasto turístico que se realiza en destino es una de las variables en las que es precisa una mejoría, particularmente si se consideran sus efectos multiplicadores sobre un amplio tejido de pequeñas empresas repartidas a lo largo de todo el Archipiélago. Igualmente, la modalidad de alojamiento en apartamentos turísticos está llamada a una importante transformación y puesta al día si quiere seguir siendo en los próximos años un elemento diferencial, relevante y rentable dentro de una oferta turística de calidad. Asimismo, algunos destinos turísticos de Canarias, particularmente los que tienen un desarrollo más dilatado en el tiempo, deberán implementar estrategias decididas de rehabilitación y renovación a fin de afrontar el futuro con mayores garantías de éxito. La recuperación del empleo debe ser un elemento central en la mejoría turística en los próximos años a fin de contribuir a la mejora en el bienestar social del Archipiélago. Si bien se han observado ciertos síntomas de mejora, el camino por recorrer es aún muy largo.

Finalmente, es preciso destacar que el análisis de la coyuntura turística en Canarias se está viendo muy favorecido en los últimos años por la mejora en la calidad y la disponibilidad de indicadores. A este respecto hay que mencionar la labor desarrollada por el ISTAC, con una publicación más puntual de los indicadores y la posibilidad de conocer con detalle nuevas variables estratégicas del comportamiento turístico. Así, la posibilidad de obtener información sobre alojamiento hotelero o gasto turístico para un amplio número de municipios, el conocer con detalle las llegadas de turistas peninsulares, incluso por Comunidades Autónomas, o saber cuántos residentes de cada isla se han alojados en nuestros hoteles, etc., son mejoras en la calidad de la información de las que se benefician el público en general y los tomadores de decisiones en particular.

Sin embargo, todavía existe margen para mejorar en este campo mediante una mayor coordinación entre las diferentes administraciones públicas que publican información estadística en Canarias, reduciendo los solapamientos, e incrementando la eficiencia de los recursos públicos utilizados.

Comercio

La difícil coyuntura atravesada por el sector del comercio minorista durante 2008 y 2009 ha sido en gran medida consecuencia directa del desplome de la demanda de consumo de los hogares en Canarias, que, en un contexto generalizado de caída continua en España, ha sido una de las Comunidades Autónomas en la que esos descensos han sido más pronunciados. De la magnitud de ese descenso es reflejo el hecho de que, en términos corrientes, el gasto total de los hogares residentes en Canarias para 2009 fue inferior al registrado en 2007, y muy similar al de 2006, lo que también se evidencia en la disminución del valor de los índices del gasto sobre la media nacional: el gasto medio por hogar en Canarias (precios corrientes) representaba en 2006 un 93,3% de la media nacional, mientras que en 2009 disminuye hasta el 86,5%, con una trayectoria de continuo descenso. Una evolución similar se registra en el gasto medio por persona, pasando en ese periodo desde el 88,6% al 83,4%. En términos anuales, el peor año en la evolución del gasto en consumo de los hogares en Canarias fue 2008, en el que se observaron las mayores caídas, adelantándose en un ejercicio a lo registrado por el conjunto nacional, donde los mayores descensos en ese indicador correspondieron a 2009.

El descenso continuado en la renta per cápita en Canarias, así como la consiguiente disminución en la renta disponible de los hogares canarios por habitante se ha visto reflejada, además de en la disminución del gasto en consumo ya mencionada, en una cierta transformación del patrón de consumo de los hogares. Especialmente significativo es el incremento (precios corrientes) que se observa en Canarias en el peso del grupo de *Alimentación y bebidas no alcohólicas*, que contrasta con la estabilización que se observa para el conjunto nacional. A precios constantes, si bien las evoluciones en ambos espacios geográficos también muestran tendencias contrapuestas, las variaciones, son menos significativas.

En cualquier caso, no solo el volumen de negocio del comercio minorista se ha visto afectado negativamente por la caída del consumo de los hogares residentes, sino que también ha sufrido el recorte registrado por el consumo de los turistas en Canarias, especialmente significativo en 2009.

Tanto en el Informe Anual del CES de 2009 como en el de 2010, se destacaba que al desplome de la demanda se le había sumado un importante avance de la morosidad, lo que constituía un problema añadido para el sector de la distribución comercial. Durante 2010, los indicadores relativos a esa morosidad, aunque reflejan una cierta estabilización, han mejorado. En diciembre de 2010, el porcentaje del número de efectos impagados sobre el total de los que vencían en ese mes descendió hasta el 5,34% (4,24% para el total de España), mientras que el porcentaje que suponían sobre el importe total de los efectos bajó hasta el 6,35% (3,60% para el conjunto nacional). Esos mismos indicadores para el conjunto del año 2010 representan el 5,25% y 5,46%, respectivamente (4,37% y 3,53% para España). En relación con ello se ha puesto de manifiesto el hecho de que los mayores porcentajes del total de efectos comerciales impagados existentes en Canarias con respecto al conjunto de España (tanto en número como en importe), lejos de tratarse de un rasgo de carácter coyuntural, parece más bien un componente “estructural” de la economía y sociedad canaria, según se desprende del análisis de los datos publicados por el INE para la serie homogénea existente en la actualidad (2002 a 2010), característica también trasladable al mayor importe medio de los efectos comerciales impagados. Para todos los años de esa serie, Canarias es siempre la comunidad autónoma con el mayor porcentaje de número de efectos comerciales impagados de toda España, aunque transitoriamente abandone en algún mes del año esa posición.

La evolución coyuntural de los indicadores sobre la actividad del comercio minorista durante el año 2010 muestran una ruptura con respecto a las tendencias registradas en 2008 y 2009, apuntando hacia una cierta recuperación de la actividad del sector, tanto en Canarias como en el conjunto nacional. Frente a continuas caídas, tanto en el volumen de negocio como en la ocupación, que alcanzaron sus peores valores en 2009, el ejercicio de 2010, aunque con tasas todavía negativas, registra valores significativamente mejores (menos negativos) en cuanto al volumen de negocio, aunque la evolución en la ocupación todavía muestra unas tasas algo superiores a las del año 2008.

La dinámica mensual de la tasa de variación interanual del ICM general sin estaciones de servicio a precios constantes durante la segunda mitad del año, y especialmente durante el último trimestre, muestra un cambio de tendencia, presentando Canarias mejores tasas (menos negativas) que las registradas a nivel nacional. Esta tendencia se refuerza en los dos primeros meses de 2011. De hecho, en el mes de febrero Canarias es la única Comunidad Autónoma española que registra un incremento en las ventas del sector, pues en todas las demás disminuyen. A nivel autonómico, y a partir de la segunda mitad de 2010, Canarias, con la única excepción del mes de noviembre, se encuentra siempre entre el

grupo de regiones que presenta menores recortes en este indicador, y, durante los dos primeros meses de 2011, es la comunidad autónoma que ofrece los mejores resultados.

La tendencia seguida por la evolución en la ocupación, frente a los pésimos resultados observados en 2008 y 2009, comienza a mejorar desde los inicios de 2010, y especialmente a partir del segundo trimestre del año, con tasas negativas que, en ningún caso, superan el -3%, y, después de la mitad de año, inferiores (menos negativas) al -1%. Durante los dos primeros meses del año 2011, la ocupación en el comercio minorista crece en Canarias, hecho que no ocurría desde el mes de julio de 2008, mientras que el resultado para el conjunto de España en esos dos meses ofreció valores negativos. Esa mejoría en la evolución de la ocupación en el comercio minorista en Canarias resulta reforzada y clarificada cuando se contrasta con lo acontecido a nivel autonómico. Si entre diciembre de 2008 y, prácticamente, diciembre de 2009, Canarias fue la comunidad autónoma que registró los descensos más intensos en España, su posición comienza a mejorar desde inicios de 2010, proceso que resulta reforzado a partir del mes de agosto. En el mes de enero de 2011, Canarias registró la segunda mayor tasa de crecimiento anual en la ocupación de todas las comunidades autónomas, por detrás de Cantabria (0,7%), aunque en el mes de febrero el puesto ocupado por Canarias bajó al sexto lugar. Por su parte, la información facilitada por el ISTAC muestra que las tasas de variación interanuales del paro registrado en el ramo del Comercio y Reparación, si bien parten en marzo de 2010 con un elevado registro del 8,7%, y luego permanecen relativamente estables hasta el mes de octubre (6,6%), inician, a continuación, una senda claramente descendente que se extiende hasta el mes de febrero de 2011, en el que obtiene un registro del 1,25%.

Por lo que se refiere al marco normativo, y específicamente a lo establecido en la Ley 12/2009, de 16 de diciembre, reguladora de la Licencia Comercial, se ha constatado el incumplimiento de los plazos señalados en relación con determinadas materias, lo que, dada la situación del sector, resulta de urgente implementación: aprobación de todos los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de ámbito insular; creación del Registro de Comerciantes y Comercios de Canarias; elaboración del Plan de Calidad del Comercio; aprobación del reglamento de desarrollo de la Ley 12/2009.

6.2.3.2. Evolución del PIB por el lado de la demanda

En los dos últimos años se viene observando una misma tendencia en la demanda agregada de Canarias: mientras que su componente interno ha caído de forma bastante abrupta durante la etapa de recesión, la demanda exterior ha mostrado un desempeño bastante más positivo.

Entre los componentes de la demanda interna, hay que destacar que los datos disponibles indican que el consumo cayó notablemente en el año 2009 y que a finales de 2010 y principios de 2011 empieza a verse una recuperación. En todo caso se aprecian claras diferencias entre Canarias y el conjunto nacional en el *tempo* seguido por dicha variable. La recuperación del consumo se ha producido de forma más tardía en Canarias.

Respecto a la inversión, los datos disponibles indican que ésta aún no se ha recuperado. Este resultado debe ser analizado puesto que la inversión suele ser un indicador procíclico adelantado del PIB. Sin embargo, al analizar los diferentes componentes de la inversión se puede apreciar claramente que este comportamiento anómalo deriva de una importante caída de la inversión en vivienda y otras construcciones, mientras que las inversiones en bienes de equipo sí que evolucionan favorablemente.

El débil desempeño de la inversión se deriva, en parte, de la escasa dinámica empresarial detectada durante estos dos últimos años en el Archipiélago. El número de empresas creadas ha seguido una tendencia a la baja, aunque también las bajas de empresas experimentan un retroceso. En términos netos, en todo caso, los datos indican una pérdida de masa en el tejido empresarial.

El sector exterior, como antes se ha indicado, ha contribuido a suavizar la crisis, no porque se obtenga un superávit en la balanza comercial, sino porque el déficit crónico observado ha seguido una tendencia a la baja en estos últimos años. Esto es resultado de una moderación de las importaciones y las exportaciones, que ha sido más intensa en el primer componente. En todo caso, este efecto fue mayor en 2009 que en 2010.

Los principales socios comerciales de Canarias, cuando se eliminan los intercambios de combustibles, son países pertenecientes a la Unión Europea. Hay que incluir como excepciones en nuestras exportaciones, algunas economías africanas de nuestro entorno más cercano como Mauritania, Cabo

Verde o Guinea Ecuatorial.

Sin embargo, el patrón de intercambios que predomina con los países europeos es de naturaleza fundamentalmente interindustrial. Esto sugiere que los flujos comerciales de Canarias con sus principales socios europeos son más similares a los que mantienen estos últimos con países en desarrollo, que los que mantienen con otras economías avanzadas.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que el estructural déficit comercial existente en Canarias es debido en gran parte al patrón de especialización productiva del Archipiélago, donde las actividades turísticas, no incluidas en la balanza comercial de bienes, juegan un papel compensador decisivo.

En lo que se refiere a los flujos de inversión con el exterior, se observa que Canarias es una región receptora neta de inversiones, aunque su participación en las cifras totales nacionales es muy limitada con relación a su relevancia económica. Esta baja participación se manifiesta tanto en las inversiones recibidas como, sobre todo, en las emitidas hacia el exterior.

Los sectores que más flujos de inversión reciben son aquellos que mayor presencia tienen en la estructura económica del Archipiélago; es decir, entre ellos se encuentran las actividades de alojamiento turístico, comercio o construcción. Finalmente, los datos indican que las empresas canarias muestran tasas de inversión en el exterior muy bajas.

6.2.3.3. Inflación

La severidad de la crisis económica, y en especial el desplome del consumo privado, se ha traducido en una moderación sustancial de las presiones inflacionistas en la economía canaria en los últimos dos años, tal y como pone de manifiesto la dinámica reciente de la inflación subyacente. Ésta, al no considerar los componentes más volátiles del IPC General, aproxima mejor las presiones inflacionistas internas.

La inflación subyacente muestra una tendencia descendente desde finales de 2008 y hasta los meses de verano de 2010. De hecho, durante varios meses se ha movido en valores negativos. Este último aspecto resulta especialmente reseñable, pues aunque a nivel nacional el perfil temporal ha sido muy similar al canario, la inflación subyacente no llegó nunca a mostrar valores negativos. Sin duda, el carácter diferencial de la crisis en Canarias figura entre los principales factores explicativos de la brecha abierta en ambas tasas de inflación frente al conjunto nacional.

Desde el verano de 2010 la inflación nuclear ha retornado al terreno de los valores positivos. No obstante, el año se ha cerrado aún con tasas muy bajas, especialmente si las comparamos con las existentes durante el tramo final de la anterior etapa expansiva.

La tendencia seguida por la inflación subyacente ha tenido su reflejo en el comportamiento del IPC General canario. No obstante, la dinámica de la inflación general viene también muy marcada por la evolución de los precios de las materias primas alimenticias y energéticas.

Frente a una tasa del -1,0% en 2009, que despertó el temor ante la probabilidad de entrar en deflación, el IPC General canario arrancó el año 2010 abandonando las tasas de variación interanuales negativas. No obstante, todos los meses se cierran con tasas de inflación inferiores a las registradas en el conjunto nacional, resultado de la mayor incidencia de la crisis en nuestra región.

No obstante, en el tramo final de 2010 y primeros meses de 2011 el IPC General en Canarias ha vuelto a incrementarse con cierta rapidez. Así, por ejemplo, frente a una tasa de variación interanual del -0,4% en el mes de diciembre de 2009, en el mismo mes de 2010 la tasa fue del 2%. En el acumulado del año, Canarias cerró 2010 con una inflación media del 0,9%, eso sí, la menor a nivel autonómico.

Evidentemente, el reciente repunte del IPC General canario no responde a la consolidación de la recuperación. A ésta aún le queda un largo camino por recorrer hasta su definitiva consolidación. Han sido otros los elementos que han ocasionado este ascenso en el nivel general de precios, todos ellos de naturaleza temporal. Entre ellos destaca, una vez más, el encarecimiento de las materias primas en los mercados internacionales.

6.2.3.4 Aspectos estratégicos en la evolución de la productividad

Capital humano

Existe un estrecha vinculación entre el grado de cualificación de la mano de obra de un territorio y la productividad con la que operan sus empresas y, por esta vía, con su potencial de crecimiento. Sin embargo, esta relación general dista de ser directa o automática.

En primer lugar, cada estadio o modelo de desarrollo reclama unos perfiles formativos y competenciales específicos. Así, por ejemplo, en el modelo de crecimiento y desarrollo dominante en las economías avanzadas, de corte innovador, se aprecia que la cualificación superior ocupa un lugar central. En cambio, en las economías que se encuentran en estadios intermedios de desarrollo, en donde los procesos de acumulación de capital y la imitación de tecnologías maduras o estandarizadas son los elementos centrales, los perfiles de cualificación más importantes son los asociados a la educación secundaria.

En el panorama regional español, Canarias se caracteriza por tener unos niveles bastante bajos en lo relativo a población con estudios superiores, lo que se manifiesta en una menor productividad e inversión en investigación y desarrollo en nuestra región.

Un segundo aspecto que hay que matizar acerca del capital humano es la relevancia que adquiere la creación de un entorno especialmente adecuado no sólo para producir capital humano con elevada cualificación sino para su posterior fijación al territorio. En este sentido, resulta de gran relevancia impulsar sectores de actividad y prácticas empresariales que incentiven la atracción de trabajadores con alta formación. Las autoridades públicas deben posibilitar un cuadro de incentivos que lleva a su población a querer formarse y adquirir más y mejores competencias; un marco que incentive a las empresas a atraer talento y a invertir en capital humano, potenciando, entre otras acciones, programas de formación continua entre sus propios trabajadores.

Tecnología e investigación

El desarrollo de un país se mide, entre otros indicadores, por el nivel adquirido en ciencia, tecnología e investigación. A ellos hemos de sumar el grado de penetración y, sobre todo, uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) por el conjunto de la sociedad: hogares, empresas, centros educativos y administración pública.

El nivel de equipamiento de los hogares y empresas canarias en equipamientos TIC está al mismo nivel que los valores promedios nacionales. Éstos, a su vez, se encuentran algo alejados de las principales potencias europeas. Con todo, en los últimos años, tanto España como Canarias han avanzado de forma significativa en sus respectivos estándares de equipamiento TIC.

Respecto al nivel de equipamiento de los centros educativos canarios, y sin dejar de reconocer su avance progresivo en los últimos años, aún estamos a gran distancia de las regiones españolas mejor posicionadas en este ámbito. A su vez, España se encuentra alejada de las principales potencias europeas. No es casualidad que sean precisamente los líderes en términos tecnológicos y de productividad los que presentan una mejor situación en este aspecto.

Sin dejar de reconocer que Canarias debe seguir fomentando una mejor dotación en este tipo de equipamientos en hogares, empresas y centros educativos, lo cierto es que la gran asignatura pendiente no radica tanto en la dotación, sino en la intensidad con que estas tecnologías son empleadas y el tipo de usos que se les da. El CES, a través de su informe anual, lleva años insistiendo en que las actuaciones de los poderes públicos deben de incidir más sobre este aspecto, y no descansar exclusivamente en políticas de gasto y fomento de la inversión en este tipo de tecnologías.

La *Sociedad de la Información* es aquella sociedad que ordena y estructura su funcionamiento (modo de vida, forma de relaciones, modo de trabajo, etc.) en torno a las TIC y convierte la información en un factor de producción, intercambio y conocimiento (Giner de la Fuente, 2004). No es suficiente, por tanto, con garantizar una adecuada dotación TIC. Igual de importante resulta que la sociedad, el conjunto de sus individuos esté familiarizado con el uso de las nuevas tecnologías en su vida cotidiana; que las empresas hagan un uso intensivo y extensivo de ellas, y las rentabilicen. En esta misma línea, tanto por sus efectos directos como por los efectos inducidos, las administraciones públicas canarias deben dar un salto sustancial en la implantación de la e-Administración.

Un aspecto prioritario para el verdadero despegue de la *Sociedad de la Información* en Canarias debe ser dotar mejor y fomentar su uso creciente en los centros educativos. Las políticas centradas en las edades tempranas, aunque tardarán más tiempo en surtir efecto, es en donde suelen ser más efectivas, en donde los resultados suelen ser más duraderos, permanentes.

Los programas orientados a facilitar la introducción de las TIC en las empresas y su acompañamiento con medidas formativas destinadas especialmente a las empresas de menor dimensión permitirán la modernización de éstas, una mejor adaptación a un entorno cambiante y, sobre todo, aumentar su competitividad en el mercado. Estas tecnologías, bien utilizadas, permiten aumentar la productividad empresarial, reduciendo costes y mejorando la relación con clientes y proveedores, entre otros beneficios.

En las sociedades modernas la evidencia señala con total rotundidad que el progreso tecnológico es el factor determinante del avance de la productividad y, por tanto, de la mejora de los estándares de vida. El progreso tecnológico, a su vez, puede venir impulsado por dos fuerzas: la imitación y la innovación.

Dado el estadio de desarrollo alcanzado, y teniendo en cuenta las tendencias globales y la aparición de nuevos competidores mejor capacitados para competir con éxito en las líneas de producción más acordes con modelos de corte imitativo, queda claro que el futuro de nuestra región pasa necesariamente por enfocarse hacia un modelo de desarrollo basado en la innovación.

La capacidad de innovación tecnológica de un país se basa en el esfuerzo de inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), su capacidad de adquirir tecnologías, conocimientos, medios y equipos tecnológicos en el exterior, en el capital humano de que dispone y que dedica a la I+D y en el aprovechamiento que hacen sus empresas e instituciones de las oportunidades que ofrece la globalización de la economía.

No debe extrañar, por tanto, que en la promoción de los modelos de desarrollo basados en la innovación uno de los acentos recaiga siempre sobre la necesidad de invertir de Investigación y Desarrollo (I+D).

El CES lleva años advirtiendo sobre el retraso que acumula Canarias en la promoción de un modelo de crecimiento y desarrollo basado en la innovación. “Canarias acumula también en estas variables un importante retraso, que, sin duda, se encuentra en la base de sus pobres resultados en términos de productividad y competitividad. Más allá del patrón de especialización actual de la economía canaria y del predominio en ella de empresas de reducida dimensión, una cuestión que debería plantearse es la relativa al entramado institucional más favorable a los procesos de I+D+i. La experiencia acumulada nos indica con claridad que en la actualidad no disponemos de las instituciones más favorables a la asunción de los riesgos que entraña este tipo de actividades” (Informe Anual 2010, p. 322).

Según las estadísticas oficiales, Canarias es de las regiones que menores registros presentan en el contexto nacional tanto en gastos internos en I+D, como en personal dedicado a tareas de investigación y en gasto realizado en innovación tecnológica.

Las políticas de I+D+i deben actuar sobre los aspectos del entorno económico que resultan vitales para que el esfuerzo del sector público termine filtrándose al sector empresarial. Más aún, la política de I+D+i debe aspirar a generar los incentivos necesarios para que el sector privado tenga una actitud más activa, así como establecer las bases para que ese empeño se pueda llevar a cabo. En este sentido, existe una abundante literatura que señala que cuestiones como el grado de competencia en los mercados, el nivel de formación de la población, el modelo de relaciones laborales y los mecanismos de financiación al alcance de las empresas resultan determinantes para un adecuado funcionamiento de los modelos basados en la innovación.

6.2.4. Canarias. La sociedad

6.2.4.1. Población y mercado de trabajo

Dinámica demográfica reciente

La prolongación de la crisis económica sigue teniendo su reflejo en la ralentización del crecimiento demográfico. La población empadronada creció entre 2009 y 2010 el 0,69%, a diferencia del 1,35% y el

2,47% durante los dos años anteriores. Los 2.118.519 habitantes empadronados en Canarias a 1 de enero de 2010 suponen un incremento absoluto de 14.527 personas durante 2009. Este aumento es claramente inferior a los 27.407 habitantes adicionales de 2008. Las estimaciones de la población actual a 1 de enero de 2011 sitúan a la población canaria en 2.100.235 habitantes, lo que supondría un incremento de 12.021 personas con respecto a la población estimada para principios de 2010 (0,58%).

El INE actualizó sus proyecciones demográficas para el horizonte temporal 2010-2020 y los nuevos resultados suponen una reducción adicional de las perspectivas de crecimiento de la población para la presente década. Las proyecciones anteriores estimaron para 2019 una población de 2.225.237 personas, 68.625 más que la nueva estimación de 2.156.612 habitantes. Esta revisión a la baja supone que el crecimiento anual del 0,7% de las proyecciones anteriores se reduce al 0,4% en las actuales.

Las causas de esta nueva situación estriban en la combinación de unos saldos vegetativos débiles y decrecientes con saldos migratorios positivos, pero mucho más reducidos que en el pasado reciente. Según las proyecciones del INE, a partir de 2018 la aportación del crecimiento vegetativo sería negativa, fruto de bajos niveles de fecundidad y el impacto del envejecimiento demográfico en tasas brutas de mortalidad crecientes. En las migraciones exteriores, las proyecciones asumen pérdidas de población en los intercambios con el resto del territorio nacional, en torno a 5 mil personas anuales, y saldos positivos en las migraciones internacionales, próximos a los 10 mil efectivos anuales.

La pirámide de población a 1 de enero de 2010 muestra una estructura relativamente joven en comparación con la media española, pero con fuerte potencial para un envejecimiento futuro, vinculado particularmente a la progresiva aproximación de las amplias generaciones nacidas en los años 1955-1975 a la edad de jubilación. Este proceso incrementará el colectivo de las personas mayores de 65 años, especialmente a partir de 2020. No obstante, ya durante esta década el aumento de la población mayor experimentará una progresiva aceleración. Como indican las proyecciones demográficas 2010-2020 del INE, en Canarias el segmento de la población con 65 o más años crecerá el 32,6% en diez años, siendo este crecimiento incluso más agudo en las edades más avanzadas. El grupo de 85 y más años crecerá el 70,9%.

Oferta de trabajo

Uno de los aspectos más destacados de la dinámica reciente de la oferta de trabajo en Canarias es, sin duda, la tendencia ascendente seguida por la tasa de actividad durante los dos primeros años de la crisis. Tanto en el año 2008 como en 2009, la proporción de activos dentro del colectivo de 16 y más años de edad no dejó de crecer a pesar del contexto de crisis y destrucción de puestos de trabajo. De esta forma, el ascenso de la tasa de actividad en esos dos años incrementó la presión sobre un mercado de trabajo bastante lastrado por la crisis económica.

Esta tendencia parece haberse invertido en 2010. Los últimos datos publicados de la EPA sugieren un ligero descenso de la tasa de actividad en Canarias. Este descenso se observa también en otras siete Comunidades Autónomas, aunque es en Canarias, junto con Aragón y Comunidad Valenciana, en donde los descensos son más pronunciados.

Detrás de la caída registrada en la tasa de actividad canaria se encuentran el avance de la población potencialmente activa (población de 16 y más años de edad) así como el descenso de la población activa.

Población ocupada

Entre el cuarto trimestre de 2007 y el correspondiente de 2010, la población ocupada en Canarias se ha reducido, según la EPA, un 15% (140.300 personas), cinco puntos porcentuales más que a nivel nacional, siendo el descenso relativo más intenso a nivel autonómico.

EL año 2010 ha dado continuidad al proceso de destrucción de empleo que se iniciase en 2008, perdiendo 27.000 ocupados (descenso del 3,38%). Con todo, se trata de una contracción inferior a la registrada en los dos años anteriores.

El recorte en el empleo ha afectado más severamente a los trabajadores por cuenta ajena, varones, con contratos temporales y de jornada completa. En el último año, y como ha venido sucediendo desde que estallase la crisis, la población ocupada masculina ha experimentado un mayor contracción que la femenina, lo que explica el creciente acercamiento entre las tasas de paro de ambos colectivos. Por

otro lado, los trabajadores con contratos a tiempo parcial, han registrado un incremento superior al 3% (3.000 efectivos) en este último año, frente a una caída de los trabajadores a tiempo completo del 4,3% (descenso en 30.100 efectivos). Los trabajadores por cuenta ajena en Canarias han seguido registrando tasas de decrecimiento superiores a las de los trabajadores por cuenta propia, lo que se ha traducido en un continuo descenso de la tasa de asalarización a lo largo de la crisis. Por último, a lo largo del año 2010 el ajuste ha seguido siendo más intenso entre los trabajadores con contratos temporales. No obstante, las diferencias entre ambas tasas de decrecimiento se han cerrado ostensiblemente en comparación con la brecha abierta en los primeros momentos de la crisis. Las tendencias anteriores se han traducido en una reducción bastante significativa de la tasa de temporalidad, aunque Canarias, tanto su sector privado como el público, sigue siendo una de las regiones españolas que hace un uso más extensivo de los contratos temporales.

En concreto, la tasa de temporalidad en el sector privado en Canarias (30,90%) es la cuarta más alta a nivel nacional. Tan solo en tres comunidades (Andalucía, Murcia y Extremadura) registran tasas de temporalidad superiores en sus respectivos sectores privados. Además, debe destacarse que en Canarias este ratio experimenta un aumento en 0,34 puntos porcentuales entre 2009 y 2010, aunque en el acumulado desde 2007 hay una caída considerable, de 7,36 puntos porcentuales. Por lo que respecta a la tasa de temporalidad en el sector público, Canarias lidera los descensos en el último año, con una caída de 4,89 puntos porcentuales. De esta forma, la tasa de temporalidad en el sector público de las Islas se sitúa en el cuarto trimestre de 2010 en el 27,36%. Con todo, se trata del cuarto ratio más elevado, únicamente superado en Extremadura, Navarra y Castilla-La Mancha.

Población desempleada y tasa de paro

Según la EPA, en el cuarto trimestre de 2010 el número de parados en Canarias fue de 314.400 personas, lo que situó la tasa de paro en el 28,96%. Como ya se advirtió antes, avance en el colectivo de personas desempleadas durante el último año se ha producido en un contexto de reducción de la población activa, lo que pone de manifiesto que el avance de la tasa de paro viene explicada enteramente por la destrucción de puestos de trabajo.

Canarias cierra el año 2010 como la comunidad autónoma con la mayor tasa de paro, superando en más de 8 puntos porcentuales al dato nacional. A su vez, España es el país miembro de la Unión Europea de los veintisiete (UE-27) que enfrenta el mayor porcentaje de activos desempleados.

Entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente a 2010 el número de personas desempleadas en Canarias se ha incrementado en 20.600 personas, lo que supone un avance del 7,01%. Se trata de una tasa de crecimiento ligeramente inferior a la nacional (8,55%) y que marca una clara desaceleración en la trayectoria ascendente del desempleo en las Islas, y que figura como la cuarta menor a nivel autonómico.

Con el avance operado en la tasa de paro en 2010, ésta se ha incrementado en casi 20 puntos porcentuales desde el arranque de la crisis, triplicándose. El hecho de que aproximadamente la tercera parte de la población activa no tenga trabajo constituye, sin duda alguna, uno de los principales problemas económicos y sociales de Canarias. Sus implicaciones en términos de pobreza y cohesión social son de gran calado, y trascienden el drama de la coyuntura actual. Sus efectos son de largo recorrido, y estarán presentes en la sociedad canaria durante muchos años. La elevada tasa de paro de la población más joven y la abultada bolsa de desempleados de larga duración pesarán enormemente sobre la calidad y condiciones de vida de nuestra población durante mucho tiempo. Aparte del mayor acento que inevitablemente habrá que poner sobre las políticas de cohesión y lucha contra la exclusión en los próximos años, urge entender los factores estructurales que explican que Canarias presente sistemáticamente una tasa de desempleo estructural superior a la media española. La implementación de las reformas estructurales y del marco institucional que posibiliten su reducción y la mejora de las perspectivas laborales de nuestra sociedad se configuran como un elemento crucial desde el punto de vista de la política social. Y esto pasa, necesariamente, por mejorar los parámetros competitivos de nuestra región.

Otro de los aspectos más reseñables de la dinámica reciente de la tasa de paro en Canarias es que ésta, al cierre del año 2010, ha sido mayor entre la población activa masculina (30,04%) que entre la femenina (27,61%).

Por edades, la tasa de paro se elevó en mayor cuantía durante el último año entre el colectivo de edades comprendidas entre los 16 y 19 años. En el cuarto trimestre de 2010 el porcentaje de activos

con estas edades en situación de desempleo se elevó en Canarias hasta el 68,15%, frente al 63,81% a nivel nacional. El aumento de la tasa de paro en este colectivo, el más afectado sin duda por el desempleo, se ha dado pese al notable descenso en su población activa. En el transcurso del último año, el número de activos de entre 16 y 19 años de edad se redujo en Canarias en 6.100 efectivos, lo que significó una caída en torno al 28%. Sin embargo, la población desempleada en esta franja de edad no se redujo con la misma intensidad (descenso interanual aproximadamente del 19%).

El segundo colectivo con mayor tasa de desempleo es el de edades comprendidas entre los 20 y 24 años de edad. Al cierre de 2010 la tasa de paro de este grupo de edades se situó en el 44,34%, frente al 38,38% a nivel nacional. Pero lo más destacable es, sin duda, que en el transcurso del último año se ha registrado un descenso en esta proporción, que en el cuarto trimestre de 2009 llegó a estar 46,59%. Detrás de esta dinámica se encuentran, por un lado, la caída en el número de activos comprendidos entre estas edades en 8.100 personas (-9,53%), y, por otra, un descenso en el número de parados de estas edades en 5.500 (-13,89%).

Parece razonable atribuir una parte significativa del descenso registrado en la población activa más joven al abandono de la actividad laboral, forzado por la situación económica, y el retorno a la etapa formativa.

La tasa de paro en los restantes grupos de edad se elevó en 2010 sin excepción, aunque la variación fue de una intensidad menor a la registrada por el colectivo más joven. También en todos ellos la severidad del problema del desempleo es mayor que en el conjunto del territorio nacional.

Atendiendo al nivel formativo alcanzado por la población activa, aunque siguen siendo los colectivos con menores niveles de formación los que enfrentan los mayores problemas de desempleo, en el último año han sido éstos los que menores avances han experimentado en sus respectivas tasas de paro. Concretamente, los activos analfabetos o con educación primaria han cerrado el año con una tasa de desempleo del 38,37%, 1,33 puntos porcentuales superior a la registrada un año antes. Por su parte, el porcentaje de activos con estudios de educación secundaria primera etapa en situación de desempleo se redujo entre el cuarto trimestre de 2009 y el correspondiente a 2010 en 0,64 puntos porcentuales, situándose su tasa de desempleo en el 32,55%.

La dinámica seguida por la tasa de paro de los colectivos con menores niveles formativos durante el año 2010 obedece, por un lado, a una reducción en su número de activos, y, por otro, a una moderación en el ritmo de avance de desempleados.

En los restantes estratos considerados (educación secundaria segunda etapa y educación superior), la tasa de paro ha seguido aumentado en el último año, y, aunque su nivel es inferior al registrado en los grupos con menores niveles formativos, el avance ha sido más intenso. En ambos casos, la población activa ha registrado un ligero avance (1,80% y 3,07%, respectivamente), mientras que el número de desempleados se ha incrementado de forma apreciable (17,35% y 38,70%, respectivamente), especialmente entre los activos con estudios superiores.

Con todo, sigue siendo evidente (1) que la tasa de paro se relaciona inversamente con el grado de preparación de la población, (2) que en el contexto de crisis en el que nos hemos movido en los tres últimos años, el deterioro de las condiciones laborales ha afectado con mayor intensidad a los colectivos con menores niveles de formación, y (3) que Canarias ha presenta mayores tasas de desempleo y ha experimentado durante la crisis un mayor deterioro de éstas que el conjunto nacional para todos los niveles formativos considerados sin excepción.

La crisis no sólo se ha traducido en un importante ascenso de la tasa de paro en Canarias, sino que, además, ha llevado a una elevada fracción de la población desempleada canaria a una situación de paro de larga duración. En el cuarto trimestre de 2010 aproximadamente el 23% de la población desempleada llevaba al menos 2 años en situación. Si ampliamos el colectivo de referencia, y nos centramos en los parados que llevan sin trabajo al menos 1 año, el porcentaje se eleva hasta el 48,9% en Canarias.

En opinión del Consejo, el desempleo es un problema que supera en mucho su consideración de problema económico y debe ser analizado teniendo también en cuenta su vertiente social. Una sociedad difícilmente podrá progresar como tal si acepta convivir con una situación donde gran parte de su población con capacidad de trabajar se queda fuera del circuito económico. El desempleo genera pobreza y exclusión, mientras que el trabajo es un vehículo de integración social. Desde los poderes públicos, y contando con la colaboración de los agentes económicos y sociales, se deben emprender las reformas estructurales necesarias para revertir esta situación, con el objetivo de reducir nuestra tasa

de paro estructural a un nivel más cercano al de la media de los países desarrollados.

En materia de política de empleo, debe atenderse de forma prioritaria a los colectivos donde la situación de desempleo tiene más incidencia: grupos de edad más jóvenes, colectivos con menores niveles de formación y parados de larga duración. Tanto en los programas de empleo como de formación es necesaria una atención más personalizada estableciendo itinerarios individualizados de inserción atendiendo al perfil profesional de cada desempleado.

Inmigración y empleo

La población extranjera en Canarias se ve afectada por tasas de paro sensiblemente superiores a las de los residentes españoles. En el cuarto trimestre de 2009 este diferencial había sido de 7,7 puntos en Canarias y 12,9 puntos en España. En el cuarto trimestre de 2010, estos diferenciales se han reducido a 5,1 puntos en Canarias y 11,9 puntos en España. Estos cambios no se deben a una reducción de las tasas de paro de los extranjeros sino al aumento del paro entre los españoles. Contrasta la elevada tasa de paro de los extranjeros no comunitarios (36,2%) con la de los extranjeros comunitarios (23,1%), siendo esta última inferior a la de los españoles residentes en Canarias.

La Encuesta de Población Activa sigue arrojando cifras sorprendentemente cambiantes en el colectivo de los extranjeros. Entre los cuartos trimestres de 2008 y 2009 la población activa de Canarias había crecido un 3,5%, con una reducción del 3,3% entre los extranjeros no comunitarios y el amplio aumento de un 25,8% de la oferta comunitaria. En cambio, entre los cuartos trimestres de 2009 y 2010 el panorama es distinto. La población activa total se reduce un 0,6%, tanto por la reducción de los activos españoles (-0,4%) como por la oferta extranjera (-1,3%). La oferta comunitaria sufre una sorprendente reducción del 17,2%. La población activa extracomunitaria es la única que crece (4,7%). Este patrón no tiene correspondencia en la dinámica del conjunto de España y difícil explicación en la dinámica del mercado de trabajo canario.

La evolución del paro registrado de los extranjeros durante 2010 refleja el estancamiento del mismo en niveles que casi duplican el desempleo a principios de 2008. El crecimiento del paro extranjero fue más rápido entre la segunda mitad de 2008 y primera mitad de 2009, pero durante 2010 la evolución ha sido relativamente similar en ambos colectivos. La participación del desempleo de los extranjeros en el conjunto del paro registrado se mantiene en torno al 10%.

6.2.4.2. Condiciones de vida

Renta de los hogares

Según se desprende de todas las Encuestas de Condiciones de Vida (ECV) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) hasta la fecha, la renta anual media de los hogares canarios no ha hecho más que distanciarse de los niveles medios existentes a nivel nacional. De esta forma, si en 2003, mucho antes de la llegada de la crisis, la renta media de los hogares canarios era del 91,8% de la nacional, ya en el año 2008, último año del que se dispone de información, ésta ha pasado a representar el 88,2%. Este último año la renta media de nuestros hogares fue de 23.371 euros, la tercera menor a nivel autonómico.

Un panorama similar se desprende cuando, en lugar de atender a la renta media de los hogares, analizamos los datos relativos a la renta media por persona y por unidad de consumo. El paralelismo con las tendencias apuntadas para el PIB por habitante son evidentes, compartiendo los mismos factores determinantes últimos.

En la medida en que la principal fuente de obtención de rentas de los hogares es su participación en el mercado laboral, las elevadas tasas de desempleo en Canarias, su elevado componente estructural, en combinación con unas condiciones laborales peores a las nacionales, incluidos salarios, llevan a pronosticar que cuando se publiquen los datos referidos a 2009 y 2010 este escenario será incluso más sombrío.

Más allá de la progresiva divergencia registrada por los estándares de renta de las familias canarias respecto de los existentes a nivel nacional, conviene analizar también si han existido cambios en la distribución de la renta.

Según se desprende de los datos oficiales, y en línea con las tendencias observadas en los últimos años,

debe llamarse la atención sobre tres aspectos: (1) la elevada presencia de hogares en los tramos más bajos, (2) la reducción registrada en los últimos años por el peso relativo de los hogares situados en los tramos intermedios, y (3) la creciente, aunque aún reducida, presencia de hogares con niveles de rentas altos. Es decir, durante los últimos años de la anterior etapa expansiva la sociedad canaria, la proporción de hogares posicionados en los tramos de renta extremos se había incrementado, mientras que, por el contrario, los hogares con niveles de renta intermedios habían visto reducida su presencia relativa.

Pobreza relativa

El menor ritmo de crecimiento de los ingresos anuales medios de los hogares canarios en 2008, unido a un creciente peso de los hogares situados en los tramos inferiores de renta permiten entender por qué la tasa de pobreza relativa (porcentaje de personas situadas por debajo del umbral de pobreza, este último definido como el 60% de la mediana de los ingresos) de Canarias ha pasado del 24,8% en 2007 hasta el 27,5% en 2008. De esta forma, Canarias aparece, un año más, entre las Comunidades Autónomas en las que el problema de la pobreza tiene una mayor incidencia. Únicamente Murcia, Andalucía y Extremadura enfrentaron mayores tasas de pobreza relativa que Canarias.

La incidencia de este problema en el contexto europeo es ostensiblemente inferior. Según los últimos datos publicados por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat), la tasa de pobreza relativa de la Unión Europea (UE-27) en 2008 se situó en el 16,3%. En países como la República Checa, Eslovaquia y Holanda la tasa de pobreza relativa se sitúa en niveles próximos al 10%. En el extremo opuesto nos encontramos con países como Letonia, Rumanía, Bulgaria o Lituania, todos ellos con tasas de pobreza superiores al 20%. La economía española, con una tasa de pobreza relativa del 19,5%, se sitúa muy próxima a estos países, indicativo de una mayor intensidad del problema de la pobreza relativa en nuestro país que en la mayoría de economías del entorno europeo.

Desarrollo humano

Las tendencias encontradas a partir de los indicadores anteriores, que sugieren un progresivo distanciamiento de los estándares de vida de la población canaria frente a los nacionales en el transcurso de la anterior etapa expansiva, son confirmadas por la dinámica seguida por el Índice de Desarrollo Humano (IDH) de nuestra región.

Como se sabe, el desarrollo humano es un concepto ideado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a comienzos de la década de 1990 en un intento por delimitar mejor lo que se entiende por desarrollo. El desarrollo humano enfatiza el carácter multidimensional del desarrollo, considerando otras dimensiones que no son solo el crecimiento económico.

Para cuantificar el desarrollo humano de las naciones, el PNUD ideó un índice, el IDH, que debe interpretarse como una aproximación. El problema es que el IDH detecta muy bien las diferencias en niveles de desarrollo entre países que parten de situaciones muy dispares, pero, por su construcción, no sirve para analizar las diferencias interregionales dentro de una nación, especialmente si ésta es avanzada.

Por este motivo, diversos investigadores han ideado mejoras metodológicas para tratar de mejorar su aplicabilidad a las regiones más desarrolladas. En España, los investigadores del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) llevan tiempo estudiando cuestiones relacionadas con el IDH, y han planteado su reformulación metodológica para aplicarla a las regiones españolas. Gracias a este esfuerzo, hoy disponemos de información para las 17 Comunidades Españolas para el período 1980-2007.

Según se desprende de los datos elaborados por el Ivie, en 1980 la sociedad canaria presentaba un nivel de desarrollo humano superior al del conjunto del territorio nacional. Más aún, desde entonces nuestro desarrollo humano y el de las restantes regiones españolas no ha hecho más que mejorar. Sin embargo, este proceso no ha sido constante, observándose desde comienzos de la década de 1990 un menor ritmo de avance en Canarias. Esto se ha traducido en un retroceso de Canarias en el ranking de regiones españolas en términos de desarrollo humano, que ya en 2007 se sitúa por debajo del valor promedio nacional.

Ley de Dependencia

Según la información estadística publicada por el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD) del Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO), la implantación de la denominada Ley de Dependencia en Canarias sigue caracterizada por niveles extremadamente bajos en las solicitudes, dictámenes y prestaciones por población. Los datos a 1 de marzo de 2011 confirman nuevamente la situación diagnosticada en Informes Anuales previos.

El porcentaje de solicitudes por población en Canarias (1,7%) es el más bajo entre las Comunidades y Ciudades Autónomas, con la media nacional situada en el 3,3%. Incluso Madrid, anteriormente con peores ratios que Canarias, ha abandonado el último puesto del ranking. Lo mismo ocurre con el porcentaje de dictámenes por población (1,4%), muy inferior a la media nacional (3,0).

De las 36.236 solicitudes cursadas hasta 1 de marzo de 2011 (26.300 a 1 de marzo de 2010), 29.672 (el 81,9%) han sido dictaminadas, 28.652 son personas beneficiarias con derecho a prestación y 10.193 cuentan con prestaciones (el 35,6% de las personas con derecho a prestación).

La distribución porcentual según tipo de prestaciones percibidas muestra el elevado peso de las prestaciones económicas por cuidados familiares (52,9%), la atención residencial y los centros de día/noche, mientras que la teleasistencia y la ayuda a domicilio tienen nulo desarrollo en Canarias, a diferencia de la media nacional.

Como el CES ha manifestado anteriormente al pronunciarse sobre la implantación de la Ley de la Dependencia en Canarias, a partir del análisis de los datos del sistema de información del SAAD, se pueden extraer al menos dos conclusiones preliminares sobre la mala situación relativa que muestran estos datos sobre la implantación de la ley de la dependencia en Canarias. Por un lado, ciertos indicadores, como la baja proporción de dictámenes respecto a las solicitudes o el bajísimo ratio existente entre prestaciones efectivas y reconocidas podrían ser el reflejo de problemas de gestión en el proceso de aplicación de la ley de la dependencia. Y por otra parte, el hecho de que algunos indicadores, como la baja proporción de solicitudes respecto a la población o la nula presencia de algunas prestaciones como la teleasistencia o la ayuda a domicilio podrían deberse a que el sistema de información del SAAD no está contabilizando el total de prestaciones sociosanitarias existentes en Canarias, dejando fuera aquellas que por distintas razones no pueden ser incorporadas a este sistema de información.

En cuanto a esta segunda cuestión, debe tenerse en cuenta que en Canarias, el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD) derivado de la implantación de la Ley de la Dependencia coexiste con los sistemas de protección social preexistentes en Canarias. Estos sistemas se concretan a través de los planes sectoriales sociosanitarios de personas mayores dependientes y de atención a la discapacidad, gestionados en colaboración con los Cabildos.

Respecto a estos planes sociosanitarios, sabemos de algunos datos parciales que muestran la magnitud de recursos gestionados en estos programas de actuación. Cifras respecto de las que deben observarse algunas cautelas, como el hecho de que no son directamente comparables con las del SAAD, entre otras cuestiones porque los criterios para otorgar una y otras ayudas no son homogéneos.

Tal y como ha sostenido el CES, la optimización de los mecanismos previstos en la actual ley de Dependencia exige la configuración de un nuevo marco de carácter normativo en el ámbito de Canarias, de manera que las administraciones públicas con competencia en la materia ofrezcan una respuesta eficaz y coordinada a la problemática social de las personas dependientes, de forma tal que, partiendo de nuestra “*competencia exclusiva*” en materia de servicios sociales, se mejore la integración y evite el conflicto con otras áreas de intervención competencia del Estado, en especial con aquéllas que se dirigen a implantar en España un sistema global, e interrelacionado, de protección social y donde el SAAD constituye pieza relevante.

Por otro lado, este nuevo marco legal debe facilitar la reordenación de nuestro sistema de prestaciones ante la posibilidad de que se estén produciendo, en alguna de sus modalidades, su solapamiento con otras previstas en la norma estatal. Finalmente, para Canarias es de particular importancia la configuración de un sistema que concrete las actuaciones que en esta materia, así como su financiación, le corresponden a Cabildos y Ayuntamientos, ya que ellos reside, a través de la delegación de competencias o encomiendas de gestión, la prestación de importantes servicios básicos.

En opinión del Consejo, es esta falta de regulación, su ausencia de concreción, y la remisión de la legislación Estatal a un marco legal autonómico sobrepasado por las circunstancias, lo que provoca que

emerjan problemas de coordinación y defectos en la cooperación, así como el afloramiento de las denominadas “*competencias impropias*”, con el consiguiente agravamiento de la situación financiera, ya deficitaria, de los Ayuntamientos y Cabildos, y de la ineficiencia del sistema en su conjunto.

6.2.4.3. Educación

El sistema educativo debe formar parte de la estrategia de cualquier gobierno, como instrumento para crear las condiciones adecuadas de un entorno favorable para las empresas que lo conforman y que estás a su vez, favorezcan la creación de riqueza en su territorio. En este contexto, la educación juega un papel muy importante y existe, una enorme correlación entre los niveles de estudio acabados entre los jóvenes y la probabilidad de encontrar un empleo.

El número de niños y jóvenes matriculados, tanto no universitarios como los universitarios en Canarias ha vuelto a la senda del crecimiento en este último año 2009-10, después de varios años de descenso en el número de alumnos en las aulas.

Canarias, debe seguir mejorando en su sistema educativo, ya que cuenta con algunos indicadores muy por debajo de la media nacional. Ejemplos de ello, se encuentran en la Tasa de Abandono Temprano y en el número de profesores por alumno.

El informe español de PISA 2009 (OCDE), presentado a finales de 2010 nos permite conocer algunas claves sobre la situación del sistema educativo en Canarias. Este estudio comparativo sobre el rendimiento educativo de los alumnos de 15 años, sitúa a Canarias entre las comunidades autónomas con peores resultados para las tres competencias evaluadas (lectora, matemática y científica).

Entre las conclusiones que se pueden extraer para Canarias a partir del análisis del informe español de PISA 2009, cabe destacar que nuestro sistema educativo tiene un alto grado de equidad, pero los resultados en términos de rendimiento académico de los alumnos son insatisfactorios, Canarias aparece entre las Comunidades Autónoma evaluadas con peores resultados, inferiores por tanto a la media española y alejados del promedio de la OCDE.

Del análisis de los factores que influyen en los resultados, se puede concluir que parte de esas diferencias en cuanto al rendimiento escolar se explican por el impacto del entorno social, económico y cultural, aspecto profundamente analizado en el informe PISA. Sin embargo, tal como destaca PISA, hay otros factores que influyen en el rendimiento académico y tienen que ver con los factores propios de cada sistema educativo; entre ellas, los recursos humanos, materiales y financieros disponibles, las diferentes formas de organizar los centros y las enseñanzas dentro de ellos, el grado de implicación, responsabilidad y preparación de los equipos docentes. Pero también el rendimiento depende de otros aspectos referidos a la trayectoria académica de los alumnos, de su actitud y esfuerzo ante el aprendizaje y del acompañamiento y apoyo en el proceso educativo que ejerce su familia, sus profesores, el centro y el propio sistema.

PISA 2009, de entre los aspectos concretos que subraya para el caso español está la problemática derivada del sistema actual de repetición de curso, aplicable al caso canario. Los resultados del informe muestran que los alumnos repetidores, aún después de repetir curso, siguen mostrando bajos resultados. El sistema actual basado en la repetición de curso aparece en el informe como inadecuado o insuficiente para paliar el problema del fracaso escolar, muy alto en Canarias, y por tanto necesitado de ser reformulado. Entre las alternativas que se contemplan está el refuerzo de las medidas preventivas basadas en el apoyo escolar individualizado, así como un sistema más incentivador del esfuerzo de los alumnos.

La actuación de los responsables de la mejora de los centros educativos debe incidir en las disparidades de los alumnos en el mismo centro y no entre alumnos de distintos centros, ya que en este último no se encuentran diferencias significativas, con niveles similares para el conjunto de la región.

Por último, resaltar que el esfuerzo del gobierno regional en esta materia, medido como la participación de la partida presupuestaria destinada a la educación respecto al presupuesto total, ha ido descendiendo paulatinamente en la última década, hasta colocarse en el último año (2010) por debajo de la media estatal. Además, los indicadores del gasto público en educación, tanto por alumno como en relación del PIB sitúan a Canarias por debajo de la media nacional.

6.2.4.4. Vivienda

Tal como el Consejo ha manifestado en repetidas ocasiones, el cambio de contexto que se ha dado en los últimos años en el mercado de vivienda a raíz de la crisis económica, condiciona de manera importante el análisis de las políticas públicas de acceso a la vivienda y en concreto las programaciones sectoriales en la materia.

Las condiciones actuales del mercado de la vivienda en Canarias son totalmente diferentes a las de hace unos años, de manera que frente a la escasez de vivienda advertida en años anteriores, se ha pasado progresivamente a una situación caracterizada por una gran disponibilidad de vivienda libre, fruto del incremento del stock de viviendas sin vender y al retraimiento de la demanda, consecuencia esto último de la restricción del crédito y la ausencia de medidas que permitan una mejor adaptación entre ambos parámetros. Además, frente al problema del incremento de precios de la última década, nos encontramos en la actualidad en un periodo caracterizado por su progresiva disminución. Esta nueva situación, en opinión del Consejo, condiciona de manera importante la intervención pública en el ámbito de la vivienda, y en especial los objetivos y medidas de las programaciones sectoriales.

En 2010, y al igual que en 2009, se produce una drástica reducción, tanto en Canarias como en la media nacional, del flujo de viviendas vendidas y de viviendas terminadas. Sin embargo, puesto que el número de viviendas terminadas es, un año más, superior al de las viviendas vendidas, el stock de vivienda sin vender sigue aumentando.

La dinámica de crecimiento constante del stock de vivienda vacía que ha caracterizado al mercado inmobiliario español en la última década convivía hasta hace dos años con una dinámica, también al alza, del precio de la vivienda libre. Sin embargo, esta situación ha terminado y desde el segundo semestre de 2008 se observan registros negativos en la evolución de sus precios.

Según los últimos datos oficiales (primer trimestre de 2011), el precio por metro cuadrado de la vivienda nueva en Canarias se sitúa en 1.534,1 euros, un 14% por debajo del precio medio nacional (1.777,6 euros), lo que significa un mantenimiento del diferencial de precios durante los tres últimos años. En cuanto a la evolución reciente de los precios, el descenso en el precio de la vivienda iniciado en 2008 se mantiene en Canarias y España durante 2010 y el primer trimestre de 2011 aunque con menor intensidad. Según los últimos datos, el descenso acumulado de los precios de la vivienda en Canarias en los últimos tres años ha sido del 16,3% en Canarias y del 15,4% para la media nacional.

En cuanto a la política de vivienda que afecta al archipiélago canario en la actualidad, ésta se estructura a partir de dos grandes planes, uno de carácter nacional y el otro autonómico. El primero es el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, aprobado el 24 de diciembre de 2008 mediante el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se marcan las pautas para el próximo periodo. El objetivo declarado de dicha programación consiste en facilitar el acceso a la vivienda por parte de la población, a lo que se le une la circunstancia excepcional de la crisis económica actual. Por lo tanto, los ejes de antiguos planes se siguen manteniendo incluyendo nuevas medidas vinculadas a la rehabilitación.

El segundo es el Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012, que se plantea los siguientes objetivos. En primer lugar, dedicar los mayores esfuerzos públicos a facilitar el acceso a una vivienda a las familias con menos recursos. En segundo lugar, se mantendrá un programa específico para los jóvenes canarios con ayudas adicionales en función de su nivel de renta. En tercer lugar, se marca como referencia que el esfuerzo de las familias para acceder a una vivienda protegida no supere la tercera parte de sus ingresos. En cuarto lugar, se impulsará la construcción de viviendas protegidas para lograr que todos los canarios puedan acceder a una vivienda a precios asequibles. En último lugar, se fomentará el alquiler como una línea de acción prioritaria.

Respecto a la financiación y a la estructuración del gasto del Plan de Vivienda de Canarias 2009-2012, en comparación con los dos anteriores periodos de programación, se observa un incremento en los recursos financieros del Plan, así como en el número de actuaciones. Dado el contexto económico en el que nos encontramos, el CES valoró positivamente el esfuerzo presupuestario, en los términos en que fue configurado inicialmente por parte de ambas administraciones, autonómica y estatal, por dotar de recursos a la política de acceso a la vivienda, que en la actual coyuntura de crisis económica, se muestra más necesaria que nunca.

Sin embargo, si bien esta programación sectorial en materia de vivienda para el período de referencia, 2009-2012, mejora los recursos financieros en relación al anterior período, en virtud de lo dispuesto en

el Real Decreto 1713/2010, de 17 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, se produce, por el gobierno de España, una importante contención del gasto y reajuste presupuestario que repercute sensiblemente en la política de vivienda, de forma tal que se produce la eliminación de determinadas ayudas y subvenciones relacionadas con ella, reduciéndose sensiblemente el marco presupuestario del Plan de Vivienda de Canarias 2009-2011. Datos del Gobierno de nuestra Comunidad Autónoma señalan que el 72,97% de las actuaciones del Plan son financiadas con cargo al esfuerzo presupuestario de Canarias.

A propósito de las actuaciones sobre las viviendas, incluidas en el proyecto de Plan, tal y como entonces lo conoció el Consejo, y siguiendo anteriores programaciones, hemos de destacar que el programa de promoción pública, seguido por el de rehabilitación y reposición, siguen siendo las principales líneas de gasto del la programación 2009-2012, absorbiendo más de dos tercios de los recursos del plan. Respecto a estas dos partidas, los programas de rehabilitación y reposición incrementan su peso, tanto en términos absolutos como relativos, mientras que el programa de promoción pública disminuye.

El CES valora positivamente esta priorización de recursos en la medida en que al conceder mayor peso a las actividades de rehabilitación y reposición, frente a las actividades de promoción, actuando con coherencia con la realidad territorial de Canarias y las necesidades de la población canaria. Asimismo, también se valora positivamente el impulso y el respaldo que el Plan da a las acciones del programa acceso a la vivienda para los jóvenes, colectivo definido como prioritario en el mismo.

6.2.4.5. Otros servicios preferentes

Sanidad

El Ejecutivo canario presupuestó para la anualidad 2010 algo más de 2.800 millones de euros para el Servicio Canario de Salud, lo que supuso una reducción del 2,45% respecto a la partida destinada en el ejercicio anterior. Para esta anualidad, las únicas partidas que experimentaron incrementos presupuestarios fueron las correspondientes a la formación personal (incremento del 16,50%) y la investigación sanitaria (incremento del 25,58%). El mayor descenso presupuestario relativo se produjo en la gestión de recursos, con una reducción presupuestaria del 23,05% respecto a la anualidad 2009 (lo que implica una diferencia de algo más de 2.400.000 euros)

Con estos datos, nuestra comunidad Autónoma pasa a tener un presupuesto por persona protegida de 1.398,66 euros, cifra que se ha mantenido casi invariable desde el año 2008. A nivel estatal, el presupuesto por persona protegida asciende en 2010 a 1.331,96 euros siendo algo inferior al dato canario.

Respecto al Barómetro Sanitario publicado por el Ministerio de Sanidad, para el caso canario, casi un 55% de las personas encuestadas considera que el Sistema Sanitario funciona bastante bien o necesita algunos cambios, frente al 44,7% de personas que opinaban así en 2008. Aún así, no hay ninguna otra Comunidad Autónoma española que arroje una valoración más baja. Así, en una valoración de 1 a 10 se obtiene una calificación de 6,04, frente a la nota alcanzada por el conjunto del Estado, que es de un 6,57, y alejada de Comunidades Autónomas como Asturias o Aragón, con notas de 7,71 y 7,20 respectivamente

Por otro lado, la percepción mayoritaria que el ciudadano canario tiene en 2010 respecto a la evolución de las listas de espera en los últimos 12 meses es que se han mantenido invariables (46,9%), mientras que un 15,4% considera que han empeorado. En base a datos de la Consejería de Sanidad, durante el ejercicio 2010, se produjo un incremento del 6,2% en las listas de espera quirúrgicas respecto a 2009.

Justicia

Durante la anualidad 2010 nuestro país experimentó un total de 9.347.018 de asuntos ingresados, lo que supuso una disminución del -2,3% respecto del ejercicio anterior. Nuestra Comunidad Autónoma aportó al total de asuntos ingresados en el territorio nacional 428.841 de casos, lo que supone el 4,58% del total.

De todos ellos, y al igual que ocurre para el nivel estatal, la mayor parte de los asuntos ingresados en

Canarias proceden del ámbito de la jurisprudencia penal, con 291.752 casos (68,0% del total). Por otro lado, es la provincia de Las Palmas la que, a nivel canario, aporta un mayor número de asuntos ingresados, con el 54,9% del total, frente al 45,1% de la provincia tinerfeña.

Con estos datos, y teniendo en cuenta el número de casos resueltos, la tasa de pendencia para Canarias en 2010 fue de 0,40, lo que supone el quinto valor más alto de todas las comunidades autónomas españolas. Para el conjunto nacional, este indicador alcanza un valor de 0,35 (frente al 0,34 de 2009). Por otro lado, la tasa de congestión en Canarias continúa un año más superando la media estatal (1,40 frente a 1,36). La situación de congestión judicial en Canarias no da señales de mejoría, manteniendo la inercia de años anteriores.

Centrándonos en los datos que arroja Canarias sobre violencia de género, según datos del Observatorio contra la violencia doméstica y de género referidos para la anualidad 2010, nuestra Región registró un total de 78,6 denuncias referidas a violencia contra la mujer por cada 10.000 mujeres. Con estos datos, Canarias se mantiene como la Comunidad Autónoma con mayor tasa de denuncias de este tipo, frente a las 56,4 denuncias de media del resto del territorio nacional.

Otro indicador a tener en cuenta en el ámbito de la violencia contra la mujer es el número de órdenes de protección incoados, aceptados y denegados. En este caso, nuestra Comunidad Autónoma fue testigo durante los doce meses de 2010, de un total de 2.719 asuntos incoados al objeto de obtener algún tipo de protección de la mujer, de los que el 38% (un total de 1.025 solicitudes) fueron denegados, frente al 62% que se resolvieron de forma positiva (1.694 concesiones de protección).

6.2.4.6. Las Administraciones Públicas en Canarias

La limitación del déficit de las Comunidades Autónomas al 1,3% del PIB junto al mantenimiento de la presión fiscal, ha limitado y caracterizado principalmente el Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Canarias 2011, limitando su constante crecimiento y poniendo fin a la etapa expansiva de los últimos años. A pesar de ello, se continúa con un ahorro bruto negativo, lo que provoca una dependencia del endeudamiento, incluso sin contar con la actividad inversora. Esta contracción presupuestaria supone un retroceso de hasta diez años en términos per cápita en función de la partida presupuestaria analizada.

El mantenimiento de la prestación de los servicios públicos, se presenta, ante el escenario descrito, de manera compleja para los gestores públicos, que tendrán que incrementar los ratios de eficiencia en el uso de los recursos asignados a esos servicios. Deberá intentarse mantener el mismo nivel de prestación de dichos servicios con igual o menor financiación. Aunque el margen para mejorar los niveles de eficiencia en las administraciones públicas es amplio, si el escenario de restricción presupuestario se transforma en algo permanente, será necesario emprender reformas institucionales de mayor calado para alcanzar una asignación aún más eficiente de los recursos públicos. De lo contrario, la alternativa sería cambiar, eventualmente, las fuentes de financiación de dichos servicios o reducir tasas de cobertura de los mismos, siempre evitando el empeoramiento en los niveles de prestación de dichos servicios. Analizando los presupuestos liquidados por funciones (datos 2008), se mantienen ciertos diferenciales en términos per cápita con el resto nacional, cayendo el gasto en Educación, y subiendo el gasto en I+D+i así como el gasto Sanitario. Dichos parámetros deberían contrastarse con parámetros de calidad como podrían ser número de servicios prestados, tiempos de espera, evolución de la calidad y efectos sobre el conjunto de la economía, a fin de poder determinar si dichas subidas y bajadas en el total del presupuesto de la Comunidad, suponen o no una mejora financiera y/o de servicios.

En términos de deuda pública per cápita, la situación de la Comunidad Autónoma de Canarias, se muestra bien posicionada, respecto al resto de Comunidades Autónomas, formado parte del grupo de comunidades autónomas menos endeudado. Es la herencia de su histórico control presupuestario cuya continuidad solamente se ha quebrado en los últimos años.

En el análisis de las cuentas locales nos hemos centrado en el aspecto municipal, que durante 2009 continuaba en clara expansión del gasto público, apareciendo su primera contención en los presupuestos de 2010, como consecuencia de las reducciones de las transferencias de las administraciones supramunicipales. Los municipios canarios, afortunadamente tienen un pequeño margen de mejora (respecto a la media nacional) en la recaudación de la tributación directa (mejorando su recaudación sobre los derechos reconocidos), a la postre el factor más importante en su recaudación, así como en la financiación parcial de algunas inversiones a través de contribuciones especiales, tal como realizan los homólogos nacionales. En comparación con las Comunidad Autónoma,

aún cuenta con ahorro bruto positivo.

Del análisis realizado sobre el número y distribución de los municipios canarios en función de la población y su comparación con el resto de comunidades autónomas, no se encuentran argumentos para defender el establecimiento de una fusión generalizada de municipios en el ámbito canario, al menos tras la comparación de la situación de Canarias con el resto del territorio nacional, aunque en algunas islas no capitalinas, la distribución de los municipios según su población se aproxima a los estándares nacionales. En cualquier caso, en opinión del Consejo, si parece conveniente profundizar en la mejora de los niveles de cooperación entre municipios y coordinación de los mismos en la oferta de servicios e infraestructuras.

6.2.4.7. Medio ambiente

Gestión de Residuos

En base a los datos aportados por el INE para la anualidad 2008, la Comunidad Autónoma de Canarias generó un total de 1.255.650 toneladas de residuos, de los que el 16,7% se recogieron de forma selectiva (frente al 21% en 2006). Este dato implica una reducción en la generación de residuos de un 10% respecto al ejercicio 2006.

Ese volumen de generación en nuestra región implica que Canarias aporta el 4,7% de los residuos que se generan en todo el territorio nacional, y que en el año 2008 ascendieron a 26.322.384 toneladas (un 7,3% menos que en 2006). De esta forma, Canarias aparece como la octava región española que más residuos genera a nivel nacional.

Entre los años 2006 y 2008, la generación de residuos por habitante en Canarias se vio reducida en 54 kg/habitante (566 kg/habitante en 2006, frente a 512 kg/habitante en 2008). Respecto a los residuos recogidos de forma selectiva en Canarias, cabe destacar que del total de ellos, un 85% están conformados por residuos de construcción y demolición (11,2% del total de los residuos recogidos de forma selectiva), papel y cartón (34,6%), envases mixtos (27,7%) y vidrio (11,5%).

En España, la gestión de los residuos urbanos es llevada a cabo de forma mayoritaria por las Entidades Locales, estando orientada en mayor o menor medida por las propias comunidades autónomas. En Canarias, tras el vencimiento del Plan Integral de Residuos de Canarias en el año 2006, no se ha redactado Plan alguno que viniera a darle continuidad y a actualizar, organizar o reorientar la gestión y tratamiento de los residuos a nivel regional.

Protección Ambiental en la empresa

Durante 2008 el gasto en protección ambiental por parte de los establecimientos industriales españoles se vio incrementado en un 3,8% respecto a 2007, situándose en 3.129 millones de euros. Las inversiones más significativas en el grupo de equipos e instalaciones independientes se correspondieron con aquellas que iban destinadas a reducir las emisiones atmosféricas (50,2% del total), a la gestión de las aguas residuales (22,7% del total de este grupo) y a la gestión de residuos (9,6%).

Por Comunidades Autónomas, el sector industrial gallego y el catalán fueron los que mayor inversión destinaron a la protección del medio en el año 2008. Canarias, con una inversión de algo más de 8 millones de euros (sin tener en cuenta los gastos corrientes), aporta el 0,54% del total. En el caso de nuestra región, el 53,6% de las inversiones realizadas en equipos e instalaciones independientes han ido destinadas a las emisiones a la atmósfera

En el caso de las inversiones realizadas en equipos integrados, el 23,13% de las mismas fue destinado a instalaciones que favorecieran la reducción de emisiones a la atmósfera, el 14,4% se destinó a instalaciones para el ahorro de energía y reutilización de agua y el 2,9% a instalaciones que generen menos residuos.

Empleo verde

Tomando como punto de partida el año 1998, la participación del empleo verde en nuestro país en el empleo total se ha visto incrementada significativamente. Puede afirmarse que el empleo verde ha pasado de representar el 1,12% del empleo total en aquel año a suponer el 2,81% en la actualidad.

Este fenómeno viene favorecido por el atraso relativo en que se encontraban las actividades de protección y conservación del medio ambiente a finales del siglo pasado en España y el incremento que

han experimentado los costes compensatorios medioambientales en los últimos años a consecuencia de la preocupación por la salud y la seguridad.

Abordando el empleo verde desde el prisma territorial en España, se puede detectar un avance diferenciado según la comunidad autónoma en la que nos detengamos. Así, existe un mayor avance relativo en algunas regiones, como Cataluña, Navarra, La Rioja, Aragón y Castilla y León, aunque por razones distintas y con diferentes consecuencias para la creación de capacidades y potencial de desarrollo futuro.

El contrapunto a este bloque lo constituyen aquellas regiones, como nuestra Comunidad Autónoma y Galicia, con un déficit respecto al empleo total y población, y en menor medida Asturias y Cantabria. Con algunas excepciones, como el tratamiento y depuración del agua y la gestión de espacios naturales en Canarias, y gestión forestal y gestión de espacios naturales en Galicia, todas las actividades aparecen comparativamente dotadas de forma deficitaria.

Respecto a las actividades que concentran el empleo verde en nuestro país, también varía respecto la comunidad autónoma. Así, las actividades que destacan por su grado de especialización tanto en Cataluña como en la Comunidad Valenciana son tratamiento y gestión de aguas residuales, gestión y tratamiento de residuos y servicios ambientales a las empresas. Cataluña muestra también un alto grado de especialización en educación e información ambiental, empleo ambiental en la industria y en los servicios, I+D+i ambiental y, en menor medida, energías renovables.

La especialización de la Comunidad de Madrid se da en las actividades de I+D+i ambiental, empleo ambiental en la industria y los servicios, y energías renovables, con los factores de ser sede de grandes empresas y centros de investigación como principal causa. En Castilla y León, Galicia y País Vasco destaca la gestión de zonas forestales, dada la importancia de la masa forestal, mientras que la gestión de espacios naturales tiene especial importancia en esas regiones y en Canarias, Extremadura y Castilla-La Mancha.

Aunque la economía sostenible, ha experimentado una considerable expansión en los últimos diez años, debido principalmente a la política pública, y su desarrollo a largo plazo parece garantizado, la evolución en el futuro más inmediato se enfrenta con algunos obstáculos y peligros que pueden ralentizar su avance.

La actual coyuntura económica es el principal obstáculo percibido por las empresas encuestadas (86,8%). La elevada inversión que supone para las empresas las actuaciones ambientales, la débil conciencia y sensibilidad ambiental de la industria y los ciudadanos, el bajo grado de cumplimiento de la legislación y el poco control ejercido por parte de la Administración, así como las dificultades para adaptarse a la legislación ambiental, parecen ser los principales obstáculos e inercias a la expansión de la economía sostenible.

Este diagnóstico debería servir no sólo para conocer el estado actual de las empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la conservación, protección y servicios medioambientales, sino para que las administraciones tomen buena nota de aquellos aspectos a mejorar en el entorno donde se mueven estas empresas, si realmente desean apoyar una alternativa productiva sostenible.

Segunda parte: Análisis monográfico

6.2.5. Canarias frente al reto de la competitividad

El Consejo Económico y Social trata, con la inclusión de este estudio monográfico en el Informe Anual 2010-2011, de realizar una aproximación al estado actual de la competitividad en Canarias, desde el convencimiento de que la consecución de una senda de progreso económico y social para la sociedad canaria pasa necesariamente por mejorar la capacidad competitiva de nuestra economía. Con este análisis no solamente se ofrece un diagnóstico sobre la situación competitiva de Canarias sino que trata de aportar para la reflexión del conjunto de la sociedad una serie de estrategias y líneas de acción que podrían mejorar las coordenadas competitivas de nuestra región.

Así, realizamos con este análisis monográfico una aproximación al concepto de productividad, también se resumen los aspectos del contexto político-económico con una incidencia más directa sobre la competitividad de la economía canaria. Igualmente, se analiza en profundidad la situación competitiva de la economía canaria. Y finalmente, se señalan posibles líneas de actuación para la mejora de la competitividad en nuestra región.

6.2.5.1. Aproximación conceptual al reto de la competitividad

Se utiliza, y en relación a los objetivos que se pretenden, una acepción ampliamente aceptada del término competitividad regional, y que engloba el conjunto de factores y políticas que modelan y condicionan la capacidad de una región para crear y mantener un entorno favorecedor de la creación de valor por sus empresas y que propicie mayores estándares de prosperidad para sus ciudadanos, así se llega a las siguientes conclusiones sobre la idea de competitividad regional.

- La capacidad competitiva de una región depende en un alto grado de la competitividad de sus empresas. Son por tanto las empresas las que crean valor y las regiones, en tanto que contenedores de las mismas, deben proveer un entorno que facilite el desarrollo de la actividad empresarial con los mayores niveles de eficiencia posibles.
- El concepto de competitividad carece de sentido si se obvia su dimensión geográfica o espacial: las naciones, las regiones, las ciudades, son los escenarios en los que se localizan y materializan las estrategias competitivas de manera que la globalización, lejos de diluir la importancia de las localizaciones, la ha acrecentado.
- La competitividad es un concepto relativo y dinámico. El juego competitivo impone tener siempre que considerar las condiciones existentes en otras ubicaciones. Adicionalmente, las coordenadas competitivas no son inmutables, siendo completamente diferentes las existentes hace décadas que las imperantes en la actualidad, en la sociedad del conocimiento.
- Los pilares de la competitividad de las localizaciones no descansan tanto sobre los factores productivos básicos (por ejemplo, dotaciones de recursos naturales, extensión y posición geográfica, condiciones climatológicas) sino que en el actual contexto tecno-económico son más importantes los activos creados (por ejemplo, capital humano, infraestructura tecnológica, o, incluso, el capital social), pero, sobre todo, las instituciones, que determinan de forma fundamental la calidad y sofisticación del entorno para los negocios.
- La naturaleza dinámica de las ventajas competitivas y el papel central de las instituciones en su configuración apuntan claramente a que el primer cambio que debe operarse a la hora de modificar los parámetros competitivos de las localizaciones pertenece precisamente al ámbito de lo institucional. Probablemente sea éste el cambio más importante, y, a su vez, de mayor complejidad.
- El diseño de una estrategia pro-competitiva debe ser global y diseñarse atendiendo a un horizonte temporal de largo plazo, partiendo de un examen en profundidad de las capacidades potenciales de la región y evitando las intervenciones basadas en una perspectiva centrada en el corto plazo.

6.2.5.2. El contexto relevante para Canarias

En el diseño de cualquier estrategia que aspire a mejorar la competitividad a medio y largo plazo de una región deben interiorizarse no solamente los rasgos estructurales del contexto económico nacional e internacional sino también las tendencias que marcarán el desarrollo futuro, ya que la ventaja competitiva de una región es siempre relativa, ya que se compite en un mundo cada vez más globalizado. Debemos por tanto, identificar algunas de las tendencias futuras más probables y de mayor impacto en la configuración del sistema internacional de las próximas décadas, así como aproximar los elementos del entorno político-económico que más pueden condicionar la dinámica económica futura de nuestra región.

Tendencias globales

Entre las grandes transformaciones experimentadas por el escenario mundial en las últimas décadas se nos muestra la tendencia hacia un sistema internacional multipolar donde el eje de gravedad se desplaza hacia el continente asiático, con la creciente consolidación de China e India. Estas economías, conjuntamente con las de Brasil y Rusia, están llamadas a adquirir un protagonismo creciente en lo económico, político y militar. La emergencia de estos nuevos actores principales y otras economías emergentes en el escenario mundial suponen un reto para Europa y sus regiones pero también nuevas oportunidades. Los gobiernos y agentes económicos de muchas economías avanzadas han sabido interpretar correctamente estas oportunidades, lo que les ha llevado a tomar posiciones en estos mercados desde hace tiempo. La firma de acuerdos bilaterales, el establecimiento de alianzas estratégicas, la entrada como inversores en estos mercados o la orientación de una parte creciente de sus exportaciones de bienes y servicios hacia estas economías les ha propiciado un plus de crecimiento.

Otra de las tendencias futuras que ha recibido nuestra atención en el presente epígrafe es la relativa a la dinámica demográfica. Sin duda, el creciente envejecimiento de la población en las economías desarrolladas, el fuerte crecimiento demográfico en los países subdesarrollados y emergentes, y las presiones migratorias son variables a tener en cuenta en el diseño de cualquier estrategia de crecimiento y desarrollo futuros.

Otro aspecto que afecta globalmente, y que también ya está condicionando el entorno económico de Canarias, lo constituye la cada vez mayor importancia de la innovación como fuente de desarrollo económico. En las economías desarrolladas, y especialmente en Europa, los modelos de crecimiento centrados exclusivamente en procesos de imitación tecnológica tienen cada vez un margen menor. Este agotamiento responde a la propia dinámica interna de los modelos de imitación, que al acercarse a la frontera tecnológica ven mermado su potencial de crecimiento. Además, la aparición en la escena internacional de países emergentes, en donde la adopción de estas estrategias resulta ahora más ventajosa, ha acelerado el final de las estrategias centradas en la imitación.

Entre los retos más destacados a los que enfrentan un buen número de países europeos, entre ellos España, se encuentra el tránsito desde un modelo basado en la imitación tecnológica hacia otro en donde la innovación adquiere un mayor protagonismo. Este tránsito dista de ser sencillo, como ilustra la historia reciente de Europa y España. Para que se produzca se requiere, como primer paso indispensable, un cambio en el marco institucional de base, que facilite la creación de un sistema de innovación más eficiente.

Las innovaciones tecnológicas se caracterizan fundamentalmente por el desarrollo o uso de novedades tecnológicas, tanto en conocimiento como en desarrollos técnicos, y suelen estar enfocadas al sector manufacturero. Sin embargo, éstas no agotan el abanico de posibilidades de innovación al alcance de las empresas. Hay otro tipo de innovación no tecnológica que no necesita involucrar necesariamente un cambio o adoptar una nueva tecnología, sino que pueden apoyarse en el uso de métodos innovadores de negocio, nuevos conceptos organizacionales u otras formas inmateriales de cambiar las actividades empresariales. Por tanto, la promoción de la cultura innovadora en las empresas debe entenderse en un sentido amplio, no restringido exclusivamente a la innovación tecnológica. Propiciar un entorno favorable al cambio, a la innovación en este sentido amplio, es un elemento clave en cualquier estrategia que desee mejorar los parámetros competitivos de las regiones.

Contexto europeo

En respuesta a estos retos globales, la Comisión Europea ha realizado cambios de gran relevancia en

sus posicionamientos estratégicos que se han manifestado en la adopción de la denominada *Estrategia Europa 2020*, que establece la guía de acción de largo plazo que sustituye a la *Estrategia de Lisboa*.

La *Estrategia Europa 2020* debe interpretarse como el reconocimiento de la Comisión Europea de las graves carencias estructurales que atenazan las posibilidades de progreso de Europa, y que la crisis ha evidenciado con toda su crudeza.

Para promover este proceso de cambio, la Comisión ha planteado una línea de acción articulada a través de tres canales principales. El primero busca aumentar el grado de competencia en la zona reforzando y potenciando el Mercado Único. El segundo pivota sobre el fortalecimiento de la política exterior de la Unión. El tercero, y que nos interesa subrayar por su especial impacto para Canarias, es a través de la Política de Cohesión o, en otros términos, mediante la política regional europea.

La Comisión Europea ha reconocido las limitaciones de su actual marco de política regional y está realizando las transformaciones necesarias para adaptarla a los nuevos retos. La actual política regional europea pretende aportar a las actuaciones sobre el terreno un "valor añadido", de manera que favorezca el desarrollo de regiones capaces de desempeñar plenamente su papel en favor de un mayor crecimiento y competitividad. Este cambio de filosofía también se trasladará al tratamiento de las regiones ultraperiféricas (RUP), poniendo el énfasis en el desarrollo de las potencialidades endógenas de cada región.

Contexto nacional

La economía española ha sido uno de los "milagros económicos" de la segunda mitad del siglo XX y uno de los ejemplos destacados de entre los países europeos. En los últimos cincuenta años, el PIB por habitante español ha seguido una senda de convergencia con el resto de la Unión Europea que no se ha detenido prácticamente en ningún episodio hasta la reciente recesión de finales de esta década. De tal modo que, partiendo de niveles de PIB por habitante de un 50% de la media comunitaria (UE15) en los años 60, España ha logrado posicionarse en un porcentaje en torno al 90% en los últimos años.

Sin embargo, en los últimos cinco años España se encuentra entre las economías europeas en las que el PIB por habitante no sólo crece moderadamente sino que incluso retrocede, siendo las causas de esta situación no solamente coyunturales, sino también estructurales. Ya en la década de los 90, el crecimiento de la productividad no consigue mantener el potente ritmo alcanzado por el resto de Europa. Entre 1995 y 2005 además, el crecimiento de esta variable muestra una debilidad extraordinaria, que es prácticamente única entre las economías de la región, con la única salvedad de Italia.

El débil crecimiento de la productividad en el periodo anterior a la crisis y una tasa de paro persistentemente superior a la del resto de los países desarrollados son los dos síntomas más relevantes de las debilidades estructurales de la economía española.

Reparar las carencias del sistema productivo español, y esto es también aplicable a Canarias, requiere de medidas estructurales, reformas institucionales profundas que mejoren el marco regulatorio de nuestra economía. Entre otros ejes de actuación, el Consejo Económico y Social de Canarias considera prioritario desarrollar un entorno microeconómico más favorable a la creación de empresas y la innovación, un sistema educativo de mayor calidad, un mercado laboral con una mejor regulación, unos mercados de bienes y servicios más dinámicos y un sistema financiero más volcado en la actividad productiva.

La principal enseñanza que puede extraerse de las tendencias analizadas en este epígrafe es que nos encontramos en un mundo crecientemente globalizado, sujeto a un continuo proceso de cambio. Las próximas décadas serán de transición, lo que obligará a tomar decisiones de gran calado en un entorno caracterizado por un elevado grado de incertidumbre. La identificación de los escenarios futuros más probables y sus riesgos asociados, la identificación de las oportunidades que se abren, y, sobre todo, su interiorización en el plan de acción del que nos dotemos para el futuro inmediato son cuestiones fundamentales, que marcarán la senda de crecimiento y desarrollo en la que nos embarquemos. Tal como advierte la Comisión Europea, el mayor riesgo al que nos enfrentamos los europeos es sucumbir a la tentación de intentar volver a la situación que existía antes de la crisis, rehuir al cambio. Un cambio que no significa necesariamente replantearnos *lo que* hacemos, sino más bien *el cómo* lo hacemos.

6.2.5.3. Diagnóstico de la situación competitiva de Canarias

Tal como se sostiene en este análisis monográfico que impulsa, en su Informe Anual 2010-2011, el CES, desde numerosos ámbitos se destaca que el principal concepto significativo de la competitividad a nivel regional es la productividad. Desde esta perspectiva, nuestra posición de particular debilidad en el nivel de productividad de Canarias constituye el principal factor que explica la menor renta media de la que disfrutaban los ciudadanos canarios frente a los estándares existentes en otras regiones españolas y europeas, y su ritmo de crecimiento, más lento, es la causa principal del progresivo distanciamiento de la renta por habitante canaria de los niveles medios nacionales sufrido en los últimos años. Sin duda, en opinión del Consejo, revertir esta tendencia debe constituir uno de los ejes fundamentales de los poderes públicos de manera que la mejora de la productividad ocupe un lugar destacado de la agenda de la política económica de Canarias. Un correcto diagnóstico de la situación competitiva de las islas, analizando entre otras cuestiones el posicionamiento de Canarias en los distintos estudios sobre competitividad regional, así como los rasgos del modelo productivo canario y los factores determinantes de la competitividad, es a todas luces indispensable.

Desempeño competitivo

Los resultados obtenidos para el caso de la economía española en los principales estudios, que a nivel nacional y regional realizan análisis comparados del desempeño competitivo a partir de sofisticados índices sintéticos de competitividad, la sitúan en una posición competitiva intermedia.

En lo que concierne a la posición competitiva de Canarias, los principales trabajos empíricos existentes en el ámbito nacional muestran una posición poco favorable. En concreto, los que ha tenido oportunidad de seguir el CES, todos ellos referidos a las 17 Comunidades Autónomas españolas, posicionan a Canarias entre las comunidades autónomas con menores niveles de competitividad. Además, uno de los principales estudios empíricos regional a nivel europeo³⁵¹, sitúa a Canarias no solamente entre las regiones españolas peor posicionadas sino también entre las regiones europeas con índices de competitividad más bajos. Con respecto a este último estudio empírico, cabe destacar que no solamente Canarias, sino que todas las regiones ultraperiféricas muestran un desempeño competitivo bajo en la comparativa europea, mostrando el resto de las RUP niveles de competitividad inferiores al de Canarias. La existencia de esta correlación entre baja competitividad y ultraperiferia nos remite a la existencia de factores estructurales que dificultan los mayores avances en términos de competitividad para Canarias y el resto de las RUP, dados los sobrecostes derivados de nuestra insularidad, fragmentación y aislamiento, lo que justifica medidas diferenciadoras para hacer frente a estas desventajas. En cuanto al análisis de los resultados mostrados en los tres análisis empíricos realizados a nivel nacional anteriormente mencionados, y así se explicita en el estudio monográfico del Consejo, cabe destacar que entre los factores determinantes próximos de la productividad y, por tanto, de la competitividad regional, los que presentan un mayor grado de heterogeneidad interregional y explican gran parte de la variabilidad observada en los valores alcanzados por los índices sintéticos globales de competitividad en las distintas regiones españolas, son aquellos más relacionados con la creatividad e innovación, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), así como con las actividades de I+D. Por encima de todas estas dimensiones, el capital humano se convierte en una pieza clave en el diseño de entornos competitivos. Canarias presenta una posición competitiva especialmente débil, siendo precisamente los factores señalados los que reclaman una mayor atención. A ellos habría que sumar los relacionados con la eficiencia del entorno microeconómico, donde la posición de Canarias, también a nivel europeo, es especialmente desfavorable.

El modelo productivo canario. Especialización y productividad

De este estudio monográfico sobre la competitividad en Canarias se desprende que no existe evidencia empírica suficiente que respalde la idea de que la especialización productiva de Canarias sea la causa principal que explica el diferencial en productividad y el menor ritmo de avance respecto a la media nacional. Según nuestro estudio monográfico, la causa principal de la desfavorable dinámica de la productividad agregada en Canarias es la evolución registrada en la productividad en la mayor parte de sectores y ramas de actividad en nuestra región. Ello vendría a resaltar el hecho de que, no es tanto lo que hacemos (especialización productiva), lo que nos sitúa en una posición de poca competitividad en muchas áreas, sino cómo lo hacemos (eficiencia y productividad).

³⁵¹ *EU Regional Competitiveness Index* elaborado por el Institute for the Protection and Security of the Citizen del Joint Research Centre (JRC-IPSC) de la Comisión Europea.

En opinión del Consejo, esto no significa que las empresas canarias descuidan sus niveles de productividad operacional, organizacional y competencial sino que no siempre cuentan con herramientas suficientes para conseguir una mejora continua que eleve sus ratios de productividad y por tanto sus resultados. No cabe duda que las empresas, en Canarias y en cualquier lugar, allí donde localicen su actividad, tienen entre sus objetivos la maximización de sus beneficios y por tanto pretenden realizar una optimización de sus recursos y conseguir los mayores niveles de productividad posibles. No obstante, el entorno macro y microeconómico condicionan las posibilidades de producción en un territorio, y por tanto el desarrollo de su tejido empresarial. Las especiales características a las que se enfrentan las empresas canarias, con estructuras de costes y capacidad de mercado muy diferentes a los de la Europa continental, condicionan sus resultados en términos de productividad.

Teniendo en cuenta estos factores condicionantes, que se encuentran entre las causas del menor nivel relativo en términos de productividad, el CES es consciente que el incremento de los niveles de productividad en nuestro tejido productivo es hoy por hoy uno de los principales retos a los que se enfrenta nuestra economía, siendo ésta una tarea en la que deberá participar el conjunto de la sociedad canaria y sus instituciones económicas y políticas.

Deben incrementarse los esfuerzos para mejorar los niveles de productividad del tejido productivo canario, mejorando el marco económico en el que se insertan las actividades empresariales y creando un entorno institucional más favorable para el desarrollo de nuestro tejido productivo. Esta tarea, que debe ser compartida por el conjunto de la sociedad canaria, supone situar el desarrollo de nuestro tejido productivo y del empleo en el centro de la acción política

Por último, y en relación con la asociación errónea que suele hacerse entre productividad y especialización, los resultados ofrecidos en este análisis monográfico deben servir para relativizar aquellas posiciones que suelen priorizar las nuevas tecnologías y sectores industriales avanzados. El elemento central en cualquier estrategia que aspire a reforzar los parámetros competitivos de una región es el estímulo y facilitación de todas aquellas habilidades que permitan a las empresas colocar en el mercado bienes (avanzados o tradicionales) y servicios (formas de distribución, ventas y uso) de alto valor, que sean muy apreciados y bien acogidos por los clientes.

Factores determinantes de la competitividad

Entre las conclusiones que se extraen de la información analizada se desprende que la fuerza trectora fundamental del progreso tecnológico pasa a ser la innovación. Ya no es suficiente con adaptar a las condiciones locales las tecnologías existentes, también es preciso, crear nuevas tecnologías, nuevos procesos de producción, que contribuyan a desplazar la frontera mundial del conocimiento. Este tránsito hacia una economía con un mayor peso de la innovación es el que propone la Estrategia Europea 2020 para el conjunto del territorio de la Unión. Canarias, con sus especificidades, potencialidades y sectores altamente competitivos en la escena internacional, como es el turismo, también debe transitar hacia un esquema productivo con mayor capacidad innovadora.

Este proceso de transición exige que los poderes públicos jueguen un papel esencial, como actores impulsores del cambio institucional, propiciando que el marco institucional se adapte a las nuevas necesidades de la sociedad para que la economía pueda deslizar su patrón de crecimiento y desarrollo desde un modelo basado en la imitación hacia otro basado en la innovación.

Respecto al estado de la innovación en Canarias, la información estadística recopilada y analizada en este estudio monográfico apunta hacia una escasa vocación innovadora de la economía canaria. Los resultados analizados muestran un bajo esfuerzo inversor en I+D, sobre todo en el ámbito privado. Igualmente los datos analizados sobre innovación tecnológica no son satisfactorios.

Entre los factores a impulsar para conseguir un modelo productivo más innovador, se encuentran los recursos humanos y la financiación empresarial. Los modelos de innovación requieren, ante todo, la existencia de una sólida base de recursos humanos con formación superior de calidad, orientados a la resolución de problemas y a la creatividad que a la realización de tareas estandarizadas y repetitivas. Por otro lado, el tejido productivo necesita para su desarrollo de un sistema financiero eficiente y diversificado que pueda cubrir las necesidades de financiación propias de la actividad económica. Esto es especialmente importante para los emprendedores, de manera que las nuevas empresas encuentren vías de financiación adecuadas, algo que no siempre ocurre, puesto que no ofrecen el mismo nivel de garantías que las empresas ya establecidas.

6.2.5.4. Estrategias y líneas de acción

De lo visto hasta aquí se desprende: (1) que la capacidad de incrementar los estándares de prosperidad de una sociedad depende, en el largo plazo, de su capacidad competitiva; (2) que la competitividad de una región depende en gran medida de la competitividad de sus empresas; y (3) que las ventajas competitivas son dinámicas, no solamente dependen de la herencia del pasado o de la dotación de recursos con los que cuenta una sociedad en un momento dado sino de la capacidad de la sociedad para desarrollarlas y en concreto de su capacidad de establecer un marco institucional que impulse la emprendeduría y la innovación.

Sobre la base de los distintos desarrollos incluidos en este análisis monográfico se extraen, finalmente, algunas conclusiones y recomendaciones que pueden servir de orientación en el diseño e implementación de futuros planes de acción que faciliten la mejora de la competitividad de la economía canarias.

El primer aspecto que se quiere destacar, en línea con lo expuesto, es la necesidad de mejorar nuestro marco institucional. Centrándonos en la esfera de lo público, son muchos los frentes sobre los que los poderes públicos pueden actuar y cuya mejora tiene importantes impactos en la capacidad competitiva del Archipiélago. Entre estos frentes, destacan los siguientes:

- *Burocracia.* Para mejorar la competitividad locacional de nuestra región precisamos un menor grado de burocracia y una mayor racionalidad en la estructura y funcionamiento de la administración pública. Necesitamos dotarnos de un esquema de funcionamiento más sencillo, flexible y ágil. Esta necesidad estructural se ve reforzada por las urgencias del corto plazo, impuestas por una crisis de gran calado que se ha encargado de sacar a la luz las ineficiencias y excesos del sistema.
- *Transparencia.* Para mejorar los parámetros competitivos de la economía canaria es fundamental aumentar el grado de transparencia en la formulación de regulaciones y políticas, así como en las compras públicas, concesión de licencias, etc.

El incremento de la transparencia se traduce en menores costes de transacción y mejoras en la capacidad competitiva. Adicionalmente, el incremento de la transparencia aumenta la confianza de los ciudadanos en sus instituciones e incrementa la legitimidad de las decisiones y acciones de los poderes públicos.

- *Marco regulador.* Nuestro potencial competitivo mejorara si se dota unas regulaciones y políticas más eficaces y eficientes. Junto a la transparencia, la racionalidad económica también debe ser un elemento central en los procesos de toma de decisiones. Se solicita a nuestras autoridades seguir las indicaciones que desde la OCDE y la propia Unión Europea se llevan realizando durante años respecto a los principios que debe contemplar la buena regulación.
- *Rendición de cuentas.* Aunque relacionado con la transparencia y la racionalidad económica, conviene enfatizar un aspecto no siempre suficientemente atendido desde las administraciones públicas canarias. En el ámbito público, deben establecerse objetivos a largo plazo para las distintas actuaciones (políticas, reglamentaciones, etc.). Éstos deben estar vinculados al logro de objetivos más a corto y medio plazo, y, a su vez, establecer explícitamente los instrumentos para su consecución y una batería de indicadores que permitan identificar, siempre que sea posible, el grado de cumplimiento. Esto es fundamental de cara a mejorar la rendición de cuentas ante el conjunto de la sociedad de los gestores públicos.

Mejorar la calidad de nuestro entramado institucional es una condición necesaria para lograr un mayor potencial competitivo. Los impactos directos sobre nuestra competitividad locacional son muy relevantes. Pero también deben tenerse en cuenta sus efectos indirectos, al transpirar al conjunto de la sociedad un clima distinto, más favorable para los negocios, con mayores dosis de legitimidad, que estimula el esfuerzo individual, etc.

Relacionado con la necesaria reorientación de las políticas públicas para mejorar nuestro marco regulador, conviene ofrecer algunas orientaciones de los pilares sobre los que debe construirse las actuaciones futuras de cara a promover mejoras significativas de nuestra productividad regional.

- *El pilar de la eficiencia.* Una de las evidencias aportadas en este informe sobre la competitividad de la economía canaria que merece una mayor atención es que el problema de baja y estancada productividad agregada que aqueja a nuestra economía no obedece a lo que hacemos, sino a cómo lo hacemos. El principal reto al que se enfrenta la sociedad canaria es conseguir una mejora significativa y continuada de nuestra productividad, que nos permita aspirar a mejoras significativas y duraderas en nuestros niveles de prosperidad.
- *El pilar de la innovación.* Más allá de la implementación de medidas orientadas a mejorar los niveles de eficiencia con los que se opera, los poderes públicos deben entender que las tendencias globales que se llevan observando en los últimos lustros han significado que las estrategias basadas exclusivamente en la eficiencia productiva debe venir acompañada por otra de la innovación. La implementación de una estrategia competitiva basada en la innovación requiere de un proceso paralelo de incremento en el valor añadido de nuestra actividad productiva. La calidad y la diferenciación son los elementos competitivos, que junto a la eficiencia pueden posicionar a nuestros sectores productivos en segmentos de mayor valor añadido. Los elementos claves en la promoción de un modelo de desarrollo más innovador son aquellos que cuentan con un marco de incentivos adecuado para que los agentes económicos se impliquen en actividades diferentes y creativas. Habrá que poner el acento en tres aspectos fundamentales: la creación de un entorno con un alto grado de competencia entre las empresas existentes y que facilite la creación y entrada de nuevas empresas en el mercado; la existencia de una base poblacional amplia con formación superior; y finalmente, un mercado financiero sofisticado es clave a la hora de constituir un entorno favorable a las iniciativas innovadoras.
- *El pilar de la internacionalización.* En primer lugar, los poderes públicos deben seguir apoyando a aquellas empresas que desean emprender su andadura internacional y a aquellas que, habiéndola iniciado, aún se encuentran en los primeros momentos de su periplo exterior (incorporación de la visión internacional en la cultura de la empresa, adecuación de los sistemas de organización y gestión, facilitar la ayuda de profesionales especializados externos, asesoramiento en la puesta en marcha y ejecución de planes de promoción internacional, facilitación trámites burocráticos y administrativos, servicios de consultoría internacional, asistencia técnica). Y para aquellas otras empresas que aún no han optado por esta vía, las autoridades públicas pueden promover planes de actuación para promover este espíritu internacionalizador. Una vez más, la política de formación juega un papel destacado en esta estrategia, no solo garantizando la existencia de un número suficiente de profesionales especializados de solvencia, sino, además, para afianzar el factor relacional, tan importante en las relaciones internacionales. En segundo lugar, cabe destacar que la internacionalización de Canarias no significa únicamente propiciar el salto al exterior de las empresas canarias sino, también, implica facilitar la entrada de inversión y capital humano desde el exterior. A este respecto, cabe destacar que el atractivo de la reducción fiscal que pueda ofrecerse desde un territorio a las empresas debe ser completado por otros atractivos, de naturaleza económica, pero no estrictamente fiscal. El entorno local para los negocios en un sentido amplio es para muchas empresas más importante que la reducida fiscalidad. Es decir, garantizar que exista población con la formación necesaria y adecuada, que exista acceso a fuentes de financiación adecuadas, que los trámites administrativos no sean especialmente gravosos ni complejos.

Por último, y aunque son muchos los elementos del marco institucional que afectan a la innovación en Canarias, el CES quiere hacer una mención expresa a nuestro Régimen Económico y Fiscal de Canarias, elemento diferencial y de gran relevancia dentro del marco institucional canario.

Del análisis realizado en este análisis monográfico se concluye que el REF constituye un poderoso conjunto de regulaciones e incentivos que tienen como objetivo contrarrestar las especiales dificultades con las que se encuentran la creación y desarrollo de actividad económica en las islas. Por tanto, válido también como conjunto de instrumentos que pueden favorecer el incremento de la competitividad del tejido productivo canario.

El REF de Canarias ha supuesto un importantísimo impulso para la capitalización de las empresas

canarias, mediante el estímulo a la autofinanciación, facilitándoles fortaleza, desde el punto de vista financiero, y capacidad de primer nivel para el crecimiento de nuestras inversiones productivas, con claras repercusiones favorables en la creación de empleo en Canarias.

Nada de ello debe representar un obstáculo, para su progresivo perfeccionamiento de tal forma que nos ayude también a adaptarnos a los nuevos contextos de competencia global. Debemos, en consecuencia, potenciar nuestro sistema de incentivos para lograr un entorno microeconómico más propicio a la creación de nuevas empresas y actividades en el marco de un modelo que apueste más intensamente por la innovación.

En opinión del Consejo, es necesario apostar claramente por el desarrollo de nuevos escenarios que permitan mejorar nuestra tasa de convergencia en renta y empleo *per cápita* con las regiones europeas. Para ello se hace preciso fijar claramente unas líneas estratégicas respecto de las que nuestro REF ha de contribuir positivamente, para lo que también se hace necesario su adaptación a los nuevos entornos y exigencias globales. Para ello, algunos aspectos requieren ser potenciados. Desde esta perspectiva, se destacan las siguientes líneas de actuación:

- Potenciar aquellos instrumentos que faciliten el acceso de empresas de nueva creación al mercado. La ZEC requiere de reformas que potencien su capacidad de atracción sobre las empresas exteriores que deseen instalarse y desarrollar negocios en Canarias. Junto con esta línea de actuación conviene revisar su capacidad de impulsar la actividad de los emprendedores.
- En estrecha colaboración con el aspecto anterior, el REF se puede constituir como un elemento estratégico para generar nuevos instrumentos financieros o fuentes de financiación para las empresas canarias. Especialmente, para aquellas con menos recursos y posibilidades que coinciden, precisamente, con las de reciente creación y que desarrollan su actividad en ámbitos innovadores.
- Finalmente, la educación superior debe ser uno de los grandes elementos que el REF puede promover. Además de poner en valor el talento y la formación de la población canaria animando a las empresas a dotar sus plantillas con trabajadores de este perfil educativo.

**Anexo I:
Índices de tablas, gráficos, cuadros,
esquemas y cuadros barómetro**



Índice de tablas

TABLA 1.1. DINÁMICA DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL. DETALLE POR PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS. 2009-2012 (VARIACIÓN ANUAL DE LA PRODUCCIÓN, EN %)	23
TABLA 1.2. DEMANDA Y PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PETRÓLEO POR REGIÓN. 2007-2011 (MILLONES DE BARRILES DIARIOS)	24
TABLA 1.3. PIB, INFLACIÓN Y SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DE ALGUNAS ECONOMÍAS SELECCIONADAS DEL NORTE DE ÁFRICA. 2005-2010	32
TABLA 1.4. PIB, INFLACIÓN Y SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DE ALGUNAS ECONOMÍAS SELECCIONADAS DE ÁFRICA SUBSAHARIANA. 2005-2010	34
TABLA 1.5. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO E INFLACIÓN EN EUROPA. PREVISIONES DEL FMI, 2009-2012 (DATOS EXPRESADOS EN %)	38
TABLA 1.6. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010	39
TABLA 1.7. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES NETAS DE BIENES Y SERVICIOS A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010 (DATOS EXPRESADOS EN MILLONES DE EUROS)	41
TABLA 1.8. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL GASTO EN CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010	42
TABLA 1.9. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL GASTO EN CONSUMO FINAL DEL GOBIERNO A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010	42
TABLA 1.10. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SUPERÁVIT (+) / DÉFICIT (-) PÚBLICO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010	43
TABLA 1.11. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2001-2010	44
TABLA 1.12. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR SECTORES EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2008-2010 (VARIACIÓN ANUAL, %)	45
TABLA 1.13. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y LA TASA DE PARO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010	46
TABLA 1.14. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO ARMONIZADO EN LOS PAÍSES DE LA EUROZONA. 2007-2010	47
TABLA 1.15. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. 2001-2010	48
TABLA 1.16. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. COMPONENTES POR EL LADO DE LA DEMANDA. 2008-2010 (VARIACIÓN ANUAL, %)	48
TABLA 1.17. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN LOS PAÍSES DE LA UE NO PERTENECIENTES A LA EUROZONA. 2007-2010	49
TABLA 1.18. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y SUS COMPONENTES POR EL LADO DE LA DEMANDA. 2008-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	50
TABLA 1.19. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y SUS COMPONENTES POR EL LADO DE LA OFERTA. 2008-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	57
TABLA 1.20. CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA. 2007-2008 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	59
TABLA 2.1. PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO AGRUPADO POR SECTORES. 2008	72
TABLA 2.2. DOTACIONES PRESUPUESTARIAS DEL MARCO ESTRATÉGICO NACIONAL DE REFERENCIA. 2007-2013 (DATOS EN EUROS)	76
TABLA 2.3. CIFRAS ASIGNADAS A CANARIAS EN EL PROGRAMA MAC2007-2013 (DATOS EN EUROS)	77
TABLA 2.4. CIFRAS ASIGNADAS A CANARIAS EN EL PROGRAMA FEADER. 2007-2013 (DATOS EN EUROS)	78
TABLA 2.5. ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMAS DE LA POLÍTICA REGIONAL	83
TABLA 2.6. APROXIMACIÓN DE LAS DOTACIONES A LA RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS SEGÚN LAS MEMORIAS DE BENEFICIOS FISCALES DE LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO. 2002-2011 (MILES DE EUROS)	92
TABLA 2.7. ENTIDADES ZEC. 2001-2010	95
TABLA 2.8. RECAUDACIÓN DEL FISCALIDAD INDIRECTA ESPECIAL EN CANARIAS. 2000-2010 (MILES DE EUROS)	96
TABLA 2.9. PREVISIÓN DE BENEFICIOS FISCALES POR INCENTIVOS DEL REF EN CANARIAS. 2009-2011 (MILES DE EUROS)	97
TABLA 2.10. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO REAL DEL PIB POR HABITANTE CANARIO. ANÁLISIS COMPARADO CON ESPAÑA. 2000-2010 (DATOS EN %)	106
TABLA 2.11. DINÁMICA SECTORIAL RECIENTE EN CANARIAS. 2000-2010	111
TABLA 2.12. REPERCUSIÓN DE LOS GRUPOS COICOP SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL IPC GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2009-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	123
TABLA 2.13. PRECIOS RELATIVOS DE CANARIAS EN PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN Y DROGUERÍA. 2010	124

TABLA 2.14. PRODUCTO INTERIOR BRUTO: VÍA DE LA DEMANDA. CANARIAS. 2000-2010 (MILES DE EUROS).....	127
TABLA 2.15. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES. 2009 (VALORES EN EUROS).....	129
TABLA 2.16. EMPRESAS Y LOCALES EMPRESARIALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010.....	138
TABLA 2.17. COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL. 2010.....	139
TABLA 2.18. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA. CANARIAS - ESPAÑA 2004-2010.....	161
TABLA 2.19. FLUJOS COMERCIALES EN CANARIAS. 2010 (DATOS EN MILES DE EUROS).....	162
TABLA 2.20. MOVIMIENTOS COMERCIALES DE SERVICIOS EN ESPAÑA. 2010 (MILES DE EUROS).....	163
TABLA 2.21. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA Y CANARIAS. 2010.....	165
TABLA 2.22. PATRÓN DE COMERCIO EN ESPAÑA Y CANARIAS: ÍNDICE GRUBEL-LLOYD. 2010.....	166
TABLA 2.23. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES. 2008.....	168
TABLA 2.24. MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010.....	171
TABLA 2.25. PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000, 2007 Y 2009.....	178
TABLA 2.26. PRODUCCIÓN DE TOMATES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000, 2007 Y 2009.....	180
TABLA 2.27. PRODUCCIÓN DE FLORES, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009.....	184
TABLA 2.28. PRODUCCIÓN DE VID EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009.....	185
TABLA 2.29. PRODUCCIÓN DE LA PAPA EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2009.....	187
TABLA 2.30. EVOLUCIÓN DEL CENSO GANADERO (CABEZAS) EN CANARIAS, 2000 - 2009.....	188
TABLA 2.31. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL VALOR DE LAS PRODUCCIÓN GANADERAS. 2000, 2007 Y 2009 (MILES DE EUROS).....	189
TABLA 2.32. PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2008.....	196
TABLA 2.33. - EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010.....	202
TABLA 2.34. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010.....	203
TABLA 2.35. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001-2010.....	214
TABLA 2.36. RELEVANCIA DEL SECTOR ENERGÉTICO EN LA ECONOMÍA Y LA INDUSTRIA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008-2009.....	222
TABLA 2.37. CONSUMO ENERGÉTICO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS POR PRODUCTO. 2001-2009 (DATOS EN %).....	223
TABLA 2.38. INDICADORES DEL AGUA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2008.....	226
TABLA 2.39. TURISTAS RESIDENTES EN EL RESTO DE ESPAÑA POR REGIONES DE ORIGEN E ISLAS DE DESTINO EN 2010 (VALORES ABSOLUTOS Y % SOBRE EL TOTAL).....	242
TABLA 2.40. MATRIZ DE VIAJEROS CANARIOS ALOJADOS EN HOTELES SEGÚN ISLA DE ORIGEN Y DE DESTINO (VALORES ABSOLUTOS).....	245
TABLA 2.41. PERNOCTACIONES EN APARTAMENTOS. CANARIAS (VALORES ABSOLUTOS).....	248
TABLA 2.42. RANKING RELATIVO GLOBAL DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS (ÍNDICES, ESPAÑA =100).....	253
TABLA 2.43. GASTO EN CONSUMO DE LOS HOGARES (TOTAL, GASTOS MEDIOS E ÍNDICES SOBRE LA MEDIA DE ESPAÑA).....	255
TABLA 2.44. GASTO TURÍSTICO.....	257
TABLA 2.45. ELASTICIDADES EMPLEO-PRODUCTO EN EL COMERCIO MINORISTA.....	268
TABLA 2.46. EMPLEO REGISTRADO EN EL SECTOR COMERCIAL EN CANARIAS.....	268
TABLA 2.47. CUADRO RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ANALIZADOS EN EL EPÍGRAFE (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES).....	270
TABLA 2.48. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LOCALES COMERCIALES SEGÚN EL DIRCE (INE)*.....	272
TABLA 2.49. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (Nº DE COMERCIOS MINORISTAS) EN CANARIAS.....	272
TABLA 2.50. - RELEVANCIA DEL TRANSPORTE EN LA ECONOMÍA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008.....	274
TABLA 2.51. PORCENTAJE DE POBLACIÓN MIGRANTE CON ESTUDIOS SUPERIORES Y PRODUCTIVIDAD POR HORA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2009.....	297
TABLA 2.52. USO DE TIC DE NIÑOS DE 10 A 15 AÑOS ESPAÑA Y CANARIAS (2007-2010).....	302
TABLA 2.53. SERVICIOS DE INTERNET USADOS POR MOTIVOS PARTICULARES EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES*. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2008-2010.....	304

TABLA 2.54. DOTACIÓN EN ORDENADORES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR. CURSOS 2004-2005 HASTA 2008-2009.....	307
TABLA 2.55. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES. EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑO 2008.....	309
TABLA 2.56. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2006-2010.....	310
TABLA 2.57. USO DE TIC POR EMPRESAS DE MENOS DE 10 TRABAJADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2006-2010.....	312
TABLA 2.58. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB. EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑOS 2005-2008.....	314
TABLA 2.59. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑOS 2000-2009.....	315
TABLA 2.60. TOTAL PERSONAL DE I+D EN EDP COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ACTIVA. EUROPA. AÑOS 2004-2010.....	317
TABLA 2.61. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS, INTENSIDAD DE LA INNOVACIÓN Y GASTO EN INNOVACIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2009.....	320
TABLA 2.62. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS. PRINCIPALES INDICADORES. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2009.....	322
TABLA 2.63. SOLICITUD DE PATENTES, MODELOS DE UTILIDAD Y DISEÑO INDUSTRIAL POR ORIGEN Y PROVINCIAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010*.....	323
TABLA 3.1. POBLACIÓN TOTAL EMPADRONADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1 DE ENERO DE 2010.....	331
TABLA 3.2. POBLACIÓN TOTAL EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y POR ISLAS. A 1 DE ENERO DE 2010.....	335
TABLA 3.3. LOS 10 MUNICIPIOS CON MAYORES TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ENTRE 2009 Y 2010.....	336
TABLA 3.4. LOS 10 MUNICIPIOS CON MENORES TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ENTRE 2009 Y 2010.....	336
TABLA 3.5. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO EN ESPAÑA Y CANARIAS A 1 DE ENERO DE 2010 (EPOBA, DATOS EXPRESADOS EN %)......	339
TABLA 3.6. INDICADORES DEMOGRÁFICOS RELACIONADOS CON LA ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010 (DATOS DE EPOBA EXPRESADOS EN %)......	339
TABLA 3.7. MOVIMIENTOS MIGRATORIOS INTERIORES Y EXTERIORES DE ESPAÑA Y CANARIAS 2009 (VALORES ABSOLUTOS Y TASAS). 340	
TABLA 3.8. MOVIMIENTO MIGRATORIO EXTERIOR 2009 DE ESPAÑA, CANARIAS, LAS PALMAS Y SANTA CRUZ DE TENERIFE SEGÚN NACIONALIDADES.....	341
TABLA 3.9. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SEGÚN NACIONALIDAD EN ESPAÑA Y CANARIAS. RANKING 2010 DE LAS VEINTE NACIONALIDADES CON MAYOR PRESENCIA. 2009-2010.....	342
TABLA 3.10. INDICADORES SELECCIONADOS DE POBREZA CARENIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2004-2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	350
TABLA 3.11. ALUMNOS MATRICULADOS EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. CURSOS 1990/1991 - 2009/2010.....	369
TABLA 3.12. ALUMNOS MATRICULADOS EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS, SEGÚN TIPO DE ENSEÑANZA 2009/2010.....	370
TABLA 3.13. ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS	375
TABLA 3.14. ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-2010.....	375
TABLA 3.15. ALUMNOS GRADUADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-2010.....	377
TABLA 3.16. GASTO EDUCATIVO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008.....	381
TABLA 3.17. DIFERENCIAS DE RENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE LA CONDICIÓN DE INMIGRANTES (DIFERENCIAS DE PUNTUACIÓN DE LOS ALUMNOS INMIGRANTES RESPECTO A LOS NO INMIGRANTES).....	386
TABLA 3.18. PRESUPUESTO DETALLADO DEL SERVICIO CANARIO DE SALUD. 2008-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	388
TABLA 3.19. PRESUPUESTO POR PERSONA PROTEGIDA SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA E INCREMENTOS ANUALES. 2003 - 2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	391
TABLA 3.20. PUNTUACIÓN OBTENIDA POR LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS EN MATERIA SANITARIA. 2010.....	397
TABLA 3.21. ASUNTOS JUDICIALES INGRESADOS EN CANARIAS POR JURISDICCIÓN Y PROVINCIA. 2010.....	399
TABLA 3.22. PLANTILLA JUDICIAL EN CANARIAS. 2005-2009.....	402
TABLA 3.23. PLANTILLA DE FUNCIONARIOS JUDICIALES. 2006-2009.....	402
TABLA 3.24. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO DE JUSTICIA EN CANARIAS SEGÚN PROGRAMAS. 2004-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	402
TABLA 3.25. - VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. ÓRDENES DE PROTECCIÓN ADOPTADAS Y DENEGADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010.....	405
TABLA 3.26. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. DENUNCIAS INTERPUESTAS Y RENUNCIAS A LA CONTINUACIÓN DEL PROCESO POR C.A. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	406
TABLA 3.27. STOCK DE VIVIENDA TERMINADA SIN VENDER EN LOS MERCADOS INMOBILIARIOS DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2004-2010.....	409

TABLA 3.28. PARQUE DE VIVIENDA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2009.....	412
TABLA 3.29. PARQUE DE VIVIENDAS PRINCIPALES SEGÚN FORMA DE TENENCIA. 2001-2008 (% SOBRE EL TOTAL DE VIVIENDAS PRINCIPALES).....	413
TABLA 3.30. PARQUE DE VIVIENDA DE PROTECCIÓN OFICIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2008.....	413
TABLA 3.31. RÉGIMEN DE TENENCIA DE LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL INICIADAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2005-2009	420
TABLA 3.32. EMPRESAS CULTURALES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL. ESPAÑA - CANARIAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	427
TABLA 3.33. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO EN CULTURA EN CANARIAS SEGÚN PROGRAMAS. 2009-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	427
TABLA 3.34. COMPARATIVA INTERANUAL DEL PRESUPUESTO EN DEPORTES EN CANARIAS SEGÚN CAPÍTULOS. 2008-2009 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	432
TABLA 3.35. PENSIONES CONTRIBUTIVAS Y AFILIADOS DEL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010.....	435
TABLA 3.36. CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS, SEGÚN TIPO. 2000 - 2010.....	439
TABLA 3.37. PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS DEL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010.....	441
TABLA 3.38. PENSIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LEY DE INTEGRACIÓN SOCIAL DE LOS MINUSVÁLIDOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 Y 2010.....	443
TABLA 3.39. PENSIONES ASISTENCIALES EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010.....	444
TABLA 3.40. BENEFICIARIOS DE LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2010.....	446
TABLA 3.41. RESIDUOS URBANOS RECOGIDOS, CLASIFICADOS Y NO CLASIFICADOS POR TIPO DE RESIDUO. ESPAÑA - CANARIAS. 2008 Y VARIACIÓN RESPECTO A 2006 (DATOS EXPRESADOS EN TONELADAS Y %).....	456
TABLA 3.42. GASTOS POR ÁMBITOS MEDIOAMBIENTALES. ESPAÑA. 2007 - 2008 (DATOS EXPRESADOS EN MILES DE EUROS).....	457
TABLA 3.43. GASTOS POR ÁMBITOS MEDIOAMBIENTALES. CANARIAS. 2007 - 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	460
TABLA 3.44. GASTOS POR GRANDES SECTORES (CNAE 2009) (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	461
TABLA 3.45. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA.....	462
TABLA 3.46. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA.....	463
TABLA 3.47. EL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	464
TABLA 3.48. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO DE LA FACTURACIÓN EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS EN LOS SECTORES ANALIZADOS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	466
TABLA 3.49. PRESUPUESTO DE GASTOS CONSOLIDADOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS. CLASIFICACIÓN POR CAPÍTULOS (MILES DE EUROS).....	469
TABLA 3.50. PRESUPUESTO DE INGRESOS CONSOLIDADOS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS. CLASIFICACIÓN POR CAPÍTULOS (MILES DE EUROS).....	470
TABLA 3.51. PRINCIPALES RESULTADOS PRESUPUESTARIOS DE CANARIAS.....	471
TABLA 3.52. EVOLUCIÓN DE PRECIOS Y POBLACIÓN EN CANARIAS. PERÍODO 2002-2011.....	471
TABLA 3.53. EVOLUCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y GASTOS, PER CÁPITA Y A PRECIOS CONSTANTES DE 2002. PERÍODO 2002-2011 (EN EUROS).....	472
TABLA 3.54. EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS POR FUNCIONES LIQUIDADO (2005-08) Y PRESUPUESTOS (2009-11). DATOS PER CÁPITA Y A PRECIOS CONSTANTES DE 2002. PERÍODO 2005-2011 (EN EUROS)	473
TABLA 3.55. PARTICIPACIÓN DE CADA POLÍTICA EN EL TOTAL DEL PRESUPUESTO 2010-11.....	475
TABLA 3.56. DEUDA PÚBLICA AUTONÓMICA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS. 2001-2010 (EN MILLONES DE EUROS).....	478
TABLA 3.57. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE CANARIAS SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010.....	488
TABLA 3.58. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE ESPAÑA SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010.....	489
TABLA 3.59. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE ESPAÑA SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010.....	489
TABLA 3.60. DISTRIBUCIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE CANARIAS SEGÚN SU POBLACIÓN. AÑO 2010.....	490
TABLA 4.1. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010*	497
TABLA 4.2. POBLACION POTENCIALMENTE ACTIVA, ACTIVA E INACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010.....	498
TABLA 4.3. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN INACTIVA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010.....	499
TABLA 4.4. PARO REGISTRADO EN CANARIAS Y SUS SIETE ISLAS. 2007-2010*.....	511
TABLA 4.5. ALTAS DE EFECTIVOS LABORALES REGISTRADOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (MILES). 2000 - 2010.....	514
TABLA 4.6. BAJAS DE EFECTIVOS LABORALES REGISTRADOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (MILES). 2000 - 2010.....	516

TABLA 4.7. POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA SEGÚN NACIONALIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA (TASAS DE VARIACIÓN 4º TRIMESTRES 2009 Y 2010; TASAS DE PARO 2010).....	518
TABLA 4.8. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE INCIDENCIA DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2002 - 2010 (DATOS EXPRESADOS EN NÚMERO DE ACCIDENTES LABORALES POR CADA 100.000 TRABAJADORES).....	535
TABLA 4.9. PRINCIPALES DATOS A NIVEL ESTATAL REFERIDOS A SINIESTRALIDAD LABORAL SEGÚN SECTORES. 2010.....	536
TABLA 4.10. ACCIDENTES LABORALES EN CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD Y GRAVEDAD. 2009-2010.....	537
TABLA 4.11. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN ESPAÑA. 2005 - 2010.....	543
TABLA 4.12. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS SEGÚN ÁREA DE ACTUACIÓN. DATOS DE ENERO A SEPTIEMBRE DE 2010.....	544
TABLA 4.13. ACTIVIDAD DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN CANARIAS CENTRADAS EN EL AREA DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL. DATOS DE ENERO A SEPTIEMBRE DE 2010.....	544
TABLA 4.14. MEDIDAS PARA EL FOMENTO DEL AUTOEMPLOO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.....	547
TABLA 4.15. MEDIDAS DE FORMACIÓN PARA PERSONAS OCUPADAS.....	548
TABLA 4.16. MEDIDAS DE FORMACIÓN PARA PERSONAS DESEMPLEADAS.....	548
TABLA 4.17. CRÉDITOS DE SUBVENCIONES A GESTIONAR POR LA COMUNIDADES AUTÓNOMAS CON COMPETENCIAS ASUMIDAS EN POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO, FINANCIADAS CON CARGO AL PRESUPUESTO DEL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (CANTIDADES EXPRESADAS EN EUROS).....	555
TABLA 4.18. PRINCIPALES DATOS REFERIDOS A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN ESPAÑA Y CANARIAS. 1997-2010.....	566
TABLA 4.19. INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL SEGÚN ÁMBITO TERRITORIAL. ESPAÑA. 1996-2010*.....	569
TABLA 4.20. PARTICIPANTES EN HUELGAS Y JORNADAS NO TRABAJADAS POR SECTORES. ESPAÑA. 1996-2010* (DATOS EXPRESADOS EN MILES).....	570
TABLA 4.21. PARTICIPANTES EN HUELGAS Y JORNADAS NO TRABAJADAS SEGÚN MOTIVOS DE HUELGAS. ESPAÑA. 1996-2010* (DATOS EXPRESADOS EN MILES).....	570
TABLA 4.22. PRINCIPALES INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. CANARIAS. 1996-2010* (DATOS EXPRESADOS EN MILES)....	571
TABLA 4.23. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN CANARIAS. MARZO 2011 (DATOS EXPRESADOS EN NÚMERO DE DELEGADOS SINDICALES).....	578
TABLA 5.1. EVOLUCIÓN DEL PIB DE UE15 Y ESTADOS UNIDOS Y SUS COMPONENTES. 1950-2010.....	626
TABLA 5.2. EVOLUCIÓN DEL PIB POR HABITANTE EN LOS PAÍSES DE LA UE15. 1950-2010.....	638
TABLA 5.3. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA EN LOS PAÍSES DE LA UE15. 1950-2010.....	639
TABLA 5.4. SITUACIÓN COMPETITIVA DE ESPAÑA SEGÚN LOS PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.....	664
TABLA 5.5. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA. SITUACIÓN RELATIVA DE LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS EN EL SENO DE LA UE-27.....	666
TABLA 5.6. GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑOS 2000-2009.....	678
TABLA 5.7. GASTO EN ACTIVIDADES DE I+D CON RELACIÓN AL PIB SEGÚN SECTOR. 2009.....	679
TABLA 5.8. CARTERA DE CAPITAL RIESGO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010 (VALORES ABSOLUTOS EN MILLONES DE EUROS Y RELATIVOS EN %).....	689
TABLA 5.9. FLUJOS COMERCIALES EN CANARIAS. 2010 (DATOS EN MILES DE EUROS).....	695
TABLA 5.10. MOVIMIENTOS COMERCIALES DE SERVICIOS EN ESPAÑA. 2010 (MILES DE EUROS).....	695
TABLA 5.11. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA Y CANARIAS. 2010.....	697
TABLA 5.12. PATRÓN DE COMERCIO EN ESPAÑA Y CANARIAS: ÍNDICE GRUBEL-LLOYD. 2010.....	698
TABLA 5.13. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES. 2008.....	700
TABLA 5.14. MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010.....	702
TABLA 5.15. PRINCIPALES SECTORES DE INVERSIÓN. ESPAÑA Y CANARIAS. 2000-2010.....	703
TABLA 6.1. PRINCIPALES INDICADORES GENERALES DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD PARA CANARIAS, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN 2009-2010.....	737

Índice de gráficos

GRÁFICO 1.1. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL. 2003-2012 (TASA DE VARIACIÓN REAL, EN %)	25
GRÁFICO 1.2. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN ESTADOS UNIDOS. 2007-2012	26
GRÁFICO 1.3. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN LA ZONA EURO. 2007-2012	27
GRÁFICO 1.4. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN, EL DESEMPLEO Y LA INFLACIÓN EN JAPÓN. 2007-2012	29
GRÁFICO 1.5. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN Y LA INFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y CARIBE. 2007-2010	30
GRÁFICO 1.6. DINÁMICA RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE LA ZONA EURO. 2001-2011 (DATOS EXPRESADOS EN MILLONES DE EUROS)	40
GRÁFICO 1.7. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN ESPAÑA. COMPARATIVA CON OTRAS ECONOMÍAS. 2005-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, %)	51
GRÁFICO 1.8. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO, EL GASTO EN CONSUMO FINAL Y LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL EN ESPAÑA. 2001-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	52
GRÁFICO 1.9. EVOLUCIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO POR TIPO DE PRODUCTOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	53
GRÁFICO 1.10. CONTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA NACIONAL Y LA DEMANDA EXTERNA AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN ESPAÑA. 2008-2010	54
GRÁFICO 1.11. EVOLUCIÓN COMPARADA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %)	55
GRÁFICO 1.12. EVOLUCIÓN DEL SALDO DE LA BALANZA CORRIENTE Y DE SUS DISTINTAS CUENTAS. ESPAÑA. 1990-2010 (MILES DE EUROS)	56
GRÁFICO 1.13. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL VALOR AÑADIDO BRUTO REAL POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA. 2001-2010 (AÑO 2001 BASE 100)	58
GRÁFICO 1.14. DINÁMICA DE LA TASA DE DESEMPLEO EN ESPAÑA. COMPARATIVA CON OTRAS ECONOMÍAS. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ACTIVA)	59
GRÁFICO 1.15. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO ARMONIZADO (IPCA) EN ESPAÑA, LA UNIÓN EUROPEA (UE), Y LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM). 2008-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, %)	60
GRÁFICO 1.16. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO ARMONIZADO (IPCA) SIN ENERGÍA NI ALIMENTOS SIN ELABORAR EN ESPAÑA, LA UNIÓN EUROPEA (UE), Y LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM). 2008-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, %)	61
GRÁFICO 2.1. PESO DE LOS SERVICIOS DE NO MERCADO EN EL PIB Y RELACIÓN CON LA EMPREDEDURÍA. 2010	71
GRÁFICO 2.2. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS DOTACIONES A LA RIC PREVISTAS Y FINALMENTE REALIZADAS. 2002-2011 (MILLONES DE EUROS)	93
GRÁFICO 2.3. EVOLUCIÓN DE LA RENTA POR HABITANTE EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1995-2010	99
GRÁFICO 2.4. DINÁMICA RECIENTE DEL PIB POR HABITANTE A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010	102
GRÁFICO 2.5. DINÁMICA RECIENTE DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010	104
GRÁFICO 2.6. DINÁMICA RECIENTE DE LA POBLACIÓN EN CANARIAS. 1995-2010	105
GRÁFICO 2.7. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO. 1995-2010	107
GRÁFICO 2.8. CONTRIBUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE AL CRECIMIENTO REAL DEL PIB EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	109
GRÁFICO 2.9. DINÁMICA DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010 (AÑO 1995 BASE 100)	112
GRÁFICO 2.10. IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000	113
GRÁFICO 2.11. DINÁMICA DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN EL SECTOR PRIVADO NO AGRARIO. CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2009 (AÑO 1995 BASE 100)	114
GRÁFICO 2.12. CONTRIBUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD AL CRECIMIENTO DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES EN LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS. RAMAS DEL SECTOR PRIVADO NO AGRARIO. 1995-2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	115
GRÁFICO 2.13. INFLACIÓN SUBYACENTE Y NUCLEAR EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2007-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL; DATOS EXPRESADOS EN %)	117
GRÁFICO 2.14. EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN DUAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2002-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	118
GRÁFICO 2.15. EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2002-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	119
GRÁFICO 2.16. EVOLUCIÓN DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL BARRIL DE PETRÓLEO BRENT. 2005-2010 (PRECIO EXPRESADO EN EUROS)	120

GRÁFICO 2.17. EVOLUCIÓN DEL IPC DE LAS RÚBRICAS ALIMENTOS Y BEBIDAS Y PRODUCTOS ENERGÉTICOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES; DATOS EXPRESADOS EN %)	121
GRÁFICO 2.18. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LAS MATERIAS PRIMAS NO ENERGÉTICAS. 2005-2010 (AÑO 2000 BASE 100)	122
GRÁFICO 2.19. EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE PRECIOS EN CANARIAS SEGÚN ISLA. DIFERENCIALES RESPECTO AL NIVEL DE PRECIOS DE CANARIAS. 2003-2010 (PROMEDIOS ANUALES, PUNTOS PORCENTUALES)	125
GRÁFICO 2.20. CONTRIBUCIÓN DE LOS DIFERENTES COMPONENTES DE LA DEMANDA AL CRECIMIENTO DEL PIB. 2000-2010	128
GRÁFICO 2.21. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CONSUMO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 1999-2009 (TASAS DE CRECIMIENTO)	130
GRÁFICO 2.22. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA. 2006-2011 (TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL REAL)	131
GRÁFICO 2.23. MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS. 2005-2011 (TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL)	131
GRÁFICO 2.24. EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN POR IMPOSICIÓN INDIRECTA SOBRE EL CONSUMO. 2001-2011 (TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL: MEDIAS MÓVILES A 12 MESES)	132
GRÁFICO 2.25. TASA DE INVERSIÓN. 2000-2010 (VALORES EN %)	134
GRÁFICO 2.26. TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010 (ASALARIADOS POR EMPRESA)	140
GRÁFICO 2.27. DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA. 2000-2010	141
GRÁFICO 2.28. DINÁMICA EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009-2010 (TASAS DE CRECIMIENTO, EN %)	142
GRÁFICO 2.29. PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA PARA 2010	149
GRÁFICO 2.30. PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARA 2010	150
GRÁFICO 2.31. COMPARATIVA ENTRE PERSPECTIVAS Y RESULTADOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA PARA 2010	150
GRÁFICO 2.32. EVOLUCIÓN DEL ICE EN CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2010	151
GRÁFICO 2.33. COMPARATIVA DE EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES DEL ICE. CANARIAS. 2010 - 2009	152
GRÁFICO 2.34. FACTORES QUE LIMITAN LA ACTIVIDAD. CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	153
GRÁFICO 2.35. INDICADOR DE CONFIANZA EMPRESARIAL SEGÚN SECTORES. CANARIAS. 2010	153
GRÁFICO 2.36. EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)*	154
GRÁFICO 2.37. EVOLUCIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2007 - 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)*	155
GRÁFICO 2.38. EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	155
GRÁFICO 2.39. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SU FORMA JURÍDICA. 2002 - 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)*	156
GRÁFICO 2.40. EMPRESAS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SU FORMA JURÍDICA. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN PORCENTAJE)	157
GRÁFICO 2.41. EVOLUCIÓN DE AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)*	157
GRÁFICO 2.42. EVOLUCIÓN DE AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2007 - 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)*	158
GRÁFICO 2.43. AUTÓNOMOS SEGÚN SEXO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	159
GRÁFICO 2.44. AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN RANGO DE EDAD. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES Y PORCENTAJE)	159
GRÁFICO 2.45. AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y CANARIAS SEGÚN ANTIGÜEDAD. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES Y PORCENTAJE)	159
GRÁFICO 2.46. ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	160
GRÁFICO 2.47. VARIACIÓN INTERANUAL DEL ÍNDICE TEA. CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2010	161
GRÁFICO 2.48. COMPARATIVA DE LA VALORACIÓN DEL ESTADO DE LAS CONDICIONES PARA LA EMPRENDEDURÍA EN ESPAÑA. 2009 - 2010 (VALOR 1: MUY DEFICIENTE; VALOR 5: EXCELENTE)	161
GRÁFICO 2.49. FLUJOS COMERCIALES CON EL EXTRANJERO. 2000-2010 (DATOS EN MILLONES DE EUROS)	164
GRÁFICO 2.50. EMPRESAS EXPORTADORAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO. 2008	169
GRÁFICO 2.51. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000-2010	173
GRÁFICO 2.52. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA SUPERFICIE DE CULTIVO EN CANARIAS. 2009	175
GRÁFICO 2.53. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN CANARIAS. 2000, 2007 Y 2009	176
GRÁFICO 2.54. COMPARATIVA DE LA VARIACIÓN ENTRE LOS AÑOS 2007 Y 2009 DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS DE CANARIAS	177
GRÁFICO 2.55. PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 -	

2009.....	179
GRÁFICO 2.56. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS DE CANARIAS AL EXTERIOR. 2004 - 2009 (TONELADAS).....	179
GRÁFICO 2.57. SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DEL TÓMATE LOCAL EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN INSULAR 2009.....	180
GRÁFICO 2.58. PRODUCCIÓN DE TOMATES. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009.....	181
GRÁFICO 2.59. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN TOMATERA CANARIA EXPORTADA AL EXTRANJERO. 1979-2009 (TN.).....	182
GRÁFICO 2.60. RELACIÓN PORCENTUAL ENTRE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS Y SU VALOR MONETARIO EN CANARIAS. 2009.....	183
GRÁFICO 2.61. PRODUCCIÓN DE FLORES CORTADAS, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009.....	184
GRÁFICO 2.62. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA VARIACIÓN INTERANUAL DE LA PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE DE LA VID EN CANARIAS. 2000 - 2009.....	185
GRÁFICO 2.63. PRODUCCIÓN DE VID. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009.....	186
GRÁFICO 2.64. PRODUCCIÓN DE PAPAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS. 2000 - 2009.....	187
GRÁFICO 2.65. EVOLUCIÓN DE LA PESCA FRESCA EN CANARIAS. 2005 - 2009 (TONELADAS).....	190
GRÁFICO 2.66. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA PRODUCCIÓN DE PESCA FRESCA EN CANARIAS EN PESO (TONELADAS) Y EN VALOR (EUROS), 2005 - 2009. (ÍNDICE 100 = AÑO 2005).....	190
GRÁFICO 2.67. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN PESQUERA EN CANARIAS, SEGÚN PESO Y VALOR. 2009.....	191
GRÁFICO 2.68. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009 (KILOS).....	192
GRÁFICO 2.69. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (UTAS). 2009.....	193
GRÁFICO 2.70. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE DORADAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009.....	194
GRÁFICO 2.71. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE LUBINAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009.....	194
GRÁFICO 2.72. PARTICIPACIÓN REGIONAL EN PORCENTAJE, DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTACIÓN, BEBIDA Y TABACO EN ESPAÑA. 2008.....	195
GRÁFICO 2.73. PRODUCTIVIDAD APARENTE EN LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN, BEBIDA Y TABACO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2008.....	196
GRÁFICO 2.74. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS EN CANARIAS. 2008.....	197
GRÁFICO 2.75. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	198
GRÁFICO 2.76. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	199
GRÁFICO 2.77. DINÁMICA RECIENTE DEL DEFLACTOR DEL VAB DEL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	200
GRÁFICO 2.78. DINÁMICA RECIENTE DE LOS PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR SECUNDARIO EN CANARIAS. 2000-2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	201
GRÁFICO 2.79. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB INDUSTRIAL A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2010.....	203
GRÁFICO 2.80. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	204
GRÁFICO 2.81. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE EQUIPO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	205
GRÁFICO 2.82. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	205
GRÁFICO 2.83. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	206
GRÁFICO 2.84. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	207
GRÁFICO 2.85. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (AÑO 2005 BASE 100).....	208
GRÁFICO 2.86. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2009.....	209
GRÁFICO 2.87. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. COMPARATIVA	

CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2009.....	210
GRÁFICO 2.88. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL NÚMERO DE OCUPADOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL CANARIO. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008-2010.....	211
GRÁFICO 2.89. DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD DEL EMPLEO EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS. 2008 Y 2010 (DATOS EN %).....	212
GRÁFICO 2.90. CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS RAMAS INDUSTRIALES A LA VARIACIÓN EN LA POBLACIÓN OCUPADA EN EL SECTOR. 2008-2010 (DATOS EN %).....	213
GRÁFICO 2.91. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS. 2007-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	214
GRÁFICO 2.92. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA NACIONAL Y DEL PESO RELATIVO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	215
GRÁFICO 2.93. EVOLUCIÓN DEL DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL VAB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN Y AGREGADO EN CANARIAS. 1995-2010 (DATOS EN %).....	216
GRÁFICO 2.94. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS. 2007-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	217
GRÁFICO 2.95. EVOLUCIÓN DE LAS VIVIENDAS INICIADAS EN CANARIAS. 2000-2010.....	218
GRÁFICO 2.96. EVOLUCIÓN DE LOS VISADOS DE DIRECCION DE OBRA NUEVA EN CANARIAS. 2000-2010.....	219
GRÁFICO 2.97. EVOLUCIÓN DE LA LICITACIÓN OFICIAL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS. 1995-2010.....	220
GRÁFICO 2.98. PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 1998-2010.....	223
GRÁFICO 2.99. PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 2008-2011.....	224
GRÁFICO 2.100. VALOR UNITARIO DEL AGUA Y REUTILIZACIÓN DE LA MISMA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007.....	228
GRÁFICO 2.101. VALOR UNITARIO DEL AGUA TRATADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2008.....	229
GRÁFICO 2.102. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	230
GRÁFICO 2.103. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	230
GRÁFICO 2.104. DINÁMICA RECIENTE DEL DEFLACTOR DEL VAB DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	231
GRÁFICO 2.105. DINÁMICA RECIENTE DEL VAB DEL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. SERVICIOS DE MERCADO Y DE NO MERCADO. 2000-2010 (AÑO 2000 BASE 100).....	231
GRÁFICO 2.106. DINÁMICA RECIENTE DE LOS PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2000-2009 (TASAS DE VARIACIÓN ANUAL, EN %).....	232
GRÁFICO 2.107. DINÁMICA RECIENTE DEL NÚMERO DE OCUPADOS EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2008-2010.....	233
GRÁFICO 2.108. EVOLUCIÓN DE LOS EFECTIVOS LABORALES EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. 2007-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	234
GRÁFICO 2.109. VARIACIÓN ANUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES EN EL MUNDO (TASA DE VARIACIÓN, EN %). 235	235
GRÁFICO 2.110. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EN ESPAÑA Y DESTINOS EMERGENTES DEL MEDITERRÁNEO EN 2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES, EN %).....	235
GRÁFICO 2.111. VARIACIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS EN 2010 RESPECTO A 2006 (EN %).....	236
GRÁFICO 2.112. EVOLUCIÓN Y MAGNITUD DE CANARIAS FRENTE A SUS PRINCIPALES COMPETIDORES TURÍSTICOS DURANTE EL PERIODO 2001-2010 (CRECIMIENTO EN % Y TAMAÑO DE LAS BURBUJAS PROPORCIONAL A LAS LLEGADAS TURÍSTICAS EN 2010*) 237	237
GRÁFICO 2.113. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE PASAJEROS PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR ISLAS EN 2009 Y 2010 (TASA DE VARIACIÓN RESPECTO AL AÑO ANTERIOR).....	238
GRÁFICO 2.114. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS EN 2009 Y 2010 (VARIACIÓN ABSOLUTA EN MILES).....	239
GRÁFICO 2.115. EVOLUCIÓN DE LAS SALIDAS VACACIONALES DEL REINO UNIDO (TODOS LOS DESTINOS) Y LAS LLEGADAS DE TURISTAS DEL REINO UNIDO A CANARIAS (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %).....	240
GRÁFICO 2.116. EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %).....	240
GRÁFICO 2.117. EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS (TASA DE VARIACIÓN RESPECTO A LA MEDIA DEL MISMO MES EN 2006-2008, EN %).....	241
GRÁFICO 2.118. TURISTAS RESIDENTES EN REGIONES ESPAÑOLAS LLEGADOS A CANARIAS EN 2010 EN RELACIÓN A LA POBLACIÓN DE SU REGIÓN (EN %).....	242
GRÁFICO 2.119. EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES DE TURISTAS PENINSULARES EN HOTELES (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %).....	244

GRÁFICO 2.120. EVOLUCIÓN DEL GASTO AGREGADO REAL* DE LOS TURISTAS EN CANARIAS (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %)	246
GRÁFICO 2.121. EVOLUCIÓN DEL GASTO POR TURISTA Y DÍA REAL* EN DESTINO (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %)	246
GRÁFICO 2.122. EVOLUCIÓN DEL GASTO TURÍSTICO REAL* AGREGADO EN DESTINO (TASA DE VARIACIÓN RESPECTO AL MISMO TRIMESTRE DE 2006, EN %)	247
GRÁFICO 2.123. EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES TOTALES EN HOTELES (TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL, EN %)	248
GRÁFICO 2.124. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN HOTELERA POR PLAZAS EN CANARIAS (EN %)	249
GRÁFICO 2.125. REVPAR DE HOTELES 4 ESTRELLAS Y SU VARIACIÓN EN 2010 (VALOR EN EUROS Y TASA DE VARIACIÓN, EN %)	249
GRÁFICO 2.126. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN HOSTELERÍA (ALOJAMIENTO Y RESTAURACIÓN) EN CANARIAS (CIFRAS ABSOLUTAS)	250
GRÁFICO 2.127. VALORACIÓN DE LOS EMPRESARIOS TURÍSTICOS DE LA VARIACIÓN DE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES EN 2010 RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (DATOS EXPRESADOS EN %)	252
GRÁFICO 2.128. VALORACIÓN DE LOS HOTELEROS CANARIOS DE SU ACTIVIDAD (DATOS EXPRESADOS EN %)	252
GRÁFICO 2.129. PORCENTAJES DEL NÚMERO TOTAL DE EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS SOBRE EL TOTAL DE EFECTOS VENCIDOS Y CRECIMIENTO DEL PIB	258
GRÁFICO 2.130. PORCENTAJES DEL IMPORTE TOTAL DE EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS SOBRE EL TOTAL DE EFECTOS VENCIDOS Y CRECIMIENTO DEL PIB	259
GRÁFICO 2.131. IMPORTE MEDIO (EUROS) DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS	259
GRÁFICO 2.132. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS (NÚMERO)	260
GRÁFICO 2.133. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS (IMPORTE)	261
GRÁFICO 2.134. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL IMPORTE MEDIO DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS	262
GRÁFICO 2.135. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES VENCIDOS (NÚMERO)	262
GRÁFICO 2.136. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL TOTAL DE LOS EFECTOS COMERCIALES VENCIDOS (IMPORTE)	263
GRÁFICO 2.137. TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO, PRECIOS CONSTANTES) Y DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO)	264
GRÁFICO 2.138. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO, PRECIOS CONSTANTES)	264
GRÁFICO 2.139. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO, PRECIOS CONSTANTES). COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (INTENSIDAD RELATIVA*)	265
GRÁFICO 2.140. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO)	266
GRÁFICO 2.141. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES (%) DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (SIN ESTACIONES DE SERVICIO). COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (INTENSIDAD RELATIVA*)	267
GRÁFICO 2.142. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES DEL EMPLEO REGISTRADO Y NÚMERO DE OCUPADOS (EPA) EN EL COMERCIO MINORISTA EN CANARIAS DURANTE 2010	269
GRÁFICO 2.143. EVOLUCIÓN DEL PARO REGISTRADO (Nº Y TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES) EN EL SECTOR DEL COMERCIO Y REPARACIÓN EN CANARIAS	269
GRÁFICO 2.144. PARTICIPACIÓN DE LOS PUERTOS CANARIOS EN EL TOTAL NACIONAL (% SOBRE EL TOTAL). 2000-2010	275
GRÁFICO 2.145. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL TRANSPORTE MARÍTIMO. 2007-2010 (TASAS DE CRECIMIENTO)	276
GRÁFICO 2.146. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL TRÁFICO AÉREO (TASAS DE CRECIMIENTO). 2007-2010	277
GRÁFICO 2.147. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*	278
GRÁFICO 2.148. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2010* (TASAS DE VARIACIÓN MEDIAS ANUALES ACUMULATIVAS, EN %)	279
GRÁFICO 2.149. EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO COMO PORCENTAJE DEL PIB EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010* (DATOS EN %)	280
GRÁFICO 2.150. DINÁMICA RECIENTE DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR BANCOS Y CAJAS DE AHORRO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*	281
GRÁFICO 2.151. DINÁMICA RECIENTE DE LOS DEPÓSITOS CAPTADOS POR BANCOS Y CAJAS DE AHORRO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005-2010*	283
GRÁFICO 2.152. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL RATIO CRÉDITOS/DEPÓSITOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1991-2010*	284
GRÁFICO 2.153. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES DEL SISTEMA BANCARIO SEGÚN TIPO DE ENTIDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. 1991-2010*	285

GRÁFICO 2.154. AÑOS MEDIOS DE ESCOLARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010.....	290
GRÁFICO 2.155. GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010.....	291
GRÁFICO 2.156. CONVERGENCIA EN EL GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980-2010.....	293
GRÁFICO 2.157. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y GASTO EN I+D EMPRESARIAL. 2000-2009.....	294
GRÁFICO 2.158. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000-2010.....	295
GRÁFICO 2.159. RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y PRODUCTIVIDAD. 2000-2010.....	296
GRÁFICO 2.160. HOGARES CON ACCESO A INTERNET EN EUROPA, ESPAÑA Y CANARIAS. AÑOS 2004-2010.....	300
GRÁFICO 2.161. EQUIPAMIENTO Y USO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LOS HOGARES EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2004-2010.....	301
GRÁFICO 2.162. PERSONAS QUE HAN UTILIZADO INTERNET EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES POR GRUPOS DE EDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010.....	301
GRÁFICO 2.163. LUGAR DESDE EL QUE SE ACCEDE A INTERNET. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2010.....	303
GRÁFICO 2.164. USO DE INTERNET Y DE COMERCIO ELECTRÓNICO CON FINES PRIVADOS O PARA EL HOGAR EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2010	305
GRÁFICO 2.165. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS QUE HAN COMPRADO ALGUNA VEZ POR INTERNET. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2005-2010.....	305
GRÁFICO 2.166. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR CON CONEXIÓN A INTERNET PARA USO CON FINES DOCENTES EN LA UNIÓN EUROPEA. AÑO 2006.....	306
GRÁFICO 2.167. NÚMERO DE ALUMNOS POR ORDENADOR EN CENTROS PÚBLICOS Y PRIVADOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CURSO 2008-2009.....	307
GRÁFICO 2.168. EMPRESAS DE MÁS DE 10 TRABAJADORES CON CONEXIÓN A INTERNET Y PÁGINA WEB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2010.....	310
GRÁFICO 2.169. USO DE TIC Y COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS EMPRESAS CON MENOS DE 10 ASALARIADOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2010.....	311
GRÁFICO 2.170. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2000 - 2009.....	315
GRÁFICO 2.171. GASTOS INTERNOS TOTALES EN I+D POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PORCENTAJE RESPECTO AL RESTO DE ESPAÑA. AÑO 2009.....	316
GRÁFICO 2.172. PERSONAL DE I+D E INVESTIGADORES EN EDP POR SEXO Y POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2009.....	318
GRÁFICO 2.173. EVOLUCIÓN DE PERSONAL DE I+D EN CANARIAS Y ESPAÑA. AÑOS 2000-2010.....	318
GRÁFICO 2.174. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS E INTENSIDAD DE LA INNOVACIÓN* POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO 2009.....	321
GRÁFICO 2.175. GASTOS EN ACTIVIDADES INNOVADORAS. CANARIAS Y ESPAÑA. AÑO 2004 - 2009.....	322
GRÁFICO 3.1. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LA POBLACIÓN CANARIA SEGÚN PADRÓN CONTINUO Y ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN ACTUAL (EPOBA), 2003-04 HASTA 2009.....	331
GRÁFICO 3.2. TASAS DE VARIACIÓN 2007-08 Y 2010-2011 DE LA POBLACIÓN EPOBA SEGÚN COMUNIDADES AUTÓNOMAS (EN ORDEN DESCENDENTE DE 2010-11).....	332
GRÁFICO 3.3. PROYECCIONES 2010-2020 DE LAS POBLACIONES DE ESPAÑA Y CANARIAS (2010=100).....	333
GRÁFICO 3.4. PROYECCIÓN DE LOS SALDOS VEGETATIVOS Y MIGRATORIOS DE CANARIAS 2010-2019.....	333
GRÁFICO 3.5. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS POBLACIONES ESTIMADAS (EPOBA) DE LAS PROVINCIAS CANARIAS.....	334
GRÁFICO 3.6. DINÁMICA RECIENTE DE LA POBLACIÓN EN CANARIAS. EVOLUCIÓN PROVINCIAL Y POR ISLAS. 2001-2010 (2001 = 100)	335
GRÁFICO 3.7. DIFERENCIAS DE LAS POBLACIONES DE CANARIAS A 1 DE ENERO 2010 ENTRE PADRÓN Y EPOBA SEGÚN GRUPOS DE EDAD.....	337
GRÁFICO 3.8. PIRÁMIDE DE POBLACIÓN DE CANARIAS A 1 DE ENERO DE 2010 SEGÚN ESTIMACIÓN EPOBA (EN TANTOS POR MIL) . . .	338
GRÁFICO 3.9. EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA POBLACIÓN DE 65 Y MÁS AÑOS ENTRE 2010 Y 2020 EN CANARIAS.....	338
GRÁFICO 3.10. ÍNDICES DE MASCULINIDAD EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2010 (DATOS DE EPOBA EXPRESADOS EN %).....	339
GRÁFICO 3.11. RENTA MEDIA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	345
GRÁFICO 3.12. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN TRAMOS DE INGRESOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2003-2008 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	346
GRÁFICO 3.13. ÍNDICES DE SALARIOS BRUTOS MENSUALES Y POR HORA EN 2009. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (ESPAÑA BASE 100).....	347

GRÁFICO 3.14. TASA DE POBREZA RELATIVA EN CANARIAS, ESPAÑA Y EL RESTO DE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).	348
GRÁFICO 3.15. TASA DE POBREZA RELATIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).	349
GRÁFICO 3.16. DIFICULTADES ECONÓMICAS DE LOS HOGARES CANARIOS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EN %).	351
GRÁFICO 3.17. BIENES DE EQUIPAMIENTO QUE NO DISPONEN LOS HOGARES CANARIOS PORQUE NO PUEDEN PERMITÍRSELOS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EN %).	351
GRÁFICO 3.18. HOGARES CANARIOS CON ALGÚN GRADO DE DIFICULTAD PARA LLEGAR A FINAL DE MES. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EN %).	352
GRÁFICO 3.19. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVO MULTIPLICATIVO (IDHAM) Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007.	354
GRÁFICO 3.20. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVO MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007	355
GRÁFICO 3.21. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE POTENCIAL DE VIDA PER CÁPITA (IPV). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007.	356
GRÁFICO 3.22 EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL PORCENTAJE DE POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR CON ESTUDIOS NO OBLIGATORIOS (IENO). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007.	357
GRÁFICO 3.23. EVOLUCIÓN DE BIENESTAR (IPIBG). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007 Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007	358
GRÁFICO 3.24. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVA MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007.	359
GRÁFICO 3.25. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO ALTERNATIVA MULTIPLICATIVO (IDHAM). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980.	360
GRÁFICO 3.26. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE POBREZA HUMANA (IPH-2) Y SUS COMPONENTES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1980-2007	361
GRÁFICO 3.27. ÍNDICE DE POBREZA HUMANA (IPH-2). CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980 Y 2007.	362
GRÁFICO 3.28. COMPONENTES DEL ÍNDICE DE POBREZA HUMANA. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1980-2007.	363
GRÁFICO 3.29. PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE REALIZA MENOS DEL 50% DEL GASTO TOTAL PER CÁPITA. MEDIA DEL PERÍODO 1980-2007.	363
GRÁFICO 3.30. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LOS PRESUPUESTOS INICIALES (DATOS CONSOLIDADOS) EN CANARIAS Y EL CONJUNTO DE REGIONES ESPAÑOLAS, PARA LOS EJERCICIOS 2002- 2010 (ÍNDICE 100: AÑO 2002).	367
GRÁFICO 3.31. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PRESUPUESTO INICIALES (DATOS CONSOLIDADOS) EN CANARIAS Y EL CONJUNTO DE REGIONES ESPAÑOLAS RESPECTO AL TOTAL DEL PRESUPUESTO, PARA LOS EJERCICIOS 2002- 2010.	368
GRÁFICO 3.32. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE ALUMNOS NO UNIVERSITARIO EN REGIMEN GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. CURSOS 1990-91 - 2009-10 (ÍNDICE 100: CURSO 1990-91).	369
GRÁFICO 3.33. COMPARACIÓN DE LA TASA DE IDONEIDAD EN LA EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN ESPAÑA Y CANARIAS, POR EDADES (8, 10, 12, 14 Y 15). CURSO 2008-09(*)	371
GRÁFICO 3.34. ABANDONO EDUCATIVO TEMPRANO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (*). 2000, 2004 Y 2009 (EN PORCENTAJE).	373
GRÁFICO 3.35. TASA DE PARO SEGÚN GRUPO DE EDAD Y NIVEL EDUCATIVO DE LA PERSONA EN ESPAÑA. 2008 (EN PORCENTAJE).	373
GRÁFICO 3.36. RELACIÓN DE ALUMNOS POR PROFESOR EN EDUCACIÓN NO UNIVERSITARIA EN RÉGIMEN GENERAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. CURSOS 1990/1991, 2000-01 Y 2009/2010.	374
GRÁFICO 3.37. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNAS MATRICULADAS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, CURSO 2009-2010.	375
GRÁFICO 3.38. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD, CURSO 2009-2010.	376
GRÁFICO 3.39. DISTRIBUCIÓN DE ALUMNOS MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS, SEGÚN RAMA DE ENSEÑANZA, CURSO 2009-2010.	376
GRÁFICO 3.40. COMPARATIVA DE LA RELACIÓN ENTRE ALUMNOS GRADUADOS Y MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS Y CANARIAS. CURSOS 2000-01, 2008-09 Y 2009-10.	377
GRÁFICO 3.41. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO EN EDUCACIÓN RESPECTO AL PIB (PRECIOS CONSTANTES, AÑO 2000) EN ESPAÑA Y CANARIAS, 2000 - 2008.	382
GRÁFICO 3.42. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PRIVADO EN EDUCACIÓN EN CANARIAS. 2007 Y 2008.	382
GRÁFICO 3.43. EVOLUCIÓN COMPARADA DE EXTRANJEROS CADA 1000 ALUMNOS NO UNIVERSITARIOS EN CENTROS DE ENSEÑANZA DE REGIMEN GENERAL DE CANARIAS Y ESPAÑA. CURSOS 2000-01 - 2009-10.	384
GRÁFICO 3.44. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS ALUMNOS NO UNIVERSITARIOS TOTALES EN CANARIAS Y EN ESPAÑA,	

EXTRANJEROS Y TOTALES, SEGÚN TIPO DE ENSEÑANZA CURSO 2009-10.....	385
GRÁFICO 3.45. PORCENTAJE DE ALUMNOS EXTRANJEROS MATRICULADOS Y GRADUADOS RESPECTO AL TOTAL EN LAS UNIVERSIDADES CANARIAS Y EN ESPAÑA. CURSO 2009-10.....	385
GRÁFICO 3.46. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN PROTEGIDA EN CANARIAS Y PRESUPUESTO POR PERSONA PROTEGIDA. 1999 - 2010 (DATOS EXPRESADOS EN MILES PARA LA POBLACIÓN PROTEGIDA Y EN EUROS PARA EL PRESUPUESTO POR PERSONA PROTEGIDA)	388
GRÁFICO 3.47. COMPARATIVA DE LOS INCREMENTOS ANUALES DEL PRESUPUESTO SANITARIO POR PERSONA PROTEGIDA. 2007 - 2010. CANARIAS - ESPAÑA (VARIACIONES EXPRESADAS EN %).....	390
GRÁFICO 3.48. PRESUPUESTO SANITARIO POR PERSONA PROTEGIDA SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	390
GRÁFICO 3.49. TEMAS PRIORITARIOS PARA LA POBLACIÓN. CANARIAS - ESPAÑA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	391
GRÁFICO 3.50. VALORACIÓN DEL SISTEMA SANITARIO ESPAÑOL. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	392
GRÁFICO 3.51. PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE CONSIDERA QUE EL SISTEMA SANITARIO DEBE REHACERSE O NECESITA CAMBIOS FUNDAMENTALES. CANARIAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	392
GRÁFICO 3.52. VALORACIÓN DEL SISTEMA SANITARIO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (VALORACIONES DE 1 A 10).....	393
GRÁFICO 3.53. MOTIVOS PARA LA ELECCIÓN DE UN SISTEMA SANITARIO PRIVADO O PÚBLICO. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	393
GRÁFICO 3.54. PERCEPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR PARTE DE LA POBLACIÓN. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	394
GRÁFICO 3.55. EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA QUIRÚRGICAS. CANARIAS - ESPAÑA. 2003-2010 (DATOS EXPRESADOS EN VALORES ABSOLUTOS).....	395
GRÁFICO 3.56. TIEMPO DE ESPERA EN LISTA DE ESPERA QUIRÚRGICA. CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	395
GRÁFICO 3.57. EVOLUCIÓN DE LAS LISTAS DE ESPERA SEGÚN ESPECIALIDADES MÉDICAS. CANARIAS. 2003-2010 (DATOS EXPRESADOS EN VALORES ABSOLUTOS).....	395
GRÁFICO 3.58. LISTA DE ESPERA SEGÚN ESPECIALIDADES MÉDICAS. CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	396
GRÁFICO 3.59. PERCEPCIÓN DE QUE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA REALIZA ACTUACIONES PARA REDUCIR LAS LISTAS DE ESPERA. ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	396
GRÁFICO 3.60. TASA DE PENDENCIA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010.....	399
GRÁFICO 3.61. TASA DE PENDENCIA EN CANARIAS SEGÚN JURISDICCIÓN. 2010.....	400
GRÁFICO 3.62. TASA DE RESOLUCIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010.....	400
GRÁFICO 3.63. TASA DE CONGESTIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010.....	401
GRÁFICO 3.64. DURACIÓN ESTIMADA DE LOS ASUNTOS JUDICIALES. CANARIAS - ESPAÑA. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN MESES)....	401
GRÁFICO 3.65. APORTACIÓN POR CAPÍTULOS AL PRESUPUESTO DE JUSTICIA EN CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	403
GRÁFICO 3.66. DENUNCIAS SOBRE VIOLENCIA DOMÉSTICA POR CADA 10.000 HABITANTES, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2009....	403
GRÁFICO 3.67. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. TASAS DE DENUNCIAS POR CADA 10.000 MUJERES, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010.....	404
GRÁFICO 3.68. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. ÓRDENES DE PROTECCIÓN ADOPTADAS Y DENEGADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	405
GRÁFICO 3.69. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER. DENUNCIAS INTERPUESTAS Y RENUNCIAS A LA CONTINUACIÓN DEL PROCESO POR C.A. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	406
GRÁFICO 3.70. PORCENTAJE DE ASUNTOS DE EXTRANJERÍA RESPECTO AL TOTAL DE INGRESADOS, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	407
GRÁFICO 3.71. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS COMPRADAS Y TERMINADAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2004-2010.....	410
GRÁFICO 3.72. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PRECIO DE LA VIVIENDA LIBRE EN ALGUNAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010 (TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL; DATOS EXPRESADOS EN %).....	411
GRÁFICO 3.73. PORCENTAJE DE VIVIENDAS PROTEGIDAS EN EL TOTAL DEL PARQUE DE VIVIENDAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2001-2008.....	414
GRÁFICO 3.74. COSTE DE ACCESO A LA VIVIENDA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000-2010.....	415
GRÁFICO 3.75. RELEVANCIA DE LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL EN LAS CIFRAS DE VIVIENDAS TOTALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2004-2010.....	417
GRÁFICO 3.76. RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LA POLÍTICA DE VIVIENDA Y ALGUNAS VARIABLES ECONÓMICAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010.....	419
GRÁFICO 3.77. DISTRIBUCIÓN DE EMPLEO EN EL SECTOR CULTURAL POR ACTIVIDADES. ESPAÑA. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	425
GRÁFICO 3.78. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO CULTURAL EN PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMPLEO. ESPAÑA. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN	

%).....	426
GRÁFICO 3.79. EMPLEO CULTURAL POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	426
GRÁFICO 3.80. EMPRESAS CULTURALES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL. ESPAÑA - CANARIAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	427
GRÁFICO 3.81. GASTO LIQUIDADADO EN CULTURA. CANARIAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN %)	428
GRÁFICO 3.82. GASTO LIQUIDADADO EN CULTURA SEGÚN TIPO DE ADMINISTRACIÓN. ESPAÑA. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN MILES DE EUROS)	428
GRÁFICO 3.83. GASTO EN BIENES Y SERVICIOS CULTURALES POR PERSONA Y COMUNIDAD AUTÓNOMA. ESPAÑA. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	429
GRÁFICO 3.84. GASTO EN CULTURA POR PERSONA EN CANARIAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	429
GRÁFICO 3.85. NÚMERO DE ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES POR ISLA. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)	430
GRÁFICO 3.86. HABITANTES / ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES POR ISLA. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN HABITANTE/NÚM. ESPACIOS DEPORTIVOS)	430
GRÁFICO 3.87. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR ISLA. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN M2)	431
GRÁFICO 3.88. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR HABITANTE Y POR ISLA. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN M2/HABITANTE)	431
GRÁFICO 3.89. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS POR ISLA. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN M2)	431
GRÁFICO 3.90. SUPERFICIE DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS CONVENCIONALES EN CANARIAS. 2005 (DATOS EXPRESADOS EN %)	432
GRÁFICO 3.91. VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE PENSIONES CONTRIBUTIVAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009 - 2010	436
GRÁFICO 3.92. EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN AFILIADOS / PENSIONES CONTRIBUTIVAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010. (AÑO 2000 = BASE 100)	437
GRÁFICO 3.93. RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN MEDIA ANUAL EN EL NÚMERO DE ALTAS DE AFILIACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y LA VARIACIÓN MEDIA ANUAL DE LOS BENEFICIADOS DE PRESTACIONES CONTRIBUTIVAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007 - 2010	437
GRÁFICO 3.94. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS, SEGÚN TIPO, EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010	438
GRÁFICO 3.95. IMPORTE MEDIO MENSUAL DE LAS PENSIONES CONTRIBUTIVAS SEGÚN TIPO DE PRESTACIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2010	439
GRÁFICO 3.96. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010 (AÑO 2000 = BASE 100)	441
GRÁFICO 3.97. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS SEGÚN TIPO, EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010. (AÑO 2000 = BASE 100)	442
GRÁFICO 3.98. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL NÚMERO DE PRESTACIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LISMI EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2010 (AÑO 2000 = BASE 100)	443
GRÁFICO 3.99. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PRESTACIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA LISMI EN CANARIAS Y ESPAÑA, SEGÚN TIPO. 2010	444
GRÁFICO 3.100. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LAS PENSIONES ASISTENCIALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2010	445
GRÁFICO 3.101. DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL NÚMERO DE PARADOS REGISTRADOS QUE RECIBEN UNA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000, 2007 Y 2010	446
GRÁFICO 3.102. LEY DE DEPENDENCIA. % DE SOLICITUDES Y DICTÁMENES ACUMULADOS SOBRE POBLACIÓN TOTAL A 1 DE MARZO DE 2011	447
GRÁFICO 3.103. TASA DE POBLACIÓN CON DISCAPACIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA EN 2008 (POR MIL HABITANTES)	448
GRÁFICO 3.104. PERSONAS BENEFICIARIAS CON PRESTACIONES EN RELACIÓN A LA POBLACIÓN DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS A 1 DE MARZO DE 2011 (%)	448
GRÁFICO 3.105. LEY DE DEPENDENCIA. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE DICTÁMENES SEGÚN GRADOS Y NIVELES A 1 DE MARZO DE 2011	449
GRÁFICO 3.106. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS PRESTACIONES RECONOCIDAS SEGÚN TIPO DE PRESTACIONES A 1 DE MARZO DE 2011	449
GRÁFICO 3.107. PARTICIPACIÓN DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN LA GENERACIÓN TOTAL DE RESIDUOS EN ESPAÑA. 2008 (VALORES EXPRESADOS EN %)	452
GRÁFICO 3.108. KILOGRAMOS DE RESIDUOS MEZCLADOS GENERADOS POR HABITANTE Y AÑO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN KILOGRAMOS/HABITANTE/AÑO)	452
GRÁFICO 3.109. RECOGIDA DE RESIDUOS DOMÉSTICOS Y PÚBLICOS SIMILARES EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN %)	453

GRÁFICO 3.110. TIPO DE RESIDUOS URBANOS RECOGIDOS CLASIFICADOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN %)	454
GRÁFICO 3.111. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE RESIDUOS GENERADOS PER CÁPITA Y SEGÚN TIPO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2002 - 2008 (DATOS EXPRESADOS EN KILOGRAMOS/HABITANTE/AÑO)*	455
GRÁFICO 3.112. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EQUIPOS DE PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL. ESPAÑA. 2000 - 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	457
GRÁFICO 3.113. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. ESPAÑA. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS Y %)	458
GRÁFICO 3.114. INVERSIÓN EN EQUIPOS INTEGRADOS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. ESPAÑA. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS Y %)	458
GRÁFICO 3.115. INVERSIÓN EN PROTECCIÓN AMBIENTAL DE LA INDUSTRIA EN ESPAÑA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	459
GRÁFICO 3.116. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES INDEPENDIENTES DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. CANARIAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	459
GRÁFICO 3.117. INVERSIÓN EN EQUIPOS INTEGRADOS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL. CANARIAS. 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	460
GRÁFICO 3.118. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EQUIPOS DE PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL. CANARIAS. 2000 - 2008 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)	461
GRÁFICO 3.119. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL EMPLEO VERDE EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	465
GRÁFICO 3.120. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO VERDE EN CANARIAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES Y %)	465
GRÁFICO 3.121. ANÁLISIS SECTORIAL COMPARATIVO DE LA PREVISIÓN DE NUEVAS CONTRATACIONES EN LOS SECTORES ANALIZADOS EN EL CORTO PLAZO. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)*	467
GRÁFICO 3.122. PRINCIPALES OBSTÁCULOS A LA EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA SOSTENIBLE PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS. 2009 (DATOS EXPRESADOS EN %)	467
GRÁFICO 3.123. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL GASTO POR FUNCIONES (LIQUIDADOS Y PRESUPUESTOS) 2005-2011 (EN EUROS PER CÁPITA Y PRECIOS CONSTANTES 2002)	474
GRÁFICO 3.124. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL GASTO POR FUNCIONES LIQUIDADOS 2005-2008 (EN EUROS PER CÁPITA Y PRECIOS CONSTANTES 2002)	476
GRÁFICO 3.125. EVOLUCIÓN PRINCIPALES VARIABLES DEL PRESUPUESTO DE GASTO POR FUNCIONES 2010 (CANARIAS 2011)	477
GRÁFICO 3.126. DEUDA PÚBLICA TOTAL PER CÁPITA (CANARIAS-ESPAÑA). 2001-2010 (EN EUROS)	479
GRÁFICO 3.127. DEUDA PÚBLICA AUTONÓMICA PER CÁPITA. 2010 (EN EUROS)	479
GRÁFICO 3.128. COMPARACIÓN DE INGRESO TOTAL (PER CÁPITA) ENTIDADES LOCALES FRENTE A MUNICIPIOS. LIQUIDACIONES 2009	480
GRÁFICO 3.129. EVOLUCIÓN INGRESO TOTAL MUNICIPAL (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	481
GRÁFICO 3.130. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESO DIRECTOS (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	482
GRÁFICO 3.131. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DEL ICIO Y CONTRIBUCIONES ESPECIALES (AÑO BASE 2002) LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	483
GRÁFICO 3.132. EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	484
GRÁFICO 3.133. EVOLUCIÓN DE GASTOS DE PERSONAL LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	485
GRÁFICO 3.134. PRINCIPALES PARTIDAS DE GASTO MUNICIPAL LIQUIDACIONES 2002-2009, PRESUPUESTO 2010	486
GRÁFICO 3.135. EFICIENCIA TRIBUTARIA LIQUIDACIONES 2002-2008	487
GRÁFICO 4.1. DINÁMICA RECIENTE DE LA TASA DE ACTIVIDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	495
GRÁFICO 4.2. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (PROMEDIO DEL AÑO 2005 BASE 100)	500
GRÁFICO 4.3. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. EVOLUCIÓN RECIENTE. 2005-2010	501
GRÁFICO 4.4. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA EN CANARIAS. 2005-2010	505
GRÁFICO 4.5. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA EN CANARIAS SEGÚN SEXO. 2005-2010	506
GRÁFICO 4.6. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA TASA DE PARO POR GRUPOS DE EDAD EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	507
GRÁFICO 4.7. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA TASA DE PARO SEGÚN NIVEL FORMATIVO ALCANZADO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	508
GRÁFICO 4.8. EVOLUCIÓN DEL PARO DE LARGA DURACIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. PORCENTAJE DE DESEMPLEADOS QUE LLEVAN EN ESA SITUACIÓN AL MENOS 6 MESES, 1 AÑO Y 2 AÑOS. 2005-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	509

GRÁFICO 4.9. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO EN CANARIAS POR ISLAS. 2006-2010 (MEDIAS ANUALES; DATOS EXPRESADOS EN %)	510
GRÁFICO 4.10. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO EN CANARIAS POR COMARCAS. 2006-2010 (MEDIAS ANUALES; DATOS EXPRESADOS EN %)	511
GRÁFICO 4.11. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PARO REGISTRADO EN CANARIAS POR PROVINCIAS E ISLAS. 2007-2010 (MEDIA DE 2006 BASE 100)	512
GRÁFICO 4.12. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PARO EPA Y EL PARO REGISTRADO EN LAS PROVINCIAS CANARIAS. 2006-2010 (CANARIAS BASE 100)	513
GRÁFICO 4.13. EVOLUCIÓN DE LAS ALTAS DE EFECTIVOS LABORALES EN ESPAÑA Y CANARIAS (AÑO BASE = 1ER. TRIMESTRE 2000). 2000 - 2010	515
GRÁFICO 4.14. COMPARATIVA DEL PESO PROMEDIO DE LAS ALTAS RESPECTO AL TOTAL DE EFECTIVOS Y EL PESO PROMEDIO DE LOS EFECTIVOS TEMPORALES RESPECTO A SU TOTAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2010	515
GRÁFICO 4.15. EVOLUCIÓN DE LAS BAJAS DE EFECTIVOS LABORALES EN ESPAÑA Y CANARIAS (AÑO BASE = 1ER. TRIMESTRE 2000). 2000 - 2010	516
GRÁFICO 4.16. COMPARATIVA DE LOS EFECTIVOS LABORALES Y LAS PREVISIONES DEL EMPRESARIO (MISMO TRIMESTRE DEL SIGUIENTE AÑO) EN CANARIAS. 2000 - 2011	517
GRÁFICO 4.17. EVOLUCIÓN DEL PARO MENSUAL REGISTRADO EN CANARIAS, TOTAL Y EXTRANJEROS (ENERO 2008 = 100)	518
GRÁFICO 4.18. EVOLUCIÓN MENSUAL DEL DESEMPLEO REGISTRADO DE LOS EXTRANJEROS EN CANARIAS SEGÚN SECTORES	519
GRÁFICO 4.19. TASAS DE ACTIVIDAD SEGÚN NACIONALIDAD DE LOS ACTIVOS 2009-2010. CANARIAS	519
GRÁFICO 4.20. COSTES LABORALES POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR TRABAJADOR AL MES)	521
GRÁFICO 4.21. COSTE LABORAL MEDIO POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010	522
GRÁFICO 4.22. COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES MEDIOS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	523
GRÁFICO 4.23. COSTE LABORAL POR TRABAJADOR POR SECTORES PRODUCTIVOS EN CANARIAS. 2010 (EUROS POR TRABAJADOR Y MES)	524
GRÁFICO 4.24. COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES MEDIOS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS Y ESPAÑA. DETALLE POR SECTORES. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	525
GRÁFICO 4.25. COSTE LABORAL MEDIO POR HORA EFECTIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010	526
GRÁFICO 4.26. COSTES LABORALES POR HORA EFECTIVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR HORA EFECTIVA DE TRABAJO)	527
GRÁFICO 4.27. NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2010	528
GRÁFICO 4.28. NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS DE TRABAJO POR TRABAJADOR Y MES EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIOS ANUALES. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN HORAS)	528
GRÁFICO 4.29. RELACIÓN ENTRE EL NÚMERO DE HORAS EFECTIVAS DE TRABAJO POR TRABAJADOR AL MES Y LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CADA HORA DE TRABAJO. 2001-2007 Y 2009	530
GRÁFICO 4.30. COESTE LABORAL UNITARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2000-2009	531
GRÁFICO 4.31. LA PRODUCTIVIDAD LABORAL. UNA VARIABLE CLAVE DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL	532
GRÁFICO 4.32. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE INCIDENCIA. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 1996 - 2010	533
GRÁFICO 4.33. ÍNDICE DE INCIDENCIA DE ACCIDENTES DE TRABAJO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (Nº DE ACCIDENTES DE TRABAJO POR CADA 100.000 TRABAJADORES). 2010	534
GRÁFICO 4.34. ÍNDICE DE INCIDENCIA DE ACCIDENTES DE TRABAJO MORTALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN ACCIDENTES MORTALES POR CADA 100.000 TRABAJADORES)	535
GRÁFICO 4.35. VARIACIÓN DE ACCIDENTES DE TRABAJO, POBLACIÓN AFILIADA E INDICE DE INCIDENCIA, POR SECTORES. ESPAÑA. 2009-2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	536
GRÁFICO 4.36. ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO. TOTAL NACIONAL. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	537
GRÁFICO 4.37. EVOLUCIÓN DE ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO SEGÚN SECTOR. CANARIAS. 2001-2010 (DATOS ABSOLUTOS)	538
GRÁFICO 4.38. ACCIDENTES LABORALES EN CANARIAS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	539
GRÁFICO 4.39. EVOLUCIÓN DE ACCIDENTES DE TRABAJO CON BAJA EN CANARIAS. 2000 - 2010	539
GRÁFICO 4.40. ACCIDENTES EN JORNADA DE TRABAJO CON BAJA SEGÚN FORMA O CONTACTO QUE PRODUJO LA LESIÓN. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	540
GRÁFICO 4.41. ENFERMEDADES PROFESIONALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)	540
GRÁFICO 4.42. ENFERMEDADES PROFESIONALES POR SECTOR DE ACTIVIDAD. ESPAÑA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES)	541

GRÁFICO 4.43. VARIACIÓN DE ENFERMEDADES PROFESIONALES EN CANARIAS. 2009-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	541
GRÁFICO 4.44. ENFERMEDADES PROFESIONALES SEGÚN SEXO. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %)	542
GRÁFICO 4.45. ENFERMEDADES PROFESIONALES CON Y SIN BAJA SEGÚN SEXO. COMPARATIVA ESPAÑA - CANARIAS. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	542
GRÁFICO 4.46. TOTAL DE SUCESOS DETECTADOS QUE SUPERAN LOS LÍMITES ESTABLECIDOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	543
GRÁFICO 4.47. INFRACCIONES EN CANARIAS EN EL AREA DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL. EVOLUCIÓN DE 2005 A 2009.....	545
GRÁFICO 4.48. TAMAÑO DE LA ECONOMIA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL EN 21 PAÍSES DE LA OCDE. 2010 (DATOS PROVISIONALES, %).....	560
GRÁFICO 4.49. TAMAÑO DE LA ECONOMIA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL PARA ESPAÑA Y OTROS PAÍSES DE LA OCDE. 2000-2010 (%).....	561
GRÁFICO 4.50. TAMAÑO DE LA ECONOMIA SUMERGIDA EN PORCENTAJE RESPECTO AL PIB OFICIAL PARA ESPAÑA SEGÚN TRES MÉTODOS DISTINTOS DE ESTIMACIÓN. 1980-2008 (%).....	562
GRÁFICO 4.51. TOTAL CONVENIOS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. ESPAÑA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN %).....	567
GRÁFICO 4.52. CONVENIOS SEGÚN AÑO DE INICIO DE LOS EFECTOS ECONÓMICOS Y PERÍODO DE REGISTRO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	567
GRÁFICO 4.53. EVOLUCIÓN DE INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. ESPAÑA. 1996-2010*.....	568
GRÁFICO 4.54. EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE PARTICIPANTES EN HUELGAS EN ESPAÑA SEGÚN MOTIVACIÓN. 1996-2010*.....	571
GRÁFICO 4.55. EVOLUCIÓN DE INDICADORES DE CONFLICTIVIDAD LABORAL. CANARIAS. 1996-2010*.....	572
GRÁFICO 4.56. EVOLUCIÓN SOBRE LOS ASUNTOS DE MEDIACIÓN, ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN DE FORMA INDIVIDUAL Y COLECTIVA EN ESPAÑA. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	573
GRÁFICO 4.57. EVOLUCIÓN SOBRE LAS CONCILIACIONES INDIVIDUALES TERMINADAS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2000-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	574
GRÁFICO 4.58. EVOLUCIÓN SOBRE LA REGULACIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	574
GRÁFICO 4.59. EVOLUCIÓN DE LOS EXPEDIENTES DE REGULACIÓN DE EMPLEO AUTORIZADOS. ESPAÑA - CANARIAS. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	575
GRÁFICO 4.60. EVOLUCIÓN DE TRABAJADORES AFECTADOS EN CANARIAS SEGÚN EL TIPO DE EXPEDIENTE DE REGULACIÓN DE EMPLEO. 2001-2010 (DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES).....	575
GRÁFICO 4.61. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN CANARIAS. MARZO 2011.....	576
GRÁFICO 4.62. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN EL HIERRO. MARZO 2011.....	576
GRÁFICO 4.63. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LA PALMA. MARZO 2011.....	576
GRÁFICO 4.64. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LA GOMERA. MARZO 2011.....	577
GRÁFICO 4.65. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN TENERIFE. MARZO 2011.....	577
GRÁFICO 4.66. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN GRAN CANARIA. MARZO 2011.....	577
GRÁFICO 4.67. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN FUERTEVENTURA. MARZO 2011.....	577
GRÁFICO 4.68. REPRESENTATIVIDAD SINDICAL EN LANZAROTE. MARZO 2011.....	578
GRÁFICO 5.1. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE Y SUS COMPONENTES (UE15 VS ESTADOS UNIDOS = 100). 1950-2010.....	625
GRÁFICO 5.2. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE Y SUS COMPONENTES EN ESPAÑA, UE15 Y ESTADOS UNIDOS. 1950-2010.....	637
GRÁFICO 5.2. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE Y SUS COMPONENTES EN ESPAÑA, UE15 Y ESTADOS UNIDOS. 1950-2010.....	637
GRÁFICO 5.3. DINÁMICA RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO POR HABITANTE EN CANARIAS. 1995-2010.....	646
GRÁFICO 5.4. DINÁMICA RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO POR HABITANTE EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR HABITANTE, PRECIOS CONSTANTES DEL 2000).....	647
GRÁFICO 5.5. RELACIÓN ENTRE EL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR HABITANTE Y LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	648
GRÁFICO 5.6. RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 POR HABITANTE Y DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (TASAS DE CRECIMIENTO MEDIAS ANUALES ACUMULADAS, EN %).....	649
GRÁFICO 5.7. DINÁMICA RECIENTE DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO EN CANARIAS. 1995-2010.....	650

GRÁFICO 5.8. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO REAL DEL VAB POR HABITANTE EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS)*.....	651
GRÁFICO 5.9. CONTRIBUCIÓN DEL EFECTO PRODUCTIVIDAD A LA VARIACIÓN DEL VAB POR HABITANTE EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995-2010 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS).....	652
GRÁFICO 5.10. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CANARIAS CON LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE ESPAÑA. 2000-2007 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR PUESTO DE TRABAJO, PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000).....	653
GRÁFICO 5.11. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. GANANCIAS (+) / PÉRDIDAS (-) EN LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA DE CANARIAS SI TUVIESE EL PERFIL DE ESPECIALIZACIÓN DE LAS RESTANTES COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PROMEDIO 2001-2007 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR PUESTO DE TRABAJO).....	654
GRÁFICO 5.12. ESPECIALIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. PRODUCTIVIDAD APARENTE DE CANARIAS CON LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE OTRAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2007 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR PUESTO DE TRABAJO, PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000).....	655
GRÁFICO 5.13. PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO ESTRUCTURAL. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE EN CANARIAS, PAÍS VASCO Y ESPAÑA. 2001-2007 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR PUESTO DE TRABAJO, PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000).....	656
GRÁFICO 5.14. PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO ESTRUCTURAL. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001-2007 (DATOS EXPRESADOS EN EUROS POR PUESTO DE TRABAJO, PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000).....	657
GRÁFICO 5.15. GRADO DE APLICACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS CANARIAS DE PRÁCTICAS TENDENTES A MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD. CONJUNTO DE LA ECONOMÍA CANARIA. 2007.....	659
GRÁFICO 5.16. GRADO DE APLICACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS CANARIAS DE PRÁCTICAS TENDENTES A MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD. ANÁLISIS POR SECTORES. 2007.....	660
GRÁFICO 5.17. ANÁLISIS COMPARADO DE LAS CLASIFICACIONES INTERNACIONALES ELABORADAS POR EL WEF Y EL IMD. 2010.....	663
GRÁFICO 5.18. RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA Y EL PIB POR HABITANTE EN LAS 17 COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS.....	665
GRÁFICO 5.19. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD BASADOS EN LOS RESULTADOS. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1985-1986, 2006-2007 (DATOS ESTANDARIZADOS).....	667
GRÁFICO 5.20. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD BASADOS EN FACTORES CAUSALES. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1985-1986, 2003-2004.....	669
GRÁFICO 5.21. INDICADOR SINTÉTICO DE COMPETITIVIDAD Y RENTA POR HABITANTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2000-2005.....	670
GRÁFICO 5.22. INDICADOR GLOBAL DE COMPETITIVIDAD DE CEPREDE Y RENTA POR HABITANTE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (ESPAÑA BASE 100).....	671
GRÁFICO 5.23. INDICADOR GLOBAL E ÍNDICES PARCIALES DE COMPETITIVIDAD DE CEPREDE. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (ESPAÑA BASE 100).....	672
GRÁFICO 5.24. POSICIÓN COMPETITIVA DE CANARIAS EN EL CONTEXTO NACIONAL. SÍNTESIS DE RESULTADOS DE REIG (2007), VILLAVERDE (2007) Y LÓPEZ (2008)	673
GRÁFICO 5.25. PORCENTAJE DEL PIB DEDICADO A GASTO EN I+D. 2008.....	678
GRÁFICO 5.26. GASTO EN I+D E INNOVACIÓN EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009.....	680
GRÁFICO 5.27. PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA Y GASTO EN I+D EN LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009...	681
GRÁFICO 5.28. POBLACIÓN CON EDUCACIÓN SUPERIOR. 2007 (PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL EN EL GRUPO DE EDAD DE 25-64 AÑOS)	685
GRÁFICO 5.29. POBLACIÓN OCUPADA CON EDUCACIÓN SUPERIOR. 2010 (PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE POBLACIÓN OCUPADA).....	686
GRÁFICO 5.30. POBLACIÓN CON ESTUDIOS SUPERIORES Y GASTO EN I+D EN LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009. .	686
GRÁFICO 5.31. CAPITAL RIESGO Y GASTO EN I+D DE LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2009.....	690
GRÁFICO 5.32. FLUJOS COMERCIALES CON EL EXTRANJERO. 2000-2010 (DATOS EN MILLONES DE EUROS).....	696
GRÁFICO 5.33. EMPRESAS EXPORTADORAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO. 2008.....	701
GRÁFICO 5.34. EMPRESAS EXPORTADORAS Y TAMAÑO EMPRESARIAL. 2008.....	701
GRÁFICO 5.35. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y PRODUCTIVIDAD SECTORIAL. 2000-2010.....	704

Índice de cuadros

CUADRO 2.1. MODIFICACIONES EN RAMAS COMERCIALES ENTRE LA CNAE-93 Y LA CNAE-2009.....	271
CUADRO 3.1. PROYECTOS UNIVERSITARIOS QUE HAN RECIBIDO LA CALIFICACIÓN DE CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL (CEI)	379
CUADRO 3.2. PROYECTOS UNIVERSITARIOS QUE HAN RECIBIDO LA CALIFICACIÓN DE CAMPUS DE EXCELENCIA DE ÁMBITO REGIONAL (CEIR).....	379
CUADRO 3.3. ESTRUCTURA DEL PLAN CANARIO DE CULTURA.....	423
CUADRO 4.1. REFORMA LABORAL Y TEMPORALIDAD EN EL EMPLEO.....	552
CUADRO 5.1. COMPETITIVIDAD. DIFERENTES APROXIMACIONES.....	586
CUADRO 5.2. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL (INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT).....	603
CUADRO 5.3. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL Y ESTADIOS DE DESARROLLO (WORLD ECONOMIC FORUM).....	607
CUADRO 5.4. PILARES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL SEGÚN EL NATIONAL EUROPEAN COMPETITIVENESS INDEX.....	608

Índice de esquemas

ESQUEMA 5.1. EL DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS NACIONES DE PORTER.....	596
ESQUEMA 5.2.- FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL.....	601
ESQUEMA 5.3. PANORAMA DE LOS RIESGOS GLOBALES, 2010-2020 (PERCEPCIÓN DEL PANEL DE EXPERTOS DEL GLOBAL RISKS SURVEY)	615
ESQUEMA 5.4. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE.....	646
ESQUEMA 5.5. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA COMPETITIVIDAD.....	716

Índice de cuadros barómetro

CUADRO BARÓMETRO 2.1. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	103
CUADRO BARÓMETRO 2.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	110
CUADRO BARÓMETRO 2.3. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE OFERTA TURÍSTICA DE LAS ISLAS CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	243
CUADRO BARÓMETRO 2.4. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DEL TURISMO. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	251
CUADRO BARÓMETRO 3.1. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA VALORACIÓN DE LAS CONDICIONES DE VIDA DEL LUGAR DE RESIDENCIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	344
CUADRO BARÓMETRO 3.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	366
CUADRO BARÓMETRO 3.3. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	378
CUADRO BARÓMETRO 3.4. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN LOS QUE EL GOBIERNO DE CANARIAS DEBE PRIORIZAR LA INVERSIÓN. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	383
CUADRO BARÓMETRO 3.5. MATRIZ DE EVALUACIÓN SOBRE VALORACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DE LOS SERVICIOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	387
CUADRO BARÓMETRO 3.6. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS PÚBLICOS SANITARIOS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	389
CUADRO BARÓMETRO 3.7. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS SERVICIOS PÚBLICOS SANITARIOS DE CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	398
CUADRO BARÓMETRO 3.8. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS PROBLEMAS DE MARGINACIÓN, DESIGUALDAD Y POBREZA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	434
CUADRO BARÓMETRO 3.9. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE EL RETRASO DE LA EDAD DE JUBILACIÓN. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	440
CUADRO BARÓMETRO 4.1. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE EL GRADO DE PRESENCIA EN EL MERCADO DE TRABAJO DE DISTINTOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL EMPLEO. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	504
CUADRO BARÓMETRO 4.2. OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA REALIZACIÓN DE UNA REFORMA LABORAL Y LOS ASPECTOS DEL MERCADO DE TRABAJO SOBRE LOS QUE ACTÚA LA REFORMA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 2ª OLEADA 2010.....	553

**Anexo II:
Bibliografía**



Bibliografía

CAPÍTULO 1. EL MARCO DE REFERENCIA

- BCE (2011): “Informe Anual 2010”, Banco Central Europeo, Frankfurt.
- BM (2011a): “Country partnership strategy progress report for the republic of Cape Verde for the period fy09-12”, Banco Mundial, 13 de enero, Report No. 57963-CV.
- EC (2011): “European Economic Forecast. Spring 2011”, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- FMI (2011a): “Perspectivas de la economía mundial: Las tensiones de una recuperación a dos velocidades”, Fondo Monetario Internacional, Abril.
- FMI (2011b): “Perspectivas económicas regionales. Las Américas. Atentos al sobrecalentamiento”, Fondo Monetario Internacional, Abril.
- FMI (2011c): “Regional Economic Outlook. Asia and Pacific. Managing the next phase of growth”, Fondo Monetario Internacional, Abril.
- FMI (2011d): “Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa. Recovery and new risks”, Fondo Monetario Internacional, Abril.
- FMI (2011e): “Regional Economic Outlook. Middle East and Central Asia”, Fondo Monetario Internacional, Abril.
- FMI (2011f): “Regional Economic Outlook. Europe. Strengthening the Recovery”, Mayo.
- MEH (2010): “Programa de Estabilidad 2011-2014”, Ministerio de Economía y Hacienda.
- MEH (2010): “Programa Nacional de Reformas 2011”, Ministerio de Economía y Hacienda.
- Pérez Saiz, S., I. Castelos Maceiras y F. Merino Vila (2010): “Guinea Ecuatorial, el esfuerzo de la diversificación económica frente a la realidad petrolera”, Boletín Económico de ICE, Nº 3001, noviembre, páginas 3-21.

CAPÍTULO 2. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO. CANARIAS EN EUROPA. EL PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA CANARIA

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008): “The role of institutions in growth and development”, working paper nº 10, Commission on growth and development, Banco Mundial.
- Acemoglu, D., Aghion, P. y Zilibotti, F. (2006): “Distance to frontier, selection, and economic growth”, Journal of the European Economic Association, vol. 4(1), pp. 37-74.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2001): “The colonial origins of comparative development: an empirical investigation”, American Economic Review, dec. 91(5), pp. 1369-1401.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2002): “Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution”, Quarterly Journal of Economics, vol. 118, pp. 1231-1294.
- Aghion, P. y Howitt, P. (2006): “Appropriate growth policy: a unifying framework”, Journal of European Economic Association, vol. 4, pp. 269-314.
- Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): “Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms”, *Working paper*, Harvard University.
- Aghion, P.; Boustan, I.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2005): “Exploiting states’ mistakes to identify the causal impact of higher education on growth”, *Working paper*, Harvard University
- Aghion, P.; Boustan, I.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): “The causal impact of education on economic growth: evidence from u.s.”, *Working paper*, Harvard University
- Aghion, P y Howitt, M (1996): “Appropriate growth policy: an unifying framework”, Journal of European Economic Association, vol. 3, issue 2-3, pp. 269-314.
- Alesina, A. y Giavazzi, F. (2009): *El futuro de Europa. Reforma o declive*, Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Barca, F. (2009): “An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations”, Comisión Europea, Bruselas.
- Bergasa, O. y González Viéitez, A. (2003): *Desarrollo y subdesarrollo en la economía canaria*, ediciones idea.
- Beutel, J. (2002): “The economic impact of objective 1 interventions for the period 2000-2006”, *report to the Directorate-General for Regional Policy*, European Commission.
- Brito, J. (2004): “Conocimiento, geografía e instituciones: una aproximación a la problemática del crecimiento en el archipiélago canario”, *documento de trabajo 2004-03*, Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de las Universidades de La Laguna y Las Palmas de Gran Canaria.
- Caballero, R. y Hammour, I. (1994): “On the timing and efficiency of creative destruction”, Nber working papers, nº 4768, Cambridge;

- Callejon, M y Garcia Quevedo, J (2010). *Nuevas tendencias en las políticas de innovación*, Universidad de Barcelona.
- Campbell, J.R. (1997): "Entry, exit, embodied technology, and business cycles", *Nber working paper*, nº 5955, Cambridge.
- Carballo, A. (1972): "Canarias: región polémica", Colección Biblioteca Económica Canaria, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife.
- Castaño, C (2009) *La brecha digital de género. Amantes y distantes*. Ed. Centro e-igualdad. Universidad Complutense, Madrid.
- Castaño, C. (dir) (2008): *La segunda brecha digital*, Ed. Cátedra, Madrid.
- Comisión Europea (2008): "Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa", Com(2008) 642 final.
- Comisión Europea (2004): "Estrechar la asociación con las regiones ultraperiféricas".
- Comisión Europea (2007): "*Estrategia para las regiones ultraperiféricas: logros y perspectivas*".
- Comisión Europea (2008): "Quinto informe de situación sobre la cohesión económica y social: las regiones crecen y Europa crece" (com(2008) 371 final).
- Comisión Europea (2009) "Regions 2020: an assessment of future challenges for EU regions".
- Comisión Europea (2009): "Sexto informe de situación sobre la cohesión económica y social" (Com(2009) 295 final).
- Comisión Europea (2010): "Contribución de la política regional al crecimiento inteligente en el marco de Europa 2020".
- Comisión Europea (2010): "Quinto informe sobre cohesión económica, social y territorial: el futuro de la política de cohesión".
- Comunicación de la Comisión Com(2010) 2020, Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.
- Cotec (2009). *Libro Blanco de la innovación en la Comunidad Autónoma de Canarias*. Fundación COTEC. Madrid
- Cotec (2009). *Tecnología e innovación en España. Informe COTEC 2009*, Ed, Fundación COTEC
- Dall'Erba, S., Guillaín, R. y Le Gallo, j. (2009): "Impact of structural funds on regional growth: how to reconsider a 9 year-old black-box", de próxima publicación en *Région et Développement*.
- De La Fuente, A. (2008): "Inversión en infraestructuras, crecimiento y convergencia regional", Colección Estudios Económicos, nº 20-08, FEDEA.
- De La Fuente, A. (2009): "Inversión en TICs y productividad: un breve panorama y una primera aproximación al caso de las regiones españolas", Colección Estudios Económicos, nº 02-09, FEDEA.
- De La Fuente, A. y Doménech, R. (2006): "Capital humano, crecimiento y desigualdad en las regiones españolas", Moneda y Crédito, vol. 222, pp. 13-56.
- Djankov, S., Laporta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002): "The regulation of entry", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, pp. 1-37.
- Ericson, R. y Pakes, A. (1995): "Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work", *The Review of Economic Studies*, vol. 62(1), pp. 53-82.
- Gimeno, M (2006): "Las Tecnologías de la Información y la Comunicación en las PYMES y otros avatares" en *Economía Industrial*, nº 360, pp. 77-92.
- Giner de la Fuente, F. (2004) *Los sistema de información en la sociedad del conocimiento*, ed. ESIC. Madrid.
- Gobierno de Canarias (2000). "Plan director de actuaciones para el desarrollo de un plan ganadero integral en las Islas Canarias" Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Gobierno de Canarias. Junio 2000.
- Gobierno de Canarias (2006). "Plan estratégico de la pesca en Canarias. Documentación para la elaboración de un Plan estratégico nacional". Viceconsejería de pesca. Gobierno de Canarias. Enero 2006
- Gobierno de Canarias (2008). "Estrategia de vinos de Canarias 2008 - 2013". Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación. Gobierno de Canarias. <http://www.gobiernodecanarias.org/agricultura/agricultura/index.htm>
- Gobierno de Canarias (2008). "Plan estratégico del tomate canario". Boletín Oficial del Parlamento de Canarias. VII legislatura, núm. 163. <http://parcan.es>
- Gobierno de Canarias (2007): *Plan integral canario de I+D+i+d*, Ed, gobierno de canarias.
- Goerlich, F. y Mas, M. (2001): *La evolución económica de las provincias españolas (1955-1998)*, fundación BBVA.
- Gros, B y Contreras, D (2006) "La alfabetización digital y el desarrollo de competencias ciudadanas" en *Revista Iberoamericana de Educación*. Nº 42, pp. 103-125.
- Helpman, E., Melitz, M. Y Yeaple, S. (2004): "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, vol. 94 (1), pp. 300-316.
- Informe Anual del Ces de Canarias 2001. Capítulo 10. "Análisis monográfico: sector primario".
- Informe Anual del Ces de Canarias 2008. Capítulo 5. "La importancia de la agricultura y la ganadería en las Canarias del siglo XXI.
- Informe Anual del CES de Canarias 2009. Capítulo 2."Canarias en la U.E. (2007-2013) El panorama general de la economía canaria. Análisis de convergencia". Pág. 124-144
- Informe Anual del Ces de Canarias 2010. Capítulo 2."El marco institucional canario. Canarias en Europa. El panorama general de

la economía canaria”. Pág. 170-190.

Isham, J., Woolcock, M., Pritchett, I. y Busby, G. (2005): “The varieties of resource experience: natural resource export structures and the political economy of economic growth”, *World Bank economic reviews*, vol. 19(2), pp141-174.

Jovanovic, B. (1982): “Selection and the evolution of industry”, *Econometrica*, vol. 50(3), pp. 649-670.

Karebegovic, A. (2009): “Institutions, economic growth, and the “curse” of natural resources”, *Studies in Mining Policy*, July, Fraser Institute.

Llano, C. y de la Mata, T. (2009): “El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo”, *Información Comercial Española*, nº 848, mayo-junio, pp. 67-87.

López-García, P., Puente, S. y Gómez, A.L. (2007): “Firm productivity dynamics in Spain”, *documentos de trabajo*, nº 0739, Banco de España.

Macfarlan y otros (2003): “Growth and institutions”, *World Economic Outlook* abril, Fondo Monetario Internacional.

Macías, A. y Rivero, J.L. (2010): “el concepto de crisis económica en la historia de canarias”, *Revista Hacienda Canaria*, nº 29, pp. 85-104.

Mankiw, N. Gregory; Romer, D; y Weil, D.N. (1992): “A contribution to the empirics of economic growth”, *Quarterly Economic Review*, vol. 107, nº 2, pp. 407-437.

Melitz, M. (2008): “International trade and heterogeneous firms”, *the New Palgrave Dictionary of Economics*, second edition. Eds. S. Durlauf y I. Blume, Palgrave MacMillan.

Melitz, M. (2003): “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, *Econometrica*, vol 71(6), pp. 1695-1725.

Memorandum conjunto de España, Francia, Portugal y las regiones ultraperiféricas, “una visión renovada de la estrategia europea hacia la ultraperiferia”

Memorandum conjunto de las RUP “las regiones ultraperiféricas en el horizonte 2020”

Miranda, S. (2009): “Crónica de la RIC en 2008”, *Revista Hacienda Canaria*, vol. 26, pp.197-230.

Montes, V. y Median, E. (2009): “Un enfoque institucional sobre la prosperidad de las naciones. Gobernanza, libertad económica y democracia”, *Información Comercial Española*, nº 848, pp. 193-215.

Moreno, J.C. y Ramos, J.M. (2008): “¿de qué pecan los PECANes canarios?”, *documento de trabajo*, nº 2008-01, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de La Laguna.

North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University press, Nueva York.

OCDE(2002): *Manual de Frascati. Propuesta de norma práctica para encuestas de investigación y desarrollo experimental*, OCDE, París.

OCDE (2003): “Chapter 4: Firm dynamics, productivity and policy settings”, en *The sources of economic growth in OCDE countries*, Paris.

OCDE (2009): “How regions grow: trends and analysis”, OCDE, Paris.

OCDE (2009): “Investing for growth: building innovative regions. Background report”, *Meeting of the territorial development policy committee at ministerial level*, OCDE, Paris.

OCDE (2009): *How regions grow: trends and analysis*, OCDE.

OCDE (2010): “Regional development policies in OECD countries”, OCDE, Paris.

OCDE. (2005) *Manual de Oslo, la medida de las actividades de innovación en empresas*, ed. OCDE.

Organización Mundial de Comercio (2008): “Trade in a globalizing world”, *World Trade report 2008*.

Pérez, J., Dones, M. y Llano, C. (2009): “An interregional impact analysis of the EU structural funds in Spain (1995-1999)”, *Papers in regional science*, vol. 88(3), pp. 509-529.

PNR (2006): *Programa Nacional de Reformas*, Gobierno de España, Madrid

Quesada, J. (2008): “Las fuentes del crecimiento económico regional”, *Cuadernos capital y crecimiento*, nº 10, fundación BBVA.

Rodríguez Cortezo, J. “La sociedad de la información: reflexiones para un presente dinámico”. *Novática*. Mayo-junio 2000. Especial 25 aniversario. <http://www.ati.es/novatica/2000/145/jesrod-145.pdf>

Rodríguez, J.A. (2010): “Sobre economía política y política de gestión de la crisis actual. Apuntes canarios de coyuntura”, *Revista de Hacienda Canaria*, nº 29, pp. 47-84.

Rodríguez-Pose, A. (2010): “Do institutions matter for regional development?”, *Working paper series* nº 2010/02, Imdea social sciences, Madrid.

Rodríguez-Pose, A. y Fratesi, U. (2004): “Between development and social policies: the impact of the european structural funds in objective 1 regions”, *Regional studies*, vol. 38(1), pp. 97-113.

Sachs, J. y Warner, A. (1995): “Natural resource abundance and economic growth”, *Nber working paper* nº 5398, National Bureau of Economic Research.

Salcedo Galiano. A. M. (2002): “Las estadísticas de I+D y sobre innovación tecnológica. Definición, indicadores y situación en

España". Ed. *Revista de economía industrial*. Nº 343, 2002

Samecki, P. (2009): "Orientation paper on future cohesion policy", Comisión Europea, Bruselas.

Sanchez Gonzalez, P (dir) (2011): *El comercio electrónico en España. Evolución reciente 2007-2010 y análisis de los hábitos de compra y venta por internet de los españoles*, Ed. EAE Business School.

Santos, I. (2008): "Is structural spending on solid foundations?", *Bruegel Policy Brief*, nº 2008/02, Bruselas.

Sebastián, C. (2008): "Marco conceptual", capítulo 1 de Sebastián, C., Serrano, G., Roca, J. y Osés, J., *Instituciones y economía. Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española*, fundación Ramón Areces.

Segarra Mediavilla, D (2003). *Vivir al margen de internet. Los ancianos en la sociedad de la información*. Universidad Oberta de Catalunya, Barcelona.

Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-94.

Sosvilla-Rivero, s., Cova, D. y González, J.M. (2010): "Canarias y la política regional europea", *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 136-156.

Vandenbussche, J, Aghion, P. y Meghir, C. (2006): "Growth, distance to frontier, and composition of human capital", *Journal of Economic Growth*, vol. 11(2), pp. 97-127.

Villaverde, J. y Maza, A. (2010): "Los fondos estructurales europeos y la convergencia de las regiones españolas: 2000-2006", *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 2-15.

VV.AA. (2005) *Infancia y adolescencia en la sociedad de la información*. Ed. Red.es, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Madrid.

Zahera, M 1996) "Las PYMES españolas y la innovación" en *Harvard Deusto Business Review*. Ediciones Deusto: España. (74).

CAPÍTULO 3. PANORAMA SOCIAL DE CANARIAS: CONDICIONES DE VIDA Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Comisión Europea (2010): "Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador", COM(2010), Bruselas 3.3.2010.

Eurostat (2010): "Combating poverty and social exclusion. A statistical portrait of the European Union 2010", Eurostat, Statistical books, 2010 edition.

Herrero, C., A. Soler, y A. Villar (2010): "Desarrollo Humano en España: 1980-2007", Ivie y Fundación Bancaja, Capital Humano y Empleo.

Ivie (2010a): "Desarrollo humano: más allá del PIB", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 114.

Ivie (2010b): "Desarrollo humano en España: la salud", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 115.

Ivie (2010c): "Desarrollo humano en España: la educación", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 116.

Ivie (2010d): "Desarrollo humano en España: el bienestar material", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 117.

Ivie (2010e): "La medición del desarrollo humano en regiones avanzadas", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 119.

Ivie (2010f): "Índices de desarrollo humano por género en España", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 120.

Ivie (2010g): "El Índice de Pobreza Humana en las regiones españolas", Serie Capital Humano, Ivie y Fundación Bancaja, nº 121.

Ministerio de Trabajo e Inmigración. Gobierno de España (1995). "Real Decreto 1300/1995, de 21 de julio, por el que se desarrolla, en materia de incapacidades laborales del sistema de la Seguridad Social, la Ley 42/1994, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social". http://www.seg-social.es/Internet_1/Normativa/095271.

Organización Internacional del Trabajo OIT (1991) "Administración de la seguridad social"

PNUD (1992): "Informe sobre el Desarrollo Humano, 1992", Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

PNUD (1998): "Informe sobre el Desarrollo Humano, 1998", Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

PNUD (2010): "Informe sobre el Desarrollo Humano, 2010", Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

Wolff, P., F. Montaigne y G. Rojas (2010): "Investing in statistics: EU-SILC", en A.B. Atkinson y E. Marlier (eds.): "Income and living conditions in Europe", Eurostat, Statistical Books.

CAPÍTULO 4. EL PANORAMA GENERAL DEL EMPLEO EN CANARIAS

Alañón, A. y M. Gómez-Antonio (2005): "Estimating the size of the shadow economy in Spain: a structural model with latent variables", *Applied Economics*, volume 37, issue 9.

Arrazola M, Hevia J, Mauleón I y Sánchez, R. (2011). "Estimación del volumen de economía sumergida en España", Cuadernos de Información Económica nº 220. Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS).

Arrazola M, Hevia J, Mauleón I y Sánchez, R. (2011). "La Economía Sumergida en España". La economía sumergida y el empleo público, en España: dos ensayos de actualidad (junio de 2011). Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS).

- C.E (1998). Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre trabajo no declarado (COM(1998) 219).
- C.E (2007). Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones “Intensificar la lucha contra el trabajo no declarado” COM(2007) 628 final).
- C.E (2010). Informe Empleo en Europa 2010. Comisión Europea.
- C.E (2010). La Estrategia Europa 2020. Comisión Europea COM (2010) 2020 final.
- CES de Canarias (2005). Dictamen sobre “Movilidad geográfica del empleo en Canarias”. Consejo Económico y Social de Canarias (2005)
- Fundación 1º de Mayo (2010). “Reflexiones y propuestas para la reforma de las políticas activas de empleo en España”. Estudios de la Fundación 1º de Mayo (diciembre 2010).
- Gobierno de Canarias (2008). Estrategia de Empleo en Canarias 2008-2013, aprobada por el Consejo de Gobierno del día 26 de febrero de 2008.
- Gobierno de España (2003). Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo. Publicada en el BOE nº 301 de 17 de diciembre de 2003
- Gobierno de España (2010). Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo. Publicada en el BOE nº 227 de 18 de septiembre de 2010.
- Gobierno de España (2011). Real Decreto-Ley 3/2011, de 18 de febrero, de medidas urgentes para la mejora de la empleabilidad y la reforma de las políticas activas de empleo. Publicado en el Boletín Oficial del Estado el 19 de febrero de 2011.
- Gobierno de España (2011). Real Decreto-ley 5/2011, de 29 de abril, de medidas para la regularización y control del empleo sumergido y fomento de la rehabilitación de viviendas. Publicado En el BOE del 6 de mayo de 2011).
- INE (2010). Encuesta de Población Activa. Instituto Nacional de Estadística.
- INE (2010). Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL). Instituto Nacional de Estadística.
- ISTAC (2010). Encuesta de Población Activa. Metodología para la estimación en pequeñas áreas de Canarias. Instituto de Estadística de Canarias.
- MTAS (2010). Avance de Siniestralidad Laboral para el período 2010. Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo y Observatorio Estatal de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo e Inmigración).
- MTAS (2010). Encuesta de Coyuntura Laboral. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Schneider, F., (2010), “The Influence of the Economic Crisis on the Underground Economy in Germany and the Other OECD-countries in 2010: a (further) increase”, mimeo, Universidad de Linz.
- Serrano Sanz, J.M. y Gadea, M.D. (2005): “What causes the hidden economy in Spain?”, Applied Financial Economics Letters, 1, 143- 150.
- UGT, CCOO, CEOE y CEPYME (2010). Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010, 2011 y 2012. Publicado en el BOE nº 46 DE 22 de febrero de 2010.
- VVAA (2003). Acuerdos de la IV Concertación Social. Suscrito por el Gobierno de Canarias y las organizaciones empresariales y sindicales más representativas y publicado en el BOC nº 41 de 28 de febrero de 2003
- VV.AA (2010). Implicaciones de la economía sumergida en España. Ed. Círculo de Empresarios y BBVA.

CAPÍTULO 5. CANARIAS FRENTE AL RETO DE LA COMPETITIVIDAD

- Acemoglu, D. (2009): *Introduction to modern economic growth*, Princeton University Press.
- Acemoglu, D. y Cao, D. (2010): “Innovation by entrants and incumbents”, *NBER Working Papers*, nº 16411.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008): “The role of institutions in growth and development”, Working paper nº 10, Commission on Growth and Development, Banco Mundial.
- Acemoglu, D., Aghion, P. y Zilibotti, F. (2006): “Distance to frontier, selection, and economic growth”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37-74.
- Acemoglu, D., Gancia, G. y Zilibotti, F. (2010): “Competing engines of growth: Innovation and standardization”, *NBER Working Papers*, nº 15958.
- Acemoglu, Johnson y Robinson (2005): “Institutions as the fundamental cause of long-run growth”, en Aghion, P. y Durlauf, S. (eds), *Handbook of Economic Growth*, North Holland.
- Aghion, P. (2006): “A primer on innovation and growth”, Bruegel Policy Brief, Issue 2006/06, Bruegel.
- Aghion, P. y Howitt, P. (1992): “A model of growth through creative destruction”, *Econometrica*, vol. 60, pp. 323-351.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. y Howitt, P. (2005): “Competition and innovation: an inverted-U relationship”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120(2), pp. 701-728.
- Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): “The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.”, Mimeo, Harvard University.
- Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): “Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms”, Mimeo, Harvard University.

- Aghion, P.; Boustan, L.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): "The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.", *Documento de Trabajo* de la Universidad de Harvard.
- Aguion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. y Prantl, S. (2006): "The effects of entry on incumbent innovation and productivity", *NBER Working Papers*, nº 12027, NBER.
- Akcigit, U. y Kerr, W. (2010): "Growth through heterogeneous innovations", *Penn Institute for Economic Research Working Paper*, nº 10-035, University of Pennsylvania.
- Albentosa, L. (2000): "Política industrial", en Luis Gámir (dir.): "Política Económica de España", Alianza Editorial, séptima edición, Madrid.
- Alesina, A. y Giavazzi, F. (2009): *El futuro de Europa. Reforma o Declive*, Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Alonso, J.A. (2009): "En defensa de la teoría del desarrollo", *Cuadernos económicos de ICE*, nº 78, pp. 9-28.
- Andreu, J.M. (2011): "Entendiendo el futuro económico de occidente", *Boletín Económico de ICE*, marzo, Nº 3009, pp. 23-33.
- Annoni, P. y K. Kozovska (2010): "EU Regional Competitiveness Index 2010", European Commission Joint Research Centre Institute for the Protection and Security of the Citizen, Italia.
- Ark, B. van, O'Mahoney, M. y Timmer, M. (2008): "The productivity gap between Europe and the United States: Trends and causes", *Journal of Economic Perspectives*, nº 22, pp. 25-44.
- Aschauer, D.A. (1989): "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics*, vol. 23, pp. 177-200.
- Bagüés, M., Fernández-Villaverde, J. y Garicano, L. (coordinadores) (2010): *La Ley de Economía Sostenible y las reformas estructurales: 25 propuestas*, Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA).
- Barca, F. (2009): "An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations", Comisión Europea, Bruselas.
- Barca, F. (2009): "An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations", Comisión Europea, Bruselas.
- Bartelsman, E. y Doms, M. (2000): "Understanding productivity: Lessons for longitudinal microdata", *Journal of Economic Literature*, nº 38, pp. 569-594.
- Bentolilla, S., Boldrin, M., Díaz-Giménez, J. y Dolado, J. (2010): *La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión*, Monografía, Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA).
- Bergasa, O. y González-Viéitez, A. (2003): *Desarrollo y subdesarrollo en la economía canaria*, Ediciones Idea, Colección Biblioteca Económica Canaria.
- Boldrin, M., Conde-Ruiz, I. y Díaz-Giménez, J. (2010): "Eppur si muove! España: Creciendo sin un modelo", Capítulo 3 en Bentolilla, S., Boldrin, M., Díaz-Giménez, J. y Dolado, J. (2010): *La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión*, Monografía, Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA).
- Brito González, J. (2004): "Conocimiento, geografía e instituciones: una aproximación a la problemática del crecimiento en el archipiélago canario", Colección de Documentos de Trabajo de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y de la Universidad de La Laguna, 2004-03.
- Brito González, J. (2005): "Economía del Conocimiento y Política de Innovación en la Unión Europea: Implicaciones para la Competitividad en Canarias", documento de trabajo presentado en el Aula Universitaria de Verano de Agaete de julio de 2005.
- Brito González, J. (2010): "Organización y cambio organizativo en el sector público: aproximación a unos fundamentos analíticos", documento de trabajo, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Brito Marquina, A. (2009): "La normalización y su papel en la gestión de la calidad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 87-104.
- Bryson, J.R. y P.W. Daniels (2009): "Dualidad de los servicios y economía servindustrial", *Papeles de Economía Española*, Nº 120, pp. 186-199.
- Caballero Acebo, J. (2009): "La formación en calidad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 217-230.
- Calero Pérez, R. (2003): "Claves para un nuevo impulso del sector industrial en el marco de un desarrollo sostenible para Canarias", elaborado para el Consejo Económico y Social de Canarias.
- Carballo, A. (1972): "Canarias: región polémica", Colección Biblioteca Económica Canaria, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife.
- COTEC (2009). *Tecnología e innovación en España. Informe COTEC 2009*, Ed. Fundación COTEC.
- Cuadrado Roura, J.R. (2009): "Competitividad exterior: un reto clave para España", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 33-51.
- Cuadrado-Roura, J. y Maroto, A. (2010): *Servicios y regiones en España*, Ed. Funcas, Madrid.
- Desmet, K. y Rossi-Hansberg, E. (2009): "Spatial developmet", *NBER Working Papers*, nº 15349.
- Djankov, S., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002): "The regulation of entry", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, pp. 1-37.
- Doménech, R. y García, J. (2010): "Productividad, empleo y desequilibrio exterior: un problema complejo", *Observatorio Económico*, Servicio de Estudios Económicos, BBVA.

- Donges, J.B. (2009): “Los factores de competitividad: algunas reflexiones de fondo”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 3-18.
- Durá, P. (2008): “Política industrial”, en Luis Gámir (dir.): “Política Económica de España”, Alianza Editorial, octava edición, Madrid.
- Durlauf, S. y Quah, D. (1999): “The new empirics of economic growth”, en *Handbook of Macroeconomics*, Elsevier Science, Amsterdam.
- EC (2009): “The World in 2025. Rising Asia and socio-ecological transition”, European Commission, European Research Area, Bruselas.
- Elrich, I., Lui, F. (1999): “Bureaucratic corruption and endogenous economic growth”, *Journal of Political Economy* 107, s270-s293.
- FAO (2006): “World agriculture: towards 2030/2050. Prospects for food, nutrition, agriculture and major commodity groups”, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Global Perspective Studies Unit, Interim report, Roma, junio.
- Farole, T., Rodríguez-Pose, A. y Storper, M. (2010): “Cohesion policy in the European Union: Growth, geography, institutions”, *IMDEA Working Papers*, nº 2010-14, Instituto Madrileño de Estudios Avanzados.
- Fitjar, R. y Rodríguez-Pose, A. (2009): “Innovating in the periphery: Firms, values, and innovation in Southwest Norway”, *IMDEA Working Papers*, nº 2009-13, Instituto Madrileño de Estudios Avanzados.
- Foster, J. y Krizan, C. (2000): “Aggregate productivity growth: Lessons from microeconomic evidence”, *NBER Working Paper*, nº 6803.
- Galí, J., Gertler, M. y López-Salido, D. (2001): “European inflation dynamics”, *European Economic Review*, vol. 45(7), pp. 1237-1270.
- Gallego Bono, J.R. y Pitxer I Campos, J.V. (2010): “La política regional”, en García Reche, A. y A. Sánchez Andrés (coords.): “Política económica estructural y de competitividad”, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Gancia, D., Müller, A. y Zilibotti, F. (2010): “Structural development accounting”, *Economics Working Papers*, nº 1249, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra.
- García Reche, A. (2010): “Política de innovación y mejora de la competitividad: la industria”, en García Reche, A. y A. Sánchez Andrés (coords.): “Política económica estructural y de competitividad”, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- García Reche, A. y F. Más Verdú (2010): “Política de innovación y mejora de la competitividad: los servicios”, en García Reche, A. y A. Sánchez Andrés (coords.): “Política económica estructural y de competitividad”, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Garelli (2002): “Competitiveness of nations: The fundamentals”, *IMD World Competitiveness Yearbook*.
- Glaeser, E., Rosenthal, S. y Strange, W. (2009): “Urban economics and entrepreneurship”, *NBER Working Papers*, nº 15536.
- Greif, A. (1993): “Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders’ coalition”, *American Economic Review*, vol 83, junio, páginas 525-548.
- Gupta, S., de Mello, L. y Sharan, R. (2001): “Corruption and military spending”, *European Journal of Political Economy* 17, 749-777.
- Hall, R. E. y Jones, C. (1999): “Why do some countries produce so much more output per worker than others?” *Quarterly Journal of Economics* 114, 83-116.
- Helpman, E., Melitz, M. y Yeaple, S. (2004): “Export versus FDI with heterogeneous firms”, *American Economic Review*, vol. 94 (1), pp. 300-316.
- Hernández García, A. (2010): “Internacionalización y competitividad de la economía española. Factores relevantes para la empresa”, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Hillman, A. L. (2004): “Corruption and public finance: an IMF perspective”, *European Journal of Political Economy* 20, 1067-1077;
- Abed, G.T. y Gupta, S. (2002): “Governance, Corruption, and Economic Performance”, International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF (2011): “World Economic Outlook. Tensions from the two-speed recovery. Unemployment, commodities, and capital flows”, International Monetary Fund, Washington, abril.
- International Institute of Labour Studies (2010): “World of Work Report 2010”, Génova.
- International Labour Office (2010): “Global Employment Trends”, Génova.
- IPCC (2007): “Climate Change 2007: síntesis report”, Intergovernmental Panel on Climate Change, Paris.
- Iranzo, J.E. (2009): “La necesidad de reforzar la calidad para garantizar la competitividad de la economía española”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 19-32.
- Jim O’Neill (2007): “BRICs and beyond”, Goldman Sachs, Global Investment Research, noviembre.
- Jorgenson, D. (2011): “Innovation and productivity growth”, *American Journal of Agricultural Economics*, nº 93, pp. 276-296.
- Jorgenson, D., Ho, M. y Stiroh, K. (2005): *Productivity, Volume 3. Information Technology and the American Growth Resurgence*, The MIT Press.
- Kauffmann, D. (2004): “Corruption, governance and security: challenges for the Rich countries and the World”, World Economic Forum, Global Competitiveness Report.

- Kaufmann, D. (2003): "Governance Crossroads", en el Global Competitiveness Report 2002-2003", New York: Oxford University Press.
- Kaufmann, D. (2004): "Governance Redux: The Empirical Challenge," en el Global Competitiveness Report 2003-2004, New York: Oxford University Press.
- Kong Yam, T. y Mun Heng, T. (1998): "The macroeconomic perspectives of competitiveness", en M.H. Toh y Tan K.Y. (eds.): "Competitiveness of the Singapore economy. A strategic perspective", Singapore University Press, Singapore.
- Krugman, P. (1994): "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs, marzo-abril, pp. 28-44.
- Krugman, P. (1997): "El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad", Editorial Crítica, Barcelona.
- Krugman, P. (1998): "La era de las expectativas limitadas", Ariel Economía.
- Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R. (1996): *La crisis del paro*, Alianza Editorial, Madrid.
- Llano, C. y De la Mata, T. (2009): "El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo", *información Comercial Española*, N° 848, Mayo-junio, pp. 67-87,
- Loh, L. (1998): "Technological policy and nacional competitiveness", en M.H. Toh y Tan K.Y. (eds.): "Competitiveness of the Singapore economy. A strategic perspective", Singapore University Press, Singapore.
- López García, A.M., J.J. Méndez Alonso, y M. Dones Tacero (2009): "Factores clave de la competitividad regional: innovación e intangibles", *Revista ICE*, mayo-junio, N° 848, pp. 125-140.
- López, A.M. (2008): "Panorama regional. Análisis de las economías regionales de España", CEPREDE y Deloitte, Madrid.
- López-García, P., Puente, S. y Gómez, A. (2007): "Firm productivity dynamics in Spain", *Documentos de Trabajo*, n° 0739, Banco de España.
- López-Salido, D., Núñez, S. y Puente, S. (2005): "Productividad, utilización de los factores y crecimiento potencial", Capítulo 16 en *El Análisis de la Economía Española*, Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial, Madrid.
- Lucas, R. (1988): "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp. 3-42.
- MacFarlan y otros (2003): "Growth and Institutions", *World Economic Outlook* Abril, Fondo Monetario Internacional.
- Mankiw, N. Gregory; Romer, David; y Weil, David N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Economic Review*, vol. 107, n° 2, pp. 407-437.
- Manuelli, R. (2010): "Comentarios a Eppur si muove! España: Creciendo sin un modelo", Capítulo 3 en Bentolilla, S., Boldrin, M., Díaz-Giménez, J. y Dolado, J. (2010): *La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión*, Monografía, Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA).
- Maroto Sánchez, A. (2010): "Growth and productivity in the service sector: th estate of the art", Universidad de Alcalá, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Documento de Trabajo 07/2010.
- Martínez Gómez, V. y J.M. García Álvarez-Coque (2010): "El problema de la inestabilidad de los precios de los alimentos: importancia y soluciones", *Boletín Económico de ICE*, N° 3001, noviembre, páginas 23-32.
- Mauro, P. (1995): "Corruption and growth", *Quarterly Journal of Economics* 110, 681-712.
- Mauro, P. (1998): "Corruption and the composition of government expenditure", *Journal of Public Economics*, 69, 263-279.
- Mayer, T. y Ottaviano, G. (2007): "The happy few: new Facuss abotur the internationalisation of European firms", *CEPR Policy Insight*, n° 15.
- Melitz, M. (2008): "International trade and heterogeneous firms", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition. Eds. S. Durlauf y L. Blume, Palgrave Macmillan.
- Melitz, M.J. (2003): "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol 71(6), pp. 1695-1725.
- Myrdal, G. (1989): "Corruption: Its causes and effects. In: Political Corruption: A Handbook", Transaction Books, New Brunswick, N.J. and Oxford, pp. 953-61.
- Navaretti, G., Bugamelli, M., Schivardi, F., Altomonte, C., Horgos, D. y Maggioni, D. (2010): *The global operations of European firms*, Second EFIGE Policy Report.
- Navarro Arancegui, M. y M. Larrea Aranguren (dirs.) (2007): "Indicadores y análisis de competitividad local en el País Vasco", *Ekonomiaz*, N° 1, noviembre.
- Naz Pajares, R. (2009): "Calidad y competitividad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, n° 4, páginas 71-83.
- NIC (2008): "Global Trends 2025: A Transformed World", National Intelligence Council, Office of the Director of National Intelligence, Estados Unidos.
- Nicoletti, G. y Scarpetta, S. (2003): "Regulation, productivity and growth: OECD evidence", *Economic Policy*, vol. 18 (16), pp. 9-72.
- North, D. y Thomas, R. (1973): *The rise of the Western World. A new economic history*, Cambridge University Press.
- North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Nueva York.
- OCDE (2002): "Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Escuestas de Investigación y desarrollo experimental",

OCDE, París.

OCDE (2003): *The sources of economic growth in OECD countries*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; y OCDE (2009): *How regions grow: Trends and Analysis*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OCDE (2005): "Growth in services. Fostering employment, productivity and innovation", Organisation for Economic Cooperation and Development, Meeting of the OECD Council at Ministerial Level.

OCDE (2005): "Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación", OCDE, París, tercera edición.

OCDE (2006): "Live longer, work longer. Ageing and Employment Policies", OCDE, París.

OCDE (2009): "How Regions Grow: Trends and analysis", OCDE, París.

OCDE (2009): "Investing for growth: Building innovative regions. Background report", *Meeting of the Territorial Development Policy Committee at Ministerial Level*, OCDE, París.

OCDE (2010): "OECD-FAO Agricultural Outlook 2010-2019", Organisation for Economic Cooperation and Development y Food and Agriculture Organization of the United Nations.

OCDE (2010): "Regional Development Policies in OECD countries", OCDE, París.

Pablo Bustelo (1994): "Los cuatro dragones asiáticos. Economía, política y sociedad", ESIC Editorial, Madrid.

Padrón Marrero, D. y A.J. Olivera Herrera (2011): "Canarias competitiva", mimeo.

Parra López, E. y D. Medina Muñoz (dirs.) (2008): "Análisis de la competitividad e innovación en la empresa en Canarias", FYDE-CajaCanarias, Colección Investigación Empresarial.

Pérez García, F. (dir.) (2006): "Productividad e internacionalización. El crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales", Fundación BBVA, Bilbao.

Pilat, D. y A. Wölfl (2005): "Measuring the interaction between manufacturing and services", Organisation for Economic Cooperation and Development, Science, Technology and Industry Working Papers, 2005/5.

Pilat, D., A. Cimper, K.B. Olsen y C. Webb (2006): "The changing nature of manufacturing in OECD economies", Organisation for Economic Cooperation and Development, Science, Technology and Industry Working Papers, 2006/9.

Porter, M.E. (1979): "How competitive forces shape strategy", *Harvard Business Review*, marzo-abril, pp. 137-145.

Porter, M.E. (1990): "The competitive advantage of nations", *Harvard Business Review*, marzo-abril, páginas 73-91.

Porter, M.E. (1996): "What is strategy?", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.

Porter, M.E. (1998): "Clusters and the new economics of competition" *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.

Porter, M.E. (1999): "Microeconomic competitiveness: Findings from the 1999 Executive Survey".

Porter, M.E. (2004): "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index", en *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, World Economic Forum, Palgrave-Macmillan.

Porter, M.E. (2004): "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index", en *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, World Economic Forum, Palgrave-Macmillan.

Porter, M.E. (2009): "Ser competitivo", Ediciones Deusto.

Puga, D. y Tlefler, D. (2010): "Wake up and smell the ginseng: International trade and the rise of incremental innovation in low-wage countries", *Journal of Development Economics*, nº 91, pp. 64-76.

Ramírez Guzmán, J.C. (2009): "PYMES más competitivas", StarBook Editorial, Madrid.

Recio, E. (2007): "Gestionar la edad en la sociedad del conocimiento", VIII Informe Randstad.

Reig Martínez, E. (dir.) (2007): "Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas", Fundación BBVA, Bilbao.

Romer, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94(5), pp. 1002-1037.

Rubalcaba Bermejo, L. (2008): "Los servicios en la economía europea: desafíos e implicaciones de política económica", Fundación Rafael del Pino, Colección Economía y Empresa.

Rubalcaba Bermejo, L., G. di Meglio y D. van Welsum (2009): "Deslocalización y offshoring de servicios a empresas", *Papeles de Economía Española*, Nº 120, pp. 224-235.

Samecki, P. (2009): "Orientation paper on future cohesion policy", Comisión Europea, Bruselas.

Sanz Villorejo, L. (2009): "Los modelos de excelencia", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 165-200.

Sapir, A. (2003): *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, Report of an independent high-level study group established on the initiative of the President of the European Commission.

Sebastián, C., Serrano, G., Roca, J. y Osés, J., Instituciones y economía. Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española, Fundación Ramón Areces.

SEC(2010) 1183, Contribución de la Política Regional al crecimiento inteligente en el marco de Europa 2020.

Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1993): "Corruption", *Quarterly Journal of Economics* 108, 599-617.

Snowdon, B. y G. Stonehouse (2006): "Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms", *Journal of International Business Studies*, Nº 37, pp. 163-175.

- Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, nº 70, pp. 65-94.
- Solow, R. (1957): "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, nº 39, pp. 312-320.
- Sotorrió González, G. (2009): "Las normas y el Producto Interior Bruto (PIB)", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 105-124.
- Subirà, A., y A. Gurguí (2007): "Políticas para la competitividad. Una experiencia de gobierno", Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Swam, T.W. (1956): "Economic growth and capital accumulation", *Economic Record*, nº 32, pp. 112-156.
- Tanzi, V. y Davoodi, H. (1997): "Corruption, public investment and growth", Working Paper no. 97/139, International Monetary Fund, Washington D.C. In Abed, G.T. y Gupta, S. (eds.) (2002): "Governance, Corruption, and Economic Performance", International Monetary Fund, Washington DC.
- Tejera Oliver, J.L. (2009): "I+D+i, sostenibilidad y competitividad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 201-215.
- Toral Nistal, J. (2009): "La calidad y la internacionalización de las empresas", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 143-149.
- Torrejón Velardiez, M. (2010): "Política de investigación y desarrollo (I+D)", en García Reche, A. y A. Sánchez Andrés (coords.): "Política económica estructural y de competitividad", Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Trydeman Knudsen, M., N. Halberg, J.E. Olesen, J. Byrne, V. Iyer y N. Toly (2006): "Global trends in agriculture and food Systems", CABI Publishing.
- United Nations (2009): "World Population Prospects. The 2008 Revision", New York.
- Verdera Marí, F.J. (2009): "Tipos de normas y organismos de normalización y su relación con la competitividad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 125-142.
- Villaverde Castro, J. (2007): "La competitividad de las regiones españolas", *Papeles de Economía Española*, Nº 113, pp. 34-50.
- WEF (2010): "The Global Competitiveness Report 2010-2011", World Economic Forum.
- WEF (2011): "Global Risks 2011. Sixth Edition", World Economic Forum en colaboración con Marsh y McLennan Companies, Swiss Reinsurance Company, Wharton Center for Risk Management, University of Pennsylvania y Zurich Financial Services.
- Wehbe Herrera, C.D. (2010): "Evolución, situación actual y perspectivas de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea. Algunos elementos para el debate", en Moisés R. Simancas Cruz (coord.): "El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro", Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife, La Laguna.
- Wojciech Bienkowski (2006): "How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue", *The Second Economic Forum On "New Europe"*, Lancut, 28-29 de abril.
- Yanes Estévez, V. y R.J. Díaz Armas (2010): "La PYME en Canarias: claves estratégicas", FYDE-CajaCanarias, Colección Investigación Empresarial.
- Zenarrutza Beitia Beldarrain, I. (2007): "Indicadores y análisis de competitividad local en el País Vasco. Presentación", *Ekonomiaz*, Nº 1, noviembre.
- Zilibotti, F. (2010): "Distance to technology frontier and European economic growth", *Working Paper Series*, nº 308, Center for Institutions, Policy and Culture in the Development Process, University of Zurich.
- Zuazua, F.B. (2006): "¿Es la productividad el problema?", *Instituto de Estudios Económicos*, Punto de Vista.
- Zuazua, F.B. (2009): "Los determinantes económicos: la productividad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 4, páginas 53-69.

