



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

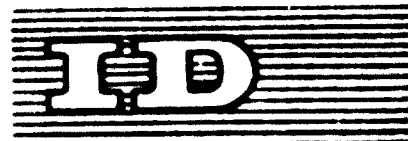
CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



D03030



Distr. LIMITADA

ID/WG.65/7

1 julio 1970

ESPAÑOL

Original: INGLÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión sobre la financiación de la pequeña industria en
América Latina

Buenos Aires (Argentina) 23 - 28 noviembre 1970

FINANCIACION PUBLICA Y PRIVADA DE LOS PROYECTOS DE CONGLOMERACIONES
INDUSTRIALES Y FOMENTO DE LOS PROYECTOS PRIVADOS POR PARTE DE LAS
AUTORIDADES GUBERNAMENTALES, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA
EXPERIENCIA DE LA INDIA

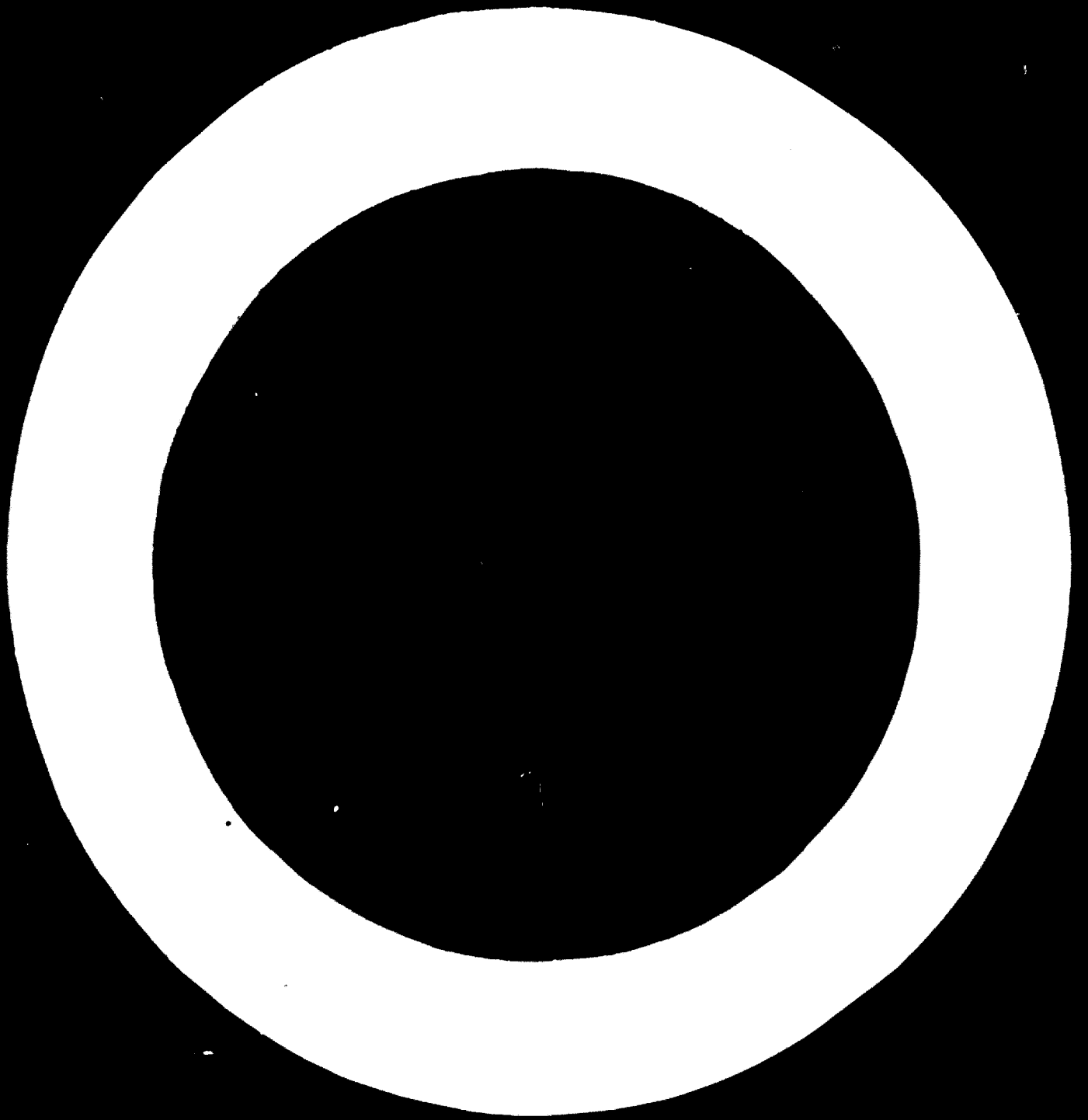
por

B. K. Chatterji,
Jefe de Pequeñas Industrias,
Banco del Estado de la India,
Oficina Principal, Bombay, India

1/ Este documento fue publicado en inglés, en agosto de 1966, como documento CID/IE/1/

Las opiniones expresadas en el presente documento son las del autor, pero no representan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI.

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.



Indice

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| INTRODUCCION | 4 |
| I. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN EL PATROCINIO O LA PROPIEDAD | 8 |
| 1. Conglomeraciones industriales gubernamentales y municipales | 8 |
| 2. Conglomeraciones particulares | 12 |
| 3. Conglomeraciones particulares asistidas | 14 |
| 4. Inversiones extranjeras | 16 |
| 5. Capital fijo y fondo de rotación | 18 |
| 6. Estímulo gubernamental a los proyectos particulares | 21 |
| II. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN LA SITUACION | 27 |
| Conglomeraciones industriales urbanas, suburbanas o semiurbanas y rurales | 27 |
| III. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN EL TIPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL | 31 |
| Conglomeraciones industriales funcionales, mixtas y auxiliares | 31 |
| IV. CONCLUSION | 33 |
| BIBLIOGRAFIA | 35 |

FINANCIACION PUBLICA Y PRIVADA DE LOS PROYECTOS DE CONGLOMERACIONES
INDUSTRIALES Y FOMENTO DE LOS PROYECTOS PRIVADOS POR PARTE DE LAS
AUTORIDADES GUBERNAMENTALES, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA
EXPERIENCIA DE LA INDIA

INTRODUCCION

Después de la segunda guerra mundial, los acontecimientos políticos experimentados en gran número de países han traído a primer plano la necesidad urgente del desarrollo económico. Los países que han llegado recientemente a la independencia se enfrentan con muchos problemas, entre los cuales destaca la necesidad de una industrialización rápida que permita elevar el nivel general de vida. El proceso de desarrollo económico exige recursos adecuados, personal capacitado, una planificación pragmática y una organización administrativa eficaz. Pero en la mayor parte de los países en desarrollo escasean todos estos elementos fundamentales, ni bien todos ellos aspiran a mejorar su situación económica. La mayor parte de las veces los gobiernos de estos países han de desempeñar un papel activo proporcionando los necesarios capitales, iniciativas, ayuda e incentivos, y empleando al mismo tiempo diversas medidas, bien directamente o bien mediante organismos e instituciones, para conseguir los resultados deseados.

Uno de los aspectos importantes de la industrialización es el desarrollo de pequeñas industrias y uno de los instrumentos más eficaces para el fomento de estas pequeñas industrias es la conglomeración industrial. Desde hace ya mucho tiempo algunos países desarrollados, como el Reino Unido y los Estados Unidos de América, han reconocido que la conglomeración industrial es una buena técnica de desarrollo. En esos países, la conglomeración industrial se utiliza ante todo para la localización planificada de las industrias o para el desarrollo de sectores retrasados, como las zonas deprimidas de Gales. En los países en desarrollo su objetivo principal es el de promover la instalación de empresas industriales. En algunos países, por ejemplo en Irlanda y en Malta, sirven para atraer capitales y empresas extranjeras. En la actualidad, 56 países (12 en Europa, 3 en América del Norte, 11 en América del Sur, 16 en Asia y el Lejano Oriente y 14 en Africa) o bien han establecido conglomeraciones industriales o bien tienen programas para su establecimiento^{1/}.

1/ Véase Conglomeraciones industriales: Políticas, planes y progresos realizados (Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 66.II.B.16).

Entre los países que están en proceso de industrialización, la India es el que tiene un programa de conglomeraciones industriales más importante, tanto en lo que respecta al número como a la amplitud geográfica. Este programa forma parte del programa general del país para el desarrollo de la pequeña industria, con el que se trata de crear inmediatamente puestos de trabajo permanente en gran escala y con una inversión de capital relativamente pequeña, de satisfacer una parte considerable de la demanda cada vez mayor de bienes de consumo y de elementos de producción simples, de facilitar la movilización de recursos capitalistas y técnicas que de otra forma hubiesen sido insuficientemente utilizados y de integrar el desarrollo de estas industrias con la economía rural, por una parte, y con las grandes industrias, por otra parte.

En los distintos planes quinquenales se ha previsto un programa general para el establecimiento de las conglomeraciones industriales iniciado por el Gobierno Central. Este programa constituye un paso imprescindible ya que se trata de una idea nueva, y la iniciativa y orientación centrales son necesarias para comprobarla y para dar confianza a los demás organismos. Hoy en día las conglomeraciones industriales están vigiladas y dirigidas sobre todo por los gobiernos estatales. Como puede verse en el cuadro 1 en el transcurso de los años su expansión ha sido extraordinaria.

Cuadro 1

| | <u>Número de conglomeraciones</u> | <u>Sumas asignadas (millones de rupias)^{a/}</u> |
|-------------------------------------|-----------------------------------|--|
| Primer Plan Quinquenal (1951-1956) | 10 | 5,8 |
| Segundo Plan Quinquenal (1956-1961) | 110 | 111,2 |
| Tercer Plan Quinquenal (1961-1966) | 300 | 302,0 |

^{a/} Rs. 4,76 = dólar EE.UU. 1 antes del 6 de junio de 1966;
Rs. 7,50 = dólar EE.UU. 1 a partir del 6 de junio de 1966.

En el cuadro 2 se expone la situación de las conglomeraciones industriales el 31 de marzo de 1965.

Cuadro 2

| | <u>Nº</u> | <u>Rg.</u> |
|---|-----------|---------------|
| Total de conglomeraciones industriales reconocidas por el Centro (aumento respecto a las 300 reconocidas por el Plan que termina en 1966) | 341 | |
| Conglomeraciones en funcionamiento | 130 | |
| Conglomeraciones terminadas pero que aún no están en funcionamiento | 57 | |
| Conglomeraciones en construcción o en fase preliminar | 154 | |
| Locales cubiertos construidos en todas las conglomeraciones | 4.574 | |
| Número de locales cubiertos asignados | 3.941 | |
| Locales cubiertos ocupados en operaciones de fabricación | 3.425 | |
| Locales cubiertos en funcionamiento | 2.803 | |
| Unidades en funcionamiento | 2.416 | |
| Unidades que han comunicado su producción | 1.629 | |
| Puestos de trabajo comunicados | 43.698 | |
| Producción semestral comunicada | | 196, 971, 599 |

En lo que respecta al Cuarto Plan Quinquenal (1966-1971), el Grupo de Trabajo constituido por el Gobierno de la India para colaborar en la redacción del Plan respecto a las pequeñas industrias ha recomendado una inversión de Rs. 650 millones para la expansión y desarrollo de las conglomeraciones industriales y el establecimiento de nuevas conglomeraciones durante este período en 149 centros urbanos y 700 puntos de fomento (pequeñas ciudades) diseminadas por todo el país.

El fomento de la pequeña industria es la razón del establecimiento y desarrollo de las conglomeraciones industriales en el país, por lo cual lo más lógico, si se tiene en cuenta la importancia y población del país, es que estas conglomeraciones

sean más numerosas en la India que en cualquier otro lugar incluidos probablemente los países desarrollados. Por consiguiente, los ejemplos e ilustraciones del presente documento se han tomado en su mayor parte de la India, si bien se ha tratado de hacer asimismo referencia a los progresos realizados en otros países.

El presente documento se ocupa de la financiación de las conglomeraciones industriales, problema que va a examinarse en función de los distintos tipos de conglomeraciones (véase el anexo).

Dejando aparte algunos tipos de proyectos muy especializados, como las conglomeraciones de investigación de las universidades, los distintos tipos de conglomeraciones industriales se han agrupado en tres grandes categorías: La primera se refiere al patrocinio o a la propiedad de las conglomeraciones; la segunda a su situación, y la tercera al tipo de actividad industrial. Las distintas categorías están subdivididas de forma que puedan permutarse y combinarse como convenga, ya que una conglomeración industrial urbana puede estar funcionando a título auxiliar o sobre una base mixta o funcional, y puede ser propiedad o depender del Gobierno o de alguna cooperativa o corporación particular, o bien puede ser "particular asistida", es decir subvencionada por el Gobierno. Del mismo modo, una conglomeración industrial puede ser funcional o mixta, y puede estar dirigida particularmente o dirigida, o simplemente subvencionada, por el Gobierno. Esto es asimismo aplicable a las conglomeraciones industriales situadas en zonas suburbanas o semiurbanas. Como el presente documento se ocupará solamente de la financiación de los proyectos de conglomeraciones industriales, no van a considerarse las leyes o reglamentos de los distintos tipos de conglomeraciones, sobre todo los que respectan a la constitución de cooperativas y sociedades.

I. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN EL PATROCINIO O LA PROPIEDAD

El problema de la financiación de las conglomeraciones industriales está estrechamente relacionado con el carácter de la autoridad patrocinadora, mientras que, a su vez, la conveniencia de un determinado organismo dependerá en medida considerable del grado de desarrollo del país y de la política que siga respecto a las respectivas funciones de la empresa privada y del Estado. Esta constituye la diferencia fundamental entre la expansión de las conglomeraciones industriales en los países desarrollados y en los países en desarrollo.

1. Conglomeraciones industriales gubernamentales y municipales

Hasta ahora las conglomeraciones industriales patrocinadas y financiadas por el Gobierno han sido la norma en el fomento de las conglomeraciones industriales en la India como, por razones evidentes, ha de serlo en cualquier país en desarrollo. En primer lugar es necesario demostrar de una forma concreta la utilidad de estas conglomeraciones, con el fin de llamar la atención de la gente y de los gobiernos estatales sobre este problema. De esta acción se encargó el Gobierno Central y, de esta forma, nacieron las conglomeraciones industriales de Okhla y Naini. En su momento se establecieron con gran actividad los planes para una de estas conglomeraciones en cada ciudad industrial importante, pero con el tiempo se amplió considerablemente el programa y se decidió constituir toda una red de conglomeraciones.

En un primer momento se procedió a dos experimentos: uno de ellos consistió en transferir la dirección y el desarrollo de las conglomeraciones a los gobiernos estatales, y el otro en transferirlos a una sociedad gubernamental, la National Small Industries Corporation Ltd. Así pues, se confió a la Corporation la dirección y expansión de dos conglomeraciones industriales, una en Okhla (transferida después a la administración de Delhi) y la otra en Naini. En el momento actual los gobiernos estatales dirigen prácticamente todas las conglomeraciones industriales o urbanas, semiurbanas y rurales, y además se les ha confiado la formación y el desarrollo de nuevas conglomeraciones de acuerdo con un sistema de créditos y subvenciones (que se describe después) del Gobierno Central, que además prescribe las normas y los patrones que se han de observar en la construcción de las conglomeraciones.

Pero hasta ahora el Gobierno de la India y los gobiernos estatales no han formulado ninguna propuesta respecto a la transferencia, mediante arrendamiento, venta o alquiler-venta, de conglomeraciones industriales completas al sector privado, tanto en lo que respecta a la propiedad como a la gestión. No obstante, en ciertas conglomeraciones industriales, se ha autorizado la ocupación de algunos talleres por unidades industriales de acuerdo con cada una de las bases mencionadas. Además, se han ordenado algunos terrenos para su transformación en conglomeración bien directamente o bien mediante la acción de alguna entidad oficial, para su venta directa o para su venta a base de un contrato de alquiler-compra. Cuando se trata de una venta directa, la escritura sólo se firma después de que se han construido los talleres. Durante el período de construcción el Gobierno o el servicio competente toma las disposiciones necesarias para el arrendamiento del terreno por las industrias ocupantes a una entidad de crédito, como medida de seguridad para obtener la financiación a plazo de la construcción de los talleres. En otros casos el Gobierno ha permitido que las industrias construyan los talleres a título de contratistas gubernamentales y que después ocupen los locales bien mediante una venta directa o bien mediante contrato de alquiler-compra. Es frecuente la ocupación de los talleres por arrendamiento, como sucede, por ejemplo, en las conglomeraciones industriales de Naini, Howrah y Millerganj. La venta de los talleres construidos, bien la venta directa o bien el alquiler-compra se utiliza, por ejemplo, en la conglomeración industrial de Baruipur. La venta de terrenos ya ordenados, directamente o mediante acuerdo de alquiler-compra, se ha utilizado en las conglomeraciones industriales del Gobierno de Maharashtra, en Kandivli. Y, por último, siempre que en un "proyecto de industrias rurales"^{2/} surge una conglomeración industrial, se permite que los industriales a los que se han concedido terrenos en la conglomeración actúen como contratistas gubernamentales para la construcción de los talleres y para ocuparlos, bien mediante venta directa o mediante alquiler-compra. No obstante, en todos estos casos, se arrienden o se vendan los terrenos y talleres, la conglomeración seguirá siendo oficial, ya que su gestión seguirá estando en manos del Gobierno.

^{2/} Véase la parte II.

Los gobiernos estatales de la India pueden ayudar a las distintas industrias situadas en las conglomeraciones gubernamentales en una medida que no es factible cuando se trata de industrias situadas fuera de la conglomeración. Como ya se ha dicho, algunas conglomeraciones gubernamentales prevén la ocupación de talleres por arrendamiento, mientras que otras facilitan un contrato de alquiler-compra según el cual en los plazos que paga la industria va incluida la suma correspondiente al alquiler. En ambos casos, el arrendamiento que han de pagar las industrias es inferior a la renta económica por un período inicial de tres a cinco años. Después, ya se carga la renta económica.

La mayor parte de los gobiernos estatales no autorizan la venta de las fábricas a terceros, por considerar que de esta forma podría destruirse el carácter de agrupación que tienen las conglomeraciones. No obstante, en distintas ocasiones se ha puesto en duda la conveniencia de esta medida, ya que la posibilidad de vender sin restricciones el activo de la empresa puede facilitar la creación de participaciones, lo cual a su vez puede contribuir a liberar los fondos oficiales bloqueados en estas conglomeraciones, que así podrán emplearse en nuevas empresas de ese mismo género.

Para estimular a los gobiernos estatales al cumplimiento de las obligaciones contraídas de acuerdo con los planes quinquenales, el Gobierno Central les adelanta en forma de créditos el costo total de la conglomeración. Se concede una suma equivalente al costo del terreno y de los edificios en forma de un crédito amortizable en un período de veinte años, mientras que el resto de los gastos consiguientes a la ordenación del terreno y a la instalación de los servicios se cubre mediante un nuevo crédito amortizable hasta en treinta años. El tipo de interés de estos créditos es del 4,5% anual, que se puede considerar bajo en relación con los tipos de interés prevalentes.

En otros muchos países en desarrollo el cuadro no es muy distinto del que ofrece la India, pues también en ellos las conglomeraciones industriales gubernamentales desempeñan una función más importante que las particulares o las asistidas por entidades particulares. Así, por ejemplo, en Puerto Rico se ha confiado a una organización oficial, la Puerto Rico Industrial Development Company la misión de mejorar ciertos terrenos, de construir en ellos los edificios necesarios y de

alquilarlos o venderlos a distintos empresarios. Este programa está estrechamente relacionado con el Plan de utilización de terrenos de la Puerto Rico Planning Board, que es responsable de la explotación de los terrenos y de la localización de las industrias. En Jamaica, la Industrial Development Corporation, una sociedad oficial sin fines lucrativos, ha establecido una conglomeración cerca de Kingeton. La Corporation colabora con los inversionistas vendiéndoles las fábricas o alquilándoselas por cinco años, en cuyo caso los arrendatarios tienen la posibilidad de adquirir la fábrica en cualquier momento del período de alquiler. En México se están construyendo dos conglomeraciones industriales: una está a cargo de la Comisión Federal de Electricidad, que es propietaria del terreno, y la otra, situada en la zona donde se está desarrollando una nueva ciudad industrial, está a cargo del Gobierno de México. El Departamento de Comercio e Industria de Nigeria ha desarrollado como proyecto piloto una pequeña conglomeración en Lagos, con la idea de proporcionar modernas instalaciones arrendables para las fábricas. La conglomeración está bien situada y, entre otras cosas, dispone de los servicios básicos. El Departamento se encarga además de la construcción de las fábricas y proporciona las necesarias instalaciones de recreo. La Sind Industrial Estate Ltd., una sociedad gubernamental del Paquistán organizada en 1947, ha establecido dos conglomeraciones industriales, una en Hyderabad, cerca de Karachi, y la otra en Mangopir, en las afueras de esta misma ciudad. Se ha tratado solamente de desarrollar los terrenos y de proporcionar los servicios básicos. En el Paquistán oriental, el Departamento de Comunicaciones, Edificación e Irrigación y el Departamento de Industria están desarrollando conjuntamente algunas zonas industriales. Las conglomeraciones mencionadas, que están asimismo destinadas a las grandes industrias, se han desarrollado gracias a los créditos obtenidos del Gobierno y su gestión se ha puesto a cargo de un Consejo de Administración en el que están representados el Gobierno y los industriales. En Malta, Puerto Rico, Trinidad y Reino Unido se conceden subvenciones para el pago del alquiler durante los primeros años.

En la India, y sobre todo en ciudades como Bombay y Poona, se manifiesta la tendencia a interesar a los organismos locales, como las corporaciones municipales, por la construcción de las conglomeraciones industriales, a causa sobre todo de la importancia que adquieren los problemas locales relacionados con estas conglomeraciones; al aumentar en estas ciudades la demanda de terrenos para la instalación de fábricas

han adquirido una importancia primordial problemas de tipo municipal, como los de saneamiento y transporte. Normalmente las entidades municipales obtienen los recursos que precisan para la financiación de sus proyectos mediante la emisión de obligaciones y este método se puede utilizar asimismo para la financiación del desarrollo de estas conglomeraciones. No obstante, la rentabilidad de estas inversiones es insegura, por lo cual, para que tenga éxito la emisión de obligaciones, se precisa el apoyo activo de los medios gubernamentales, de los inversionistas institucionales y de los organismos locales, así como de las cámaras de comercio. Además, el Gobierno puede garantizar el pago de los dividendos.

2. Conglomeraciones particulares

En los países en desarrollo, como es comprensible, el sector privado no ha desempeñado una función importante en el patrocinio de las conglomeraciones industriales. Como el establecimiento y desarrollo de las conglomeraciones industriales exigen grandes inversiones de fondos y largos períodos de preparación, es lógico que los empresarios particulares no se sientan muy atraídos por la inversión en este tipo de empresa. Además, la mayor parte de los países en desarrollo padecen escasez de capitales y de empresarios. En cambio, en los países más adelantados desde el punto de vista industrial, como Australia, Canadá, Francia y los Estados Unidos de América, diversos tipos de organismos particulares han tomado la iniciativa de constituir conglomeraciones; a este respecto, en el Japón han sido especialmente importantes las cooperativas. Los ferrocarriles han desempeñado asimismo una función importante en la financiación del desarrollo de los distritos industriales en los Estados Unidos de América, ya que son evidentes las ventajas que para éstos tiene el desarrollo del tráfico de mercancías.

En la India, sobre todo en el estado del Punjab, va adquiriendo cada vez más importancia el desarrollo de conglomeraciones industriales particulares cooperativas y no cooperativas, e incluso empresas particulares, sociedades de responsabilidad limitada, o consorcios están estableciendo pequeñas conglomeraciones industriales, para lo cual en los terrenos que les sobran en sus fábricas construyen talleres que después alquilan. En Punjab -el granero de trigo de la India- existe un gran número de comerciantes al por mayor, llamados arhatiyas, que trataban en trigo cuando no existían controles y los bancos concedían créditos con gran facilidad.

Pero en el orden de prioridades que se ha establecido, la industrialización figura antes que el comercio al por mayor y los arhatiyas están cambiando de actividad; los mejor situados disponen en los suburbios de ciudades y villas de terrenos que ahora están utilizando como solares para la construcción de sus propias fábricas y para el establecimiento de pequeñas conglomeraciones industriales consistentes en una docena aproximadamente de talleres, destinados a sus menos opulentos amigos y parientes. Estas conglomeraciones industriales no reciben prácticamente ninguna ayuda del Gobierno y, por lo general, sus usufructuarios desempeñan funciones auxiliares respecto al industrial propietario del terreno y por esta razón disfrutan de mayores ventajas.

Para algunos observadores, estas conglomeraciones se desvían en gran medida del concepto y normas universalmente aceptados para las conglomeraciones industriales, pero esta objeción no parece ser aplicable a las conglomeraciones algo más importantes patrocinadas por organismos particulares y por ciertos organismos oficiales. En Gujarat, por ejemplo, una cámara de comercio ha decidido patrocinar una conglomeración contribuyendo a la constitución de una sociedad cooperativa. Los miembros han contribuido a los fondos sociales y han recibido la autorización del Registro de Sociedades Cooperativas para solicitar a una entidad de crédito, con el fin de desarrollar el terreno y construir en él, un préstamo que puede incluso ascender a una cifra doce veces superior (éste es un caso especial, ya que por lo general se concede el décuplo) a los fondos sociales. El crédito se amortizará a plazos que se calcularán en función de los progresos de las obras de construcción. También en Maharashtra se podrán establecer conglomeraciones industriales particulares a condición de que el Gobierno estatal conceda su aprobación al lugar y a las industrias previstas.

En la India se estimula a las organizaciones particulares, como sociedades cooperativas o sociedades de responsabilidad limitada, a que establezcan sus propias conglomeraciones industriales. Por ejemplo, si las distintas contribuciones a una sociedad cooperativa ascienden a Rs. 100.000, ésta podrá obtener créditos por valor hasta de 1 millón de rupias, amortizables en plazos anuales durante un período de ocho a diez años, empesándose a pagar los plazos uno o dos años después de haberse terminado la conglomeración. Los bancos cooperativos pueden adelantar los necesarios

créditos a estas sociedades cooperativas y después, si lo necesitan, solicitar la refinanciación del Reserve Bank of India. Los Gobiernos estatales ayudan a esas cooperativas en la adquisición de los terrenos adecuados de acuerdo con sus respectivos estatutos de adquisición de terrenos.

En lo que respecta a las sociedades de responsabilidad limitada, si éstas suscriben un capital de, por ejemplo, 100.000 rupias, no les resulta difícil obtener créditos considerables de las Corporaciones para el Desarrollo de la Pequeña Industria y de las corporaciones para el desarrollo industrial, que tienen prevista la concesión de dichos préstamos. La amortización de esos créditos puede hacerse en un período máximo de diez años, a plazos anuales a partir de uno o dos años después del momento de haberse terminado la conglomeración. Puede asimismo preverse la amortización de los créditos en plazos que dependerán de las distintas fases de desarrollo y construcción de las conglomeraciones. De esta forma queda garantizada la utilización eficaz de los fondos, ya que la entidad que concede el crédito puede vigilar y controlar todas las operaciones. Normalmente en estas operaciones financieras la institución de crédito queda bien protegida, ya que los terrenos y otros activos quedan automáticamente a su disposición.

3. Conglomeraciones particulares asistidas

Con frecuencia no están muy claras las diferencias existentes entre una conglomeración industrial particular y particular asistida, por una parte, y una conglomeración industrial particular asistida y gubernamental, por otra parte, por lo que tal vez sea útil tratar con un cierto detalle esta materia.

La conglomeración particular está promovida por un organismo privado que puede ser propietario de la conglomeración; los empresarios pueden ser usufructuarios o pueden también ser propietarios de los distintos terrenos y talleres y, en este caso, el organismo sólo tiene funciones de gestión. En muchos casos se sigue el procedimiento de permitir que los empresarios adquieran los distintos terrenos y talleres según contratos de alquiler-compra concertados con el organismo particular. Además de sus funciones de gestión, el organismo actuará como propietario hasta que se haya amortizado la suma acordada en el contrato.

El organismo particular difiere del organismo particular asistido en que prácticamente no recibe ninguna concesión ni incentivo del Gobierno o de entidades oficiales, si bien puede beneficiarse de créditos o adelantos comerciales. Además, las distintas unidades de la conglomeración particular pueden recibir del Gobierno o de organismos oficiales concesiones e incentivos fiscales o de otro tipo, así como créditos y adelantos (incluidos préstamos para el alquiler-compra) en condiciones favorables con el fin de que puedan completar su activo fijo y sus fondos de rotación. Esto puede dar la impresión de que todas estas facilidades se ponen asimismo a disposición de la propia conglomeración, sobre todo cuando todas, o casi todas, las unidades se están beneficiando de ellas, pero en realidad esa impresión sería errónea.

La conglomeración particular asistida está dirigida por una empresa privada. Puede asimismo dar facilidades para la compra y para el alquiler-venta a sus distintas unidades, pero las concesiones e incentivos concedidos por el Gobierno o por cualquier entidad oficial van directamente a la propia conglomeración o, más exactamente, a través de la conglomeración a todas sus unidades.

La conglomeración gubernamental puede estar dirigida por un organismo autónomo propiedad del Gobierno o puede estar financiada por un banco gubernamental de inversión.

La conglomeración industrial particular asistida es un término medio entre el deseo del Gobierno de que los industriales construyan las conglomeraciones por su propia iniciativa y el deseo de los industriales de que el Gobierno les conceda los incentivos necesarios para que puedan construir esas conglomeraciones, dejando aparte los incentivos oficiales que reciben las distintas unidades, sobre todo las más pequeñas. No obstante, en los distintos países en desarrollo, la India incluida, no abundan mucho los planes de asistencia a las conglomeraciones particulares por el Gobierno o por algún organismo oficial. En cambio pasa lo contrario con los planes de incentivos desarrollados a favor de los pequeños empresarios particulares.

Recientemente el Gobierno de la India ha concertado un acuerdo con la Life Insurance Corporation of India, una empresa gubernamental, de acuerdo con el cual la Corporation concederá los créditos necesarios para que las cooperativas o las sociedades anónimas puedan reunir el capital necesario para el establecimiento y desarrollo de conglomeraciones. La cooperativa o la sociedad anónima sólo necesitará reunir el 20% del capital necesario para el plan, ya que la Life Insurance Corporation

le concederá el 60% y el Gobierno estatal adelantará el 20% restante. El crédito concedido por la Corporation se ha de amortizar en trece plazos, el primero de los cuales será pagadero a los tres años de haberse obtenido la primera parte del préstamo. Es necesario que el Gobierno estatal garantice íntegramente el crédito adelantado por la Corporation, crédito que tiene un interés del 8% con una deducción del 1% por pronto pago. Se estipula además que todos los seguros generales de la conglomeración (cooperativa o sociedad anónima) y de las unidades ocupantes, incluidos los seguros de la maquinaria y el equipo, se han de concertar con la filial de la Corporation, la Oriental Fire and General Insurance Company Ltd. Los créditos concedidos de acuerdo con este plan tienen por objeto el desarrollo de los terrenos y la construcción de los edificios. Hasta ahora, de acuerdo con este plan se han recibido siete solicitudes por un total de 3.013.607 rupias, y de ellas la Life Insurance Corporation ha aprobado seis, por un valor total de 2.535.487 rupias. El Gobierno de Maharashtra en su cuarto plan se propone aprovechar íntegramente este proyecto.

4. Inversiones extranjeras

Las inversiones extranjeras en las conglomeraciones industriales, sean particulares, particulares asistidas o gubernamentales, siempre pueden ser útiles para un país en desarrollo, como pasa con toda inversión extranjera en una empresa industrial. Las inversiones extranjeras pueden ser de origen particular o público, y en este último caso pueden proceder de un gobierno extranjero o de un organismo internacional de financiación. Aunque en la India se han dado algunos casos de unidades situadas en conglomeraciones industriales que han sido incluidas en acuerdos exteriores de colaboración y que han puesto en marcha con éxito los programas de fabricación previstos, hasta el momento la colaboración extranjera para el desarrollo de las conglomeraciones industriales no ha adquirido proporciones considerables. Las inversiones extranjeras de origen particular han sido bastante limitadas, lo cual se ha debido probablemente a los elevados costos de vigilancia y administración que implican y a los riesgos que supone la inversión en un plan según el cual un gran grupo de empresarios se ha interesado en distintas líneas de producción; ese grupo sólo se mantiene reunido por las disposiciones de la sociedad cooperativa o de la

sociedad de responsabilidad limitada, y los empresarios pueden fácilmente separarse en el momento en que lo deseen. A pesar de las dificultades que ofrece el conseguir capitales extranjeros de origen particular, algunos países como Irlanda, Malta, Puerto Rico y Singapur han conseguido atraer empresas extranjeras a sus conglomeraciones industriales. En lo que respecta a la financiación de las conglomeraciones industriales por los gobiernos extranjeros, la India está considerando la posibilidad de conceder créditos a Uganda y a Tanzania para que puedan establecer alguna de esas conglomeraciones.

Existe la posibilidad de que algunos proyectos de conglomeraciones industriales sean financiados por organismos intergubernamentales e internacionales de financiación. La Commonwealth Development Corporation (destinada a los países de la Commonwealth), el Fondo para el Desarrollo Europeo de la Comunidad Económica Europea (destinado a los países africanos asociados a la C.E.E.), el Banco Interamericano de Desarrollo (para los países miembros de América Latina) y el Banco Africano de Desarrollo (para los países miembros de África) pueden financiar, en su totalidad o en parte, el establecimiento de conglomeraciones industriales en los países en desarrollo correspondientes. Lo mismo pueden hacer la Asociación Internacional de Desarrollo (AID) o la Sociedad Internacional de Financiación (SIF), afiliadas ambas al Banco Mundial, a través de los gobiernos o de las sociedades nacionales de financiación o de desarrollo industrial. En la actualidad la AID financia en el Paquistán cierto número de proyectos de conglomeraciones industriales. En noviembre de 1962 concedió al Paquistán un crédito de 6,5 millones de dólares EE.UU., parte del cual estaba destinado a financiar dos proyectos de conglomeración industrial uno en Gujranwala y el otro en Sialkot. El crédito se ha concedido por un período de cincuenta años y la amortización empezará después de transcurridos once y no tiene ningún interés, si bien se cobrará una comisión nominal anual por servicios del 0,75%.

A cierto número de países se les ha concedido asistencia para los estudios preliminares de la inversión y para la planificación de las conglomeraciones industriales, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, es decir, de acuerdo con el Programa Ampliado de Asistencia Técnica y el Fondo Especial del Programa. Se han concedido asimismo becas para la ampliación de estudios en el extranjero destinadas al personal de los distintos países participantes en los programas de conglomeraciones industriales.

A pesar de todas estas disposiciones las inversiones extranjeras desempeñan una función poco importante en la promoción de conglomeraciones industriales en los países en desarrollo y las principales fuentes de financiación siguen siendo el Gobierno Central, los organismos municipales y los inversionistas particulares.

5. Capital fijo y fondo de rotación

Los dos elementos que intervienen en la financiación del desarrollo de una conglomeración industrial son el capital fijo y el fondo de rotación, cuyas cuantías determinan el tamaño y el plan general de la conglomeración.

Capital fijo

Entre los elementos que intervienen directamente en la cuantía del capital fijo, el primero y más importante es el costo de los terrenos y de su ordenación. Los costos de adquisición y mejora de los terrenos constituyen una parte importante de los gastos iniciales que implica el desarrollo de una conglomeración industrial. Influyen sobre esos gastos varios factores como la localización del sitio, el tipo de terreno y el momento en que se efectúa la compra. En los países en desarrollo el valor de los terrenos sube rápidamente cuando empiezan a desarrollarse las zonas contiguas y con frecuencia los gobiernos han aprovechado este fenómeno: los terrenos adquiridos por ellos a bajos precios y que han sobrado después de haber terminado el establecimiento de la conglomeración industrial se han ordenado en forma de zona industrial y se han vendido parcelas a otros industriales a precios considerablemente superiores.

Las partidas siguientes son la instalación de los servicios públicos (agua, electricidad, accesos, instalaciones de avenamiento y alcantarillado, alumbrado público, etc.), la construcción de los edificios para las fábricas y para la administración de la conglomeración y, por último, la dotación de locales para bancos, correos, puesto de socorro, cantina, puesto de vigilancia y otras instalaciones y lugares de recreo.

El costo de la construcción de los edificios para las fábricas dependerá de gran diversidad de factores y sobre todo de los materiales y la mano de obra, de los planos y diseño de los edificios y de las necesidades de los futuros usufructuarios. Hay que considerar además otros factores. Mientras que resulta difícil obtener los recursos necesarios para financiar la ordenación de los terrenos, en cambio los créditos precisos para la construcción de los talleres en las conglomeraciones industriales se obtienen en algunos países en condiciones aceptables. De hecho en este tipo de financiación se observa una cierta competición entre las entidades de crédito a causa probablemente de que supone un valor más fácilmente negociable que el que implica la simple ordenación de un terreno. Por consiguiente, las autoridades de la conglomeración deben tratar de obtener la mejor financiación posible para la construcción de los talleres.

En los Estados Unidos las instituciones de crédito se han encargado en buena medida de financiar la construcción de los edificios fabriles en las conglomeraciones industriales. Cualquier empresa particular, sociedad o fundación que patrocine y desarrolle una conglomeración industrial puede, después de haber conseguido el capital inicial, obtener asistencia financiera de los bancos hipotecarios, compañías de seguros, sociedades de inversión y sociedades de desarrollo inmobiliario o constructoras. En general, los fondos procedentes del patrocinador se utilizan para mejorar los terrenos e instalar los servicios públicos, mientras que la asistencia financiera de los bancos hipotecarios o de otro tipo sirve para construir los edificios e instalar los equipos y maquinaria. De esta forma se han desarrollado los más importantes distritos industriales. La mayor parte de la Zona Industrial del Aeropuerto de los Angeles se ha desarrollado gracias a los fondos de las compañías de seguros de vida. Además, las compañías de seguros han adquirido edificios industriales en distintos distritos industriales y después los han arrendado a largo plazo a los fabricantes.

Fondos de rotación

Los fondos destinados a satisfacer las necesidades de capital circulante de la conglomeración industrial han de ser importantes si se desea que se cumplan todos los objetivos para los que se ha establecido la conglomeración. Las conglomeraciones industriales no están destinadas simplemente a proporcionar terrenos para la instalación de los industriales sino que además se espera de ellas una función promotora en la industrialización del país. Esta función positiva, que consiste en el estímulo

a la empresa industrial y en la modernización de las empresas existentes, sobre todo de las que trabajan en locales insalubres o demasiado pequeños, la desempeñan dirigiendo y situando las empresas en modernos edificios localizados en un sitio común donde pueden disponer de gran variedad de servicios; con frecuencia olvidan esta función todos aquellos que consideran que la conglomeración industrial no es necesaria para la industrialización si a los industriales se les ofrece otro tipo de incentivos. El situar las fábricas unas cerca de otras tiene distintas ventajas, entre ellas la economía de la escala de producción, la eficacia resultante de la especialización y las oportunidades de intercambios interiores. En general de esta forma se ve estimulada la mentalidad industrial de los empresarios y el personal de operaciones puede aprender de los demás, al tiempo que todo el mundo puede con facilidad disfrutar de los servicios que sus vecinos le ofrecen. Existen en ellas servicios de fomento industrial y de capacitación, así como posibilidades comunes como un abastecimiento central de materias primas, el desarrollo de servicios colectivos de transporte, la posibilidad de organizar, entre otras cosas, la lucha contra los incendios, así como mayor fuerza junto a las autoridades para resolver las dificultades que se puedan presentar.

Para que la conglomeración industrial pueda desempeñar esta función con eficacia necesita los fondos de rotación que le permitan prestar servicios financieros, técnicos y directivos. Si se decide que el costo de dichos servicios recaiga sobre las unidades ocupantes de la conglomeración, se actuará de forma que no haya pérdidas ni beneficios, pues de otra forma los costos consiguientes no sólo anularían los incentivos sino que incluso podrían dar lugar a decepciones. En el gráfico del anexo se da una idea general de las necesidades máximas de fondos de rotación para una conglomeración industrial. Naturalmente no todas las conglomeraciones industriales necesitan reunir los servicios enumerados, pero habrá que tomar las disposiciones financieras necesarias para prever los que se consideren indispensables.

Las autoridades de la conglomeración pueden recuperar los fondos empleados en los servicios directivos y técnicos enumerados en el gráfico o bien de las personas que hayan acudido a capacitarse o bien de las unidades ocupantes, según parezca oportuno. Los fondos necesarios para los gastos iniciales pueden obtenerlos las

autoridades de la conglomeración de emisiones o subvenciones gubernamentales o municipales destinadas a la conglomeración y después se recuperarán en forma de pagos proporcionados o de suscripciones por parte de las unidades, o bien mediante los derechos que paguen los alumnos calculados de forma que no haya beneficio ni pérdida.

La mejor forma como pueden prestarse los servicios financieros enumerados en el gráfico será concertar los acuerdos oportunos con un banco comercial. Las materias primas adquiridas por las autoridades de la conglomeración pueden conservarse en almacén e hipotecarse en el banco para cubrir los gastos de conservación; las salidas de las materias primas se dispondrán de acuerdo con las necesidades de las unidades ocupantes, las cuales depositarán al mismo tiempo el costo correspondiente en la cuenta que el banco haya abierto en los servicios de crédito de la conglomeración. La conglomeración puede abrir el crédito directamente a las unidades contra una hipoteca sobre sus productos acabados en almacén y, a su vez, obtener adelantos del banco contra la rehipoteca de esos bienes. Naturalmente el banco comercial no podrá asistir a las autoridades de la conglomeración en la emisión de una fianza, ya que se precisará un fondo de garantía; para eso, el Gobierno o el organismo municipal correspondiente habrán de autorizar un crédito o una subvención. Para satisfacer las necesidades jurídicas, la conglomeración habrá de ser un organismo con poder suficiente para presentar demandas y ser demandado, y las autoridades de la conglomeración deben disfrutar de los poderes necesarios para prestar, pedir prestado, garantizar e hipotecar.

6. Estímulo gubernamental a los proyectos particulares

Con frecuencia se ha afirmado que es posible acelerar la formación de conglomeraciones particulares si el gobierno concede a las distintas unidades ocupantes más beneficios e incentivos que los que puedan disfrutar las pequeñas unidades que se establezcan fuera de la conglomeración industrial. Se ha considerado asimismo que se podría fomentar la constitución de conglomeraciones particulares asistidas concediendo los beneficios e incentivos necesarios a las propias conglomeraciones, además de los que se concedan a las unidades ocupantes.

Los incentivos recomendados para la dispersión de industrias por el Committee on Dispersal of Industries, de la Small Scale Industries Board de la India tienen una cierta relación con estas observaciones. El Committee ha dividido los incentivos en tres categorías, de la forma siguiente:

1. Provisión de los gastos generales de carácter social:
 - a) Provisión de terrenos para las fábricas con arrendamientos favorables durante un período de tres a cinco años; o bien provisión para la compra, directa o mediante un contrato de alquiler-venta.
 - b) Provisión de facilidades de alojamiento.
 - c) Provisión de instalaciones para servicios colectivos.
2. Suministro prioritario de materias primas.
3. Incentivos fiscales, entre los que figuran la exención durante cinco años del pago de impuestos de ventas, de derechos de importación, de impuestos de usos y consumos, de impuestos municipales y de impuestos sobre la renta, incluido el impuesto de sociedades; la exención se pondrá en práctica mediante el reembolso de los fondos correspondientes.
4. Otros incentivos:
 - a) Subvenciones para el pago de la electricidad, el agua y los aranceles.
 - b) Facilidades de crédito.
 - c) Facilitación de maquinaria mediante alquiler-venta.
 - d) Subvenciones para los gastos del transporte marítimo.

El Gobierno de la India ha concedido reducciones de los impuestos sobre las ganancias de capital cuando la unidad gravada vende su propiedad industrial, como, por ejemplo, una fábrica, en una zona urbana para adquirir un nuevo edificio de fabricación a precio más bajo en zona no urbana. Este último lugar puede no pertenecer a una conglomeración industrial, pero cuando se trata de pequeñas industrias es casi seguro que vayan a parar a una conglomeración pues no es nada probable que una de estas pequeñas fábricas se trasladen a una zona no urbana si no se ha establecido en ella una conglomeración industrial.

Existe otro punto de vista sobre el problema del estímulo gubernamental a los proyectos particulares que merece un estudio cuidadoso. Según dicho punto de vista, se empieza por negar la aserción de que tanto las conglomeraciones industriales como las industrias ocupantes, que en general son pequeñas, sólo pueden subsistir mediante concesiones e incentivos fiscales y económicos. Se ha afirmado, por lo menos en la

India, que las conglomeraciones particulares y sus ocupantes no necesitan concesiones ni incentivos sino simplemente facilidades de crédito oportunas y suficientes, si es necesario con los tipos de interés normales, para satisfacer sus necesidades ordinarias y extraordinarias, es decir sus necesidades de fondos de rotación y capital fijo. Si el Gobierno está en condiciones de disponer estas facilidades de crédito, ya habrá concedido un estímulo suficiente para la constitución y desarrollo de las conglomeraciones industriales particulares.

Parece lógico suponer que a la larga las conglomeraciones industriales gubernamentales han de transformarse en conglomeraciones particulares asistidas y después simplemente particulares, y que sus necesidades de capital fijo y de fondos de rotación, tanto para la conglomeración como para cada una de sus industrias componentes, se habrán de satisfacer de modo institucional. Sin embargo, si en las fases iniciales el Gobierno adopta rígidamente este principio y no se hace cargo ni siquiera de funciones secundarias (una de ellas, por ejemplo, la de conceder créditos o, por lo menos, la de garantizarlos), sin duda se verá comprometida la formación y el desarrollo de las conglomeraciones particulares. Nadie puede afirmar terminantemente que las instituciones de crédito, aunque estén suficientemente protegidas de riesgos mediante una garantía adecuada vayan a estar de acuerdo en financiar las conglomeraciones y las unidades ocupantes que consideren submarginales: de hecho algunas de ellas no prestarán la más mínima atención a este problema aunque estén adecuadamente cubiertas de riesgos.

De todas formas nada se pierde con obtener los recursos financieros de las instituciones de crédito, al menos para la conglomeraciones e industrias ocupantes que se consideren satisfactorias desde el punto de vista del riesgo de crédito, con o sin cobertura suplementaria, pues de esta forma serán menores los fondos públicos inmovilizados. Con el fin de reducir aún más las sumas inmovilizadas, el Gobierno puede decidir por vía legal que los organismos municipales (en la India los "zilla parishads" o consejos de distrito) actúen como garantes o concedan ellos mismos los créditos, pasando así a ocupar la penúltima posición en la serie de garantes y concesores de créditos, siendo la última posición la que ocupa el propio Gobierno.

Las autoridades de la conglomeración pueden situarse en la posición anterior a la que ocupa el organismo municipal desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades de capital fijo y de rotación de las distintas unidades industriales, con tal de que en las conglomeraciones se hayan constituido organismos que puedan demandar o ser demandados y que tengan poder suficiente para pedir prestado, prestar, hipotecar, garantizar y suscribir.

Por último, están las instituciones de crédito, que serán las primeras en la serie de entidades de crédito y de garantes a favor de las conglomeraciones industriales y de las unidades industriales ocupantes. Por consiguiente, si la entidad de crédito no concede un préstamo a una unidad industrial a pesar de la garantía del Estado, la unidad habrá de dirigir su solicitud al propio Estado. Del mismo modo, si la entidad de crédito no concede un préstamo a una conglomeración a pesar de la garantía del organismo municipal, la conglomeración habrá de dirigir su demanda al propio organismo municipal. El préstamo de la conglomeración a la unidad ocupante habrá de tener la garantía del organismo municipal y el préstamo del organismo municipal a la conglomeración habrá de estar garantizado por el Gobierno.

Las garantías pueden adoptar dos formas: o bien puede ser la garantía de un préstamo o bien la suscripción de participaciones en caso de que las conglomeraciones o las unidades ocupantes sean sociedades de responsabilidad limitada. Con el fin de difundir aún más la responsabilidad, la garantía estatal de la entidad de crédito y la garantía municipal de la entidad de crédito o del Estado se pueden asegurar junto a un organismo municipal y al gobierno, respectivamente, y el organismo municipal puede a su vez reasegurar su responsabilidad con el gobierno. Esto es asimismo aplicable a la suscripción de obligaciones en forma de sub-suscripción y re-suscripción de los títulos. La concesión o negación de un préstamo por una entidad de crédito ha de decidirse en el plazo de una semana, mientras que las garantías se concederán automáticamente y no es necesario que la cobertura sea completa. El porcentaje de cobertura de la garantía podría ser superior para las unidades industriales dedicadas a la defensa o a la agricultura o las industrias agrícolas; la mayor parte de las conglomeraciones cuentan con este tipo de industrias. También podría ser elevado el porcentaje de cobertura cuando las unidades industriales

y las conglomeraciones están dedicadas al fomento de la exportación o a la sustitución de productos importados, así como para las conglomeraciones rurales y suburbanas o semiurbanas y sus unidades industriales ocupantes. Podría asimismo ser elevado cuando la conglomeración industrial está situada en la zona franca de un puerto, como la que existe en la India en el puerto de Kandla o la que está proyectada en el de Haldia.

Los partidarios de este plan consideran que el procedimiento permite obtener los créditos con bastante rapidez y además, a causa de las garantías, que están basados en las necesidades reales, es decir que guardan una proporción con los fondos que precisan las conglomeraciones y las unidades industriales. Además de esta forma se produce una difusión de la responsabilidad y, gracias a las garantías, no han de ser muy elevados los fondos necesarios para la tramitación de las operaciones desde el nivel gubernamental hacia abajo. El Gobierno sólo exigirá una suma nominal para aceptar su garantía y seguro y el organismo municipal o la autoridad estatal pueden obtener los fondos necesarios para apoyar sus obligaciones de garantía y seguro mediante la emisión de obligaciones que serán garantizadas por el Gobierno, tanto en lo que respecta a la amortización del principal como al pago de unos intereses mínimos. Por último, los protagonistas consideran que con este plan se pueden dejar establecidas las fuentes de crédito para las conglomeraciones industriales o sus unidades; la entidad de crédito puede extender sus préstamos a los mencionados prestatarios o de una forma liberal gracias a las garantías que se le ofrecen. En otros casos puede no ser necesario solicitar la asistencia directa del Gobierno a menos que éste decida conceder en condiciones especialmente favorables un crédito en divisas extranjeras para las unidades industriales importadoras y contra un préstamo, por ejemplo, de la Asociación Internacional de Desarrollo; en este caso el crédito se amortizará con las exportaciones. En vista de sus obligaciones como garantes, el organismo municipal y las autoridades de la conglomeración no dejarán, como todo buen fiador, de mantenerse cerca de la conglomeración y vigilar los préstamos que ha concedido la entidad de crédito. Los intereses y derechos de garantía que se cobran a la conglomeración o a la unidad industrial deudoras no serán muy elevados si las instituciones que participan al crédito y a la garantía

deliberadamente los ha mantenido a un nivel bajo. Esto es posible gracias a que el riesgo que la operación supone para cada una de esas instituciones quedará considerablemente reducido y difundido, de hecho, la garantía del Gobierno y, si es posible, la del organismo municipal serán gratuitas. La entidad de crédito no siempre dispondrá de fondos para financiar el establecimiento de una conglomeración industrial y sus transacciones diarias. En ese caso, el Gobierno dará las necesarias facilidades de refinanciación a la entidad de crédito de forma que su ayuda a la conglomeración no se resienta de la escasez de fondos disponibles.

II. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN LA SITUACION

Conglomeraciones industriales urbanas, suburbanas o semiurbanas y rurales

Como era de esperar cada vez es mayor la popularidad de las conglomeraciones industriales urbanas, tanto en los países desarrollados como en los que están en desarrollo (de acuerdo con el Cuarto Plan Quinquenal de la India se espera establecer 149 conglomeraciones de este tipo). Este incremento se debe a las numerosas facilidades que ofrecen dichas localizaciones, que pueden no existir en la misma medida en las conglomeraciones industriales semiurbanas o rurales, esto es especialmente cierto cuando se trata de fabricar productos más complejos. Gracias a los esfuerzos de desarrollo efectuados por la mayor parte de las autoridades gubernamentales centrales y locales, en las zonas rurales pueden hallarse las instalaciones más elementales, como el agua o los accesos, pero en cambio no es tan fácil disponer de otros elementos como la electricidad, el personal capacitado y los mercados. Aun cuando existen algunos productos como, por ejemplo, el utillaje agrícola, cuyos mercados son esencialmente rurales, por lo general su fabricación se hace en zonas urbanas a causa de que en ellas existe personal capacitado y relativamente barato, y de la proximidad de los mercados de materias primas. El obstáculo más importante que se opone al establecimiento de conglomeraciones industriales en zonas rurales es la falta de inversionistas interesados por el desarrollo de dichas conglomeraciones y de empresarios interesados por el trabajo en ellas. Por esta razón en la India han sido los gobiernos estatales casi exclusivamente los que han desarrollado las conglomeraciones rurales industriales, y a los pocos industriales-propietarios que se han establecido en ellas se les ha convencido mediante diversas medidas de fomento y subsidios, como reducciones en los gastos de electricidad y otras cargas. Naturalmente esos subsidios han de ser importantes si se quiere que el empresario esté en condiciones, por ejemplo, de mantener a sus obreros especializados y personal capacitado, así como a los necesarios vigilantes, con sueldos superiores a los que recibirán en las ciudades o para que pueda pagar los costos más elevados del transporte de las materias primas y de los productos acabados, si se trata de conglomeraciones situadas en lugares relativamente remotos.

A pesar de los mencionados obstáculos, en un país como la India, y por razones principalmente de carácter social, no puede descuidarse la necesidad de industrializar las zonas rurales sobre todo mediante el establecimiento de conglomeraciones industriales. La India de acuerdo con el censo de 1961 tiene una población total de 439 millones de habitantes, de los cuales 359 millones viven en 564.718 poblados. Por consiguiente es muy justo que todos estos millones de seres deseen y esperen participar en el proceso de industrialización. El Gobierno se ha dado cuenta de este hecho y está examinando la posibilidad de lanzar, dentro del Cuarto Plan Quinquenal, un programa para el establecimiento de conglomeraciones rurales en 700 centros de desarrollo del país. Pero este programa tiene un defecto que habrá que arreglar si se quiere que tenga éxito: puede afirmarse, sin duda, que ninguna empresa estará dispuesta a desplazarse a una conglomeración rural si no se le compensa suficientemente por las desventajas que va a padecer a causa de esta desfavorable situación. Los Gobiernos de Punjab y Maharashtra se han dado cuenta de esto, pero han ofrecido unos incentivos insuficientes. El Gobierno de Punjab concede una reducción del 15% en las tarifas de electricidad a las unidades establecidas en las conglomeraciones rurales, reducción que es más importante que la que se concede en las conglomeraciones urbanas, y el Gobierno de Maharashtra se hace cargo de los gastos que implica la adquisición de los terrenos necesarios para las conglomeraciones cooperativas que se establezcan en los alrededores del Gran Bombay; y después los terrenos se ponen a disposición de la cooperativa mediante un contrato de arrendamiento a treinta años prorrogable y una renta del cinco por ciento anual. Los demás aspectos de este plan son los siguientes:

- a) Si los miembros de la sociedad, con sus contribuciones, consiguen reunir un 20% del costo total del proyecto, el Gobierno concederá un crédito de valor semejante, exento de interés, amortizable de una sola vez a los 15 años, a condición de que cada año se abone $1/15$ del total del crédito en una cuenta de amortización (en la realidad esta operación significa que el Gobierno suscribe una participación equivalente en el capital social.)

- b) Si por el 60% restante del costo total del proyecto la sociedad consigue un crédito de la Life Insurance Corporation, de acuerdo con el plan que se describió antes^{3/}, el Gobierno se mantendrá garante del préstamo.

Aun cuando este plan es asimismo aplicable a las conglomeraciones existentes o a las que se están estableciendo en Nagpur y Poona, está destinado sobre todo a las conglomeraciones rurales. Se han establecido conglomeraciones de este tipo en Kolhapur, Kurla, Ichalkaranji, Sangli, Nanded y Parli.

Recientemente, dentro de las zonas que se han clasificado como "Proyectos Industriales Rurales" de acuerdo con un plan patrocinado por la Comisión de Planificación, se han establecido conglomeraciones industriales rurales en los siguientes centros de la India: Anantapur, Kathua, Hiranagar, Anantnag, Shopian, Koshikode, Durg, Rajnandgaon, Bhilai, Hubli, Malerkotla, Kangra, Sunam, Dehra-Gopipur, Phulpur y Solan. Cada proyecto industrial rural se extiende a casi la totalidad del distrito donde está situado, excluida la capital o ciudad principal. Para la adquisición del activo fijo, a las unidades que comprende el proyecto se les conceden facilidades de alquiler-compra por períodos hasta de veinte años. Las unidades que según estos proyectos se han situado en las conglomeraciones industriales rurales disfrutan de estas mismas facilidades.

La necesidad de desarrollar conglomeraciones industriales semiurbanas y suburbanas procede sobre todo de la concentración de industrias en las grandes ciudades donde, a causa de la expansión de las fábricas a las zonas residenciales, las condiciones de vida van haciéndose cada vez más insanas. Sin duda se podría conseguir la dispersión de industrias hacia las zonas semirurales sin necesidad de atraerlas a conglomeraciones industriales, pero debe evitarse esto si se quiere que las generaciones futuras de estas zonas no hayan de encontrarse con una situación muy semejante a la que experimentan hoy los residentes en las grandes ciudades, de las cuales se va convenciendo a los industriales para que se desplacen. Bajo el patrocinio más o menos directo del Estado, la dispersión de las industrias a las conglomeraciones industriales suburbanas va siendo cada vez más importante en las zonas de Bombay y Poona. Los gastos que supone la transferencia de maquinarias y equipos desde las zonas urbanas comprendidas en los planes de desarrollo de la

^{3/} Véase la Parte I, sección 3.

Corporación Municipal de Bombay a las conglomeraciones suburbanas que está desarrollando esta corporación, corren en parte a cargo de esta última. Los municipios de Bombay y Poona han hecho planes para reducir la congestión de las zonas urbanas desarrollando conglomeraciones industriales suburbanas. Estos municipios se encargan de la ordenación de los lugares aprobados por el Gobierno transformándolos en conglomeraciones, y después arriendan o venden a veces de acuerdo con un contrato de alquiler-compra a los pequeños industriales las parcelas que necesitan para la construcción de sus talleres. De esta forma se ha construido la conglomeración industrial de Hadapsar (Poona). Entre el Gobierno, la Corporación de Desarrollo Industrial de Maharashtra y los municipios se han desarrollado en las zonas de Bombay y Poona las siguientes conglomeraciones industriales suburbanas: Goregaon, Hadapsar, Kandivli, Kurla, Lonavala, Malad, Marol y Wagle.

En el Cuadro 3 puede verse la distribución, según su localización, de 102 conglomeraciones industriales en funcionamiento en la India.

Cuadro 3

Distribución de 102 conglomeraciones industriales en funcionamiento, según su localización

| | Nº de conglomeraciones | Superficie total | | Superficie media por conglomeración | |
|--------------|------------------------|------------------|------------------|-------------------------------------|------------------|
| | | <u>Acres</u> | <u>Hectáreas</u> | <u>Acres</u> | <u>Hectáreas</u> |
| Urbana ✓ | 57 | 2.183 | 884 | 38,3 | 15,5 |
| Semiurbana ✓ | 29 | 646 | 262 | 22,3 | 9,0 |
| Rural ✓ | 16 | 148 | 60 | 9,2 | 3,7 |
| Total | 102 | 2.977 | 1.206 | 29,1 | 11,8 |

✓ Los datos se refieren al 30 de septiembre de 1964.

✓ Urbana: Villas y ciudades con una población de más de 50.000 habitantes.

✓ Semiurbana: Ciudades con una población entre 5.000 y 50.000 habitantes.

✓ Rural: Poblados con menos de 5.000 habitantes.

III. FINANCIACION DE LAS CONGLOMERACIONES SEGUN EL TIPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Conglomeraciones industriales funcionales, mixtas y auxiliares

Las conglomeraciones industriales mixtas, en las cuales las unidades ocupantes pertenecen a muy diversos sectores de actividad industrial son frecuentes no sólo en la India sino también en otros países en desarrollo, a pesar de que últimamente se está tratando en algunos lugares de desarrollar conglomeraciones industriales funcionales. Las conglomeraciones patrocinadas en la India por los gobiernos estatales son sobre todo conglomeraciones industriales mixtas, aunque en el momento actual empiezan a ponerse de manifiesto algunos esfuerzos particulares hacia el desarrollo de conglomeraciones funcionales en Punjab donde, por ejemplo, las distintas unidades fabricarán radios, bicicletas y otros productos; ya existen algunas conglomeraciones de este tipo. Algunos gobiernos estatales están examinando las propuestas que se les han sometido para el establecimiento de conglomeraciones funcionales destinadas a la fabricación de piezas para automóviles, instrumental científico, piezas de contadores eléctricos, artículos de cerámica, etc.

Las posibilidades de las conglomeraciones industriales auxiliares son considerables. Con frecuencia se dice que el porvenir de la pequeña industria está en los trabajos auxiliares, no para uno o dos grandes grupos industriales sino para varios de ellos, tendencia que se manifiesta actualmente en los Estados Unidos. Puede pensarse en dos tipos de conglomeraciones industriales auxiliares: uno constituido por la iniciativa y con la ayuda de alguna gran empresa industrial, sobre todo con el fin de satisfacer sus necesidades de componentes, piezas y equipos manufacturados a bajo precio; la segunda estaría constituida por los propios industriales en pequeña escala, que se ocuparían ante todo de la ejecución de los pedidos de cierto número de grandes empresas en lugar de fabricar para el mercado general. La Hindustan Machine Tools Ltd., Bangalore, y la Heavy Electricals (India) Ltd., Bhopal, ambas empresas pertenecientes al sector público, han constituido conglomeraciones auxiliares del primer tipo. El Gobierno indio tiene muchas posibilidades para establecer conglomeraciones industriales auxiliares

a causa de la función activa que desempeña en ciertas esferas estratégicas de la industria. La Hindustan Motors Ltd., una empresa particular, tiene un programa para establecer una conglomeración industrial auxiliar cerca de Calcuta.

El Plan Indio de financiación de una conglomeración industrial auxiliar establecida por una empresa gubernamental como la Hindustan Machine Tools Ltd., Bangalore, es único, ya que el empresario que desea establecerse en la conglomeración sólo tiene que inmovilizar de un 20 a un 30% de la inversión de capital necesaria, mientras que el resto lo cubren la gran empresa interesada y diversos organismos asociados al programa de asistencia a la pequeña industria. En consecuencia, las autoridades gubernamentales relacionadas con el gran proyecto proporcionan los terrenos ya ordenados, los edificios para la fábrica y otras instalaciones. La agencia bancaria situada en la conglomeración contribuye a satisfacer las necesidades financieras diarias de las unidades instaladas. Los ocupantes se seleccionan después de un examen cuidadoso de sus antecedentes y títulos, con lo cual queda hasta cierto punto garantizada la seguridad de la inversión gubernamental. A causa de la escasez de materias primas, la gran empresa madre proporciona las materias primas a las unidades, sobre todo cuando están rígidamente condicionados el precio y los plazos de entrega de los productos. El pago de las materias primas se hace siempre a plazo, con lo cual las unidades ocupantes pueden liquidar el costo de las materias primas con el precio obtenido por las mercancías suministradas. No obstante, siempre que es posible, se permite que las industrias ocupantes se procuren por sí mismas las materias primas que necesitan para que no dependan totalmente de la gran empresa.

IV. CONCLUSION

En resumen, puede decirse que aun cuando por ahora las conglomeraciones industriales en los países en desarrollo, incluida la India, han dependido en gran medida de los proyectos lanzados por los gobiernos, existen grandes posibilidades para que gradualmente los organismos particulares vayan encargándose de esta misión. Con una planificación adecuada y una estrecha coordinación entre los organismos y departamentos interesados, no hay nada que se oponga a esta tendencia.

Mientras tanto debe proseguirse, e incluso ampliarse, el establecimiento de conglomeraciones industriales gubernamentales y particulares asistidas, con distintas concesiones e incentivos, de forma que el proceso de industrialización adquiera el vigor necesario. La conglomeración industrial como técnica de desarrollo ha sobrepasado ya la fase en la que serían posibles las dudas y las discusiones, y ahora son los países en desarrollo los que deben hacer amplio uso de esta técnica, de forma que la sub-industrialización de sus territorios llegue a ser un mal recuerdo.

ANEXO

TIPOS DE CONGLOMERACIONES INDUSTRIALES

I. SEGUN LA LOCALIZACION

| | | |
|--------|--|-------|
| Urbana | Suburbana o semiurbana, es decir en ciudades satélites y en pequeñas ciudades, respectivamente | Rural |
|--------|--|-------|

II. SEGUN EL TIPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

| | | |
|-----------|-------|----------|
| Funcional | Mixta | Auxiliar |
|-----------|-------|----------|

III. SEGUN EL PATROCINIO O LA PROPIEDAD

| Particular | | Gubernamental o municipal | | Particular, asistida | |
|-------------------------|---|-------------------------------|--|---|--|
| Sociedades cooperativas | Otras formas, como sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones, etc. | Finanzas | Administración | Finanzas | Administración |
| | | Corporaciones gubernamentales | Propiedad y gestión de los departamentos | Propiedad y gestión de organismos municipales | Sociedades cooperativas |
| | | | | | Otras formas, como sociedades de responsabilidad limitada asociaciones, etc. |

Las demás subdivisiones de este subtitulo serán, ~~iguales~~ similares a las mismas que las de "particulares, asistidas"

Inversiones extranjeras

Subvenciones y créditos gubernamentales y, si es posible, municipales; fondos de instituciones y particulares

| Capital fijo | | | Fondos de retención | |
|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------------|---|------------------------|
| Costos de adquisición del terreno | Costos de ordenación del terreno | Instalación de servicios | Construcción de edificios fabriles, etc. | Provisión de servicios |
| | | | Instalación de maquinaria cuando correspondan | |

| Financieros | | Técnicos | | Administrativos | |
|--|---|---|--|--|--|
| Conservación de materias primas, sobre todo de artículos comunes o importantes | Préstamos directos a las unidades, cuando sea necesario | Garantía del reembolso de los créditos de los fondos de retención solicitados por las unidades a los bancos | | Pago de la renta inmobiliaria, alumbrado público, impuestos municipales, etc., para la conglomeración; mantenimiento de caminos, alcantarillado, caminos, etc.; cuando sea posible, pago de la electricidad correspondiente a todas las industrias ocupantes de las conglomeraciones; reducción considerablemente los gastos de electricidad por unidad cuando se utiliza un dispositivo común para el funcionamiento de las máquinas de 2, 3 o más unidades y después cada unidad puede cortar su propio suministro y parar sus máquinas en el momento en que su propietario lo desee). | |
| Mantenimiento de un centro de formación | Preparación de informes de progreso para las unidades ocupantes | Mantenimiento de un servicio para la búsqueda y explotación de mercados; la preparación de informes de encuestas de mercados; propaganda y publicidad | Mantenimiento de un almacén y de un centro de exposición común para los productos acabados | Mantenimiento de un taller común y de un banco de máquinas herramientas | Pago de sueldos a los contables y accesorios técnicos comunes, cuando sean necesario |

BIBLIOGRAFIA

ALEXANDER, P.C. (1962) Industrial Estates in India, Asia Publishing House, Bombay.

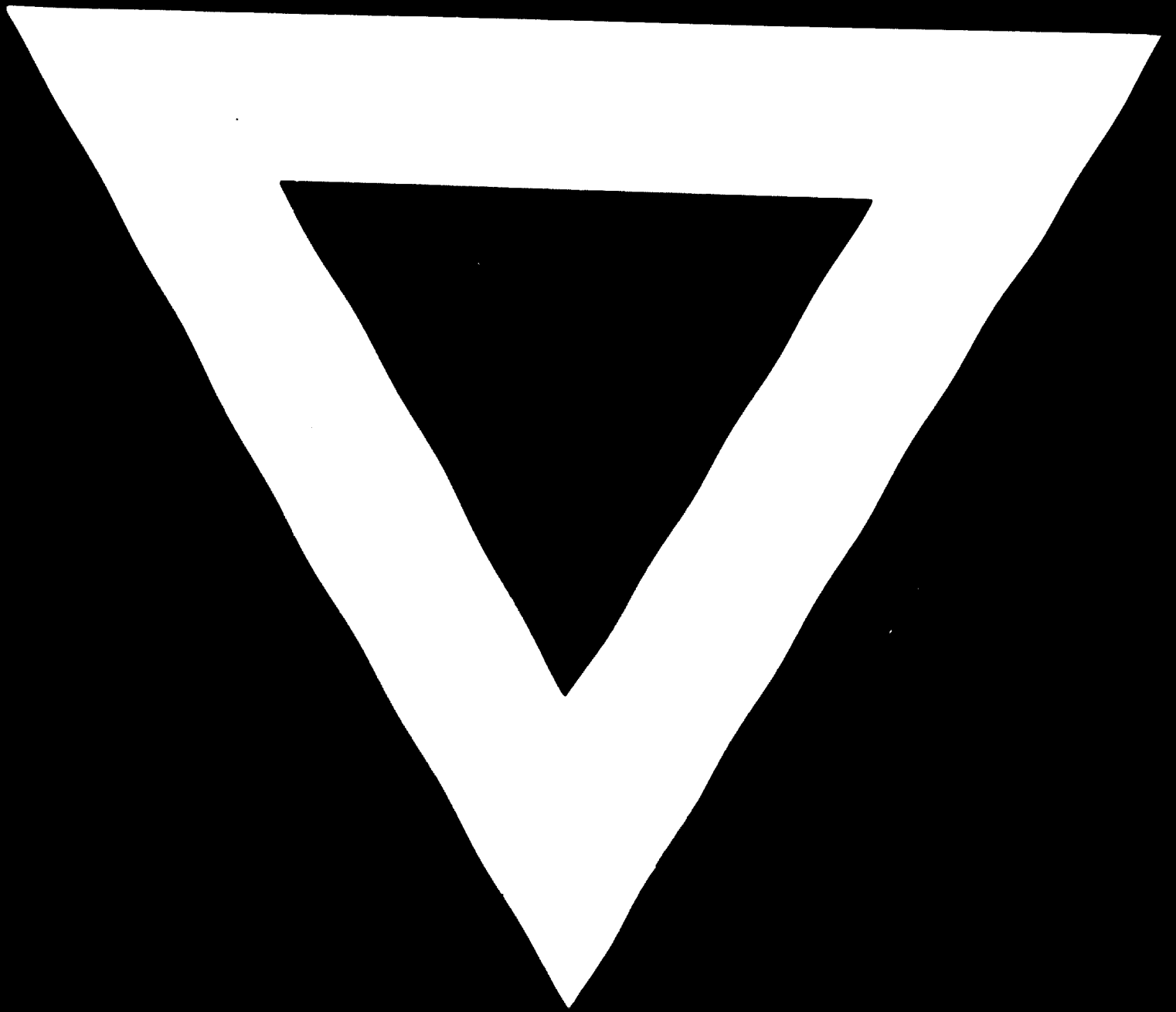
BREDO, W. (1960) Industrial Estates - Tool for Industrialization, Free Press of Glencoe, Ill.

DHAR, P.N., y H.F. LYDALL (1964) The Role of Small Enterprises in India Economic Development, Asia Publishing House, Bombay.

INDIA, GOBIERNO DE LA (1960) Report of the Sub-Committee on Industrial Estates.

NACIONES UNIDAS (1966) Conglomeraciones industriales: política, planes y progresos - Estudio comparativo de la experiencia internacional, Nueva York (66.II.B.16).





17. 5. 73