



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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.

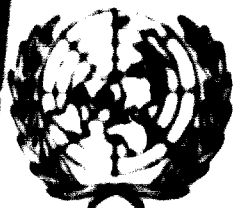
## FAIR USE POLICY

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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)



05813-S

ID

DISTR. LIMITADA

ID/NO. 176/3  
1 marzo 1974

ESPAÑOL  
Original: FRANCÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión sobre la estrategia y políticas de  
desarrollo industrial en países en desarrollo

Viena, 23 - 27 septiembre 1974

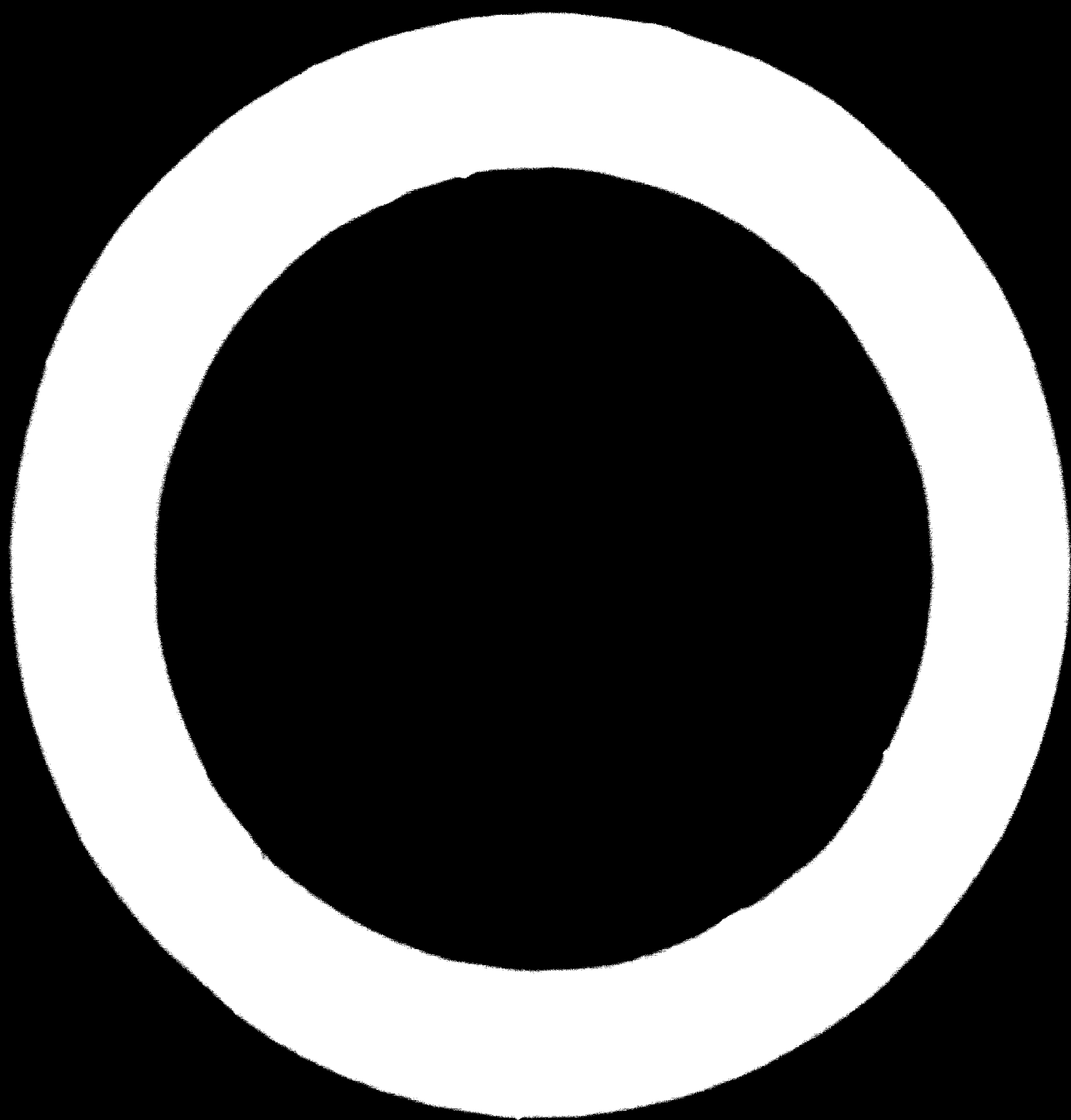
ESTRATEGIA Y POLÍTICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL  
LA EXPERIENCIA DE HAITÍ<sup>1/</sup>

M.F. Vincent<sup>2/</sup>

<sup>2/</sup> Director General, Instituto de Desarrollo Agrícola e Industrial (IDAI),  
Puerto Príncipe (Haití).

<sup>1/</sup> Las opiniones que el autor expresa en este documento no reflejan necesa-  
riamente las de la Secretaría de la ONUDI. La presente versión española es traduc-  
ción de un texto no revisado.

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.



## CAPITULO I

### CONDICIONES PREVIAS PARA LA INDUSTRIALIZACION

#### A. El mercado

En 1950, la industrialización era en Haití una idea prácticamente nueva. La primera ley en favor del desarrollo de las nuevas industrias apenas tenía un año de existencia. En esa época, la participación de los bienes industriales en la producción nacional no representaba más que un porcentaje ínfimo. ¿Se debía esa situación a la poca importancia del mercado interno de manufacturas? En un lugar común repetir que, en una economía subdesarrollada, el proceso de industrialización queda frenado por lo reducido del mercado interno. Con demasiada frecuencia se olvida que la industrialización se realiza por medio de creaciones sucesivas, a partir de las posibilidades reales y latentes de un país. En el decenio de 1950, el primer impulso de las actividades manufactureras se especializó en gran parte, como era lógico, en la producción de diversos productos que antes sólo se importaban, tales como cemento, tejidos de algodón, grasas, jabón, harina, biosteria, algunos productos farmacéuticos, objetos de plástico, etc. Algunas cifras relativas a ese período permitirán seguir los primeros pasos de estas empresas.

La producción del cemento acusó un aumento considerable, de modo que las importaciones, que alcanzaron a 31.000 toneladas en 1953, habían disminuido en 1956 a unas 1.000 toneladas.

La producción de tejidos de algodón evolucionó de 1.678.000 metros en 1950 a 2.385.000 metros en 1956.

La producción de grasas, que anteriormente era de unos 968.700 kg, después de haber alcanzado a unos 3 millones de kg en 1955, disminuyó a 1.248.500 kg en 1956.

La fábrica de jabón que comenzó a funcionar en 1954 producía mensualmente por término medio 3.700 cajas de 250 barras.

Antes de 1958, toda la harina consumida en el país procedía del extranjero, y el promedio de las importaciones (de 1952 a 1956) se elevaba a unas 32.700 toneladas. En 1959, la producción nacional de harina alcanzó a 26.500 toneladas.

Las ventas de Haití-Metal sumaron en 1958 unas 193.278 unidades de aparatos domésticos.

Además, sería preciso tener en cuenta toda una serie de otras empresas limitadas a la producción de objetos de plástico, de productos farmacéuticos, de materiales de construcción, de calzado, etc. Evidentemente, la mayoría de estas empresas estaban aún lejos de poder sustituir a sus homólogos extranjeros que abastecían el mercado interno, como lo muestra el cuadro siguiente acerca de los principales productos importados. Pero se podía pensar que, a la larga, este movimiento se ampliaría hasta dominar casi completamente el mercado respecto a cierto número de artículos de primera necesidad que se importaban.

¿Puede decirse que la industrialización de Haití se había iniciado bien? No preciso decepcionarse, pues la tendencia no continuó este movimiento ascendente; a veces se estancó, incluso retrocedió, como lo atestiguan los índices de producción industrial de 1951 a 1969.

Cuadro 1

Volumen de las importaciones de los productos alimentarios (en kg)

<u>Año</u>	<u>Cemento</u>	<u>Total de alimentos</u>	<u>Grain</u>	<u>Meat</u>
1948 - 49	19.312.295	2.882.322	3.730.518	22.205.209
1949 - 50	23.304.801	4.632.671	5.999.837	23.521.574
1950 - 51	22.925.188	3.549.002	6.018.430	26.126.220
1951 - 52	23.588.726	4.160.854	5.501.054	32.724.753
1952 - 53	31.026.441	3.433.203	6.310.360	29.339.250
1953 - 54	27.979.067	4.277.201	7.255.312	31.911.512
1954 - 55	11.338.298	2.886.442	2.974.291	35.748.114
1955 - 56	968.154	4.57.566	2.281.430	35.734.672
1956 - 57	2.025.583	3.153.375	3.932.714	31.257.280
1957 - 58	1.492.204	4.210.398	2.736.012	37.711.791
1958 - 59	432.920	2.673.492	1.596.926	1.397.115
1959 - 60	430.378	4.415.322	772.064	32.130.111
1960 - 61	321.701	2.867.762	622.663	21.112
1961 - 62	412.962	3.305.347	755.602	34.571
1962 - 63	551.329	3.573.999	603.074	770.111
1963 - 64	258.263	2.800.537	730.401	701.570
1964 - 65	346.003	2.091.066	663.670	324.110
1965 - 66	306.641	1.606.699	562.665	40.670
1966 - 67	313.496	2.611.168	478.514	309.111
1967 - 68	318.691	3.063.100	329.661	3.577.707
1968 - 69	314.404	2.488.844	356.472	16.023.489
1969 - 70	228.674	2.983.923	303.399	7.444.503
1970 - 71	474.161	3.203.919	504.763	90.065
1971 - 72	619.947	2.675.441	302.341	7.112.011

Índice de producción industrial  
Índice de precios al consumidor  
1953=100

1953	96,0
1954	97,7
1955	96,7
1956	93,5
1957	100,0
1958	105,0
1959	94,2
1960	102,9
1961	90,2
1962	99,0
1963	95,5
1964	112,7
1965	111,2
1966	99,5
1967	103,3
1968	98,1
1969	95,8
1970	101,9
1971	107,7

Sería demasiado fácil achacar el fracaso relativo de estos primeros pasos de la industrialización únicamente a la existencia del mercado interno. Es cierto que, con una población de unos 5 millones de habitantes, cuyos ingresos por cabeza no sobrepasan los 80 dólares, la industrialización puede resultar muy difícil. Precisamente por eso, se hubieran debido tomar todas las medidas preliminares y de sostén necesarias para impulsar el movimiento. Por medidas preliminares y de sostén entendemos, en primer lugar, un estudio detallado de las necesidades del mercado (en el caso de Haití, el estudio podría versar, en primer término, sobre los bienes de consumo duraderos, los no duraderos y ciertos bienes de equipo, basándose en las estadísticas aduaneras sobre importaciones) y de las necesidades en personal técnico; una planificación más o menos flexible de lo que se quiere lograr en un plazo determinado; una mejor distribución del ingreso nacional; ajustes que se han de aplicar cuando se produce un reflujo de la



coyuntura económica (se conoce la influencia de las variaciones de los precios y/o del valor de las exportaciones sobre los ingresos nacionales), una política al canda relativa a obras de infraestructura, tales como canales de irrigación, carreteras, etc., podría compensar la pérdida del poder de compra y evitar una disminución brusca de la producción industrial de bienes de consumo, como ocurrió al principio del decenio de 1960), disposiciones financieras que se han de tomar en relación directa con la exigüidad del mercado, es decir, la imposición de reglas para fijar cupos, a fin de atenuar la competencia que sufren nuestras empresas (si "Ciment d'Haiti" y "Minoterie" han hecho disminuir considerablemente las importaciones respectivas, no ha ocurrido lo mismo respecto a las grasas y jabones, los productos farmacéuticos, los tejidos, el papel, los productos lácteos y otros tipos de productos). Todas estas medidas tienen por objeto hacer viable el esfuerzo de industrialización, ya que el mercado interior no puede alimentarse y ampliarse más que en la medida en que progresa y se amplíe el movimiento de industrialización. Ambos se sostienen mutuamente.

Es preciso desear la industrialización para conseguirla. Y para conseguirla es preciso no relegar a último plano todo un conjunto de problemas de tipo infraestructural, como los relativos a la energía, el agua y las vías de comunicación.

#### B-C-D. Transportes - Energía y agua - Ubicación de las industrias

Evaluemos en primer lugar la importancia de la red de carreteras:

Carreteras asfaltadas y de hormigón:	186 kms
Carreteras con revestimiento de piedra o de grava:	1.100 kms
Carreteras sin revestimiento:	<u>1.711 kms</u>
Total de la red de carreteras:	2.997 kms

Es poco. Y hay que añadir que las carreteras que no son asfaltadas o de hormigón son casi impracticables durante la estación de las lluvias, o practicables con pocas condiciones de seguridad.

Cabe preguntar si de esta carencia y esta ineficacia de la red de carreteras se siguió, durante el decenio de 1950, una influencia negativa notable sobre el desarrollo de nuevas industrias. Veamos los hechos. En primer lugar, recordemos que la industrialización se orientaba hacia la sustitución parcial de ciertos bienes importados, cuya circulación se realizaba por medio de la red de carreteras tradicional y, por otro lado, como gran parte de las nuevas empresas empleaban materias primas procedentes del extranjero, parece ser que el acceso de sus productos manufacturados a los mercados del

país no ha permitido que se desarrolle en forma adecuada la poca influencia de las deficiencias de transporte en el movimiento de industrialización nacional. En primer lugar, por el aislamiento del comercio, que se caracterizan por un profundo aislamiento que impide poder transportar a una región o otra volúmenes que a los mercados de los países de adorno de alta, por remuneraciones inadecuadas. Además, el hecho de que el mercado de Puerto Príncipe, que absorbe una gran proporción de estos bienes, está situado en la zona de ubicación de estas fábricas; finalmente, el poder de compra de la población rural (un 67% de la población total) que todavía no le permite el acceso pleno al consumo de estos bienes.

La situación no se modificó en los comienzos del decenio de 1960. En cambio, al final de este período se observó un aumento de la actividad industrial, y este movimiento tiene muchas probabilidades de acentuarse en los años próximos. Un número mayor de industrias proyectan abastecerse con materias primas nacionales. El problema de la red de transportes y comunicaciones, en su estado actual, constituirá entonces un obstáculo para la industrialización.

En lo que respecta a la energía y al agua cuando se percibía en el decenio de 1950 la necesidad de promover la industrialización en el país, pareció como si se quisiera poner la carret delante de los bueyes. En 1950 la producción eléctrica era de 23.362.828 Km/h; pasó en 1958 a 47.007.160 Km/h; en 1959, a 90 millones; en 1961, a 100 millones; y de lo que resultó el consumo por habitante menos elevado del continente americano. Las numerosas tentativas para establecer una central hidroeléctrica no tuvieron éxito. Y las interrupciones persistentes experimentadas por el sector eléctrico en la región de Puerto Príncipe, principal centro industrial del país, no eran como para estimular la creación de empresas industriales; a menos de que se equiparan como grupos autónomos para generar su propia energía, como hicieron ciertas empresas, lo que no dejó de aumentar el costo global de sus inversiones. Se calcula que la realización de la central hidroeléctrica de Póligre, que vendrá a unirse a la central térmica de Puerto Príncipe, permitirá satisfacer hasta 1976 la demanda de la capital y sus contornos. Más allá de 1976, será preciso construir otra central en Maissade. El problema de la electrificación deberá plantearse a escala nacional, pues nadie asegura que el movimiento industrial se concentrará siempre en Puerto Príncipe.

En cuanto a los problemas de agua, los recursos hídricos disminuyen causa de la deforestación y el riego, por lo que se debe buscar soluciones suficientes para abastecer a las empresas en actividad. También se debe evitar el desperdicio y el uso excesivo de agua, y las consecuencias de la contaminación de los cursos de agua y los proyectos industrial e inmobiliario, sin olvidar a los consumidores. Es cierto que algunas empresas que no necesitan consumir agua se abastecen irracionalmente por medio de sistemas de tuberías que se alimentan por la lluvia (debemos señalar que la pluviosidad anual en Puerto Príncipe no es muy elevada, fluctuando entre 1.000 y 1.500 mm). Pero esas son soluciones de momento, que no pueden generalizarse. Y en un país en que ya se agotan las inversiones, es deseable pedir a las empresas que satisfagan ellas mismas sus necesidades de agua. La solución al problema del agua en los años futuros consistirá en buscarla ahí donde se encuentra, es decir, cada vez más lejos de las aglomeraciones urbanas, para transportarla y venderla por metros cúbicos en los lugares en que se ha de utilizar.

Finalmente, el parque industrial, es decir, un espacio reservado a establecer industrias, en donde se encuentren todas las instalaciones y servicios necesarios para su funcionamiento (edificios, energía, agua, comunicaciones, alcantarillados, etc.), sólo empezó a tomar actualidad después de 1970, y ahora se está estableciendo uno en los alrededores de Puerto Príncipe. A medida que se amplíe el asentamiento industrial, será preciso prever otras zonas de ubicación, no sólo para evitar cualquier especulación inmobiliaria, y conseguir que el costo de arrendamiento o venta por metro cuadrado sea lo bastante bajo para atraer el mayor número posible de inversionistas, sino también para localizar el espacio industrial separándolo claramente del espacio residencial, a fin de evitar a este último en todo lo posible los inconvenientes de la contaminación y del ruido de las perforadoras; a menos que, con arreglo a una política de diversificación y de descentralización industrial, se tienda a ubicar las empresas en las zonas rurales, cerca de las materias primas.

### E. Materias primas locales

Algunas industrias creadas en el decenio de 1970 se basaban en gran parte de materias primas locales; se trata de "Ciment d'HAÏTI", empresas textiles como "FITICO" y "Usine textile Madson" y fábricas de productos químicos, como "Huilerie Nationale", "Usine à Mantèque" y "Savonnerie Nationale". Después de 1960, se procuró ampliar el campo de estas y otras actividades tradicionales basadas en la incorporación de materias

primas agrícolas. Así, por ejemplo, la explotación de los cultivos de caña de azúcar para obtener los nuevos azúcares, es una tentativa para desarrollar la ganadería, a fin de alimentar la "Pousserie du Sud", de la intensificación de las plantaciones de algodón, de la explotación de los cultivos para extracción de esencias, y de la reconstitución de los bosques de cocoteros en el sur, que fueron arrasados por los últimos ciclones.

Con respecto a otras industrias, si se abastecen de materias primas en el mercado exterior, no sólo queda sujeta a la importación de tales materias, sino que éstas, en su mayoría, están sujetas a derechos de aduana.

#### F. Actitudes profesionales.

Para hacer funcionar la maquinaria industrial, el personal técnico es indispensable. Es éste un problema fundamental que debe tenerse seriamente en cuenta en Haití. Todavía apenas se sospecha que esta carencia de técnicos pueda constituir una traba importante para conseguir el desarrollo industrial. Incluso se llega a contar "entre las ventajas comparativas que, en un futuro próximo, deberían originar un desarrollo acelerado de la economía de Haití .... una mano de obra abundante .... capaz de adaptarse rápidamente a los métodos modernos de la industria". Pero, antes, sería preciso que esta mano de obra se especializara técnicamente. En el siglo XX, el capital humano pasa a ser funcional mediante la adquisición de "know-how". En Haití todavía no hemos alcanzado este nivel. Hay algunos cuadros superiores y contadores; por lo demás es notable la carencia de obreros calificados y mandos medios (técnicos superiores) e ingenieros mecánicos, químicos y metalúrgicos. Además, el poco personal calificado de que se dispone se ve atraído por el ancho mundo, en busca de remuneraciones que no pueden compararse con las que se obtienen en nuestro país. Por todas estas razones es preciso estudiar el desarrollo industrial en relación directa con la formación de técnicos. Conociendo la influencia de la educación práctica sobre la productividad de la economía, no puede haber duda de que la industrialización de Haití, todavía en sus comienzos, ha sufrido seriamente por esta falta de técnicos. El problema es actual y urgente, y no siempre se le da su justo valor.

#### G. Recursos financieros disponibles.

Los esfuerzos de endeudamiento se realizan en dos mercados distintos: el mercado convencional y el mercado financiero.

El mercado monetario, en su oferta de créditos a corto plazo, corresponde en Haití oficialmente a las instituciones bancarias. Pero éstas orientan sus actividades sobre todo hacia la financiación de operaciones comerciales (comercio de importación y exportación); así que, al fin, en su desahogo, aun el mundo industrial aún no tiene la importancia suficiente para que le correspondan muchos de los créditos a corto plazo concedidos por los bancos comerciales. Paralelamente a las actividades bancarias, existe un mercado monetario "oficioso", en que los tipos de interés varían entre un 200 y un 300% anual. Este hecho, por sí solo, muestra la gravedad de la carencia de capitales en el país.

El mercado financiero oficial, ya sea en forma de préstamos a largo plazo o de valores mobiliarios, o en forma de ahorro semilíquido "transformado", no puede atender eficazmente la demanda de capitales que necesitan las empresas para constituir bienes de producción. Por otra parte, el mercado de valores mobiliarios y la técnica de la "transformación" casi no se practican en Haití. De ahí que los bancos, carentes de depósitos considerables a plazos más o menos largos, y dado también que los créditos de carácter comercial suponen riesgos menores, no pueden responder a la posible demanda de préstamos a mediano y largo plazo de parte de los empresarios.

Es cierto que existe un mercado financiero "oficioso" donde se ofrecen sobre todo anticipos renovables garantizados por hipotecas, a intereses del 24 al 36% anual.

No hay que creer, sin embargo, que este mercado posea la capacidad suficiente para financiar la industrialización del país. No es más que una solución inferior, y apenas basta para ayudar a uno que otro industrial que tropieza con dificultades pasajeras de financiación.

Finalmente, es de señalar que la mayoría de las personas que se dedican a la industria proceden del sector comercial, y hay motivos para suponer que han invertido capitales que habían acumulado anteriormente. Pero esto no quiere decir en modo alguno que el ahorro de los particulares pueda ofrecer medios de financiación suficientes para iniciar y desarrollar plenamente la industrialización en Haití.

Por todos estos motivos, pareció conveniente apoyar el movimiento industrial naciente con la creación de un Instituto Haitiano de Crédito Agrícola e Industrial (1951). Durante los cinco primeros años de su existencia, alrededor del 90% de un total de 2.786.431 dólares de préstamos aprobados fue absorbido por la industria. Señalemos que, en el conjunto de los créditos concedidos por dicho Instituto

de 1952 a 1956, la parte correspondiente al sector industrial (incluido generalmente en la industria) se elevó a más del 70%. A dicha institución sucedió el Instituto de Desarrollo Agrícola e Industrial, con un capital de 10 millones de dólares, cuyo objetivo es fomentar el desarrollo de las empresas agrícolas e industriales. Los créditos a largo plazo de este Instituto, por su parte, de los cuales se destinan a la industria, han evolucionado en la forma siguiente:

1963	4.235.325,65	(en gourdes)
1964	3.835.144,62	
1965	5.767.876,29	
1966	6.024.662,94	
1967	6.026.167,39	
1968	6.337.963,94	
1969	6.088.827,44	
1970	6.673.029,39	

Del conjunto de los préstamos del IDAI a la agricultura y a la industria, desde 1961 a 1969, un 53,22% se concedió al sector industrial. Este porcentaje sería aun un poco más elevado si, de los 486.000 dólares dedicados durante este período a la ganadería, se restase la parte correspondiente a la "Bouannerie du Sud".

En lo que respecta a la cuestión de la importación de maquinaria y equipo, los gobiernos, lejos de reglamentar su entrada en el país, le han concedido privilegios fiscales con mucha razón. Incluso en el decenio de 1960, en que la balanza de pagos acusó saldos negativos sucesivos, no se impuso medida alguna contra la importación de bienes de equipo.

Balanza de pagos  
(en millones de dólares EE.UU.)

1954	5,0
1955	- 4,6
1956	- 1,3
1957	- 7,5
1958	0,1
1959	- 2,6
1960	2,6
1961	3,0
1962	- 5,6
1963	- 2,5
1964	- 0,7
1965	- 1,3
1966	0,8
1967	- 2,1
1968 (1)	- 0,4
1969 (1)	0,8
1970 (1)	6,5
1971 (1)	9,1

1) A partir de 1968, las cifras se expresan en millones de derechos especiales de giro.

H. Iniciativa de los empresarios

Las principales categorías de personas establecidas en el país que se han lanzado a la creación de nuevas empresas proceden, en su mayoría, del mundo del comercio. Gran parte son de origen extranjero. Los capitalistas extranjeros han elegido el sector minero (bauxita), el cemento, ciertas empresas alimentarias, la "Minoterie" (empresa estatal desde 1969) y, en los últimos tiempos, las industrias de montaje. Los nacionales siguen manteniéndose al margen. Cabe preguntarse si el Estado, por intermedio de IDAI-SEN, que empieza a despegar en el sector secundario (hilados, industrias lecheras, utensilios agrícolas, etc.), podría suplir la insuficiencia de los empresarios haitianos.

Finalmente, es de señalar que las diferentes ramas de actividad industrial, aunque se encuentran en una fase embrionaria, no se han concentrado durante los 20 últimos años en manos de una minoría de empresarios. Podría decirse que la industrialización se ha realizado en forma parcelaria.

CAPÍTULO II

PROGRESOS Y LOGROS DE LA INDUSTRIAL ZACATECA EN 1950-72

A. Examen sucinto

Dado el tamaño reducido de la mayoría de empresas industriales instaladas en los decenios de 1950 y 1960, resultaría más fácil y más lógico agrupar las ramas de actividad que han contribuido a la ampliación del sector industrial. Sin embargo, para no sobrepasar los límites de la pregunta, se pueden citar en forma suelta:



Cuadro 2

Empresas	Año de fundación	Productos que fabrica	Capital invertido Ventas anuales Importación de		
			en dólares EE.UU. (1972)	en dólares EE.UU. (1972)	de suministros
Le ciment d'Haiti	1955	Cemento	2.000.000,00	2.270.066,59	Débil
La Minoterie d'Haiti	1957	Harina	-	-	Fuerte
Usine à Manteque S.A.	-	Manteca	595.371,84	2.370.451,40	-
Huilerie Nationale	1959	Jabón	60.000,00	2.111.967,00	-
Société Agricole et Industrielle	-	Jabon	127.250,00	352.372,92	-
Militerie & Corderie d'Haiti	1963	Sacos de pita y otras fibras	484.000,00	1.070.040,00	Casi nula
Haiti-Métal	1950	Artículos de aluminio	116.400,00	1.142.503,00	Fuerte
Fabrique Nationale de Clausures	-	Cerrado	-	229.050,55	-
Compagnie Sucrière du Sud	1963	Azúcar	-	-	-
Outilagri	1969	Utensilios agrícolas	-	-	Fuerte
Caribbean Canadian Chemical	1952	Productos farmacéuticos	60.000,00	3.109,01	Fuerte
Havtion American Meat et Provision	1950	Productos cárnicos	300.000,00 (aprox.)	1.242.124,50	Nula
Société Haitienne de pâtes alimentaires	-	Pastas alimenticias	10.000,00	11.172,00	-
Manufacture Nationale	-	Tejidos	75.272,00	250.601,25	-
Usine Textile Nelsam Madsen	-	Tejidos	100.000,00	162.412,00	-
Fabrique Gérard Gébara	1963	Fajidos-sed artificial	26.277,00	27.112,27	-
Circle Manufacturing	1963	Artículos de pita, cordel	30.733,00	311,25	-
Babour Masri	1963	Alfileres de todos tipos	140.251,00	240.251,00	-
Cie des Tabacs Comme Il Faut	-	Cigarrillos - Tabaco	50.000,00	2.172.295,00	-
Usine Sucrière Citadelle	-	Azúcar	-	-	-
TOMAR Industries S.A.	1963-64-65	Zapatos, pelotas, carteras de cuero	2.000,00	1.100,00	-

Cuadro 2 (cont.)

Capital invertido Ventas anuales Importación  
en dólares EE.UU. en dólares EE.UU. (1972) en dólares EE.UU. (1972) ex-administración

Empresas	Año de fundación	Productos que fabrica	Capital invertido en dólares EE.UU. (1972)	Ventas anuales en dólares EE.UU. (1972)	Importación en dólares EE.UU. (1972)
...	1959	Aros	130.000,00	247.445,62	...
...	1952	Calzado para la exportación	155.152,00	211.791,00	...
...	-	<b>Objetos utilitarios de plástico</b>			
...	-	Acabados esenciales			
...	-	Acabados esenciales			
...	-	Acabados esenciales			
...	1961	Utensilios	1.000,00	1.000,00	
...	1966	Artículos de plástico para la exportación	10.277,00	10.277,00	

Es evidente que las empresas más o menos representativas del conjunto, no pueden dar una visión general y global del movimiento industrial que se inició en el decenio de 1950.

El cuadro Nº 3, a pesar de su índole sintética, permitirá apreciar mejor el valor de la producción, el valor del consumo de bienes intermedios y el costo de los factores de producción, en lo relativo a cada grupo de empresas. Hay que observar que las empresas consideradas entran en la categoría de sociedades y cuasi-sociedades, conforme a los criterios establecidos en el Sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas (cuasi-sociedades son "asociaciones ordinarias, empresas de propietario único y unidades productivas de las administraciones públicas que [...] tienen balances y cuentas de pérdidas y ganancias, independientes, relacionadas con las actividades empresariales").

No se dispone de datos precisos sobre la posible evolución de las empresas en el sentido de una integración. Por lo general, la exigüidad misma del mercado impide una evolución interna de las empresas en este sentido. Únicamente se pueden crear empresas de bienes intermedios y de bienes de equipo como unidades industriales distintas, orientadas hacia las empresas de bienes acabados de consumo.

En Haití, exceptuando el cemento, no existen industrias basadas en los recursos minerales. La bauxita se exporta en bruto, aunque existe la base para crear una industria de la alúmina. El cemento, única industria de bienes de equipo, tiene un gran porvenir habida cuenta de las necesidades existentes en lo relativo a infraestructura de carreteras, riego, presas y viviendas, así como de las riquezas de que dispone el país en materias primas básicas. La producción de cemento ya ha permitido reducir notablemente las importaciones, y se puede prever que todavía hay cabida para otras empresas de este tipo, más o menos orientadas hacia el mercado exterior.

Como los recursos minerales son escasos, desconocidos, o inexplotados, gran parte de las industrias se basan en los recursos agrícolas: materias grasas, textiles, aceites esenciales y otros bienes de consumo alimentario. Es de esperar que este tipo de actividad ejerza cierta influencia en el mundo agrícola y que así mejore el rendimiento de la producción agroindustrial, con lo cual las industrias podrán adquirir, cada vez más, en el mercado nacional las materias primas que necesitan.

Si se sigue la evolución del sector manufacturero y se observa la lista de empresas que gozan de exención arancelaria, se comprueba que se han creado cada vez

más empresas orientadas hacia la satisfacción de la demanda nacional. Aun cuando no se disponga de datos precisos que permitan saber en qué proporción éstas consiguen satisfacer la demanda nacional en relación con la oferta de bienes manufacturados (producción nacional + importación), se puede decir que todavía hay una gran diferencia entre la oferta nacional de bienes manufacturados y la demanda interna, que absorbe en gran parte el mercado exterior. Sin embargo, según cálculos del CONADEP, "la producción nacional, en 1967-68, quedó absorbida en un 35% por el consumo local". Aunque el año 1967-1968 no parece constituir una buena base de referencia, ya puede observarse que las empresas industriales trabajan más para el mercado exterior, a pesar de haberse creado, en el curso de los últimos años, industrias que se interesan cada vez más por el mercado interno. Entre las industrias que trabajan para el mercado exterior cabe citar: aceites esenciales, artículos y tejidos de fibra vegetal, artículos de cuero, las industrias de reexportación, etc. Las industrias de reexportación están representadas por montajes de elementos de todos tipos -eléctricos, electrónicos, tejidos cortados para confección, etc.- destinados a constituir un conjunto integrado. Por ejemplo, se exportan a Haití piezas para aparatos de transistores, que se arreglan y organizan funcionalmente para constituir el aparato, el que, a continuación, se "reexporta" hacia el lugar de origen de las piezas sueltas. Ocurre lo mismo con las piezas de tejido cortadas con miras a constituir ropa confeccionada. Como puede verse, es demasiado decir calificar de "industria" este tipo de actividades. El precio reducido de la mano de obra es lo que atrae a nuestro país este "montaje de materiales".

Cabe observar que las industrias mencionadas se han creado totalmente con miras al abastecimiento del mercado de los Estados Unidos de América.

#### B. Indicadores estadísticos del progreso del desarrollo industrial

Tal como se muestra en los cuadros 4 y 5, la contribución del sector manufacturero al PIB, tanto en lo que respecta al porcentaje como al valor agregado, es reducida y no parece que el movimiento industrial contenga en su seno las fuerzas impulsoras capaces de hacerlo irreversible, lo cual es grave. Dicho movimiento se estanca y a veces, incluso, retrocede.

Se procede entonces a dividir la producción manufacturera entre las empresas grandes, medianas y pequeñas. Excepción hecha de las empresas azucareras, los establecimientos Brandt, Brandt (textil y materias plásticas), la Minoterie y algunos

otros, todos los establecimientos industriales del país son más bien talleres. Para dar una idea, se puede decir simplemente que el 1/3 de los establecimientos manufactureros empleaban en 1967 a menos de ocho personas.

En cuanto a las empresas públicas o mixtas, su proporción con la producción manufacturera, resulta mínima. Sin embargo, con la introducción directa del Instituto de Desarrollo Agrícola e Industrial (IDA) en el sector manufacturero y su participación en las empresas, así como la adquisición por el Estado de la Minoterie y la construcción de una central eléctrica estatal, dicha parte tenderá a evolucionar ligeramente en el curso de los próximos años.

Según el Instituto Haitiano de Estadística, la parte de la población económicamente activa que en 1950 trabajaba en la industria, representaba un 5% de la población activa total (85.351 personas en una población activa de 1.705.139). Teniendo en cuenta que el movimiento industrial está estancado y que, entre tanto, la población aumenta, la situación del empleo en la industria ha empeorado. Parece plausible el informe del CONADEP<sup>1/</sup> (1970) que dice que "el 1% de la población activa trabaja en la industria, mientras que la agricultura emplea a más del 80% de dicha población".

**Cuadro 3**

**Valor y composición de la producción, en los tipos de actividad siguientes: (año 1970 - valor en miles de dólares)**

Tipo de actividad	Número de empresas	Valor de la producción	Consumo intermedio			Costo de los factores de producción	
			Materias primas	Energía	Otros servicios	Consumo Capital	Intermedios
Refinerías de aceites comestibles y Fabricas de jabón	11	6.710	5.495	335	36	1	1
Fabricas de harina y pastas alimen- ticias panaderías	11	6.260	4.092	260	402	1	1
<b>Producción de azúcar, confiterías, pastas de cacao</b>	7	-	-	-	-	-	-
<b>Destilerías de alcohol e industrias del azúcar</b>	5	2.642	2.493	240	154	-	-
Producción de bebidas gaseosas, hielo	11	11.092	897	173	101	1	1
Hilado, tejido y acabado de textiles	3	1.519	970	112	212	-	-
Confeción de artículos textiles excepto prendas de vestir	2	10	29	24	22	-	-
Cámaras de plato	1	478	224	51	30	-	-
Producción de alfombras y pieiro, de pita	3	415	30	210	3	-	-
Producción de cordel de pita	2	1.227	199	109	161	-	-
Confeción de prendas de vestir	19	1.398	717	160	204	1	1
Curtidurías y fábricas de calzado (de todos los materiales)	2	2.127	2.007	115	135	1	1
<b>Aserraderos y manufactura de artículos de madera</b>	8	643	199	237	101	1	1
<b>Fabricación de artículos de papel</b>	2	608	450	23	10	1	1
<b>Producción de gas carbónico</b>	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 3 (cont.)

Tipo de actividad	Número de empresas	Valor de la producción	Consumo intermedio			Costo de los factores de producción	
			Materias primas Energía	Otros servicios	Remuneraciones	Consumo Excedente Capital	
Pinturas y medicamentos	5	367	204	48	71	12	
Cemento y otros productos minerales no metálicos	8	2.112	654	240	44	10	
Fabricación de artículos de metal	11	1.906	794	410	100	70	
Montaje de piezas eléctricas	3	124	20	24	10	10	
Montaje de pelotas de beisbol y de pelotas de béisbol	7	1.220	717	52	100	10	
Montaje de juguetes, pinceles, etc.	5	103	-	12	10	10	

Equipo, etc.

Share

Valor agregado correspondiente al sector industrial con respecto al PIB

Año	PIB (en miles de gourdes de 1929)	Valor agregado correspondiente al sector industrial, en miles de gourdes	Valor agregado como porcentaje del PIB
1956	1.507.075	161.080	10,83%
1957	1.397.497	147.257	10,54
1958	1.521.535	150.595	10,50
1959	1.422.855	140.166	9,90
1960	1.525.310	154.763	10,14
1961	1.410.204	145.329	10,06
1962	1.602.024	176.071	10,98
1963	1.575.296	173.727	11,02
1964	1.559.579	155.471	9,96
1965	1.571.144	161.005	10,27
1966	1.571.851	152.230	9,75
1967	1.548.513	149.797	9,67
1968	1.589.311	157.237	9,86
1969	1.642.951	164.377	10,02



## Cuadro 5

## Contribución de los sectores agrícola e industrial al PIB

Año	Producto interno bruto		Agricultura		Minería		Manufactura		Construcción	
	En miles de gourdes de 1955	Como porcentaje del PIB	En miles de gourdes de 1955	Como porcentaje del PIB	En miles de gourdes de 1955	Como porcentaje del PIB	En miles de gourdes de 1955	Como porcentaje del PIB	En miles de gourdes de 1955	Como porcentaje del PIB
1950	1.282.221	52,03	667.701	0,09	1.200	11,37	145.900	13,920	13.920	1,03
1951	1.302.690	51,44	670.100	0,09	1.200	11,31	147.400	13,920	13.920	1,07
1952	1.372.072	50,70	695.660	0,09	1.200	11,49	157.700	14,312	14.312	1,04
1953	1.332.269	50,39	671.300	0,09	1.200	11,19	149.100	13,574	13.574	1,39
1954	1.433.376	49,50	712.200	0,09	1.300	11,43	164.500	12,011	12.011	1,35
1955	1.384.303	49,16	680.530	0,09	1.220	11,29	156.300	16,417	16.417	1,22
1956	1.507.899	48,53	732.570	0,17	2.547	10,38	164.063	27.456	27.456	1,82
1957	1.397.493	49,74	695.150	0,69	9.649	10,54	147.297	19.602	19.602	1,40
1958	1.531.935	49,83	763.360	0,67	10.230	10,50	160.695	21.515	21.515	1,33
1959	1.422.855	50,19	714.170	0,90	12.873	9,91	140.956	22.115	22.115	1,15
1960	1.525.310	49,90	761.150	1,22	18.644	10,15	154.768	31.605	31.605	1,03
1961	1.480.904	49,60	734.550	1,32	19.524	10,00	149.329	23.510	23.510	1,02
1962	1.603.034	49,63	795.520	1,77	28.401	10,98	176.071	33.747	33.747	2,04
1963	1.575.296	50,28	792.120	1,79	28.220	11,03	173.727	32.233	32.233	2,05
1964	1.559.579	50,36	785.440	1,73	26.979	9,97	155.471	30.217	30.217	1,16
1965	1.571.144	50,80	798.170	1,52	23.850	10,27	161.395	29.234	29.234	1,16
1966	1.571.851	52,23	820.940	1,42	22.294	9,75	153.330	22.307	22.307	1,45
1967	1.548.543	52,19	808.150	1,28	19.800	9,67	149.797	22.539	22.539	1,42
1968	1.589.318	51,94	825.560	1,40	22.238	9,69	157.237	24.610	24.610	1,55
1969	1.642.951	51,64	848.490	2,09	34.245	10,02	164.677	27.590	27.590	1,66

### CAPITULO III

#### ESTRATEGIA DE LA INDUSTRIALIZACION EN 1950-1972

##### A. Selección de industrias prioritarias

Si definir una estrategia no es tomar una decisión global, sino, según Pierre Massé, "establecer un cuadro de todas las situaciones que podrían plantearse y determinar, desde un principio, la decisión que cabría adoptar respecto de cada una de ellas", puede decirse que durante el período 1950-63 no existió una estrategia de industrialización. Lo único que se hizo fue tomar ciertas medidas de orden fiscal para estimular la industrialización, sin prever el cuadro infraestructural y técnico, ni las ramas de actividad, ni los medios de financiación, ni el papel y función que habría de desempeñar el Estado en ese movimiento.

Se querían industrias, siempre que fuesen nuevas. Se obtuvieron; pero la industrialización no alcanzó nunca un ritmo acelerado. Ni se hizo una selección de industrias ni se establecieron prioridades precisas. A partir de 1963, el CONADEP hizo un esfuerzo considerable para determinar el potencial de absorción de inversiones industriales en el período 1964-74, conforme a lo previsto en el plan de despegue del desarrollo económico y social. Se seleccionaron unos 53 proyectos, que podrían ser ejecutados por 72 empresas. La mayoría de las pocas empresas establecidas a partir de 1965 pueden catalogarse fácilmente en el plan del CONADEP; otras, como las "industrias de montajes" han surgido independientemente de la voluntad de los planificadores.

Se previeron varios criterios justificativos, que tenían como base: la transformación de materias primas locales y la importación de aquellas no existentes en el país, la economía de divisas, la satisfacción de la demanda interna, la diversificación de las exportaciones y la obtención de divisas.

Se evaluaron los costos de los proyectos y su rentabilidad pareció quedar asegurada, habida cuenta de las necesidades del mercado interno (se previó para cada proyecto la cantidad media importada) y de la protección aduanera para estimular a las industrias nacionales.

## B. Ejecución de proyectos industriales

En el plan de despegue (1964-1974), se previó implícitamente una distribución de proyectos entre el sector público (por conducto de IDAI) y el sector privado. Por sector privado se entiende a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros.

Dentro del marco de este plan, se identificaron todas las oportunidades de inversión, pero los medios para su realización (infraestructura, mandos técnicos, medios financieros, etc.) dejaban que desear.

Así, en vísperas de 1974, sería osado afirmar que se haya realizado el plan en un 10%.

Cabe señalar que, mientras tanto, se inició un nuevo período quinquenal (1971-1976). Se establecieron las bases y prioridades de los sectores de energía, transporte y comunicaciones, industria, agricultura y turismo, sin que se dejaran en el olvido ni el sector social ni las preinversiones e investigaciones. La finalidad de la nueva estrategia del desarrollo industrial es:

1. Alcanzar una tasa de crecimiento sostenido de la producción industrial (6%);
2. Lograr atender de manera óptima la demanda de bienes industriales;
3. Mantener y elevar el nivel de las exportaciones;
4. Absorber un volumen creciente de mano de obra;
5. Conseguir una transformación más elaborada de las materias primas locales;
6. Favorecer la industrialización de las provincias."

En la esfera industrial, se espera llegar a reducir las importaciones en 1976 en un 25% respecto de 1971. Se han declarado prioritarias las siguientes ramas industriales:

- Para el mercado local: industria textil, industria alimentaria e industria de maquinaria ligera.
- Para el mercado exterior: industrias de montajes y agroindustrias de tecnología avanzada.

Aún es demasiado pronto para evaluar los resultados de este plan.

Los principales agentes de la industrialización son:

- el sector privado local
- los inversionistas extranjeros.

Debe señalarse igualmente que el Estado, bien sea directamente, o bien por conducto de IDAI trata, tímidamente aún, de suplir la insuficiencia del sector privado. La industria no ha recibido ninguna ayuda bilateral. Esta forma de ayuda se orientó hacia el sector agrícola por conducto de organismos norteamericanos tales como SCIPA, ASTC, PUNTO IV, HADO, etc.

### C. Promoción de las exportaciones de manufacturas

Es evidente que el Gobierno trata de promover las exportaciones. El porvenir industrial depende tanto del mercado interno como del mercado externo, pero la práctica del "dumping" no es corriente en este país. Las medidas tomadas para favorecer la industrialización tienen un carácter general y conciernen tanto a la industria orientada hacia el mercado nacional como a la orientada hacia el mercado internacional.

### D. Promoción del empleo

¿Es preciso emplear bienes de equipo de gran intensidad o de poca intensidad de capital? La respuesta no es sencilla.

En una economía caracterizada por un fuerte porcentaje de subempleo, parece oportuno, a primera vista, dar preponderancia al equipo no economizador de mano de obra. Pero lo que se gana empleando la mayor cantidad posible de mano de obra ¿compensa la consiguiente pérdida de productividad? Ha de tenerse en cuenta que esta mano de obra subempleada de origen campesino, desprovista de todo conocimiento técnico, ha de comenzar su aprendizaje en un medio que no le es familiar.

Por esta razón, debe determinarse para cada empresa, y en función del mercado (interno y externo) para el que trabaje, el equipo adecuado y favorecer su empleo. En la medida en que se trate de industrias que produzcan para el mercado local, parece imponerse la conveniencia de utilizar equipo economizador de capital, sobre todo porque mediante una serie de medidas de orden fiscal se puede atenuar la competencia que opondrían a tales industrias, por su escasa productividad, productos idénticos y sustitubles de procedencia extranjera.

En lo que concierne a las empresas orientadas hacia la exportación, y por poco que puedan estar en situación de competencia en el mercado internacional, no hay que dudar en equiparlas con bienes de producción de gran intensidad de capital.

Hay que admitir que el pequeño tamaño de las empresas establecidas, lo limitado del mercado y la excesiva oferta de mano de obra (bajo salario), contribuyen, a pesar del carácter general de la franquicia aduanera para los bienes de capital, al empleo de técnicas de producción de escasa intensidad de capital, es decir, de elevado coeficiente de mano de obra.

Sin embargo, se observa, en el decenio de 1960, que en lo relativo a concesión de privilegios fiscales y aduaneros, e incluso a tipos de interés aplicados por IDAI, cuenta mucho el volumen de empleo creado por la empresa. Pero es difícil imponer una política sistemática y rigurosa en esta materia, cuando se está en la fase inicial del desarrollo industrial, y cuando puede ser ambigua la apreciación del carácter tecnológico de esta o de aquella empresa en función del mercado que hay que atender.

#### E. Localización de industrias en nuevos centros y en zonas rurales.

Se tiende hacia la concentración de empresas en la capital. La razón es sencilla: ésta ofrece un mercado más importante, una infraestructura más desarrollada, un puerto dotado de instalaciones, etc. Todo, en la esfera administrativa y económica, está concebido para Puerto Príncipe, y las provincias se van despoblando y perdiendo vida.

En la fase de despegue (1964-1974) existe una tendencia evidente hacia una política de ordenación industrial del territorio. Pero una política de infraestructura, acompañada de una reorganización del sistema de tenencia de tierras, debe preceder a toda implantación industrial en las provincias. En los últimos años, se han localizado "complejos industriales" en la región del Sur (fábrica de mantequilla y fábrica de azúcar), en la Artibonite (fábrica de aceite SEN-IDAI des Gonaïves), en la región del Norte (ingenio azucarero) y en la región del Oeste (proyecto de ingenio azucarero en Léogane).

Este comienzo demuestra que se ha comprendido el problema, pero haría falta demasiado optimismo para creer que la industrialización de zonas rurales vaya a tener lugar en un futuro próximo.

#### F. y G. Desarrollo de la tecnología manufacturera - Capacitación de mano de obra y mandos locales

Faltos de toda experiencia industrial, impregnados aún de una tradición campesina, con todas sus secuelas fatalistas, imbuidos de una educación orientada hacia el arte de hablar y de escribir más bien que hacia las realizaciones prácticas, los hombres

de este país se halla fuertemente centrada en el área del desarrollo industrial. Mientras se produce un cambio fundamental, que debe llevar por una reforma de la enseñanza y por el desarrollo del propio movimiento industrial, debe recurrirse a los técnicos extranjeros. Dentro del marco de la cooperación técnica internacional, el Gobierno ha recurrido a ellos para ciertos proyectos. Pero, para que esta política sea rentable, es preciso estar en condiciones de explicar sus necesidades y evaluarlas; es necesario también que dichos técnicos desempeñen una doble función: poner manos a la obra y formar personal técnico. El Estado, por su parte, debe comprender el carácter transitorio de esta ayuda y sentar, por consiguiente, las bases para la formación acelerada de mandos técnicos medios, primeramente, y de mandos superiores después. Se impone, por otra parte, el aprendizaje y la formación continua en las propias empresas (una contribución para aprendizaje profesional aplicada a las empresas de los sectores terciario y secundario proporcionaría los medios financieros para esta política). Por último, son necesarias una política de apertura hacia el personal industrial haitiano que trabaje en el extranjero y una política que evite el éxodo de personal nacional a otros países en pos de elevadas remuneraciones. Toda esta política de formación de mandos incumbe al Estado, tanto como la infraestructura de carreteras y la construcción de canales de riego.

## CAPITULO III

### POLITICAS MEDIANAS Y FUNDAMENTALES DE 1949-1952

De manera general, para saber si los proyectos industriales públicos son satisfactorios se sigue el procedimiento siguiente:

a) En el plano económico:

- 1) Estudio de las posibilidades del mercado interno. Como la mayoría de las industrias creadas se proponen sobre todo sustituir a los proveedores extranjeros, pueden servirles de indicadores la cantidad, la índole y el valor de los bienes importados.
- 2) Inventario de las materias primas. Lo ideal sería explotar las materias primas nacionales y aumentar su producción; debido a la carencia o insuficiencia de materias primas, se ha de considerar su importación en la medida en que su elaboración resulte rentable o permita emplear un porcentaje apreciable de mano de obra.

b) En el plano técnico:

Para la ejecución de ciertos proyectos industriales, se recurre a expertos extranjeros, ya sea sobre una base contractual, ya sea en el marco de la asistencia técnica internacional, mientras llega el momento en que el país pueda volar con sus propias alas.

La serie de medidas tendientes a fomentar el desarrollo industrial es bastante amplia.

Law de 8 de octubre de 1949, por la cual se conceden a las nuevas empresas industriales durante cinco años privilegios fiscales tales como:

- a) Desgravaciones fiscales sobre los beneficios (impuesto sobre la renta) del 50% durante el primer año y del 20% durante los cuatro años siguientes;
- b) Exención de derechos arancelarios, sobre la importación para los bienes de equipo y materias primas, y sobre la exportación para los productos manufacturados;
- c) Exoneración de derechos personales (patente y licencia para extranjeros).

Law de 29 de julio de 1952, por la cual se exoneran de derechos arancelarios las materias primas necesarias para el funcionamiento de fábricas y talleres, recibidos del extranjero por los fabricantes de artículos considerados de la pequeña industria, así como las exportaciones de dichos artículos.

Ley de 24 de octubre de 1944 por la cual se proroga de cinco a seis años el periodo estipulado por la ley de 2 de octubre de 1949, durante el cual las empresas llamadas nuevas pueden gozarse de determinados privilegios fiscales.

Ley de 8 de agosto de 1952 por la cual se refuerzan los mencionados privilegios fiscales:

- a) Desgravaciones fiscales sobre los beneficios: 100% durante el primer año y 20% durante los cinco años siguientes;
- b) Exención de derechos arancelarios, sobre la importación para los bienes de equipo y las materias primas, y sobre la exportación para los productos manufacturados.
- c) Exoneración de derechos personales (patentes y licencia para extranjeros) durante diez años.

Ley de 14 de junio de 1960 relativa a las medidas de protección de la industria nacional:

- a) Fijación de cupos en beneficio de la industria, o de un sector de la producción nacional, cuyo desarrollo está entorpecido por la competencia de artículos idénticos, similares o de sustitución de procedencia extranjera;
- b) La industria o el sector de producción que se beneficia de la protección deberá:
  - 1) Utilizar en grado considerable materias primas locales
  - 2) Utilizar en grado considerable mano de obra local
  - 3) Dedicarse a la fabricación de artículos que puedan influir favorablemente sobre la balanza de pagos.

Ley de 16 de agosto de 1960, por la cual se fomenta la creación de nuevas empresas agrícolas e industriales. Las ventajas concedidas a las empresas nuevas son:

1. Ventajas arancelarias

- a) Exoneración de derechos arancelarios sobre la importación, o de otros impuestos internos, para las materias primas, los materiales de construcción (no producidos en Haití) y las piezas sueltas para el montaje de objetos destinados al mercado local;
- b) Exoneración de derechos arancelarios y de todo impuesto interno para los productos fabricados por la empresa con miras a la exportación;
- c) Si las necesidades de materias primas de una empresa superan a las disponibilidades de la producción nacional, se podrá conceder la exoneración para las cantidades complementarias de materias primas importadas.



2. Exención y reducción de impuestos sobre los ingresos para la "empresa nueva":

- a) Exención total del impuesto sobre los ingresos durante los cinco primeros años del funcionamiento de la empresa;  
durante el 6º año será imponible el 15% de los ingresos

"	7º	"	"	"	30%	"	"
"	8º	"	"	"	45%	"	"
"	9º	"	"	"	60%	"	"
"	10º	"	"	"	80%	"	"
"	11º	"	"	"	100%	"	"

- b) Si las "nuevas" empresas existentes abastecen o pueden abastecer como mínimo el 50% del consumo nacional de un producto, la posible empresa que desee fabricar este mismo producto privilegiado sólo podrá gozar de la exención total del impuesto durante un período mínimo de dos años, o durante el tiempo de exención total que queda por transcurrir para la última empresa instalada que fabrique el mismo producto privilegiado.

3. Otras ventajas fiscales:

- a) Exoneración de los derechos de patente municipal y de licencia para extranjeros durante 10 años;
- b) Exoneración de los derechos de patente municipal y de licencia para extranjeros, por un período de un año, para los obreros especializados y los técnicos.

Decreto de 13 de marzo de 1963, por el cual se modifican determinadas disposiciones de la ley de 16 de agosto de 1960 con el fin de facilitar de manera racional el desarrollo industrial y armonizar las distintas leyes que rigen en la materia y conceden determinados privilegios a personas físicas que ofrecen sus servicios especializados a las empresas de que se ocupa este mismo decreto.

Decreto de 13 de marzo de 1963, por el cual se corrobora la ley de 29 de julio de 1952 en favor de la pequeña industria.

Decreto de 16 de octubre de 1969, por el cual se limita la exención de derechos arancelarios y la exoneración de contribuciones, impuestos y derechos concedidos a toda institución, sociedad o empresa.

Como la economía del país se ha visto "gravemente afectada por las calamidades naturales y por la baja del precio de algunos de nuestros productos principales en el mercado mundial, hasta el punto que ello ha originado una disminución notable de los ingresos públicos", y como "la exoneración de tasas e impuestos de todo tipo y la exención de derechos arancelarios... constituyen sacrificios gravosos para el Estado, sobre todo si se tiene en cuenta que dichas exenciones y exoneraciones, en lugar de ser consideradas como un fomento de las inversiones, se convierten con

cierta frecuencia en causa de abusos incontrolables como resultado de toda suerte de maniobras", el Gobierno ha decidido limitar la exención de derechos arancelarios y la exoneración de impuestos y tasas.

1. En adelante, las empresas sólo podrán gozar de exención de derechos con respecto a:

- a) Las máquinas, aparatos o utensilios necesarios para el equipo de empresas y laboratorios, así como las piezas de recambio pertinentes;
- b) Las materias primas, cuando no se produzcan en Haití;
- c) El material y los suministros propios para el embalaje, cuando no se produzcan en Haití;
- d) Los camiones, locomotoras, remolques y sus accesorios y piezas de recambio, asignados exclusivamente al transporte del material, de los suministros y de los productos de la empresa.

2. Las sociedades industriales y las empresas que se rijan, aunque sea parcialmente, por los decretos de 13 de marzo de 1963, y tengan más de 10 años de existencia, no podrán seguir gozando de exención de derechos arancelarios sobre los productos terminados o semiterminados, ni de exenciones de impuestos y contribuciones. Sin embargo, podrán recibir materias primas brutas y bienes de equipo con exención de derechos arancelarios.

3. Las sociedades industriales que tengan menos de 10 años de existencia pagarán por todos los artículos que reciban, y durante el tiempo que falte para cumplir esos 10 años, la tercera parte de los derechos arancelarios previstos, salvo para las materias primas y los bienes de equipo.

4. Las empresas de montaje y acabado que trabajen para la exportación, estarán exentas de todos los derechos de exportación y de importación.

5. Los privilegios arancelarios y fiscales se conceden con carácter prioritario a:

- a) Las empresas que utilicen materias primas nacionales o extranjeras para fabricar productos acabados o semiterminados destinados a abastecer empresas ya establecidas en el país.
- b) Las empresas que emplean gran cantidad de mano de obra, de acabado, o de cualquier otro tipo, que utilicen materias primas nacionales y trabajen para la exportación.
- c) Las empresas que deban trabajar en una zona todavía no desarrollada, que no sea la de Puerto Príncipe y sus alrededores.

Decreto de 26 de noviembre de 1961, en el cual se protegen los productos de la industria nacional y se fija un arancel específico, que corresponde al derecho ad valorem:

- aumento del arancel específico correspondiente a clavos, tiras para la fabricación de cinturones, corchos, sobrocinchas, bridas, riendas y artículos análogos;
- establecimiento de un arancel específico sobre la importación de aceite de soya semirefinado, que corresponda al derecho ad valorem.

Para concluir, en lo que respecta a las medidas de protección arancelaria, cabe decir que se ha previsto una exoneración total de derechos arancelarios sobre los bienes de equipo, piezas de recambio y materias primas. Como el país no produce bienes de equipo, y como dicha protección entra en juego en la medida en que las materias primas son insuficientes o inexistentes, esta exoneración no ejerce ninguna repercusión desfavorable sobre la economía. A esto hay que añadir que, además de todos los privilegios relativos a protección arancelaria, las empresas nuevas gozan, según se ha visto (decreto de 16 de agosto de 1960), de una exoneración total del impuesto sobre los ingresos durante los cinco primeros años de funcionamiento y que, después de este período, siguen gozando de privilegios fiscales durante otros cinco años en forma de pago parcial del impuesto sobre los ingresos.

No existe ninguna ley especial sobre inversiones extranjeras. La legislación promulgada no establece ninguna discriminación entre inversiones nacionales y extranjeras. Hay que observar que el control de cambios nunca existió en el país, ni siquiera en los momentos difíciles de 1957 y 1962. Por consiguiente, tanto las empresas nacionales como las extranjeras pueden proceder libremente a la transferencia de sus beneficios y capitales.

Todavía es demasiado pronto para evaluar las consecuencias que las medidas de protección arancelaria y de fomento de las inversiones, tomadas en su conjunto, tienen sobre el desarrollo industrial. De manera general, sólo pueden ser positivas; en efecto, la fracción del PIB correspondiente al sector industrial, partiendo de un nivel que a grandes rasgos se podría evaluar en menos del 1% en 1949, alcanzó a más del 10% durante los años 1969 y 1970. El país avanza lentamente, como es natural, puesto que la industrialización se encuentra todavía en la etapa infantil.

Cuadro 6

Composición del producto interno bruto

	PIB en miles de córdobas de 1955			Tasa media de crecimiento anual		
	1950	1960	1972	1951-60	1961-70	1971-72
Agricultura	667.701	761.150	943.300	1,45%	1,07%	5,3%
Minería	1.200	18.544	30.200	46,6%	7,0%	12,7%
Petróleo	-	-	-	-	-	-
Manufactura	145.900	154.760	233.200	0,9%	3,0%	6,0%
Otros sectores	460.420	590.740	763.200	-	-	4,1%
Total PIB	1.203.221	1.525.210	1.977.900	1,9%	1,6%	5,2%
PIB (en dólares EE.UU.)	256.644	305.062	395.530	1,7%	2,2%	-
Población (millones de habitantes)	3,35	3,92	5,19	0,1%	-0,6%	3,2%
PIB por habitante (dólares EE.UU.)	76,5	76,4	76,4	-	-	-

**Cuadro 6 bis**

**Tasa de crecimiento anual**

<u>Años</u>	<u>Agricultura</u>	<u>Minería</u>	<u>Manufacturas</u>	<u>Otros sectores</u>	<u>Total PIB</u>	<u>Población</u>	<u>PIB por habitante</u>
1951	0,3 %	0 %	1,0 %		1,5 %	1,4 %	0 %
1952	3,7 %	0 %	6,9 %		5,3 %	1,4 %	4,0 %
1953	3,5 %	0 %	5,4 %		2,9 %	2,3 %	5,2 %
1954	6,0 %	8,3 %	10,2 %		8,0 %	1,1 %	6,3 %
1955	4,4 %	-6,1 %	-4,9 %		-3,7 %	1,9 %	-5,7 %
1956	7,6 %	108,7 %	4,9 %		8,8 %	2,1 %	6,8 %
1957	-5,1 %	278,8 %	-10,2 %		-7,3 %	2,1 %	-9,3 %
1958	9,8 %	6,0 %	9,2 %		9,6 %	1,3 %	7,7 %
1959	-6,4 %	25,8 %	-12,3 %		-7,1 %	2,5 %	-5,6 %
1960	6,5 %	46,7 %	9,7 %		7,2 %	1,0 %	6,1 %
1961	-3,4 %	4,7 %	-3,5 %		-2,9 %	2,0 %	-5,8 %
1962	8,3 %	45,4 %	17,9 %		8,2 %	1,2 %	9,3 %
1963	-0,4 %	-0,6 %	-1,3 %		-1,7 %	1,4 %	-2,9 %
1964	-0,8 %	-4,3 %	-10,5 %		-0,9 %	2,0 %	-5,9 %
1965	1,6 %	-11,5 %	3,8 %		0,7 %	1,1 %	-0,3 %
1966	2,8 %	-6,5 %	-4,9 %		0 %	2,7 %	-2,7 %
1967	-1,4 %	-11,1 %	-2,2 %		1,4 %	1,1 %	-2,3 %
1968	2,1 %	12,3 %	4,9 %		2,6 %	2,4 %	0,3 %
1969	2,7 %	53,9 %	4,7 %		3,3 %	2,1 %	1,2 %
1970	-0,8 %	-12,3 %	21,4 %		8,0 %	3,7 %	3,8 %
1971 <sup>1/</sup>	6,4 %	17,7 %	6 %		5,7 %	2,4 %	3,35%
1972 <sup>1/</sup>	4,3 %	8,2 %	10 %		5,3 %	2,4 %	2,97%

<sup>1/</sup> Estimaciones.

Cuadro 7

Balanza del comercio exterior  
(en millones de gourdes de 1955)

	<u>1950</u>	<u>1960</u>	<u>1969</u>	<u>1972</u>
Exportaciones	192,4	190,5	185,4	-
Importaciones	181,0	201,9	217,9	-
Saldo comercial	+ 11,4	- 11,4	- 32,5	-
Exportaciones de manufacturas	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Importaciones de manufacturas <sup>1/</sup>	52,0	64,0	69,0	88,0

Tipo de cambio 1 dólar U.U.U. = 5 gourdes

<sup>1/</sup> Las estadísticas aduaneras no indican con precisión la cuantía de los bienes manufacturados importados. La distribución de los bienes importados se presenta bajo las rúbricas siguientes:

- I. Bienes de consumo duraderos y no duraderos
- II. Combustibles y lubricantes
- III. Materias primas
- IV. Materiales de construcción
- V. Bienes de capital
- VI. Otras máquinas y aparatos
- VII. Otros productos importados.

Cuadro 6

Número de personas empleadas en todo el país

	<u>1950</u>	<u>1960</u>	<u>1970</u>
Agricultura	1.453.891		en 7% de población activa, más del 80%
Minería	505		
Petróleo	-		
Manufactura	85.361		1% aproximadamente
Otros sectores	165.382		
Total de la economía	1.705.139		

## CAPITULO I

### LAS INSTITUCIONES Y LA INDUSTRIALIZACION EN 1950-72

En el decenio de 1950, no se pensó en ningún organismo para canalizar, orientar y planificar la industrialización incipiente.

La ley de 1º de julio de 1963 estableció, por primera vez en la historia económica de Haití, las bases de un Consejo Nacional de Desarrollo y Planificación (CONADEP). Este organismo cambió de nombre en 1965, pasando a ser la Comisaría Nacional de Desarrollo y Planificación, para recuperar más tarde su antiguo nombre.

La actual estructura orgánica del CONADEP data del 17 de febrero de 1967 (decreto presidencial).

El CONADEP tiene como función esencial la de definir la política a largo plazo de desarrollo económico y social de la nación, los programas concretos a mediano plazo (dos a cinco años) y los presupuestos anuales de desarrollo. Estos diversos documentos se someten a la aprobación del Consejo de Secretarios de Estado.

El CONADEP elabora, conjuntamente con el Instituto Haitiano de Estadística, las cuentas nacionales y el presupuesto nacional (estimaciones de gastos e ingresos de la nación).

Canaliza todos los esfuerzos de programación de las instituciones públicas y privadas del país. En principio, los organismos de desarrollo (organismos extranjeros o nacionales de cooperación o de asistencia y organismos de financiación como el IDAI, ECA) deberían recabar un dictamen previo favorable del Consejo antes de iniciar la ejecución de su programa.

El CONADEP está presidido por el Jefe del Estado y consta, además, de los siguientes miembros:

- 1) El Secretario de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos;
- 2) El Secretario de Estado de Industria y Comercio;
- 3) El Secretario de Estado de Obras Públicas, Transportes y Comunicaciones;
- 4) El Secretario de Estado para Agricultura, Recursos Naturales y Desarrollo Rural;
- 5) El Presidente-Director General del Banco Nacional de la República de Haití.





La gestión diaria de los asuntos corre a cargo del Secretario Ejecutivo del CONADEP, que ha de ser uno de los Secretarios de Estado miembros del mismo y es designado por el Jefe del Estado. Desde la creación del CONADEP, es el Secretario de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos quien viene desempeñando este cargo.

El Consejo puede invitar a participar provisionalmente en sus debates a los encargados de otros departamentos ministeriales o de organismos públicos o privados, cuando los problemas que vayan a ser objeto de discusión estén relacionados con asuntos de su competencia.

- El Secretario de Estado de Industria y Comercio no interviene en la planificación global del desarrollo sino que a través de su participación en el CONADEP.

Los incentivos son estudiados y decididos por dos ministerios: la Secretaría de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos y la Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Los incentivos son comunicados a los organismos de recaudación por dos conductos: la Administración General de Aduanas para los derechos de importación y de exportación, y la Administración General de Contribuciones para los impuestos internos (impuestos indirectos, impuestos sobre los ingresos, etc.). El Secretario de Estado de Industria y Comercio se dirige al Secretario de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos para la aplicación de toda medida en favor de la industria. Como puede verse, no se ha llegado aún a una centralización de los incentivos para la inversión, o a la creación de una especie de oficina general de inversiones industriales. De hecho, es el CONADEP el que desempeña este papel, una especie de función coordinadora en relación directa con la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, la Secretaría de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos, el IDAI, así como con las misiones económicas extranjeras.

- La primera institución de financiación industrial fue el Instituto Haitiano de Crédito Agrícola e Industrial (IHCAI) creado en 1951. Sus fondos propios provenían en gran parte de un impuesto de 5 gourdes recaudado sobre cada caso de café exportado. Hemos examinado ya los resultados de su política crediticia durante sus cinco primeros años de funcionamiento (véase el tema relativo a la disponibilidad de medios de financiación). Pero sus operaciones no se limitaban a la concesión de créditos. Participaba financieramente en cierto número de empresas: FITINASA (Filature, Tissage Nationaux, S.A.), industria azucarera (Société Cubano-haitienne Centrale Dessalines S.A.) y Ciment d'Haiti. A excepción de Ciment d'Haiti, todas las demás empresas han acumulado gigantescos

déficit. En junio de 1961, le sucedió el Instituto de Desarrollo Agrícola e Industrial (IDAI), que se hizo cargo de la herencia patrimonial del IHCAI el 1º de octubre de 1961. Al IDAI se le puede confiar la ejecución de ciertos proyectos industriales. Dispone de un capital de 50 millones de gourdes, que proviene, en parte, de una contribución del 4% sobre los artículos que figuran en la lista A del arancel aduanero y de una contribución del 6% sobre los artículos que figuran en la lista B del mismo arancel de aduanas, a excepción de los párrafos 3201 a 3700 (artículo 3 de la ley de 17 de diciembre de 1959 relativa a la Cuenta Especial de Inversiones)<sup>1/</sup> y, en parte, de fondos prestados (BID) y de fianzas obligatorias depositadas por las compañías de seguros que funcionan en el país. Además, el Instituto está autorizado a emitir obligaciones garantizadas por el Estado, a un interés del 4% anual. Por último, los exportadores de café deben colocar en obligaciones no negociables del Instituto, a un interés del 1% y con un plazo de cinco años, las sumas correspondientes a cinco gourdes por cada saco de 60 kilos exportado, y lo mismo se aplica a los exportadores de sisal, que deben suscribir obligaciones a un interés anual del 1% con un plazo de cinco años, a razón de 10 gourdes por cada libra de sisal exportada.

El IDAI tiene por cometido:

- a) promover la formación de empresas agrícolas e industriales que puedan contribuir al aumento de la producción nacional;
- b) conceder a este fin, préstamos a corto, mediano y largo plazo destinados al desarrollo de la producción agrícola e industrial, a personas naturales, empresas privadas, sociedades cooperativas y cajas populares, o a cualquier otra entidad que no dependa directamente de la administración pública;
- c) favorecer el desarrollo de la producción de ciertos artículos actualmente importados;
- d) poner el crédito al alcance de los pequeños productores rurales.

- La única institución que se ha creado para la financiación de la industria es el IDAI. Sin embargo, nada impide que los inversionistas recurran a los servicios de otros bancos: Banco Nacional de la República de Haití (BNRH), Royal Bank of Canada, First National City Bank, etc. El IDAI no se ha limitado a las simples operaciones de crédito (en materia de préstamos otorgados por el IDAI a la economía, véase lo expuesto sobre disponibilidad de medios de

---

<sup>1/</sup> Véase en la página      el contenido de las listas A y B.

financiación). La ley orgánica del IDAI le deja entera libertad para invertir directamente en ramas industriales (Ecurrerie du Sud, Filature des Gonaives, complejo industrial de Gonaives. desmotado, desfibrado, fabricación de aceite a partir de semillas de algodón), o adquirir participaciones en negocios industriales (Ciment d'Haiti, Outillage, Societé Anonyme de Boucherie).

- Aparte de algunas escuelas que dan formación técnica a sus alumnos, y que necesitan ser reestructuradas por completo, tales como las escuelas laboratorio (demasiado orientadas hacia los estudios médicos) y la escuela de los Padres Salesianos, no se ha hecho aún nada especial para la formación y perfeccionamiento de mano de obra calificada para la industria.
- En lo que respecta a las instituciones creadas para el estudio de los diferentes problemas técnicos, comerciales y psicológicos relativos al desarrollo industrial, la responsabilidad la asume el CONADEP (Consejo Nacional de Desarrollo y Planificación). Para secundar más o menos al CONADEP, se ha creado un "Comité de Estudios sobre Inversiones Extranjeras" con miras a "facilitar el estudio de los proyectos relativos a estas inversiones y permitir que el Jefe del Poder Ejecutivo se forme una idea correcta de su importancia en razón de su posible aportación a la economía nacional".

Este Comité, que depende directamente del Jefe del Estado, se compone de:

- 1) un representante de la Secretaría de Estado de Hacienda y Asuntos Económicos;
- 2) un representante de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio;
- 3) un representante de la Secretaría de Estado de Obras Públicas, Transportes y Comunicaciones;
- 4) un representante de la Secretaría de Estado de Agricultura, Recursos Naturales y Desarrollo Rural;
- 5) un representante de la Secretaría de Estado de Asuntos Sociales;
- 6) un representante de la Administración General de Contribuciones;
- 7) un representante del Consejo Nacional de Desarrollo y Planificación (CONADEP);
- 8) un representante del Banco Nacional de la República de Haití;
- 9) un representante de la Oficina de Turismo y tres representantes del sector privado.

Convendría centralizar todos los estudios, como también la ejecución y control de todos los problemas y proyectos de desarrollo, y particularmente de industrialización, en manos del CONADEP, otorgándole incluso cierta autonomía y mayor iniciativa. El desarrollo es un asunto demasiado serio para que no tenga su propio centro impulsor administrativo.

LISTA A

<u>Párrafo del Arancel</u>	<u>Denominación del artículo</u>
1 a 42	
301 a 341	Objetos de arcilla y productos cerámicos
401 a 500	Vidrio
1101 a 1200	Joyas doradas y plateadas y sus imitaciones
1301 a 1316	Fundición
1401 a 1402	
1406	
1408 a 1600	Hierro forjado, acero y fundición maleable
1601 a 1677	Cobre y aleaciones de cobre
1701 a 1749	Mercurio, níquel, aluminio, estaño y sus aleaciones. Zinc, plomo y otros metales y sus aleaciones
2401 a 2424	Colores, tintes, pigmentos, pinturas y barnices
2501 a 2523	Varios
3201 a 3700	Tejidos de algodón y sus manufacturas
7001 a 7100	Papel y sus manufacturas
8001 a 8200	Madera y otras materias primas vegetales y sus manufacturas
11201 a 11210	Embarcaciones
12101	
12103 a 12154	Cereales, frutas secas, legumbres y preparados de estos productos
12201 a 12300	Espicias
12401 a 12423	Espicias
12425 a 12444	
13201 a 13320	Varios

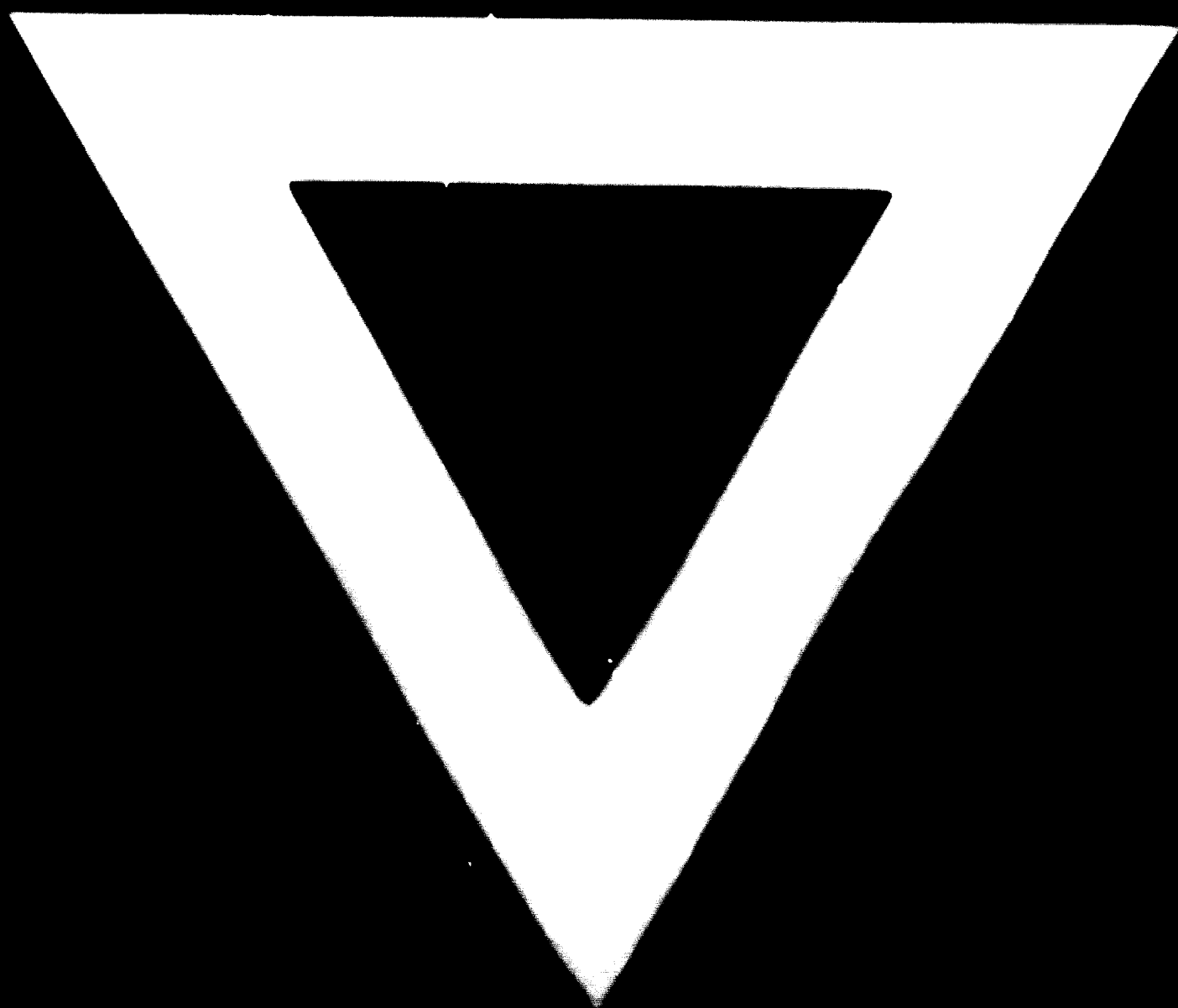
LISTA B

Párrafo del Arancel

Denominación del artículo

501 a 503	Piedras preciosas, perlas y sus imitaciones, sin montar
1001 a 1014	Oro, plata, platino y aleaciones de estos metales así como sus aplicaciones
1201 a 1209	Relojes
2301 a 2319	Jabón, perfumes, cosméticos
4001 a 4002	Fibras en bruto
4101 a 4200	Hilados y sus manufacturas
6001 a 6200	Seda natural y artificial y sus manufacturas
9101 a 9114	Plumas, tripas y sus manufacturas
11101 a 11200	Vehículos
12301 a 12328	Bebidas
13001 a 13026	Caucho y sus manufacturas
13101 a 13110	Tabaco y sus manufacturas





**74 . 11 . 27**