



Cambra de Comerç
Mallorca, Eivissa i Formentera



CERCLE D'ECONOMIA DE MALLORCA

Situación actual y perspectivas de la industria en las Illes Balears

**Bases para una contribución a la reflexión
sobre su futuro**

Coordinador general: *D. Alejandro Forcades Juan*

Coordinador ponente: *D. José Antonio Roselló Rausell*

Documento revisado por la Junta Directiva del Cercle d'Economia de Mallorca durante el tercer trimestre de 2001 y el primero de 2002.

Palma, marzo 2002

Indice

Prólogo	pág 3
La tradición industrial de Mallorca	pág 7
La importancia relativa de la Industria en el conjunto de la economía	pág 9
La evolución del conjunto del sector industrial en los últimos años	pág 15
El impacto de los Fondos europeos en el sector industrial	pág 32
Los condicionantes del Derecho de la Unión europea para desarrollar una política en favor de la Industria	pág 37
Las perspectivas reales de futuro de los sectores tradicionales	pág 46
Anejo de gráficos básicos del trabajo	pág 60

Prólogo

En el marco de la reflexión que el Cercle d'Economia de Mallorca ha decidido acometer sobre los sectores económicos de Mallorca, se presenta el primero de los trabajos referido al sector industrial, que a nuestro juicio reviste un interés especial, no solo económico en sentido estricto, sino también social.

Ante todo, hay que señalar que durante la segunda mitad del siglo XX, el impacto de la terciarización en la economía balear ha sido tan espectacular que los sectores económicos tradicionales han experimentado una impresionante pérdida de presencia en el conjunto de nuestra economía.

En el caso de la industria, se suscita además el hecho de que, contrariamente a lo que podría ser una visión apresurada y simplista de nuestra realidad, en la isla de Mallorca ha existido y existe una sólida tradición industrial, por mucho que este fenómeno resulte chocante si se pone en relación con la condición insular. Esta circunstancia obliga a acometer el análisis de forma muy sosegada.

Por otro lado, en el caso de Baleares, el análisis de la industria reviste una dificultad especial debido a las patentes carencias estadísticas. En realidad, estas carencias son un fenómeno general, pero afectan de un modo especialmente importante a la industria, donde, además, la información cuando existe es fragmentaria, dispersa y no fácil de encontrar o manejar.

El presente trabajo tiene vocación de constituir una aportación, en cierto modo novedosa, para acercarse al análisis de la realidad industrial de Mallorca.

En primer lugar, frente a consideraciones que tienden a señalar la escasa importancia industrial en la isla, se pone por el contrario de manifiesto la existencia de una auténtica tradición industrial que asienta sus bases en el último tercio del siglo XIX y en los primeros años del siglo XX.

A continuación, se examina la situación del sector a través de una amplia base estadística. Es importante señalar que la ordenación de esta base estadística se ha

realizado especialmente para este trabajo, lo que ha supuesto una elaboración y una sistematización ex novo expresamente dirigida a la confección del mismo.

A este efecto, se han reunido informaciones disponibles de manera dispersa, generalmente poco conocidas y en algún caso no fácilmente disponibles. A partir de ahí, una mayoría de los cuadros estadísticos que se presentan han sido elaborados o sistematizados por primera vez.

Ello ha hecho posible disponer, en un solo documento, en primer lugar de una aproximación a lo que verdaderamente representa el sector, no solo en su conjunto, sino en su desagregación por ramas. Además, en algunos extremos ha sido posible distinguir el peso de las actividades de energía y agua, que pueden distorsionar algo el análisis, del resto de la industria, cuyo interés constituye la última finalidad de este trabajo. En segundo lugar, se ha podido presentar una visión sobre su evolución con la suficiente amplitud temporal.

De todos modos, el conjunto de la información que se presenta no puede desvincularse del momento en que este trabajo fue elaborado y analizado internamente dentro del Cercle d'Economia. En concreto, el trabajo se realizó inicialmente por los ponentes durante el tercer trimestre de 2001. Posteriormente, fue analizado y debatido, tanto en las reuniones bilaterales expresas mantenidas con los socios expertos en la materia, así como en el seno de la Junta Directiva, tanto durante ese período como durante el primer trimestre de 2002, al final de cual el grueso del trabajo se puede decir que ya estuvo concluido.

Lo anterior explica que algunas series estadísticas, así como determinados contenidos puntuales del trabajo, estén dados o confeccionados en función de tales circunstancias. Lo cual, en realidad no afecta a la finalidad última del trabajo, que pretende en esencia alcanzar unas conclusiones y efectuar unas recomendaciones más de índole estructural que coyuntural.

Un aspecto que sin embargo hay que anotar es que, a pesar de todo, debido a la inexistencia de suficiente información, muchos conceptos han debido ser presentados para el conjunto balear. De todos modos, como se demuestra en el propio trabajo, esto constituye un problema menor, dada la preponderancia geográfica y demográfica de Mallorca dentro del conjunto balear.

Para la confección y presentación de resultados, por tanto, se han empleado las principales fuentes disponibles a juicio de los coordinadores. En concreto: fuentes tales como la Contabilidad Regional, las Tablas Input Output, los trabajos de FUNCAS, los datos aportados por la Fundación BBVA, los datos de Exportación obtenidos a través de la Cámara de Comercio, o los cedidos amablemente por la Conselleria de Hacienda y Presupuestos basados en Métodos Cuantitativos.

Un elemento al que se le confiere un especial interés es el relativo a los datos de evolución de la exportación, que vienen a demostrar la realidad de un sector industrial cualificado y con aportaciones en calidad, producto y tecnología.

Un apartado interesante de la reflexión que se ha acometido, lo ha constituido el relativo a la Reconversión y Productividad, verdadera piedra de toque para la modernización y la capacidad de adaptación del sector para afrontar los desafíos que tiene por delante.

Dos capítulos asimismo novedosos los constituyen los relativos al análisis del sector industrial y de la posible o factible política industrial, a través de dos elementos singulares: Por un lado, la experiencia de la aplicación del Programa Operativo del Objetivo 2 en la comarca del Raiguer, durante el período 1994-1999, así como las perspectivas abiertas por el nuevo programa para el período 2000-2006. Por otro, el examen de los instrumentos normativos de la Unión Europea en el triple ámbito de la regulación de la política comercial común, las llamadas Ayudas de Estado y las incertidumbres existentes para el desarrollo de una política europea en favor de la insularidad.

El contenido de ambos capítulos, directamente imbrincados con la realidad institucional europea, es muy ilustrativo, a juicio de los coordinadores, destacando cuatro elementos: la certeza sobre la existencia de un poso industrial fundamental, sin el cual sería imposible que la política industrial tuviese la respuesta adecuada; la importancia de los recursos públicos allegados por las sucesivas Administraciones autonómicas; las dificultades de proceder a una política industrial, al menos en análogas condiciones a las establecidas para otros lugares y la importante movilización de la inversión que los resultados parecen avalar.

Por último, este trabajo concluye con un capítulo fundamental de conclusiones que, a juicio de los coordinadores, y siempre desde una perspectiva realista, pretende contribuir al debate interno dentro del Círculo, así como en el conjunto de la sociedad mallorquina.

El documento que se presenta corresponde a la sexta edición revisada, tras sucesivas adaptaciones y correcciones. En este caso, tras las correcciones finales sugeridas por los antes citados socios conocedores directos de la materia, se presenta esta versión que básicamente se diferencia de las anteriores en el capítulo final, en el que se desarrollan las perspectivas y posibles evoluciones. Este capítulo ha sido redactado de nuevo con la finalidad tanto de recoger las nuevas aportaciones recibidas así como por el criterio de los coordinadores de que había que presentar los contenidos, anteriores y nuevos, con un mayor grado de claridad y coherencia.

Por último, solo me queda agradecer el considerable trabajo realizado por el coordinador ponente, así como por la Junta Directiva, bajo la Presidencia de mi predecesor Joan Buades. También es forzoso agradecer con particular relevancia el concurso prestado por los asociados expertos en la materia, que han tenido la amabilidad de colaborar con sus aportaciones y criterios. Todo lo cual ha hecho posible que al final este documento pudiese ser una realidad.

Igualmente, debo expresar en mi propio nombre y del conjunto de la entidad, el agradecimiento más cordial a la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca e Ibiza y Formentera por su apoyo a la publicación de esta edición, que nos permite presentar este trabajo al conjunto de nuestra sociedad.

Alejandro Forcades Juan

Presidente del Cercle d'Economia de Mallorca

La tradición industrial de Mallorca

Ha existido en el ámbito de la Historia económica de Mallorca una tendencia a olvidar la relevancia de su pasado industrial, considerándolo como algo poco trascendente, añadido a una economía básicamente agrícola y dirigido fundamentalmente a un mercado interno muy limitado.

El profesor Carles Manera se sorprende de este hecho que en definitiva suponía considerar a la economía mallorquina como una economía fundamentalmente “precapitalista” hasta la llegada del Turismo. Con ello, durante mucho tiempo, el silencio ha cubierto la realidad de un pasado industrial que está en la base de lo que después ha sido una de las características tangibles de esta isla. Por ello, el historiador lamenta que la realidad de la industria durante mucho tiempo se haya desvanecido como referente histórico y cultural. Por cierto, ello ha conllevado durante mucho tiempo la destrucción del patrimonio industrial, en parte por un desconocimiento de nuestra propia realidad y cultura.¹

En realidad, Mallorca contó, ya en la segunda mitad del siglo XIX y primera parte de XX con una agricultura más dinámica de lo que se ha supuesto y de un tejido empresarial modesto pero competitivo en sectores concretos y con capacidad de respuesta. Es más: la tesis de inexistencia del empresario mallorquín, conocedor de lo que se trae entre manos, hasta bien entrado el período turístico, no se sostiene precisamente si se recupera el conocimiento sobre lo que ha sido nuestra realidad industrial.

Ya a la altura de 1840 se encontraba en Palma actividades textiles, metalúrgicas y del cuero, en algunos casos bajo una concentración industrial significativa, por ejemplo en torno a los cien trabajadores. Otras actividades, en cambio, como el calzado o la metalurgia, eran más pequeñas o tenían una forma de organización dispersa. En este sentido, uno de los inicios de la manufactura, en determinadas actividades centradas en la Part forana, fue la compatibilización con la actividad agraria.

¹ Carles Manera, Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000), Lleonard Muntaner editor, Palma, 2001

Ciertamente, la característica estructural de la industria de ese tiempo, que perduraría hasta bien entrado el siglo XX, respondía en general a un perfil de “trabajo manual”, poco capitalizada y con una presencia muy relevante del trabajo a domicilio (lo que en Historia económica se conoce como el *putting out system*). Eso le conferiría una interesante flexibilidad para hacer frente a las críticas coyunturas que más adelante habría de vivir. De hecho, un proceso más acusado de mecanización tendrá lugar entre 1920 y 1930, período en que, como se ha señalado, “el Payés-zapatero se ha transformado en trabajador estrictamente fabril”.

De todos modos, durante mucho tiempo, la escasa mecanización y “vaporización” de la estructura industrial hará que los llamados vectores de la Revolución Industrial fuesen poco aplicados.

Es importante señalar que la industria mallorquina también se empieza a desarrollar en el siglo XIX de la mano de la legislación que protegía los mercados coloniales de la competencia extranjera.

Tras un período en que las actividades manufactureras, como se ha señalado, se compatibilizaban con la actividad agraria, en 1870 hay un patente movimiento de aparición de fábricas en Palma, Lloseta, Alaró, Lluchmajor, Inca o Sóller.

Ya desde entonces la actividad exportadora pasó a ser un hecho característico de modo que a finales de siglo se exportaban productos textiles y calzado a las Colonias, al tiempo que se iniciaba una cierta penetración en Europa.

La pérdida de la exclusiva colonial provocó una crisis a finales del XIX, de la que especialmente lograron sobrevivir especialmente las producciones de calzado de mayor calidad. Por lo demás, el colapso de fin de siglo pudo superarse en parte gracias al mercado español.

Conforme se inicia el siglo, es de destacar la aparición de una fábrica de monederos de plata, que llegó a tener 3.000 trabajadores.

Durante ese tiempo, también es de destacar la exportación a Francia, Alemania e Inglaterra de productos tales como bordados, calzados, conservas o monederos de plata,

entre otros, a pesar de las dificultades arancelarias. En cualquier caso, el Calzado ya asume desde entonces un papel de punta de lanza.

Con la Primera Guerra mundial, se produce un nuevo auge industrial, centrado en el Textil, el calzado y los astilleros. La posguerra, sin embargo, aportaría elementos de inestabilidad, aunque aguantaron bien producciones como el textil y aparecieron nuevos sectores como el químico, el papelerero o el agroalimentario.

Por otro lado, los años veinte se caracterizaron por una cierta recuperación en la penetración de las exportaciones hacia Europa.

A este efecto, es interesante señalar que entre 1860 y 1930, no fue infrecuente constatar que alrededor del 40% del valor de las mercancías salidas del puerto de Palma eran productos manufacturados.

La segunda Guerra Mundial supuso de nuevo un auge de las ventas de tejidos y calzado, en repetición de las circunstancias que ya se habían producido con la Primera Gran Guerra.

Entre 1940 y 1960, ya se encuentran en Mallorca con suficiente amplitud un elenco de ramas productivas, desde las que abastecen directamente a la actividad constructora hasta las que satisfacen la demanda final.

Un elemento que nos puede aportar una pista general es el hecho de que ya a mitad de los años cincuenta las Islas Baleares se encontraban por encima de la media de la renta per cápita de España, con un desarrollo económico incluso por encima del País Valenciano. Por lo que de algún modo es correcto inferir que la industria algo tenía que ver con esta realidad.

Este breve repaso de la historia, que fundamenta la existencia cierta de una tradición industrial en Mallorca y en Baleares, enseña además que, aunque las vicisitudes vinculadas a las circunstancias exteriores estuvieron en el origen del impulso de la industria, lo cierto es que con en las distintas épocas se irían perdiendo posiciones en aquellas producciones que por su menor diferenciación se veían más incididas por la apertura exterior y la creciente competencia.

La importancia relativa de la Industria en el conjunto de la economía

1. El peso general de la Industria. Coincidencias y discrepancias

Es un hecho constatado que la industria ha ido sistemáticamente perdiendo peso en el conjunto de la economía balear, en paralelo con la creciente terciarización de la economía.

En efecto, en 1970 el sector industrial representaba el 13.67% del conjunto de los sectores productivos de la economía balear (Ver cuadro nº 1-A). Con posterioridad, el sector entraría en un estado permanente e inexorable de caída en su peso relativo respecto del conjunto de la economía. A la altura de 1985, ya habría caído al 11,37% de acuerdo con los datos de la Fundación FUNCAS (Fundación de las Cajas de Ahorro)², que pueden consultarse en el cuadro nº 2-A. A partir de entonces y hasta nuestros días la caída se ha ido acelerando.

En particular, a la altura de 1999 la industria representaba en Baleares, según la citada FUNCAS, el 7.74 %. Esta magnitud, por otro lado, viene a constituir el consenso de los analistas, por cuanto alrededor de ella vienen a coincidir la Caixa de Balears, “Sa Nostra” (a través de su Informe Económico y Social) y la Universidad de las Islas Baleares (a través de la Tabla Input Output referida al ejercicio de 1997).³ Esta última sitúa el peso de la industria en el 7.54%, tal como se muestra en el cuadro nº 3-A.⁴

² Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo, *Magnitudes Económicas Provinciales. Años 1985 a 1999*. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS), Departamento de Estadística Regional

³ Una divergencia con esta magnitud se refleja en las estimaciones de la Conselleria de Hacienda y Presupuestos, que sitúa el peso del sector industrial en el 9,2%, así como en la Contabilidad Regional del INE, que sitúa el peso relativo alrededor del 10%. Ver cuadros 1 y 2 de la serie B de este trabajo.

⁴ El Informe Económico y Social de las Illes Balears, de la Caixa de Balears, “Sa Nostra” para el año 2000 sitúa el peso de la industria en el 7.57%

Conviene llamar la atención sobre que los datos anteriores se refieren al conjunto de Baleares. Sin embargo, no debe olvidarse que dada la preponderancia demográfica, territorial y económica de Mallorca, en buena medida representan también la realidad de esta isla. Esto puede comprobarse, por si existiese alguna duda, con una interesante disección de la cuestión para cada una de las islas que se dispone gracias a la Tabla Input Output de la Universidad de las Islas Baleares.

En concreto, el cuadro nº 4-A presenta la desagregación sectorial para Mallorca aunque algo más refundida que la Tabla de Baleares) a fin de permitir las adecuadas comparaciones. En él se aprecia que la industria mallorquina estrictamente hablando aportaría el 7,43% del VAB. Por ello, ante la patente carencia de datos estadísticos referidos estrictamente a la isla de Mallorca, en su defecto se pueden emplear los datos del conjunto de Baleares sin incurrir por ello en grandes inexactitudes.

Conviene también señalar que los datos relativos al sector industrial incorporan en su seno los relativos a la producción de energía eléctrica, así como los correspondientes a la actividad industrial de captación de agua. Lo que en alguna medida supone que la presencia en Baleares y en Mallorca de lo que se conoce como industria en sentido estricto sea todavía menor. Así, según la Tabla Input Output la estimación la sitúa en el 5,29% (referida a Mallorca en concreto), tal como se aprecia en el citado cuadro nº 4-A.

2. El reparto del sector industrial balear por ramas productivas

En cuanto al reparto intersectorial dentro de la propia industria, es interesante reflejar de nuevo los datos de la Tabla Input Output de 1997. El interés del empleo de la Tabla Input- Output en comparación con otras fuentes, que también presentan un desglose por ramas, es que en concreto la Tabla presenta una desagregación subsectorial más acorde con la realidad de Baleares y por tanto con el interés analítico que se persigue.

Particularmente, es relevante consultar de nuevo el citado cuadro nº 3-A, extraído de la Tabla Input Output, que refleja asimismo el peso sectorial particular de las diversas ramas de la producción, consideradas sobre el sector industrial en sí mismo. En el

mismo, puede apreciarse como los pesos respectivos de las distintas ramas reflejan la existencia de los siguientes grandes grupos:

Uno, el sector energía y agua, que supone el 27.9% del Valor Añadido.

Dos, el conjunto de las ramas de la Alimentación, incluyendo las Bebidas refrescantes y la Actividad vinícola, que en conjunto suponen el 21.7%.

Tres, con especificidad propia, la rama del Calzado, con el 7.8% del conjunto del sector industrial.

Cuatro, todas las restantes ramas, con proporciones respectivas variables, que oscilan entre el 4 y el 7%.

El citado cuadro nº 3-A contiene asimismo la comparación por ramas con los resultados de la Tabla Input Output que en su día se elaboró, para el año de referencia de 1983.

Como puede observarse, la rama del “Calzado” ha experimentado una considerable caída relativa (pasa del 11.14% al 7.82% del conjunto industrial) mientras que la Alimentación gana peso (desde el 12.21% al 16.05%)

De la comparación entre ambos años, aspectos puntuales interesantes los encontramos también en las ramas de “Productos metálicos” y en “Joyería y Bisutería” (que pierden peso) y las de “Mueble de madera” o “Textil” (que lo ganan). Por otro lado, como era de esperar, “Energía” y “Agua” ganan peso relativo de modo relevante.

Por último, se debe señalar que la industria balear moviliza 219.182 millones de renta, en el año 2000, de acuerdo con la estimación de FUNCAS⁵.

⁵ Durante la elaboración de este trabajo el Sr. Julio Alcaide ha tenido la amabilidad de enviar al ponente una actualización de las cifras provinciales para el período 1995-2000

3. La comparación con el conjunto de la Economía española

El cuadro nº 5-A presenta, para el año 1999, los pesos comparados de los sectores económicos en España y en Baleares, según la estimación proporcionada por la Fundación FUNCAS.

Por lo que afecta en concreto a la Industria, cabe advertir la profunda diferencia que se da respecto de España en su conjunto. En efecto, para la economía española, en 1999 la industria todavía supone la apreciable aportación del 21% del Valor Añadido Bruto, muy lejos por tanto del 7.7% que atribuye FUNCAS para Baleares.

En esta comparación es donde se puede constatar la diferente realidad de la economía balear y en concreto de su economía industrial. En realidad, otros estudios generales permiten constatar cómo Baleares es la región española con menor presencia relativa de las producciones industriales en el conjunto general de su estructura productiva, y a considerable distancia del resto. Por tanto el hecho diferencial de nuestra Comunidad Autónoma en este ámbito no lo es solo respecto de la media española, sino de las diferentes Comunidades Autónomas.

De hecho, el diferente peso general comparado también se trasluce en diferencias en lo que se conoce como la especialización relativa. De este modo, de acuerdo con los datos facilitados en un interesante estudio de la Fundación BBV referido a Baleares (y que se volverá a citar puntualmente más adelante)⁶ son sectores de mayor especialización en Baleares (haciendo el valor de España igual a 100) los siguientes: Energía y Agua (131.27), Alimentación, bebidas y Tabaco (104.57), Textiles, cuero y calzado (124.27), Madera, corcho y muebles de madera (138.25), Cauchos, plásticos y otras manufacturas (1123.12).⁷

⁶ E. Reig y A.J. Picazo, *Capitalización y crecimiento de la economía balear 1955-1996*, Fundación BBV, Bilbao, 1998

⁷ La agrupación sectorial que se cita es la contenida en el citado estudio de la Fundación BBV.

4. Características centrales respecto de la Ocupación industrial balear

Ante todo, resulta francamente espectacular constatar cómo, de 50.000 trabajadores que estaban registrados en el sector industrial balear a finales de los años setenta, se pasa a una estabilización en torno a poco más de 32.000 en los años recientes.

Por otro lado, el empleo de datos de FUNCAS, nos aporta también aspectos interesantes para el análisis, tal como puede comprobarse en el Cuadro nº 5-A. Así, el peso relativo del empleo industrial es, con un 9,5%, superior al del VAB industrial (7.79%). Al mismo tiempo, este peso es sensiblemente inferior al peso de la ocupación del sector industrial en el conjunto de España (19.04%).

Asimismo, es de interés comprobar el distinto peso del empleo no asalariado en el caso balear comparado con el conjunto español. Así, en el conjunto de la industria española el empleo no asalariado es del 12%, mientras que en Baleares es de nada menos que el 21%.

5. El impacto de la industria en la economía de la región

De acuerdo con la interesante información proporcionada por la Tabla Input Output, la industria balear registra un importe no despreciable de fuente generadora de adquisición de inputs intermedios producidos en el propio territorio balear.

A este efecto, la situación de una muestra representativa de las distintas ramas se presenta en el cuadro nº 6-A. En el mismo, puede observarse que en general el origen de inputs procedentes de la propia región se encuentra por encima de la tercera parte del total de diversas ramas, y en algunos casos en niveles aún superiores.

Así por ejemplo, puede comprobarse cómo el origen balear de los inputs intermedios calzado es del 40.02%, en el caso de la mader es del 30-31% y resulta notable es sector de la Alimentación, que compra el 67.29% de sus inputs en la propia Baleares.

Sin pretender alcanzar los niveles que presentan otros sectores como la Construcción (74,12% de sus compras de inputs en la propia Baleares) o los Restaurantes o los

Establecimientos Turísticos Hoteleros y Extrahoteleros, las cifras de las ramas industriales, sin ser espectaculares, deben correctamente apreciadas y valoradas, teniendo en cuenta precisamente el reparto por ramas que presenta el tipo de industria existente en el territorio balear.

La evolución macroeconómica industrial de los últimos años

1. Perfiles de crecimiento en los años setenta y ochenta

El cuadro nº 7-A muestra de forma sintética los perfiles de crecimiento de los sectores no agrarios baleares durante los años setenta y ochenta. El mismo muestra cómo la industria ha crecido por debajo del nivel general de la economía (2,78% anual acumulativo frente a 3.98%), y también por debajo del sector de la construcción (3.16%). Ese mismo cuadro recoge un apartado que registra el crecimiento anual acumulativo de diversas ramas para ese mismo período. Destaca el descuelgue del principal sector tradicional (el calzado) con una caída del 0.82% anual. Esto significa que en esta rama se ha producido destrucción de tejido industrial.

La evolución experimentada por el calzado se puede expresar de otro modo: En 1970, el VAB a coste de los factores de esta rama, expresado en pesetas de 1978, ascendió a 6.340,8 millones de pesetas. En 1987, ese mismo VAB, también en pesetas de 1978, fue de 5.511.39 millones de pesetas. Esto significa que se produjo una importante caída de alrededor del 13% sobre aquel nivel de 1970, reflejando así la magnitud de la reconversión experimentada por esta rama, proceso que en realidad todavía ha continuado manifestándose hasta nuestros días.

Como se pone de manifiesto en el antes citado cuadro nº 7-A, los años setenta, si bien fueron en general de práctico estancamiento, en la industria hubo una auténtica recesión. En efecto, durante el período 1973-1980, mientras el PIB balear creció a una tasa media del 0.9% anual, los servicios lo hicieron en un 1.6% mientras que la industria entró en una recesión del -0.1% anual (siempre en tasa media). Con posterioridad, durante los

años ochenta se produjo una reactivación del sector con un crecimiento anual medio del 3.77% (hasta 1988)⁸

2. Perfiles de crecimiento en los primeros años noventa

Situándonos en la actualidad más reciente, si se toma como primer elemento de referencia el conjunto del período 1991-2001, período cercano pero suficientemente amplio, se constata lo señalado hace un instante: La pérdida de peso relativo de la industria en el conjunto de la economía balear no solo es resultado de que otros sectores hayan crecido comparativamente más deprisa que el industrial. Por el contrario, adicionalmente a este efecto, de por sí importante, hay que añadir que durante los primeros años de la década, se produce en el conjunto del sector una persistente recesión, tal como se muestra en el cuadro nº 8-A, que recoge las estimaciones oficiales de crecimiento de la Conselleria de Hacienda y Presupuestos (antes Conselleria de Economía y Hacienda).

En realidad, esta caída del crecimiento en los primeros noventa venía a ser una especie de repetición de lo que ya se había producido durante los años setenta. Esta recesión industrial de principios de la década, que más bien se puede calificar como de una nueva reconversión industrial, se constata además de manera patente consultando los gráficos que se acompañan relativos a distintos indicadores del sector. De manera relevante este es el caso del Índice de Actividad Industrial, así como de la evolución de la Ocupación o de la Demanda Industrial de energía eléctrica, cuyos Gráficos aparecen referenciados como Gráficos 1, 2 y 3.⁹

⁸ Los datos citados corresponden al trabajo de Miquel Alenyà citado en el cuadro nº 7.

⁹ Los coordinadores agradecen especialmente al Director General de Programación y Ordenación Económica de la Conselleria de Hacienda y Presupuestos, Sr. Tomás Méndez Reyes, la autorización para emplear los datos más actualizados disponibles para estos instrumentos de análisis. Igualmente, agradecen con especial amistad al Sr. Eduardo Morales, - experto en métodos cuantitativos de análisis económico, Director de Predicción y Coyuntura S.A., de Madrid, y creador de las herramientas analíticas del ISRBAL, IAIBAL y las demás citadas en este trabajo -, la adaptación del formato informático adecuado para poder incorporar en este trabajo los cuadros y gráficos referidos a esas herramientas analíticas.

Como puede advertirse, es especialmente espectacular la caída que se muestra en el Gráfico de la ocupación, caída que se corresponde perfectamente con los otros dos gráficos señalados.

3. La recuperación de la coyuntura industrial hacia mitad de los noventa

A partir de la mitad de la década, y tras unos tres años de débil pero sostenido crecimiento, el sector industrial recupera brío. Ello es así especialmente a partir de 1998, ejercicio que abre un cuatrienio 1998-2001 que registra importantes tasas de crecimiento. Con ello, la industria se suma claramente, aunque con retraso, al tren de elevados crecimientos del conjunto de la economía balear que ya se venía manifestando desde 1994.¹⁰

Desde otra vertiente, es interesante confrontar la evolución que se observa como resultado de la superposición de los gráficos del Indicador Sintético de Referencia (ISR) de la economía balear, tradicionalmente elaborado por la Conselleria de Economía y Hacienda (hoy Conselleria de Hacienda y Presupuestos), y que se muestra como Gráfico nº 4, con el Gráfico del Índice de Actividad Industrial.

Pues bien, de la superposición indicada, que se concreta en el Gráfico nº 5, resultan claras varias cosas. En primer lugar, la dicotomía de comportamiento que sin duda se da hasta la mitad “larga” de la década entre la “economía balear” y la “industria”. En efecto, si bien hay práctica concordancia en la evolución cíclica hasta 1993, a partir de entonces la economía en su conjunto ya sale de su mal momento, mientras que la industria en particular queda algo rezagada y a partir de ahí presenta perfiles cíclicos diferentes.

¹⁰ El ponente agradece a Bartomeu Alcover, Técnico Superior de la Dirección General de Programación y Ordenación Económica, los comentarios realizados respecto de la evolución coyuntural de la economía balear en los años recientes y sus perspectivas más inmediatas.

4. El aplanamiento registrado por el sector industrial en la actualidad

En cambio, de 1998 a 2000 se constata un cierto paralelismo en el perfil de crecimiento. Este paralelismo parece empezar a romperse en 2001, aunque será preciso disponer de mayor información para constatarlo fehacientemente.

De hecho, una aproximación a este fenómeno se puede advertir en los gráficos complementarios que se acompañan relativos al crecimiento de la tendencia de los diversos indicadores que resumen el sector (Índice de actividad industrial, Ocupación, Demanda de energía eléctrica). Se trata respectivamente de los Gráficos 1 bis, 2 bis y 3 bis.

En los tres citados indicadores se aprecia una tendencia al aplanamiento de la gráfica, y en algún caso a la caída, lo que vendría a indicar un cierto perfil de crecimiento “a la baja”, aunque todavía lejos de una hipotética recesión.

Lo anterior se constata, quizá de forma más clara, comprobando los cuadros de base que dan origen a los gráficos citados. En efecto, en los cuadros nº 9-A y nº 10-A, que tienen el interés manifiesto de reflejar el crecimiento de la Tendencia, respectivamente de la Ocupación Industrial y del propio Índice de Actividad Industrial, se aprecia claramente como conforme discurren los meses de 2001 las respectivas tendencias van perdiendo fuelle.

Aunque hacen falta más datos de los próximos meses para confirmar la indicada tendencia, por el momento complementan el análisis anterior dos informaciones de diferente fuente: Por un lado, el Índice de Producción Industrial correspondiente a Baleares, elaborado por el INE. Este indicador, si bien en término medio aumenta durante el conjunto del año 2000, lo cierto es que a partir de septiembre entra, en cuanto a tasas de crecimiento, en cifras mensuales negativas, circunstancia que prácticamente no se producía desde 1996.

La segunda información complementaria la constituye el Informe anual sobre la evolución de la industria, que se recogerá en el próximo volumen del Informe Económico y Social, de Sa Nostra, referido al año 2000. Este informe constata, ya para ese año 2000, un débil crecimiento de la ocupación (del 0.94%) y también de la

demanda de energía (0.08%). Igualmente, el Informe constata un crecimiento inferior del PIB industrial al de 1999 y asimismo un crecimiento inferior al crecimiento industrial medio español, también en contraste con 1999, año en que lo había doblado.

A mayor abundamiento, el informe mensual de coyuntura de la propia “Sa Nostra” , correspondiente al mes de agosto, constata una desaceleración sucesiva del PIB industrial balear durante 2001. Así, de un crecimiento del 3.6% en el primer trimestre, se ha pasado a un crecimiento del 2.9% en el segundo.

Lo que hace prever un crecimiento anual de la industria balear de alrededor del 3,1% para el conjunto del año. De este modo, la ralentización de la tendencia o pérdida de fuelle se estaría no obstante produciendo a un nivel todavía relevante y sostenido de la tasa de crecimiento.

La conclusión básica sería por tanto la siguiente: En los últimos años se ha producido una importante incorporación de la industria al contexto general de crecimiento balear de los años noventa, aunque recientemente se darían síntomas de haber alcanzado un cierto techo en ese nivel de crecimiento. No obstante, no debe pasar desapercibido lo señalado hace un instante: que crecer a una tasa anual por encima del 3% sigue siendo un crecimiento francamente notable.

5. El asunto específico de la exportación¹¹

Este relativo florecimiento del sector industrial, producido en los últimos años, se refleja en uno de los componentes básicos y característicos del sector, que no es otro que la exportación.

La exportación ha sido un fenómeno creciente en la economía balear desde la adhesión de España a la Unión Europea. El cuadro nº11-A

recoge con claridad este fenómeno, al constatarse simultáneamente unas cifras absolutas crecientes, unas importantes tasas de crecimiento y una participación sistemáticamente mayor, al menos hasta 1996, en las cifras de exportación española. Conviene señalar,

además, que en el conjunto de la exportación balear tiene una patente predominancia la exportación de productos industriales.

Debido a las distorsiones analíticas que en este ámbito ocasionan las operaciones relacionadas con el material de transporte, ese mismo cuadro nº 11-A, en su segunda parte, aporta las cifras depuradas de este efecto para cuatro años escogidos.

Para un mayor detalle, pueden observarse también los cuadros 12-A, 13-A y 14-A, referidos a distintos extremos de la exportación para los años 1998, 1999, 2000 y primer semestre de 2001.

Una primera constatación que se obtiene es que la exportación balear está bastante repartida, lo que constituye en sí mismo un aspecto positivo, independientemente de las cifras concretas que se barajen.

No obstante lo anterior, se constata que el principal sector exportador, como era de esperar, tiende a ser el Calzado, con una cifra de 14.843 millones solo en el primer semestre de 2001. Aunque otros componentes como las Perlas (1.967 millones) o la perfumería (1.768 millones) también son interesantes.

Por otro lado, las respectivas cifras globales de exportación no son nada desdeñables (97.731 millones en el primer semestre de 2001; 174.311 millones en el conjunto del año 2000), lo que indica que estamos ante una actividad a la que debe prestarse seria atención.

En cuanto a los países destinatarios, destaca la presencia como clientes de Alemania, Francia e Italia y en general el conjunto de la Unión Europea. Estados Unidos es asimismo un destino clave (30.561 millones en el año 2000). Por lo que al calzado se refiere, los destinos más significativos durante el primer semestre de 2001 han sido Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Japón)

En definitiva, tanto por el análisis de los datos como por la experiencia directa, se constata que las producciones de Baleares registran una buena presencia en los mercados internacionales.

6. Reconversión y Productividad¹¹

La Reconversión no es otra cosa que el proceso de capitalización, avance tecnológico, reorganización y, en su caso, cambio estructural dentro de la empresa, que redundará en último extremo en un incremento de la productividad.

La productividad es un concepto fundamental en Economía al estar considerada como la causa última que conduce al incremento del nivel de vida. En el ámbito de la economía industrial, la productividad es un elemento decisivo en el afianzamiento de la competitividad de la empresa.

Los factores que explican el aumento de la productividad son variados y complejos. Así, entre ellos se suele destacar el tamaño empresarial, la amplitud del mercado, la capitalización, la relación capital/trabajo, la adecuada organización interna (a nivel productivo, comercial o financiero), la actitud cooperativa del personal, el llamado Know- How empresarial y laboral y la aptitud de la empresa para asumir la innovación y el progreso técnico.

De entre los factores señalados, la capitalización (en sentido económico) es un factor esencial. En primer lugar, por ser un elemento imprescindible para aumentar la capacidad de producción. Asimismo, la capitalización también contribuye a asegurar la reorganización del conjunto de factores de producción en orden al aumento de la competitividad, la reducción de costes y la mejor racionalización de los procesos. Por otro lado, la capitalización suele precisar de una saneada estructura financiera, por lo que en cierto sentido es un reflejo indirecto de la buena adecuación de la misma. Igualmente, los efectos de la capitalización deberían corresponderse con la imprescindible preparación técnica del factor trabajo, de modo que este pueda asimilar los cambios tecnológicos que suelen acompañar el incremento del stock de capital. Esto último conduce por tanto a destacar la importancia de la formación y cualificación del llamado capital humano.

En la práctica, debido a la complejidad inherente al concepto mismo de productividad, el análisis de la productividad se suele concentrar o sintetizar alrededor del concepto conocido como “Productividad aparente” del trabajo.

Desde una perspectiva macroeconómica o sectorial, la productividad aparente del trabajo de un sector económico (o de una empresa, o de un territorio) se mide por la razón existente entre el Valor Añadido Bruto (VAB) que genera y el empleo u ocupación registrado por el mismo (VAB/N , siendo N = el número de ocupación del sector).

Una medida alternativa es la de considerar, en vez del Valor Añadido Bruto, el “Valor total de la producción” dividida igualmente por el empleo. En realidad, esta segunda opción solo se diferencia de la anterior en que integra en su cómputo, junto al VAB, la consideración de la materias primas e inputs intermedios.

Sin embargo, cuando se analiza el conjunto de un sector o de una rama, la consideración de las materias primas y productos intermedios en el cómputo total de la producción introduce una distorsión por cuanto puede conducir al doble cómputo de conceptos y por otro lado no aporta en sí misma nada relevante al análisis. Además, esta vertiente analítica puede chocar con problemas de disponibilidad estadística.

Por ello, siempre desde la visión de globalidad sectorial, en vez del Valor total de la Producción se considera más adecuado el empleo del concepto de Valor Añadido Bruto, que se asimila con la “producción neta” y expresa la adición de valor que la actividad industrial añade a las materias primas y productos intermedios. Esta vertiente del concepto será la que será empleada en este epígrafe. De tal manera que, en lo que sigue, expresarse en términos de “VAB por ocupado” será en cierto modo idéntico a expresarse en términos de “producto” por ocupado.

Por otro lado, como elemento inicial de este análisis, resulta de utilidad emplear el concepto de “Índice de productividad” de un sector regional respecto de la media correspondiente para el conjunto español. Este índice es, sencillamente, la razón entre las productividades respectivas ($(VAB_i/N_i)/(VAB/N)$)

Pues bien, tomando como base los datos de FUNCAS, recientemente publicados y que llegan hasta el año 2000, se puede observar cómo para ese año la proporción de la productividad industrial balear respecto de la productividad industrial española (por tanto el índice de productividad) fue del 82,32%. En efecto, mientras que para el conjunto español FUNCAS estima la productividad industrial en 7.340.684 pesetas

nominales, en Baleares el valor estimado para ese mismo año es de 6.031.757 pesetas. Cinco años antes, en 1995, la proporción fue del 81.69%. De ahí se sigue que la productividad industrial se sitúa entre 15 ó 20 puntos por debajo de la media española, medida en términos nominales. Estos cálculos aparecen en el cuadro nº 15-A.

Si el mismo análisis se realiza en pesetas constantes de 1995, a fin de descontar el efecto distorsionador de la inflación, resulta interesante comparar la situación industrial de Baleares con la de las restantes Comunidades y Ciudades Autónomas de España. La productividad por empleo de cada una de ellas, proporcionada por FUNCAS, también se contiene en el cuadro nº 15-A.

El conjunto de resultados permite constatar que en el año 2000 la productividad aparente industrial de Baleares, medida en términos reales, se ve superada por todas las Comunidades Autónomas, excepto La Rioja y Melilla. Haciendo Baleares igual a 100, a fin de facilitar el análisis, se observa que en la mayoría de los casos las diferencias son apreciables, superando el 10 por ciento. Sin embargo, hay un notable acercamiento a la situación que registran las Comunidades de Castilla La Mancha (104.1%), Valencia (101.6%), Murcia (102.4%) y Ceuta (105.9%). Aunque por otra parte con Cataluña, región característicamente industrial, la diferencia es considerable (126.7%) también lo es con la media de España (121,5%)

No hay que perder de vista, sin embargo, que las anteriores cifras reflejan una situación estática, ciertamente a tener muy en cuenta. Pero que consideradas sin más matices, podrían conducir a una visión no del todo correcta de la situación de la industria balear y del desarrollo que ha presentado en los últimos quince años.

Efectivamente: constituiría un notable error ignorar la magnitud de la reconversión que, con una suficiente perspectiva temporal, ha acometido el sector industrial en nuestra islas. Así por ejemplo, el citado informe de la Fundación BBV cifra el incremento de productividad de la industria, entre 1977 y 1993, en el 3,3% anual acumulativo, crecimiento que ha evolucionado por encima del crecimiento de la productividad de los servicios (2,37%) y también por encima, aunque ligeramente, del crecimiento de la productividad del propio sector la construcción (3,28%). El citado estudio no aporta datos para los años posteriores a 1993.

En correspondencia con ello, cabe destacar la importante capitalización que experimenta el sector industrial balear en su conjunto, y dentro del mismo algunas de sus más significadas ramas entre los años 1964 a 1985. Los datos al respecto se pueden consultar en el cuadro nº 16-A, tomados también del interesante estudio de la Fundación BBV.

No obstante, el interés de nuestro trabajo es acercarse lo más posible, si la disponibilidad estadística lo permite, a la situación de la industria en el momento actual, aunque sin perder de vista los cimientos de una perspectiva temporal explicativa suficientemente amplia. Para ello, es interesante observar el comportamiento de la productividad de la industria mediante el cuadro nº 17-A, que presenta una serie temporal más actual, complementado así la anteriormente citada del BBVA.

En concreto, ese cuadro muestra la evolución experimentada por el VAB o “producto” por ocupado de la industria balear para el período de 1985 a 1999, gracias igualmente a la disponibilidad de las investigaciones estadísticas de FUNCAS.

Dentro de ese mismo cuadro se presenta también, a efectos de una mejor visualización del análisis, la transformación de los datos en números índice, a partir de su expresión inicial en términos corrientes. Para ello, se hace como valor igual a cien el dato correspondiente a 1985 y todos los demás quedan referenciados a este.

De este modo, puede apreciarse cómo en el año 1999 el número índice alcanzado es el de 257. Por tanto, se diría que en 14 años el aumento del producto por trabajador se ha multiplicado por 2,57 veces.

No obstante, las cifras de base sobre las que se elabora el índice, ya se ha dicho que están expresadas en términos monetarios o nominales, por lo que no tienen en cuenta el efecto distorsionador de la inflación. Por ello, en el cuadro nº 18-A se procede a deflactar la serie sobre la base de los deflatores, también aportados por FUNCAS, para el VAB industrial de Baleares. Procediendo de esta manera, se puede presentar la evolución de este agregado en términos “reales”.

Se comprueba entonces, que el VAB por ocupado en 1999 asume un valor de 145, lo que indica que en el período considerado la productividad, medida de este concreto

modo, ha aumentado un 45%. Valor éste más matizado que el obtenido en términos monetarios, pero en cualquier caso expresivo del esfuerzo de racionalización y productividad acometido.

Comoquiera que simultáneamente la población ocupada ha tendido a caer (la ocupación en 1999 es inferior a la existente en 1985), el conjunto del producto industrial total asume, expresado también en número índice, un valor igual a 139. Valor inferior por tanto al obtenido para el producto por ocupado, o dicho de otro modo, inferior al del avance de la productividad.^{11 12}

No obstante, como inmediatamente se verá, sería demasiado simplista y apresurado deducir que el aumento de productividad se relaciona con la caída de la ocupación. Al contrario, el proceso de acumulación de capital, en el sentido de introducción de bienes de equipo, debe ser objeto de especial atención.

Así, retomando de nuevo los datos concretos de variación del stock de capital, contenido en el citado cuadro nº 16-A, y observando simultáneamente la evolución del producto por hombre en el cuadro nº 18-A, se puede afirmar que en la industria balear se habría producido un proceso de capitalización continuado, siguiendo la tendencia que ya había advertido el estudio de la Fundación BBV. En otro caso, no hubiese sido posible el aumento de la productividad que efectivamente se constata. Sin embargo, también destaca el hecho de que este proceso de aumento de la productividad se habría caracterizado por una cierta lentitud. Esta lentitud se reflejaría en el valor del número índice del VAB por ocupado, que en 1999 se ha visto que es igual a 145. Por tanto, se trata de un valor no demasiado alto para lo que intuitivamente sería de esperar.

A pesar de ello, desde otra perspectiva forzoso es reconocer que el proceso de incremento de la productividad no registra en Baleares un “descuelgue” espectacular respecto del que ha tenido lugar en el conjunto español. En este sentido, el cuadro nº 19-A permite apreciar cómo para el conjunto de la economía española el valor 100 de 1985

¹¹ Por descontado, no hay que perder tampoco de vista el efecto analítico distorsionador que la inclusión de la rama de energía puede estar desempeñando.

¹² Como antes se apuntó, durante la realización de este trabajo desde la Fundación FUNCAS se han recibido también los datos para el año 2000, en el marco de una serie 1995-2000, aunque por lo que expresará más adelante, el año 2000 se analiza independientemente.

se ha convertido en un valor 149 en el año de 1999. La diferencia con Baleares es, por tanto, de “solo” 4 puntos.

Sin embargo, en las provincias escogidas en ese cuadro (por ser un buen ejemplo comparativo dada su naturaleza característicamente industrial) se destaca cómo en general el comportamiento de la productividad ha sido considerablemente superior en algunas de ellas, como es el caso de Madrid, Barcelona o Pontevedra. Aunque también ha habido otras provincias (como es el caso de Alicante, que también es una buena referencia comparativa) donde la productividad ha evolucionado en menor medida que en Baleares.

Resulta interesante asimismo examinar otra perspectiva relacionada con el análisis de la productividad. En concreto, se trata de la evolución que ha tenido este fenómeno con relación a los Costes salariales, proporcionados también por las estadísticas de FUNCAS. Conviene advertir que, en sentido estricto, el componente “costes salariales” no debe ser confundido con los “salarios”. No obstante, teniendo en cuenta que los costes salariales tienden a estar correlacionados con los salarios, y, por otro lado, el análisis que se efectúa es en términos de evolución y tasas de crecimiento, el empleo de los costes salariales, constituye una información estadística disponible de especial interés y utilidad.

Los datos ofrecidos en el cuadro nº 20-A muestran cómo el peso relativo del coste salarial sobre el VAB, aunque ha presentado sensibles oscilaciones, en último extremo, comparando los extremos del período considerado, apenas ha experimentado variación. En concreto, en el conjunto de ese período ha aumentado un punto porcentual. Así, en 1985 el coste salarial representaba el 48,33% del VAB industrial balear y en 1999 había aumentado al 49,22%. Y ello, a pesar de la persistente caída de la ocupación. Por otro lado, en el año 2000, de acuerdo con el último dato recibido mientras se realizaba este trabajo, el peso porcentual subió ligeramente hasta el 49.5%.

Adicionalmente, los cuadros nº 21-A y nº 22-A, aportan el detalle de tres aspectos básicos: 1) el cálculo del Coste salarial por ocupado en términos reales; 2) el crecimiento anual resultante para este coste salarial; 3) la evolución simultánea de la ocupación año a año. En este punto conviene resaltar que la ocupación considerada, cuando se trata de

referenciar el análisis a los estrictos aspectos laborales, es, por razones obvias, la población asalariada.¹³

El cuadro nº 21-A en concreto, recoge una presentación sistematizada de la evolución de los agregados analizados para el período considerado. Así, Población asalariada; VAB real por ocupado; VAB real total: Coste salarial real; y coste salarial real por asalariado.

Complemento del cuadro anterior es el también citado cuadro nº 22-A, que, al efecto de facilitar la lectura, recoge los resultados sintetizados de los grandes agregados.

Por el interés de tales resultados, desde la perspectiva de la exposición, se ha considerado más procedente dividir el período 1985-1994 en dos subperíodos o tramos diferenciados: 1985-1994 y 1994-1999.

a) Para el subperíodo 1985-1994, de acuerdo con los resultados obtenidos, se constatan las siguientes características:

- el VAB por ocupado (la productividad en definitiva) crece un 2.81% anual acumulativo (a.a. en lo sucesivo) al tiempo que cae la población ocupada (-0.99% a.a.)
- Coherente con ello es que el VAB real total aumenta un 1,79% a.a.
- Por su parte, el coste salarial real por ocupado aumenta un 3.43% a.a., de modo que supera el crecimiento de la productividad.
- El coste salarial real total aumenta el 2,35% a.a., esto es, también aumenta por encima del VAB total.

Conclusión de lo anterior es que efectivamente hay un esfuerzo continuado de productividad, que es perseguido sistemáticamente por el factor trabajo. De todos modos, esto último es habitual en bastantes economías, por cuanto viene a reflejar aquella ley económica de acuerdo con la cual el crecimiento del salario real tiende a

¹³ Idéntico cálculo se podría realizar para el Excedente, no obstante la cautela más arriba apuntada, si bien la ocupación considerada sería la población ocupada total (asalariada y no asalariada)

corresponderse con el crecimiento de la productividad. Aunque en este caso, lo que ocurre es que más bien el coste salarial (concepto, que como se ha dicho, es algo más amplio que el de salario) superó en crecimiento el VAB por trabajador asalariado.

b) En cuanto al subperíodo 1994-1999, las características a apuntar son las siguientes:

- la productividad aún modera más su crecimiento (2,43% a.a.) si bien en un contexto de aumento de la población ocupada (+0,95% a.a.).
- Como efecto combinado de la evolución de las dos magnitudes anteriores, el VAB total aumenta (3,4% a.a.)
- Sin embargo, el coste salarial real por ocupado aumenta solamente un 1,66% a.a., en notable contraste con el período anterior (que se ha visto que aumentó un 3.43% a.a.).

El cuadro 22-A recoge la situación específica correspondiente al año 2000, que en este trabajo es considerado de manera puntual e independiente, debido a la ya citada más tardía recepción de los datos, aunque también puede resultar interesante su consideración específica por el posible cambio de tendencia que este año, aún moderadamente, pudo suponer.¹⁴

En efecto, en 2000, el coste salarial real por ocupado asalariado aumentó el 2,66%, ligeramente superior al VAB real por ocupado, que aumentó el 2,53%. Aunque en un sentido estricto la comparación no es matemáticamente correcta,¹⁵ la cifra de aumento del coste salarial real por ocupado es ilustrativa de una nueva recuperación del incremento del coste salarial respecto del período 1994-1999, cuyo aumento anual acumulativo ya se vio que solo ascendió al 1,66%. En cualquier caso, la productividad no se quedó atrás.

¹⁴ Cambio de tendencia que de todos modos habría que confirmar con referencia a 2001, una vez que se dispusieran los datos elaborados por FUNCAS, lo que llevará un cierto tiempo. Por otro lado, los incipientes vientos de crisis en el ámbito de la Unión Europea y la OCDE pueden suponer un factor distorsionador de esta aparente nueva tendencia.

¹⁵ En el caso del coste salarial el denominador es la población asalariada y en el caso del VAB es el conjunto de la ocupación (asalariada y no asalariada)

Por consiguiente, bajo una visión de conjunto, lo que parece claro es que los aumentos de productividad empresarial en el conjunto de la industria balear han sido, aunque no muy altos, sí suficientemente reales y relevantes como para haber podido absorber, aún con altibajos, la evolución de los costes salariales y haber mantenido en general la competitividad. Sin embargo, no deja de ser un asunto que merecería un trabajo monográfico, que excede de los límites del presentado aquí, profundizar en las causas de la lentitud de su proceso de avance

Porque por otro lado, es importante señalar que durante la realización de este trabajo se ha podido disponer de una nueva información estadística de especial utilidad: las nuevas Series de Stock de Capital en las Comunidades Autónomas españolas, para el período 1964-1995, realizadas por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) en el marco de un trabajo efectuado en estrecha relación con la Fundación BBVA.¹⁶ El interés para el presente estudio radica en que, en lo que afecta a Baleares, una parte de los datos se refiere precisamente al stock de capital neto industrial, expresado además en pesetas constantes de 1990. De este modo ya está descontado el efecto distorsionador de la inflación. Por tanto, se ha procedido por nuestra parte a seleccionar una parte de esos nuevos datos del IVIE, con referencia al período 1985-1995, lo cual se contiene en el cuadro nº 19-A bis. La elección de este período se ha hecho sencillamente para disponer de una correspondencia, lo más fiel posible, con el período que se ha empleado para los datos de FUNCAS.

Los datos del IVIE son bastante elocuentes al reflejar un relevante proceso de aumento del stock de capital tanto en la industria en general (excluida la rama de Energía y Agua) como en sus diversas ramas.

De todos modos, a tenor de los datos citados se pueden distinguir dos períodos: Primero, un período 1985-1991, que se caracteriza por sistemáticos, y en algún caso importantes, aumentos del stock de capital (y por tanto de la inversión neta). Segundo, un período 1992-1995, donde en general el stock de capital tiende a caer, sin duda como reflejo de la crisis económica de principios de los noventa.

¹⁶ Los datos han sido tomados del web del IVIE difundidos en Internet hacia la mitad del mes de diciembre de 2001

En efecto, durante el período 1985-1991 el stock de capital del conjunto de la industria aumenta un 6.17% anual acumulativo. Este fenómeno de creciente capitalización afecta al conjunto de las ramas. No obstante, en el posterior período 1992-1995, se produce un fenómeno de destrucción de capital productivo (o dicho de otro modo: de desinversión neta). Este fenómeno afecta especialmente a la rama de “Textil, cuero y calzado”. Por el contrario, la rama de Alimentación mantiene sus niveles.

Para la totalidad del período (1985-1995), el crecimiento anual acumulativo del stock de capital para el conjunto de la industria es del 2,59%, aunque la Alimentación crece un punto por encima de la media, el “Textil, Cuero y Calzado” aumenta solo ligeramente por encima de dicha media y sin embargo los “Productos minerales no metálicos” experimentan crecimiento acumulativo negativo. En el otro extremo, es muy destacable el comportamiento del sector “Papel e impresión” (en terminología del IVIE) con un crecimiento extraordinario del 11.88% anual acumulativo. Los detalles más concretos se pueden encontrar consultando el citado cuadro.

A pesar de que los datos de IVIE solo llegan hasta 1995, y por tanto solo nos permiten realizar un análisis parcial, lo cierto es que las conclusiones que permiten extraer se corresponden grosso modo con las conclusiones que respecto de la productividad aparente se han podido deducir a partir de los datos de FUNCAS.

También a punto de cerrar este trabajo, hemos tenido ocasión de analizar los resultados de una investigación muy relevante desde la perspectiva aquí analizada, de la profesora María del Mar Salinas, de la Universidad de Extremadura, cuyas conclusiones generales y centrales han sido publicadas por el Instituto de Estudios Fiscales.¹⁷

En ese estudio, se analiza precisamente el crecimiento de la productividad (total y sectorial) de las regiones españolas, para el período 1965-1995 (aunque para la industria es 1965-1993) descomponiendo tal crecimiento en tres componentes: a) la acumulación de capital; b) las ganancias de eficiencia; y, c) la aportación del progreso técnico. Todo ello de acuerdo con unos conceptos y una metodología que en el mismo estudio se

¹⁷ M^a del Mar Salinas Jiménez, *Technological change, efficiency gains, and capital accumulation in labour productivity growth and convergence: an application to the Spanish regions*, Papeles de Trabajo, 16/02, Serie Economía, Instituto de estudios Fiscales, Madrid, 2002. El ponente agradece a la Sra. Salinas la aportación de unos datos complementarios, de especial interés para este trabajo, así como el intercambio de determinados criterios interpretativos.

explicitan. Un aspecto adicional de interés es que en el marco del sector industrial se aísla el efecto del subsector energético, de modo que los resultados se refieren al sector industrial en sentido estricto, esto es, excluida la energía.

Los resultados obtenidos en esa investigación, siempre desde el interés de nuestra perspectiva, son los siguientes:

La industria balear ha realizado un proceso muy importante de acumulación de capital en la industria, sensiblemente superior en tasa de crecimiento, al conjunto de la industria española. Así, para el período más cercano 1985-1993, el índice de evolución ha sido de 1,453 para baleares, frente al índice 1,137 para el conjunto español. En realidad esta misma tónica también se aprecia para el conjunto del período estudiado (1965-1993)

Sin embargo, en el estudio de la profesora Salinas también se constata que la productividad industrial balear ha evolucionado por debajo de la media española. En efecto, para el período 1985-1993, de acuerdo con los resultados del estudio citado, el índice ha sido de 1,181 frente al 1,260 del conjunto español.

Sin perder de vista que se está considerando a la industria balear no energética desde una perspectiva de globalidad, las hipótesis a mantener, a nuestro juicio, son entre otras, que o bien ha existido una falta de suficiente progreso técnico incorporado en los bienes de equipo, o bien, lo cual es más plausible, se ha producido una especie de falta de complementariedad de los bienes de equipo con otros bienes de capital o con el propio capital humano.

Como se ha señalado más arriba, probablemente esa situación se habría corregido a lo largo de los restantes años noventa, aunque sería de interés la existencia de estudios más detallados y diversificados que pudiesen aportar alguna mayor luz sobre la cuestión.

De esa corrección existen bastantes indicios, aunque todavía quedaría un camino por recorrer. Camino que afectaría, entre otros factores, tanto a la disponibilidad y formación del capital humano como, de modo más general, a la necesidad de conferir una importancia creciente a la Innovación, entendida en sentido amplio.

Lo cual se corresponde con los análisis y valoraciones, que desde una perspectiva más empírica y “microeconómica”, y basada en la experiencia directa, vienen manifestando los conocedores del sector.

En cualquier caso, lo anterior no resta un ápice a la conclusión básica que debe ser retenida y que sobre la base de lo apuntado en este capítulo entendemos que ha quedado suficientemente justificada. Esta no es otra que el sector industrial gracias a su esfuerzo de capitalización y consiguiente incremento productividad, al margen de las cuantías concretas, no se ha quedado rezagado y ha sido por tanto capaz de crecer, mantener posiciones y absorber la dinámica de los costes. Gracias a ese esfuerzo, es por lo que todavía se puede hablar con propiedad de la existencia de un sector con vitalidad propia y con perspectivas de seguir representando un cometido relevante y no marginal en el seno de la sociedad y de la economía balear.

Una vez asentado que existen bases estructurales suficientemente importantes para continuar confiando en la industria, los siguientes capítulos tienen la finalidad de profundizar, desde una visión realista, en determinados factores que inciden directamente en esta actividad y que en cualquier contexto analítico entendemos que han de estar plenamente presentes.

El impacto de los Fondos europeos en el sector industrial¹⁸

Un aspecto extremadamente importante para la industria de Mallorca lo constituye su incorporación a los beneficios de los llamados “Fondos europeos”.

Tras un primer intento fallido a principios de los noventa, posteriormente la Comisión Europea autorizó la extensión de los beneficios de la política regional europea a la Isla de Mallorca mediante la aprobación del llamado “Programa Operativo del Objetivo 2,

¹⁸ Se agradece al Sr. Antoni Reinoso, Técnico Superior del Centre Balears Europa, experto en gestión de programas europeos, el intercambio de criterios analíticos con el ponente sobre lo que fue la experiencia del Objetivo 2, 1994-1999, bajo la dirección de la gestión de los fondos europeos por parte de la entonces Dirección General de Economía de la Conselleria de Economía y Hacienda.

Baleares, 1994-1999”. Este programa fundamentalmente era financiado desde la Unión Europea por el FEDER.

Dentro de los objetivos de la política regional de la Unión Europea, el Objetivo 2 está destinado a las Zonas en declive industrial. La decisión del ejecutivo comunitario de incorporar una zona a tal objetivo, conlleva la aprobación subsiguiente de un “Marco de Apoyo Comunitario” y de un “Programa Operativo” que contiene una serie de medidas de política económica en las que converge una financiación de la Unión Europea, que adquiere obviamente una relevancia especial, una financiación estatal o regional y, por descontado, también una financiación privada. El programa se estructura en “Ejes” de actuación y cada eje a su vez se desagrega en unas “Medidas”. Al mismo tiempo, la duración temporal del programa se puede subdividir en períodos concretos, que tras pasar una revisión, permiten a los territorios beneficiarios acceder a la siguiente fase. Por lo demás, las reglas de ejecución y organización administrativa son particularmente complejas.

Pues bien, en este contexto la Comisión Europea autorizó a la comarca del Raiguer como beneficiaria del Objetivo 2 y aprobó el correspondiente Programa Operativo, que se dividió en dos períodos trienales: 1994-1996 y 1997-1999. De este modo, se beneficiaron de las ayudas europeas los municipios de Alaró, Binissalem, Búger, Campanet, Consell, Inca, Lloseta, Mancor, Marratxí, Santa María y Selva.

Una característica fundamental del Programa de Baleares, en contraposición a otros programas Objetivo 2 de España, fue que por su reducida dimensión la Comisión Europea impuso la llamada tesis de la “concentración de medidas”, de modo que aprobó solamente los siguientes Ejes:

Eje 1.- Apoyo al empleo y a la competitividad de las empresas.

Eje 2.- Protección del medio ambiente

Eje 5.- Desarrollo local y Urbano

En consecuencia, la Unión Europea no permitió incluir por ejemplo medidas relativas a la red de transportes y a las infraestructuras en general. Además, de los tres ejes citados solo el Eje 1 era el verdaderamente relevante, pues vino a suponer en torno al 95%. La

importancia cualitativa del mismo es que en su seno se incluían las medidas de apoyo directo a la inversión empresarial que, de este modo, se constituía en el motor del programa.

Para el primer subperíodo 1994-1996, el cuadro nº 23-A representa la inversión movilizada por sectores, que ascendió a 5.958 millones de pesetas. En los mismos puede constatarse cómo todos los sectores, especialmente los industriales, participaron en los beneficios del programa, aunque con una presencia destacada de los sectores de Alimentación y el Calzado, que se constituían como punta de lanza de la recuperación industrial. Destaca particularmente la importancia de la rama alimenticia que prácticamente supuso la cuarta parte del total.

El período subperíodo 1997-1999 supuso una intensificación de las tendencias apuntadas con anterioridad.

A la altura de mediados de 1999, la movilización de recursos programada en el llamado tramo Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) era de 8.170,2 millones de pesetas. El sector calzado ocupaba de nuevo la esperada posición relevante, el sector alimentación proseguía en su esfuerzo inversor y como novedad aparecía con relevancia el sector de las Artes Gráficas. Los datos se contienen en el cuadro nº 24-A.

Pero más allá de las cifras, es aún más relevante la valoración cualitativa que para la Unión Europea y el Gobierno de España supuso la realización concreta de este programa.

En concreto, las conclusiones que extrajo el evaluador independiente (o examinador del programa) en el seno del Comité tripartito de seguimiento (Unión Europea, Gobierno de España, Gobierno de Baleares), referidas al primer subperíodo, fueron las siguientes:

- Se resaltaba la configuración del programa como un proceso de trabajo y de planificación elaborado de “abajo a arriba” que había contribuido a conseguir un consenso político y social muy amplio en cuanto a los objetivos para la reactivación económica de la comarca. En este sentido, el Programa del Objetivo 2 en Baleares, había permitido elaborar una estrategia efectiva de desarrollo de la comarca de Es Raiguer.

- Se destacaba la creación de una estructura de gestión propia, la Agencia de Desarrollo comarcal denominada el Consorcio para el Desarrollo Económico del Raiguer (CDER). De este modo, el liderazgo de la ejecución diaria del Programa, realizado desde la propia comarca por este organismo, que contaba en todo momento con el apoyo de la Mancomunitat del Raiguer y del Govern Balear, había sido un elemento decisivo del éxito alcanzado en la ejecución de la estrategia de desarrollo.
- También se ponía de manifiesto que, a nivel de los resultados, el P.O. había conseguido superar, en muchos aspectos, las previsiones iniciales. Especialmente significativos, a juicio del evaluador, eran los resultados alcanzados en cuanto a empresas apoyadas, inversión empresarial inducida y empleo creado. El evaluador señalaba expresamente que el P.O. 1994-1996 había contribuido decisivamente a frenar el proceso de declive industrial y a detener el ambiente de crisis y desánimo que existía en la comarca.
- Por último, el análisis de los principales indicadores socioeconómicos disponibles con periodicidad anual confirma la existencia de un punto de inflexión en el proceso de declive y ponía de manifiesto la mejoría experimentada por el sector industrial.
- Sin embargo, al menos hasta diciembre de 1996, existía un punto que el evaluador apuntaba como un “pasivo” y es que las medidas de formación estaban teniendo un reducido impacto sobre la población activa de la comarca. Aunque También constataba que desde ese año la actuación del Fondo Social Europeo había experimentado una mejora.
- Finalmente, el evaluador incidía en la cuestión de filosofía subyacente en el programa. En este sentido, recordaba que la carencia de obras civiles no había supuesto menoscabo para el éxito del Programa: La filosofía de la concentración de medidas (en concreto en el Eje 1) había tenido un impacto muy positivo sobre la economía comarcal.

Por lo que se refiere al período 1997-1999, las conclusiones que hacia la mitad de 1999 se apuntaban en los trabajos preparatorios del seguimiento de los resultados, se podían sistematizar así:

- La Administración autonómica había contribuido a conseguir un consenso político y social muy amplio tras impulsar una práctica de partenariado real construido desde

el nivel local (la práctica planificadora de “abajo a arriba”) que se consideraba pionera dentro de los Programas Objetivo 2 españoles.

- Se destacaba que la valoración recogida en las entrevistas personales con los alcaldes era muy positiva, ya que consideraban que había tenido un importante impacto sobre el tejido empresarial. En este sentido, confirmaban que se podían constatar tangiblemente los efectos de recuperación económica y social de la comarca.
- El programa estaba contribuyendo a un cambio de cultura empresarial visible en el proceso de modernización de los sectores tradicionales. Se constataba el empuje decisivo dado a la diversificación económica, así como el apoyo prestado a la internacionalización de las industrias locales.
- El Consorcio para el Desarrollo Económico del Raiguer, se consideraba un ejemplo relevante de ventanilla única que contribuía decisivamente a aproximar la administración al ciudadano.
- El Programa estaba contribuyendo decisivamente a frenar el proceso de declive industrial y a detener el ambiente de crisis y desánimo que existía en la comarca. Prueba de este importante impacto a nivel socioeconómico era el notable incremento de la demanda de suelo industrial que se había producido en los últimos años. Y también como ejemplo relevante se tendía a citar la aparición de un nuevo tipo de empresario joven y dinámico que deseaba iniciar proyectos empresariales en su comarca.
- De manera general llamaba la atención que el programa hubiese conseguido generar ilusión entre el empresariado local así como entre la población en general.

Lo anterior por supuesto queda estrictamente circunscrito a la comarca del Raiguer. Respecto del resto de Mallorca, deben ser citadas dos áreas bien definidas.

En primer lugar, el conjunto de municipios que quedaron incluidos en el Objetivo 5B, destinado al “Desarrollo de zonas rurales”. A grandes rasgos, se trató de la Mallorca

interior no esencialmente industrial, por lo que el programa tuvo un cierto sesgo agrarista, artesanal y comercial, si bien también fue aprovechado por la industria de tales territorios.

En segundo lugar, los municipios no incluidos en ningún objetivo, lo que afectaba a la Mallorca “costera”, Palma y Manacor. En estos territorios, el apoyo a la industria ha debido hacerse con medios propios y sin responder claramente a un esquema integrado de desarrollo.

Para el período 2000-2006 se han refundido los anteriores objetivos 2 y 5B, aunque no ha habido una correspondencia exacta de los municipios en razón de la aplicación de los requisitos técnicos establecidos por la Unión Europea. La novedad más destacada, e sentido positivo, ha sido la incorporación de Manacor.

El nuevo programa reproduce el enfoque del anterior, aunque con algunas variaciones, de algún modo influenciadas por el anterior: El Eje 1 sigue registrando el mayor peso, aunque la Unión Europea ha introducido un nuevo Eje 3 destinado a la “Sociedad del Conocimiento” (Innovación, I+D, Sociedad de la Información). También cobra una cierta importancia un Eje destinado al “Desarrollo Local”. El alcance financiero del programa aparece en detalle en el cuadro nº 25-A. El montante total del mismo asciende a 28.593,6 millones para el conjunto del período.

Los condicionantes del Derecho de la Unión europea para desarrollar una política en favor de la Industria

Es de utilidad referirse a los condicionantes comunitarios que desde un punto de vista normativo institucional pueden afectar a la industria balear. Tales condicionantes provenientes de la Unión Europea se pueden sintetizar en tres: La legislación de comercio exterior, la normativa de Ayudas de Estado y la eventual política a favor de la insularidad.

1. La legislación de comercio exterior

En cuanto a la legislación de comercio exterior, no cabe duda de que la adhesión de España a la CEE, con la supresión de las tarifas aduaneras entre los Estados miembros, y por tanto la libre circulación de mercancías, ha tenido un efecto francamente positivo para el desarrollo de las exportaciones. En un epígrafe anterior ya tuvimos ocasión de comprobarlo.

Sin embargo, la política comercial frente a terceros países, que se concreta en el TARIC y en los instrumentos destinados a favorecer a determinados países (Países ACP, Mediterráneos, Sistema de Preferencias Generalizadas,...) son susceptibles de constituir una traba al desarrollo de determinadas producciones de las Islas Baleares. La razón estriba en que la política comercial de la Unión Europea, en materia de productos industriales, tiende a caracterizarse por aranceles no demasiado altos, cuando no exentos, y por una amplia apertura a países de Tercer Mundo, a pesar de las protestas que en algún momento se hayan podido producir por motivos puntuales.

De acuerdo con una consulta al TARIC, constataríamos los siguientes derechos convencionales (sin perjuicio de las especialidades hacia el Tercer Mundo) en las siguientes mercancías:

Perfumes y aguas de tocador (código 3303 00): exentos

Calzado (código 6403): 8%

Bisutería (código 7114): 4%

En este ámbito, parece que este carácter “liberal” de la Unión Europea afecta poco a Mallorca, en razón de su creciente especialización en productos diferenciados. Parece ser que sería más bien la producción bisutera menorquina la que podría estar padeciendo más acusadamente este efecto, por demás irreversible desde la óptica normativa.

2. La cuestión de las ayudas de Estado¹⁹

El segundo extremo es de mayor impacto y tiene que ver con las Ayudas de Estado. En este sentido, respondiendo a la concepción muy liberal del Tratado de Roma, que después se ha mantenido hasta la versión vigente del actual Tratado de la Unión Europea, las Ayudas a las empresas están en principio prohibidas, salvo las excepciones que se contienen en el artículo 87.3 del Tratado.

De acuerdo con el citado artículo, y aparte determinados supuestos excepcionales, se podrán considerar compatibles con el mercado común las siguientes ayudas:

1. Las destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo;
2. Las destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas.

El primer supuesto permite la concesión de ayudas, desde las Administraciones Públicas a las empresas, en las regiones europeas cuya renta por habitante es inferior al 75% de la media comunitaria, más conocidas como regiones del Objetivo 1.

El segundo supuesto permite a su vez varios casos: las ayudas a la inversión en general en el marco de las pymes (la intensidad máxima es el 15%); las ayudas a la Investigación y Desarrollo Tecnológico o a las inversiones Medio ambientales (se aceptan porcentajes mayores, como el del 50%); las ayudas al empleo; las ayudas a determinadas regiones o zonas de regiones en las que por determinadas circunstancias se considera adecuado que las empresas puedan acceder al otorgamiento de ayudas por parte del Estado o los Gobiernos regionales.

Por otro lado, cualquier tipo o régimen de ayudas que una Administración desee implantar (aun cuando se pueda contextualizar en las excepciones) debe ser notificado previamente a la Comisión, que tiene competencia exclusiva sobre la materia, y esta debe aprobarla o denegarla expresamente. Solamente quedan exentas de la obligación de notificación las Ayudas de “minimis”, esto es aquellas que no superan los 100.000 euros en tres años.

Además, lo anterior afecta, no ya a las ayudas de funcionamiento, que se consideran en general prohibidísimas en la Unión Europea, sino a las ayudas a la inversión.

En cualquier caso, lo cierto es que la Comisión Europea tiende a aplicar la normativa con bastante rigor y en un sentido no poco restrictivo. Tanto es así que incluso en los tres últimos años se ha introducido la idea de que las normas fiscales ¡también deben ser analizadas bajo la perspectiva analítica de la Ayudas de Estado!

En el caso de Baleares, antes del nuevo período abierto a partir del año 2000 (período 2000-2006) al que en el epígrafe anterior nos referimos, sobre la base de lo anteriormente expuesto, la Comisión Europea, con fecha de 8 de julio de 1997, aprobó el Régimen de Ayudas propuesto por el Govern Balear a través del Estado español.

De este modo, el encuadramiento de las ayudas permitidas en Baleares era el siguiente:

- En el caso de pymes (y siguiendo la norma general para toda Europa) se permitía, en su caso, una intensidad de ayuda igual al 15% si era pequeña empresa y al 7,5% si era mediana empresa. Pero los regímenes proyectados por los Gobiernos (estatales o regionales) se debían notificar previamente a la Comisión Europea y esperar expresamente su aprobación.
- Se aprobaban un régimen de ayudas a la inversión con intensidad permitida del 50%.
- Por descontado se permitían las ayudas de mínimis, sin necesidad de notificar y con una intensidad de apoyo mayor a la del régimen general antes señalado.
- Se excluía a Baleares del llamado “mapa de ayudas de Estado” que permitía establecer unas intensidades de ayuda mayores al 7,5% ó al 15%, antes indicados. La exclusión se asentaba en la alta renta de Baleares y a este efecto, un intento conjunto del Gobierno español y del Govern Balear que tuvo lugar a la altura de 1997 no pudo saldarse con el éxito, dada la negativa de la Comisión a introducir la zona del Raiguer, Manacor y Menorca.

De acuerdo con la aprobación de la Comisión, desde la perspectiva del Derecho interno el Govern Balear aprobó el Decret 29/1997, como marco normativo de las Ayudas, que

sería desarrollado por diversas Órdenes anuales del Conseller de Agricultura, Comercio e Industria.

Durante 1998 y el primer semestre de 1999 se negoció el nuevo marco general que iba a regir las Ayudas a partir del año 2000.

La novedad más relevante fue la negociación con la Comisión Europea respecto de la entrada de determinadas zonas de Mallorca en un nuevo Mapa de Ayudas de Estado con finalidad Regional. La decisión definitiva se tomaría el 11 de abril de 2000, mediante la Decisión de la Comisión sobre el nuevo Mapa de Ayudas. En el caso de Baleares se incluyó a la Sierra Tramuntana, al Raiguer, al Pla de Campos, a las Montañas de Artá, a Menorca y a Eivissa y Formentera, así como al territorio del Parc Bit y al de la UIB. Se trataba de la primera vez que territorios de Baleares accedían al “mapa de ayudas”.

La importancia fundamental de estar en el mapa de ayudas era que se podían superar los estrechos márgenes de apoyo a la inversión, concretados en aquellos 7,5% y 15% antes esbozados. En particular, la ayuda permitida pasaba a ser del 20% en esas zonas concretas.

Por descontado que en las regiones de menor nivel de renta la ayuda permitida oscila entre en general el 40 y el 50%.

Con posterioridad, la Comisión aprobaría el Reglamento (CE) nº 70/2001, de 12 de enero, como marco general regulatorio de las Ayudas Públicas concedidas por los Estados y Regiones. Una de las novedades de esta norma, con interés para la Comunidad Autónoma de las Illes Balears, es que se establece que en las zonas apoyadas por Fondos europeos se puede aportar una ayuda adicional de 10 puntos, lo que nos sitúa en una intensidad máxima de ayuda del 30%.

Nuevamente, cabe señalar que en las regiones con menor nivel de renta el complemento de ayuda puede ser de 15 puntos adicionales, con lo que en buen número de casos la ayuda puede llegar al 55% de la inversión. Así por ejemplo, en el caso de la Comunidad Valenciana, la situación queda como sigue:

Castellón: 50%

Valencia: 52%

Alicante: 55%

Fruto de todas estas novedades fue la aprobación, por parte del Govern de las Illes Balears, respetando la vigencia del Decret 29/1997, de nuevas Órdenes reguladoras, bajo la denominación genérica de “Pla Produir 2001”.

Una vez expuesto lo anterior, podemos pasar a señalar cómo queda en la actualidad la regulación normativa de la Comunidad Autónoma de las Illes Balears en materia de Ayudas a los sectores productivos.¹⁹

Lo primero que cabe destacar es que de Decreto marco que regula la cuestión (Decreto 29/1997) aprobado en la pasada legislatura sigue vigente en la actual. La única modificación ha consistido en recoger, con efectos a partir de 2001, la posibilidad de la superación de las intensidades de ayuda como efecto de la incorporación al Mapa de Ayudas.

En consecuencia, se continúa con la sistemática de remitir la concreción de las Ayudas a la promulgación de unas Ordenes del Conseller de Economía, Comercio e Industria, de desarrollo del Decreto para cada ejercicio.

El esquema de ayudas por tanto es el mismo que en la anterior legislatura y se divide en tres partes: Ayudas a las empresas propiamente dichas; ayudas a las asociaciones y entidades bajo un objetivo genérico de política industrial (o comercial o de servicios); y ayudas a Entidades locales (para la cuestión de equipamientos comerciales)

Las ayudas a asociaciones, entidades sin ánimo de lucro y Entidades locales en principio quedan fuera de la rigurosa normativa sobre Ayudas de Estado, que a quien realmente afecta es a las empresas.

Por su parte, en lo que se refiere a las Ayudas a las empresas, hay que distinguir por un lado las empresas comerciales y de servicios. Por otro, las empresas industriales.

¹⁹ Debido al momento de realización, el presente trabajo analiza especialmente la concreción de los regímenes de Ayudas del Govern de las Islas Baleares correspondientes a la anualidad de 2001, lo cual no afecta al fondo de la cuestión. En cualquier caso es interesante expresar que los sucesivos regímenes de ayudas tienen su cobertura legal en el Decreto 29/1997 que se desarrolla anualmente mediante las correspondientes Ordenes del Conseller de Economía, Comercio e Industria.

Dentro de estas, las ayudas concretas se pueden clasificar en, respectivamente, ayudas a la Inversión (renovación y modernización de la estructura productiva); al Diseño y Calidad; a la Promoción Comercial; a la Innovación y Desarrollo Tecnológico; y, como categorías diferenciadas, ayudas a la microempresa y el autoempleo.

Por otro lado, desde la perspectiva que más interesa, que es la del alcance financiero de las ayudas, en el caso de la industria se puede proceder a reclasificarlas de otro modo.

Así, deben computarse por un lado las “ayudas de mínimis” y por otro las ayudas que podemos denominar como “no de mínimis”.

Dentro de las Ayudas de mínimis quedan incorporadas las líneas de apoyo al Diseño y Calidad, la Promoción Comercial, o la microempresa y el autoempleo. En estos caso, puede rebasarse las intensidades máximas admitidas en la norma general, aunque al mismo tiempo la propia Administración, a través de la Orden, impone unas cuantías máximas.

Por lo que se refiere a las ayudas “no mínimis”, hay a su vez dos supuestos: a) Las ayudas a la Innovación y Desarrollo Tecnológico, que tienen un tope de intensidad del 35% (de acuerdo con la normativa de la Unión Europea) y cuya cuantía máxima absoluta se establece en 200.000 euros. b) Las ayudas a la Inversión (Renovación y modernización de la estructura productiva) que son las más relevantes. En este caso, existe un tope del 30% en cuanto a la intensidad máxima, pero siempre que la empresa pertenezca a una zona incluida en el Mapa de Ayudas de la Unión Europea. Para las empresas situadas fuera del citado Mapa, el tope es el general de Pymes (el 15%).

Conviene precisar además que de acuerdo con la regulación autonómica, en realidad se suele aplicar una intensidad por debajo de la máxima permitida, lo cual depende de la aplicación de las “puntuaciones” que se detallan en los contenidos de las Órdenes.

En el diseño de tales puntuaciones, se ha reservado un apartado para los denominados sectores preferentes.

En realidad, fruto en parte del encorsetamiento general que dimana de la Unión Europea, grosso modo el sistema general mantiene las mismas líneas fundamentales que en el pasado, más allá de tal o cual punto específico o tal o cual casuística. Si acaso,

como novedades de interés, siempre en el ámbito industrial, cabe señalar dos: La relativa a la microempresa y el autoempleo (de todas formas muy limitada cuantitativamente), así como la dotación adicional en puntos para los sectores preferentes, lo que le da un “plus” adicional a la hora de puntuar.

Cabe señalar que las dotaciones presupuestarias dirigidas a los sectores productivos, dentro de las transferencias de capital del programa presupuestario de “Promoción Industrial y Tecnológica” de la Conselleria de Economía, Comercio e Industria, ascienden a 728.5 millones de pesetas (presupuesto preventivo ejercicio 2000). Esta misma cantidad se eleva a 1.005 millones de pesetas para el ejercicio 2001.²⁰

Llegados a este punto, se pueden registrar las siguientes características:

1. La incorporación al Mapa de Ayudas se concreta en una parte del territorio balear, apreciable pero insuficiente. Quedan fuera del Mapa términos característicamente industriales como Palma, Marratxí, Lluchmajor o Manacor.
2. Para los territorios incluidos fuera del mapa solo se pueden aplicar las intensidades de ayuda generales de las pymes (7,5% ó 15% según los casos).
3. En cualquier caso, en los territorios baleares del mapa de ayudas, la intensidad de ayuda permitida es inferior a la que se permite aplicar en territorios continentales teóricamente competidores.

3. La Declaración aneja al Tratado de Amsterdam sobre los territorios insulares

Lo anterior nos conduce a un nuevo elemento de reflexión que no es otro que la Declaración de la Conferencia Intergubernamental de Amsterdam, de 1997, en favor de una política diferenciada de la Unión Europea para las Regiones Insulares.

Esta Declaración se contiene como un anejo al Tratado de Amsterdam, que sería ratificado en los meses siguientes por los diferentes Estados. Precisamente por

²⁰ Se agradece al Sr. Cristóbal Milán, Director General de Presupuestos de la Conselleria de Hacienda y Presupuestos la aportación de la información sobre estos créditos presupuestarios.

encontrarse fuera del cuerpo central del Tratado (de su articulado) su valor es político y no jurídico.

Precisamente, cabe recordar que la Declaración de Amsterdam no salió con el apoyo de la Comisión Europea, sino más bien a pesar de esta. Por lo que no es de extrañar que desde el ejecutivo comunitario apenas se haya acometido novedad alguna de relieve en esta materia, más allá de asuntos muy puntuales (que en cualquier caso bienvenidos sean).

La prueba palpable de ello estuvo (y sigue estando) en las vicisitudes que se produjeron con motivo de la aprobación del Real Decreto 1034/1998, de compensación del coste de transporte aéreo y marítimo de mercancías, en desarrollo de la Ley de Régimen Especial Balear.

Como es sabido, este Real Decreto, gestionado por el Ministerio de Fomento, se concibe con la finalidad de suavizar el mayor coste de transporte que conlleva la insularidad. La compensación establecida es del 30 ó 35% según los casos. El problema básico radica en que de cara al Comisión se trata de una ayuda de funcionamiento. Y las ayudas de este tipo en materia de transporte solo las permite en las llamadas regiones ultraperiféricas.

Por tanto, tras la preceptiva notificación a la Comisión, solo aceptó este régimen de ayudas con la condición de rebajarlas todas al criterio de mínimos. De otro modo, la puesta en marcha del régimen de compensaciones quedaba bloqueada. Por tanto, el Estado español se vió forzado a asumir el criterio de la Comisión a la que los argumentos sobre la insularidad no hicieron mella alguna.

De hecho, para el expediente del mapa de ayudas la condición insular no sirvió como argumento, por lo que hubo que acceder al mismo de acuerdo con los mismos criterios socioeconómicos que los de las regiones continentales.

La conclusión de todo lo indicado es que la orientación que la Comisión está manteniendo en esta materia hace difícil profundizar en medidas más favorables por este camino.

Las perspectivas reales de futuro de los sectores industriales²¹

1. Elementos tradicionales que dificultan el desarrollo de la industria

De acuerdo con una visión analítica sobre la industria mallorquina y balear en general, por demás bastante reiterada en el tiempo, se considera que existen una serie de condicionantes y características estructurales que hacen muy difícil el desenvolvimiento de esta actividad en nuestro territorio. En apreciable medida, estos condicionantes tienen su origen en el entorno económico en que la industria se ve obligada a desenvolverse.

Tradicionalmente, los análisis que se hacen sobre las dificultades de desarrollo de la industria balear tienden a poner de manifiesto los siguientes elementos:

- La limitada dotación de recursos naturales, que aunque no es un elemento imprescindible en sentido estricto para el desarrollo, tal como se demuestra en otros lugares, sí tiende a condicionarlo de manera importante.
- Las favorables expectativas generadas sistemáticamente en la economía balear por el sector servicios y el sector de la construcción, actuando ambos como elementos alternativos de gran fuerza de atracción en detrimento del sector industrial.
- La reducida dimensión media de las unidades de producción, como consecuencia directa de la escasez de territorio y de mercado. A pesar de ello, existe el contrasentido de que, debido a la existencia de una demanda estacional, determinadas industrias deben mantener un sobredimensionamiento relativo para poder atender las puntas de demanda.
- Una tradicional orientación hacia producciones poco intensivas en tecnología así como una reducida capitalización, lo que redundaría en una baja productividad.

- El reducido horizonte territorial, que afecta a determinadas industrias en el sentido de que ante ciclos bajos de demanda o desaceleración económica no existen territorios alternativos donde orientar la actividad.
- Los profundos handicaps inherentes a la condición insular, que influyen negativamente en varias direcciones.²¹

Con carácter específico, también es interesante añadir que en determinados análisis se cita, como una característica estructural poco favorable de la industria de Baleares, su abrumadora especialización en las llamadas ramas de “Demanda débil” y “Demanda Media”. Por el contrario, las ramas de “Demanda fuerte” registrarían una presencia particularmente limitada.

Esta clasificación analítica de las actividades industriales gira alrededor del concepto de elasticidad- renta de la demanda de una rama industrial concreta. Se trata de un enfoque analítico muy utilizado en el ámbito de la economía industrial, por su carácter ilustrativo. Así, un producto es de demanda débil cuando ante un aumento de la renta su demanda aumenta menos que proporcionalmente. Al contrario, es de demanda fuerte cuando ante el aumento de la renta la sensibilidad de respuesta de la demanda es muy potente, proporcionalmente mayor que el aumento de la renta.

En el estudio de la Fundación BBVA, que ha sido citado en otros puntos de este trabajo, se utiliza este enfoque analítico para aportar a través del mismo una radiografía de la economía balear. Así, de acuerdo con las categorías señaladas, se cuantifica el reparto del VAB industrial balear de la siguiente manera: El 51,44% de la industria balear se situaría en el grupo de Demanda débil, perteneciendo a este grupo, por ejemplo, la rama del Calzado. Con el 47,32% se registraría el grupo de Demanda media, entre cuyas ramas se encuentra la industria alimentaria. Finalmente, solo un 1,24% de la industria balear queda registrado en el grupo de

²¹ El estudio de los problemas generados por la insularidad se contiene en diversos trabajos realizados de manera general por la Red EURISLES (European Links System of Links and Exchange), la Comisión de las Islas de la Conferencia de Regiones Periférico-Marítimas, el Consejo Económico y Social de la Unión Europea y el propio Parlamento Europeo. También en el marco de IMEDOC (Islas del Mediterráneo Occidental) se han realizado determinados estudios en este sentido. Una síntesis buena de los problemas de la insularidad sigue siendo la Resolución A4-0118/98 del Parlamento Europeo sobre los problemas de las regiones insulares de la Unión Europea, más conocida como “Informe Viola”.

Demanda fuerte, que a tenor de la clasificación estándar comprende las ramas de los productos químicos, los instrumentos de precisión o el material eléctrico y electrónico.

Sobre la base de este tipo de consideraciones, los analistas tienden a concluir que las expectativas de crecimiento de la industria en Baleares y en Mallorca son más bien “modestas”, incluso en un contexto de creciente elevación de los niveles de vida y riqueza de las economías occidentales que constituyen nuestro marco fundamental de referencia.

En otro orden de cosas, dentro de este repaso de lo que sería una visión no excesivamente favorable para las expectativas de la industria balear, un aspecto adicional consiste en poner de manifiesto la impresión, que a veces puede extraerse al estudiar la historia económica de Mallorca, de que el auge industrial balear ha estado tradicionalmente relacionado con lo que se podrían denominar “mercados administrados”. En unos casos, el florecimiento de la industria estuvo relacionado con la reserva de los mercados coloniales españoles; en otros casos fueron las guerras europeas el origen del dinamismo industrial balear. Y con una perspectiva más reciente hay que citar el efecto del proteccionismo exterior de la economía española durante el segundo tercio del siglo XX. En todos los casos, la idea a retener es que en cuanto estas “preferencias” se perdían, se generaban serios problemas para la industria balear.

Por tanto, de lo anterior se seguiría que la creciente apertura de la economía española, precisamente a partir de la segunda mitad del siglo XX, necesariamente había de conllevar un reajuste permanente de la industria. Un ejemplo de esto fue la reconversión industrial que se produjo durante los años setenta y ochenta.

Así pues, en caso de dar importancia a esta línea argumental, alguien podría llegar a concluir que el creciente proceso de globalización y apertura exterior de la economía española, y por tanto balear, en el terreno industrial sería más un inconveniente que una ventaja para el desarrollo de esta actividad en Baleares.

2. Contrastes frente a la anterior visión desfavorable

La visión presentada en los párrafos anteriores es una realidad que, aunque no cabe perder de vista porque encierra algunas verdades, necesita ser contrastada y matizada con algunas observaciones.

En primer lugar, es procedente una observación de carácter metodológico. Concretamente, parece excesivamente simplista encuadrar el conjunto de producciones de Baleares en las agrupaciones de productos de “demanda débil” o “demanda media”.

En efecto, la pregunta que cabe hacerse es la siguiente: Una parte relevante de las producciones concretas de Calzado o de la Industria alimentaria de Baleares, ¿son realmente producciones de demanda débil? Por el contrario, ¿no van más bien dirigidas al segmento alto del mercado? ¿Acaso, dada su naturaleza, no deberíamos considerarlas como producciones de mayor elasticidad- renta y por tanto de “demanda fuerte”? De ser esto así, es obvio que la radiografía de nuestra realidad industrial cambia hacia un sentido más positivo.

En segundo lugar, es interesante reparar en el hecho de que, diversas ramas industriales de Mallorca y Baleares son ramas o “sectores clave” en el sentido de la Metodología de análisis de las relaciones intersectoriales conocida como Análisis Input Output. Es decir, se trata de que no pocas ramas industriales tienen capacidad generadora y receptora de crecimiento y por tanto, por tener unos efectos directos o inducidos sobre los demás, ejercen un efecto estimulador del crecimiento del Valor Añadido Bruto general. Es el caso particularmente de las ramas de la Alimentación, las Artes Gráficas, los productos minerales no metálicos, el calzado, la bisutería o los vinos y licores.

El problema de este interesante efecto de las relaciones intersectoriales, aparte de que técnicamente es complejo de exponer en términos sencillos o literarios, es el reducido peso que estas ramas tienen en el VAB total balear como para hacer que su impacto sea verdaderamente visible desde una consideración macroeconómica o agregada. Sin embargo, no es así desde una visión microeconómica.

En tercer lugar, ya hemos tenido ocasión de comprobar cómo en los últimos años ha ido quedando cada vez más atrás la visión de la industria balear como una industria de escasa capitalización y productividad. Más bien se ha producido el fenómeno contrario. Lo que, sin embargo, ha ocurrido es que, tal como se expuso en el anterior capítulo sobre reconversión y productividad, en todas partes se está desarrollando un proceso de aumento de la productividad que conlleva que los esfuerzos de las industrias baleares apenas les permitan mantener su posición relativa con relación al resto de España y al conjunto de Comunidades Autónomas consideradas una a una.

En cuarto lugar, la experiencia reciente no avala del todo la visión desfavorable de la industria mallorquina tomando como referencia el proceso de globalización. Por supuesto que con la apertura de mercados ha habido que hacer ajustes en la estructura productiva, pero ello ha ocurrido también en España, en Europa y en el conjunto de Occidente. Lo cierto es que la libre circulación de mercancías en la Unión Europea, el desarme arancelario que conlleva o las tendencias liberalizadoras de la Organización Mundial de Comercio, abren nuevas oportunidades que desde Mallorca y Baleares determinadas empresas están aprovechando ventajosamente.²²

3. Hacia una visión “en positivo” de la industria sin olvidar los condicionantes que la afectan

Los matices expuestos nos invitan a plantear una visión “en positivo”, equilibrada, realista y al mismo tiempo ajena a voluntarismos de imposible cumplimiento, sobre la industria mallorquina.

Una visión realista no debe perder de vista, con la suficiente perspectiva temporal que ha intentado impregnar este trabajo, lo inquietante que resulta el proceso de sistemática pérdida de presencia de la industria en el conjunto de la economía balear y particularmente en el conjunto de Mallorca. La intensidad de este proceso ha sido

²² Parece cierto que, más allá de la parte de explicación que hay que atribuir a la fase expansiva del ciclo europeo en los últimos años, el florecimiento de la exportación que se ha constatado también es resultado de aquella capacidad de adaptación y modernización a las nuevas pautas de la globalización que determinadas empresas de Mallorca han demostrado. En este sentido, la exportación tal vez puede considerarse como un verdadero termómetro del éxito de la dirección adoptada. Por otro lado, no es precisamente anecdótico, a este efecto, resaltar el hecho de que, para determinadas producciones, en las ferias se constata una gran afluencia de público y, por otro lado, ha sido sustituido el esquema habitual del escaparate por el de la entrada previa con invitación.

tan patente que no pueden ser ignoradas las causas que lo provocan. Algunas de ellas han sido apuntadas al principio de este capítulo.

Estas causas por descontado ponen de manifiesto las debilidades y dificultades que supone implantar la actividad industrial en Mallorca. Pero la existencia de debilidades no quiere decir que no existan determinadas fortalezas intrínsecas cuyo olvido o desconsideración constituiría un patente error de planteamiento.

Esto último nos lleva a retomar la enseñanza básica que se deriva de la participación de determinados territorios de raíz industrial de Mallorca en los Fondos europeos. Así, si hubiese que sintetizar en unas pocas palabras una de las conclusiones fundamentales de esta experiencia, se podría señalar que *el gran activo de esta participación viene siendo el de excitar iniciativas, ilusionar a los agentes económicos y sacar a la luz de forma renovada un ámbito de actividad económica que constituye una de las esencias de la isla, pero que estaba adormecida o aletargada por una no pequeña sensación de pesimismo.*

Conviene dejar claro este punto: si esto no fuese así, *si no existiese una auténtica base “cultural”, un caldo de cultivo proclive a la industria, el Objetivo 2, antes y ahora, habría fracasado sin remisión.*

Por el contrario, el Objetivo 2 ha demostrado que Mallorca no solo es Turismo, *que la isla quiere y puede absorber actividad industrial* y que además existe la base suficiente e indispensable para su desarrollo. Dicho de manera gráfica, los mimbres existían; lo que se necesitaba era darles la adecuada forma.

Ahora bien, a pesar de la existencia de esa base industrial subyacente en el cuerpo social de Mallorca, sería poco realista perder de vista que la situación no es fácil, que los éxitos son precarios y que existe de hecho una incómoda, y por demás permanente, sensación de transitoriedad e incerteza.

La naturaleza de la cuestión radica en los severos condicionantes que inciden en las expectativas de implantación y desarrollo de la industria en Mallorca y por tanto en la elaboración y aplicación en su caso de cualquier política industrial.

Una sistematización de los principales condicionantes se expone a continuación:

Un primer grupo de condicionantes, está constituido por los señalados con anterioridad al referirnos a los elementos que tradicionalmente han puesto de manifiesto diversos analistas de la realidad económica balear al preguntarse por las posibilidades reales de la industria. Es obvio que suscribimos, con los adecuados matices, ese análisis. Estos elementos siguen estando fundamentalmente vigentes, aunque su existencia, si bien no debe ignorarse, tampoco debe magnificarse si lo que se pretende es demostrar la imposibilidad de desarrollo de la industria en nuestro territorio insular. Antes al contrario, el dinamismo subyacente en el cuerpo social balear ha contribuido y contribuye de forma notable a sortear y hacer frente de forma inteligente y esforzada a estas limitaciones.

Un segundo grupo de condicionantes ha sido tratado también en un capítulo anterior con carácter singular dada su relevancia. En el caso de Mallorca, se trata de los condicionantes impuestos por la política de la Unión Europea, tanto en materia de Fondos estructurales como a través de la regulación de las llamadas Ayudas de Estado.

Consecuencia de estas políticas provenientes de la Unión Europea (aunque sin pretenderlo expresamente) es que existe un peligro constante de deslocalización de las industrias de Baleares.

En este sentido, una de las claves que pueden explicar la compleja realidad de las Islas Baleares con relación a la Unión Europea, radica en las dificultades que parece experimentar la activación de la Declaración nº 30 aneja al Tratado de Amsterdam sobre los problemas de la insularidad. Esta Declaración contenía un mandato político expreso a las instituciones europeas que no parece haber sido suficientemente atendido. Sin embargo, una aplicación efectiva de la misma daría mayor holgura a una política industrial más acorde con las necesidades de Baleares y, en el caso que nos ocupa, de Mallorca.

Cuestión distinta, y que debe ser advertida de antemano para evitar malos entendidos, es fiar buena parte de la política industrial a la elaboración de un marco excesivamente generoso de ayudas, concepción que debe ser elaborada con mucha prudencia. No en vano, una subvención o un régimen de ayudas poco meditado o

indebidamente orientado, puede representar la defunción de la empresa a medio plazo.

Existe asimismo un tercer grupo de condicionantes que se pueden calificar de “nuevos” y que tienen una cierta sustantividad propia. En unos casos por ser de aparición reciente y constituir por tanto un elemento realmente novedoso de influencia en la actividad industrial isleña. En otros casos, por tratarse de asuntos ya conocidos, pero que las circunstancias derivadas de la propia evolución económica general han transformado en un sentido cualitativamente diferente al que presentaban con anterioridad.

En primer lugar, hay que referirse a la problemática derivada del suelo industrial. En concreto, en el actual estado de cosas, el elevado precio del suelo industrial dificulta la viabilidad de la inversión y de hecho la desestimula. La misma consideración se puede aplicar si se analiza la cuestión desde la vertiente del alquiler. Los costes han llegado a ser tan elevados que una pequeña industria difícilmente puede acometer su absorción y, en términos de coste de oportunidad, le resulta más rentable orientarse hacia la actividad inmobiliaria pura.

En segundo lugar, existe también otra vertiente del suelo industrial: la que se refiere a las industrias situadas en los llamados terrenos “fuera de ordenación” o rústicos de acuerdo con la planificación vigente. Afecta a buen número de industrias de ramas diversas. Estas industrias en su día obtuvieron el “permiso” para desarrollar su actividad, pero en la actualidad la condición de suelo no urbano comporta serios problemas para su desarrollo. Al no estar recogidas como zonas industriales en los Planes Generales de Ordenación Urbana y demás instrumentos de planificación urbanística, ocurre que cualquier iniciativa de modernización, reforma o inversión en general precisa de la figura de la “declaración de interés general”, lo que en la práctica hace que la realidad de la inversión sea especialmente compleja y, por añadidura, tiene el efecto adicional de dificultar la necesaria financiación de los proyectos.

En tercer lugar, cada vez está resultando más problemática la falta de personal especializado, ya sea por el relevo generacional, ya por la adaptación a las nuevas tecnologías, ya por el efecto distorsionador que genera la atracción por parte del

sector servicios de personal en muchos casos con menos necesidad de cualificación. Este es un extremo importante que por su propia naturaleza se corresponde con unos enfoques de la Formación Profesional que se imparte no siempre adaptada a las necesidades reales de las empresas. En casos notorios, ello supone el contrasentido de que para desarrollar actividades industriales genuinas de Mallorca es preciso recibir la formación fuera de la isla.

En cuarto lugar, aparece cada vez con más fuerza y relevancia el difícil asunto de la Energía. Este aspecto tiene dos vertientes: Por una parte, parece ser un hecho constatado científica y económicamente, que el gas natural ha de ser la fuente de energía a implantar por los ahorros de costes, económicos y medioambientales, que comporta. Es importante por tanto tomar decisiones definitivas sobre esta cuestión, de tanta importancia en el ámbito gasista estricto como en el eléctrico. Por la propia dinámica de funcionamiento del sistema económico, las ventajas de esta opción se extenderían a las diversas ramas industriales.

La otra vertiente de esta cuestión es diferente y se refiere al hecho de que los grandes consumidores industriales de energía eléctrica no pueden disfrutar por el momento de los beneficios de la liberalización que en este campo se está desarrollando al nivel nacional. Por tanto, siguen sin poder beneficiarse de los beneficios de la elección de suministrador, sin tener una alternativa clara a pesar de la previsión contenida en la legislación nacional que prevé el desarrollo de unos “sistemas insulares” que todavía no han sido desarrollados.²³ A mayor énfasis, debe ser resaltada la también previsión legal de que a partir de 2003, en España se generaliza el proceso de liberalización, con serias dudas sobre la concreción del sistema que sustituirá el actual sistema “a tarifa”. Sabiendo que el coste de generación de energía eléctrica es superior en el territorio insular, existe la seria expectativa de que los mayores costes se acaben trasladando a los precios.

En quinto lugar, es imprescindible realizar una referencia especial a la I+D aplicada a las actividades industriales. En este ámbito, forzoso es reconocer el notable esfuerzo que en general están desarrollando determinadas industrias de Mallorca y que debe ser profundizado.

Esta especial incidencia en la I+D se corresponde con la tendencia observada de que algunos segmentos de la industria mallorquina se encuentran en un proceso de cambio desde una concepción de “producción a buen precio” hacia una concepción de “producción de marca”, que es cada día más imprescindible para posicionarse en el mercado. En este contexto, aunque centrado en producciones concretas, se puede apreciar una cierta tendencia a disociar la figura del “marquista” de la del “fabricante material” en un contexto donde la apuesta competitiva descansa en la calidad y el diseño. De acuerdo con este esquema los marquistas ganan los mercados y los “no marquistas” producen los productos.

Expresado de otro modo, en los últimos tiempos llama la atención la adaptación de los sistemas de producción industriales a la globalización económica. De tal manera que parece como si en Mallorca se tendiese a asumir de verdad el cambio, cada vez más acusado, hacia una economía del conocimiento, la tecnología, la información y los servicios.²⁴

De todas formas, sigue siendo un hecho relevante entre nosotros, y en cierto modo paradójico, que la I+D sigue siendo una gran desconocida, tanto en las posibilidades de su oferta como en su misma importancia, de tal manera que los logros obtenidos por determinadas unidades de producción no se pueden generalizar y por ello es necesario perseverar en la profundización de esta tendencia. Adicionalmente, un aspecto particular de esta cuestión lo constituye la necesidad de incidir con mayor intensidad en las posibilidades que abren las nuevas tecnologías en el terreno del comercio electrónico.

En definitiva, como elemento complementario, y en cierto sentido esencial, de cualquier política de apoyo a la inversión, es importante que exista una preocupación por la introducción del progreso técnico, realizado a través de la I+D. Por ello, resulta especialmente esperanzador, que la Comisión Europea, el Estado español y la Comunidad Autónoma, hayan acordado, dentro del actual Objetivo 2,

²³ En realidad, la cuestión del gas natural así como la problemática de los sistemas insulares afecta a todos los sectores económicos, entre ellos naturalmente el industrial.

²⁴ Este extremo nos invita a poner de manifiesto un aspecto esencial que en realidad se está produciendo y genera un mal entendido sobre la realidad de la industria. En concreto, se trata de que una parte no irrelevante del crecimiento del sector servicios en realidad proviene de una reorganización de la propia industria que por razones de eficiencia libera determinadas actividades en unidades independientes, que estadísticamente cambian de sector. En definitiva, en los próximos años, las ganancias de peso del sector

2000-2006, la disociación, partiendo de lo que antes fue el Eje 1, de un eje diferenciado destinado a la “Sociedad del Conocimiento”.

En sexto lugar, un condicionante sobrevenido para la industria mallorquina es el relativo al Régimen Especial Balear (R.E.B.) aprobado por la Ley 30/1998, de 29 de julio. Al menos sobre el papel, el R.E.B. apuntaba unas líneas de política económica destinadas a compensar los costes de la insularidad. Sin embargo, la realidad práctica está siendo bastante decepcionante y por tanto resulta aconsejable abrir de nuevo un debate sobre determinados aspectos del mismo.

Concretamente, de entre los diversos extremos contemplados en la Ley, tres son aquellos sobre los que es necesaria una reflexión más inmediata:

- 1) El régimen de compensación al transporte marítimo y aéreo de mercancías contenido en el artículo 7 de la Ley y en el Real Decreto 1034/1999. La decepción de esta medida proviene esencialmente por el reducido impacto de la misma en la práctica, que entre otros aspectos es consecuencia de la limitación que supone la regla de mínimos. Adicionalmente, las trabas presupuestarias y las dificultades operativas que han padecido los industriales en cuanto a la aplicación práctica deben ser mencionadas. Consecuencia de todo ello es que sus efectos prácticos en la compensación del coste de la insularidad son muy reducidos.
- 2) La problemática cuestión de las Tarifas portuarias: Se trata de un aspecto que tal vez está insuficientemente contemplado en la propia Ley del Régimen Especial Balear. La mecánica de funcionamiento de las tarifas hace que se produzcan determinados sobrecostes por este concepto, por lo que sería de especial interés estudiar apropiadamente esta compleja cuestión, con especial referencia a su impacto sobre la industria insular.²⁵

servicios podrían de hecho estar vinculadas a la actividad industrial, como profundización de las tendencias actualmente existentes, lo que obviamente no deberá ser interpretado en términos desfavorables.

²⁵ De acuerdo con un estudio de la Cámara de Comercio, realizado en abril de 2001, sobre la presión que ejerce la Tarifa T-3 en los puertos sobre el transporte marítimo de Baleares, la carga económica total estimada para las mercancías cargadas y descargadas en Baleares ascendía a 4.183 millones de pesetas, en cifras del ejercicio de 1999. Coherente con ello, la diferencia con el peaje teórico que sería satisfecho en un supuesto de transporte por carretera en la península era de una magnitud apreciable, tanto en términos medios como por categorías de productos. La naturaleza del problema radica en que, aparte de las Tarifas de la Autoridad Portuaria de Baleares, también se deben satisfacer las correspondientes tarifas en los puertos peninsulares que además se devengan al 100%. Naturalmente, la cifra señalada se refiere al conjunto de mercancías objeto de transporte marítimo y no solo las industriales.

- 3) La previsión legal contenida en el artículo 29 de la Ley de promover medidas para el mantenimiento de las industrias tradicionales. Este artículo permanece inédito, en parte por la argumentación estatal de que el marco legislativo general económico y fiscal, aprobado en España, es suficientemente amplio y favorecedor de las pymes. No obstante, dadas las especificidades de la industria en Baleares, es imprescindible estudiar monográficamente si efectivamente las medidas nacionales son suficientes o por el contrario no serían necesarias algunas medidas complementarias.

4. La necesidad de la Política industrial

De todo lo expresado hasta el momento, cabe inferir que existe un notable campo de actuación para la política industrial en Baleares. En este sentido, cualquier política de esta naturaleza habría de partir de un diagnóstico lo más certero posible sobre la verdadera realidad de la situación de la industria en Mallorca y en Baleares y sobre esta base plantear una renovada Estrategia de referencia. Por descontado, será imprescindible partir de toda la experiencia y el acervo existente en la actualidad, así como establecer las sinergias necesarias con las políticas comunes nacionales.

La elaboración del diagnóstico y de la estrategia deberán realizarse tanto con visión de conjunto como al mismo tiempo con las suficientes dosis de flexibilidad para atender las diferentes realidades que encierra nuestra estructura industrial.

En efecto, una conclusión general que se puede extraer de las observaciones antes realizadas, consiste en señalar que en el ámbito industrial de Mallorca se tiende a manifestar lo que podríamos denominar como una “economía dual” en el siguiente sentido: Unas unidades de producción, en cierto sentido excepcionales, despuntan claramente, ya sea por tecnología, innovación, capacidad de anticipación, diferenciación del producto o tamaño. Las restantes, en cambio, ya sea por su menor énfasis en los aspectos apuntados, ya por su mayor tendencia a la estandarización, pueden ver limitadas, si no sus posibilidades de supervivencia, sí sus posibilidades de crecimiento, al menos en comparación con las anteriores y también con el

conjunto industrial español. A algunas de estas últimas puede hacerles además alguna mella importante la tendencia internacional en la división del trabajo.

En consecuencia, es muy probable que, sin perjuicio de determinada unidad de conceptos, haya que aplicar distintos tratamientos a realidades diferentes. Este podría ser un punto esencial de la política industrial.

Por otro lado, también es de especial importancia atender las a las especificidades propias que plantea la existencia en Mallorca de ramas industriales de naturaleza estructural y problemática realmente diferente, también sin perjuicio de la existencia de determinados problemas comunes como los que en este trabajo se han apuntado.

Dicho de otro modo, la configuración concreta de la industria balear aconseja establecer líneas de reflexión y actuación específicas para las diferentes ramas industriales, de acuerdo con una agrupación que podría ser la siguiente:

- a) Sector del Calzado e industrias auxiliares: Del análisis hasta aquí realizado se deduce que tiene sustantividad propia, su deriva hacia la calidad es su mejor carta de presentación y, sin perjuicio de las vicisitudes coyunturales, la tendencia es esperanzadora, a reserva de un permanente y sistemático esfuerzo de renovación. No obstante, en esta rama se estaría produciendo, más que en las otras, una tendencia a la dualidad (“marquistas” frente a “productores”) que debería ser objeto de un seguimiento especial.
- b) Sector Agroalimentario: También del análisis general realizado se ha constatado que es uno de los destacados, pues de un modo u otro ha aparecido en los diversos ángulos que se han abordado. Por extraño que en una primera aproximación pueda parecer, presenta una vertiente exportadora relevante. No es ajena a ella su vocación de calidad y su creciente imagen de marca. Por lo demás, una mejor integración con el sector hotelero abriría expectativas no desdeñables, aunque en determinados productos la producción es limitada, pero suficientemente prestigiosa, ya sea en unos casos por la denominación de origen, en otros por la marca y en otros por ambos. Por otro lado, sus potencialidades de contribución a la preservación del medio ambiente son poderosas.

- c) Subsector de Materiales de Construcción y otros relacionados: Tiene una importante vinculación con la Construcción, por un lado, así como con el sector hotelero. Por su vinculación a la Construcción, sector clave número 1 en términos del Análisis Input Output, básicamente atiende los mercados locales. Es el caso la fabricación de bloques, productos cerámicos para la construcción, ladrillos, bovedillas, viguetas, baldosas, termoarcilla y en general productos destinados al sector de la construcción. Por otro lado, la expansión internacional del sector hotelero ha abierto un nuevo frente al mueble, la fontanería, las tapicerías, los sistemas de refrigeración y otros, no solo estrictamente industriales, sino también del sector servicios. No obstante, lo anterior es insuficiente para paliar la limitación territorial en la que opera en los casos de estacionalidad de la actividad y/o desaceleración económica general.
- d) Otros sectores productivos: Básicamente son productores de bienes de consumo, algunos de ellos incluso presentan segmentos interesantes de exportación. Su consideración tampoco debe ser pasada por alto.

Para finalizar este trabajo, si con unas breves notas se quiere sintetizar lo apuntado a lo largo del mismo, quizás lo más relevante sea señalar que el desafío básico del sector industrial balear estará en su capacidad de adaptación a la creciente globalización económica, en un contexto en que la insularidad y los diferentes cambios que afectan a la evolución de la economía balear tienen una notable incidencia. De todos modos, las bases están sentadas para hacer frente a esta situación y tanto la tradición como el *know how* existente, sin olvidar la demostrada capacidad de adaptación empresarial, permiten observar el futuro con mayores esperanzas que en los momentos más amargos de la reconversión industrial.

Nota del ponente sobre los cuadros estadísticos:

Los cuadros que se aportan en esta edición corresponden a la llamada serie A. De ahí su numeración. Se trata de aquellos cuadros que aparecen expresamente citados en el texto y que son necesarios para justificar la línea argumental mantenida en el mismo. Con carácter interno, también fue elaborada una serie B de cuadros, que tenía un carácter complementario de los anteriores. A fin de no hacer innecesariamente farragosa y larga esta edición, los cuadros de la serie B no han sido incluidos. En cualquier caso, la serie B está disponible para aquellos analistas, estudiosos o interesados en la cuestión, que los deseen.

GRÁFICO 1- INDICE DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Serie Original y Tendencia

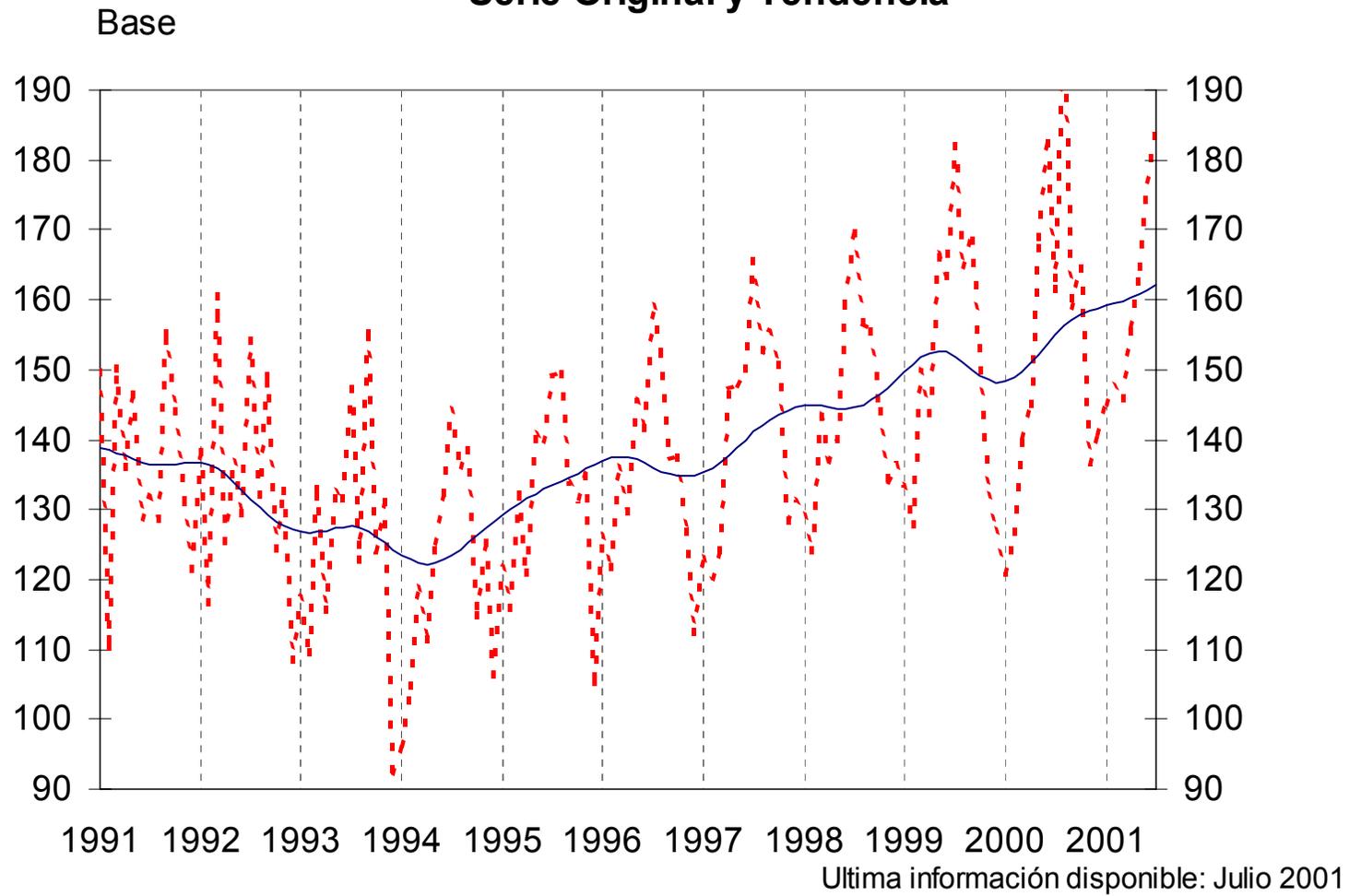
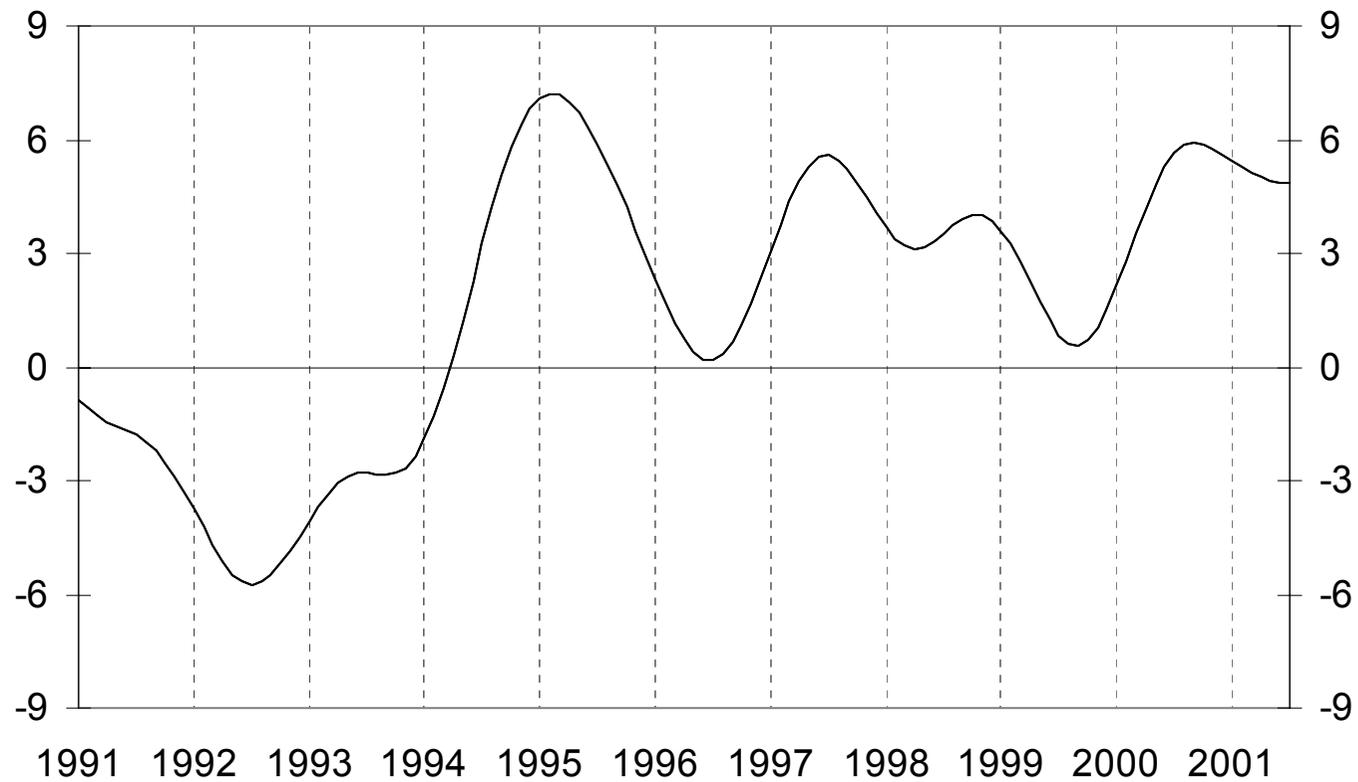


GRÁFICO- 1 BIS INDICE DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Crecimiento de la Tendencia

Porcentaje

Tasa anual media centrada en el mes t



Ultima información disponible: Julio 2001

GRÁFICO 2- OCUPADOS EN INDUSTRIA

Serie Original y Tendencia

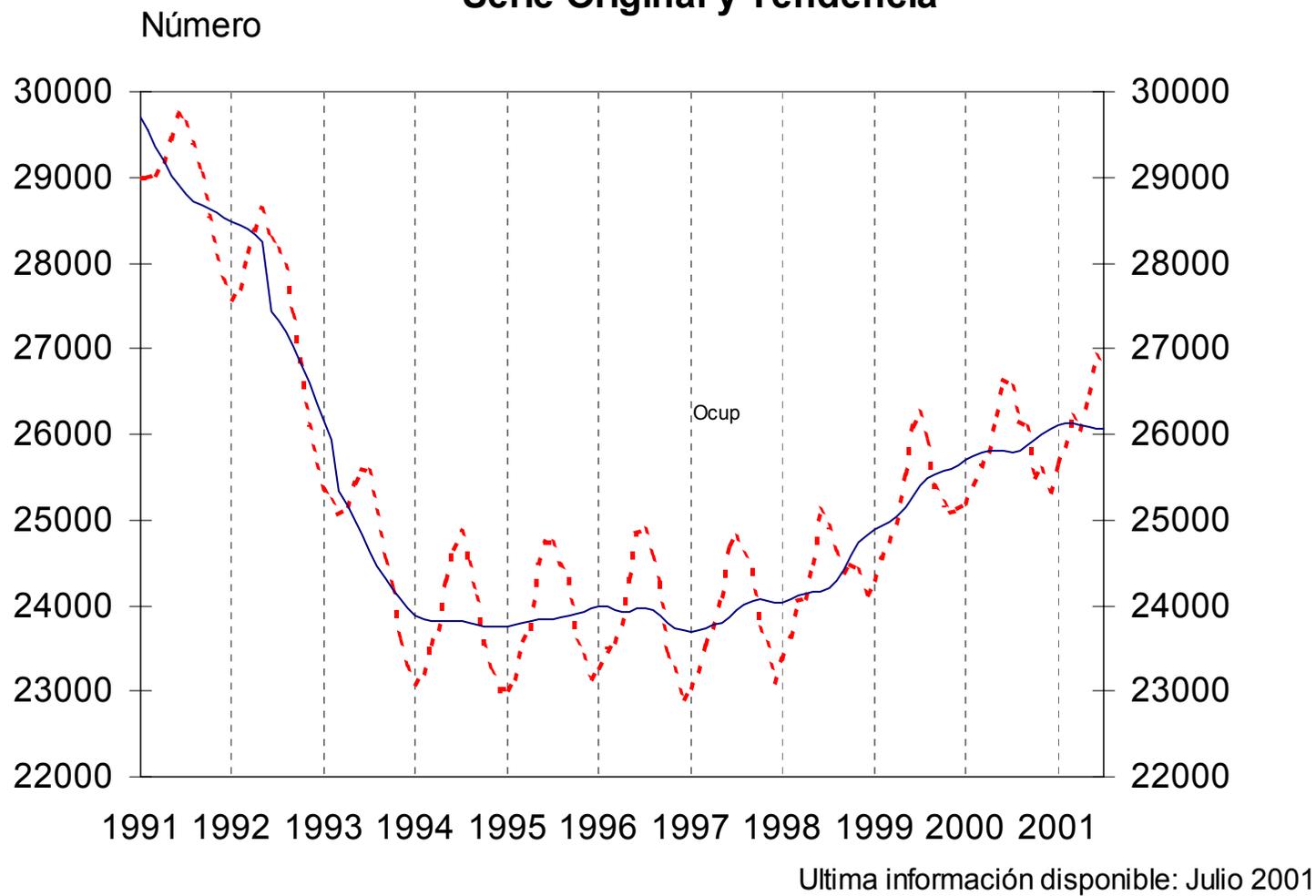
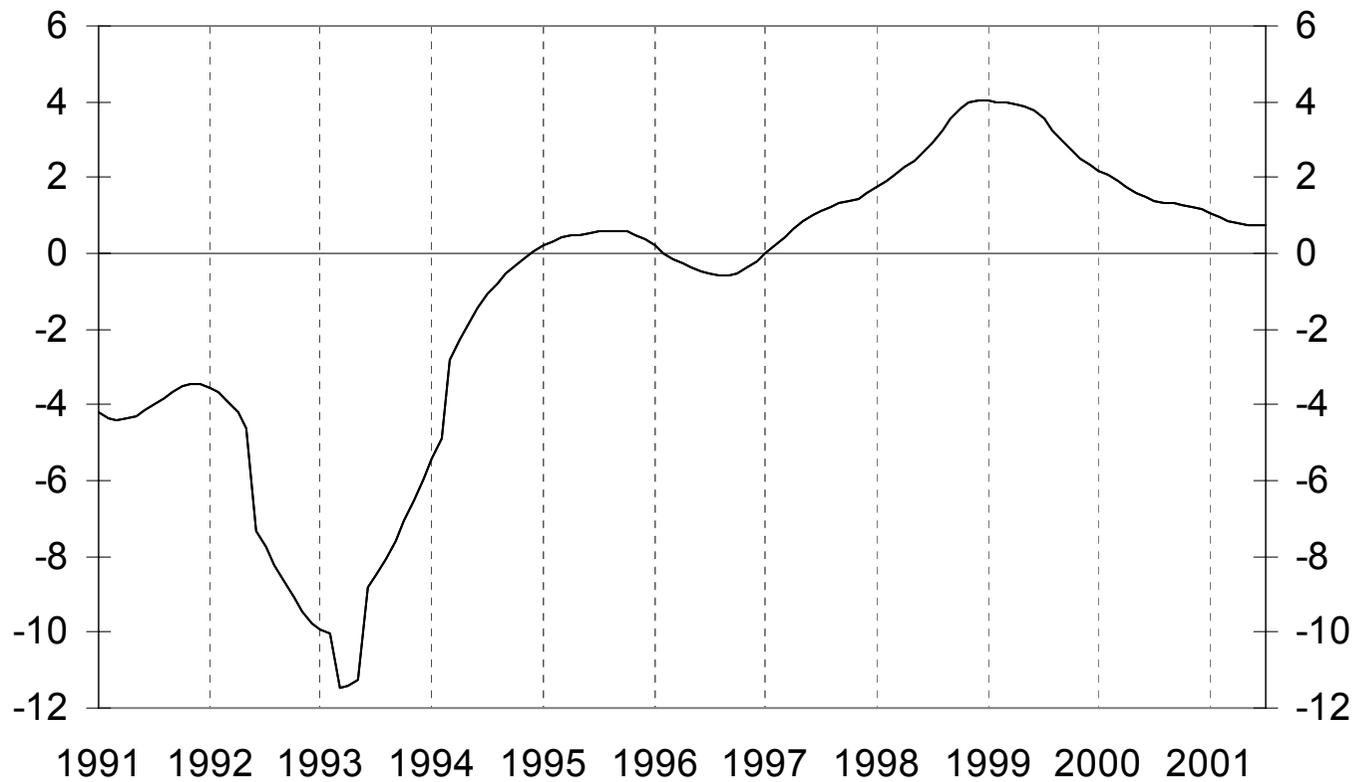


GRÁFICO 2 BIS- OCUPADOS EN INDUSTRIA

Crecimiento de la Tendencia

Porcentaje

Tasa anual media centrada en el mes t

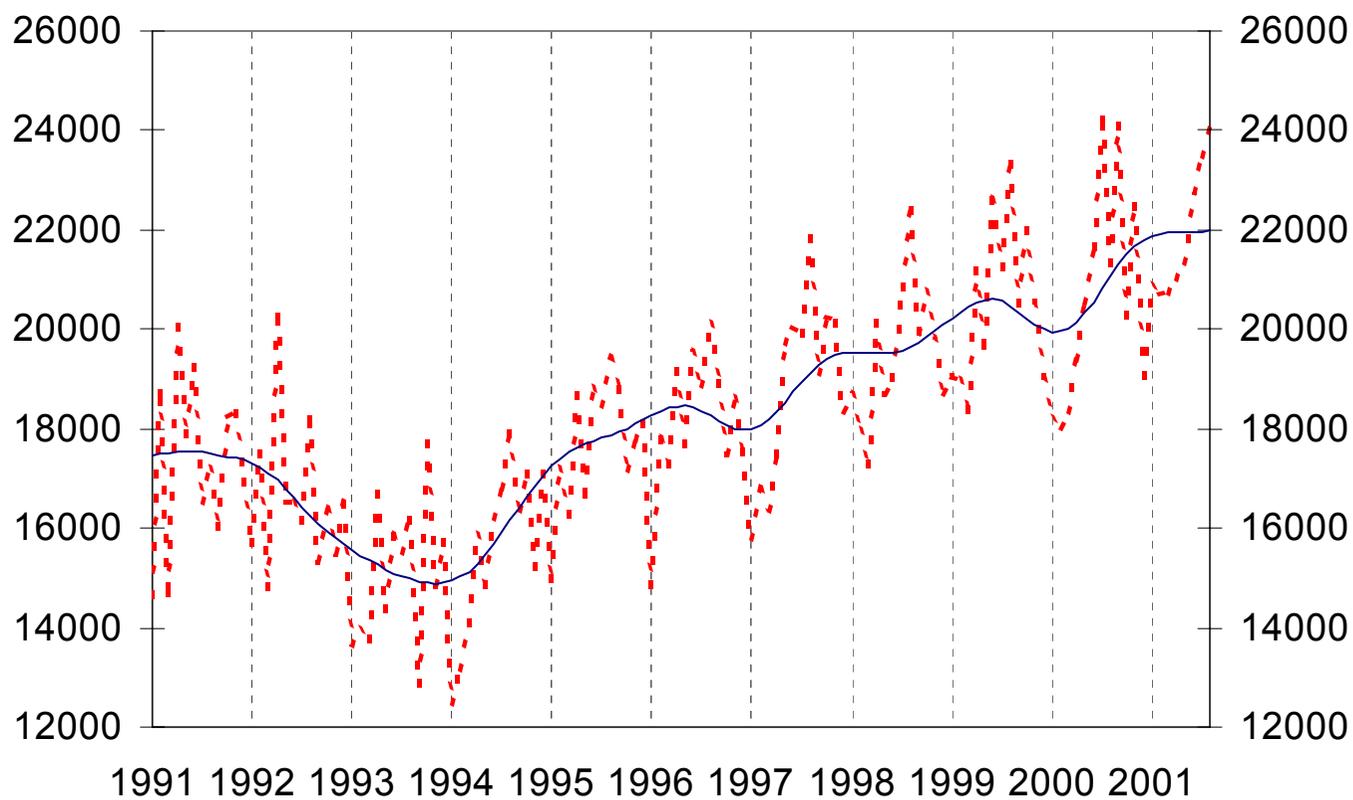


Ultima información disponible: Julio 2001

GRÁFICO 3- DEMANDA DE ENERGIA ELECTRICA INDUSTRIAL

Miles Kwh

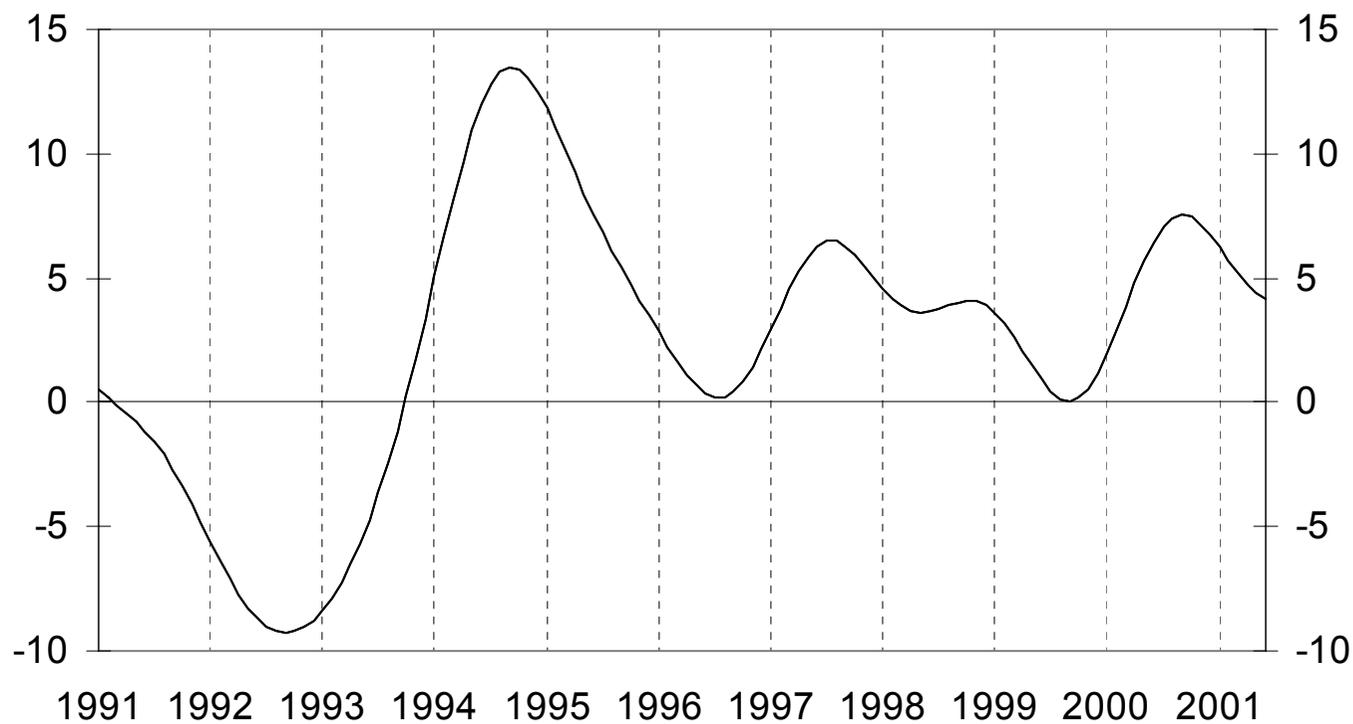
Serie Original y Tendencia



Ultima información disponible: Agosto 200

GRÁFICO 3 BIS- DEMANDA DE ENERGIA ELECTRICA INDUSTRIAL

Porcentaje
Crecimiento de la Tendencia
Tasa anual media centrada en el mes t

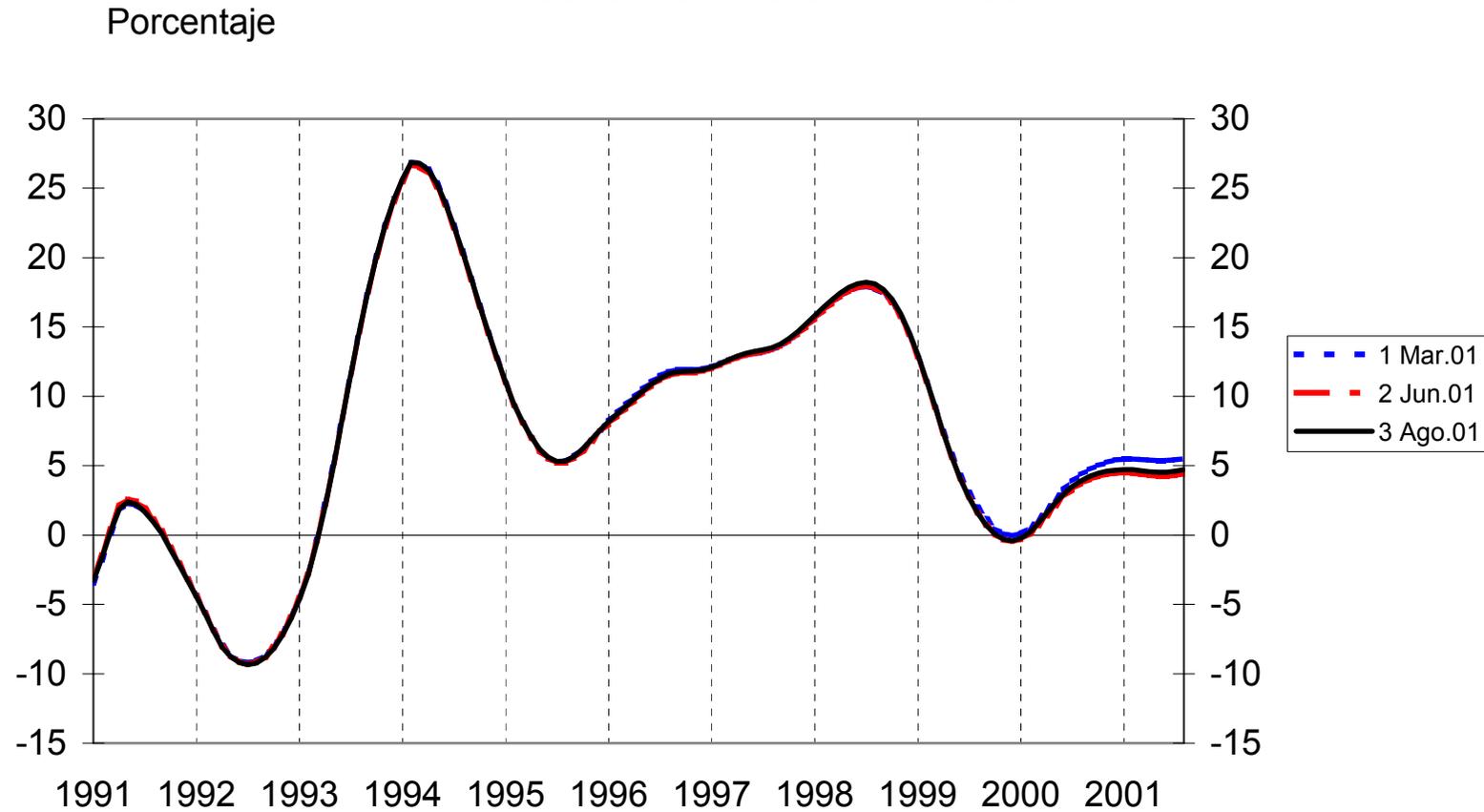


Ultima información disponible: Agosto 200

GRÁFICO 4-INDICE SINTETICO DE LA ECONOMIA BALEAR

Gráfico 1

Tasa anual media centrada en el mes t



**GRÁFICO 5- INDICE SINTETICO Y ACTIVIDAD INDUSTRIAL
DE LA ECONOMIA BALEAR**
Tasa anual media centrada en el mes t

