



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

08615-S

LA EFICACIA DE LOS PARQUES INDUSTRIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO



NACIONES UNIDAS

LA EFICACIA DE LOS PARQUES INDUSTRIALES EN
LOS PAISES EN DESARROLLO

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL
Viena

**LA EFICACIA
DE LOS
PARQUES INDUSTRIALES
EN LOS PAISES
EN DESARROLLO**



NACIONES UNIDAS
Nueva York 1979

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La mención de nombres de empresas y productos comerciales no implica el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

ID/216

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.78.II.B.11

Precio: \$ 6,00 (EE.UU.)

(o su equivalente en la moneda del país)

NOTAS EXPLICATIVAS

El término dólares (\$) se refiere a dólares de los Estados Unidos, a menos que se indique otra cosa.

El término libras (£) se refiere a libras esterlinas, a menos que se indique otra cosa.

En los cuadros se han utilizado los siguientes signos:

Los tres puntos suspensivos (...) indican que no hay datos disponibles o que no se registran por separado

Una raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante

Un espacio en blanco indica que ese elemento no es pertinente

Una cifra entre paréntesis indica una cantidad negativa (en los cuadros solamente)

En esta publicación se han utilizado las siguientes siglas de organizaciones:

CENDES	Centro de Desarrollo (Argentina y Ecuador)
CSIO	Organización Central de Pequeñas Industrias (India)
IDC	Centro de Desarrollo Industrial (Nigeria)
LEDB	Junta Ejecutiva de Desarrollo de Lagos (Nigeria)
LSDPC	Empresa Estatal de Desarrollo y Propiedad de Lagos (Nigeria)
MICEI	Ministerio de Industria, Comercio e Integración (Ecuador)
OSSI	Organización para la Pequeña Industria y los Parques Industriales del Irán
PSIC	Empresa de la Pequeña Industria de Pakistán
SIB	Junta de Pequeñas Industrias (India)
SIDA	Organismo de Suecia para el Desarrollo Internacional
SITE	Sind Industrial Trading Estate Ltd (Pakistán)
SISI	Instituto de Servicios de la Pequeña Industria (India)
SSIC	Planes de Crédito para la Pequeña Industria (Nigeria)
SONEPI	Société Nationale d'Etudes et de Promotion Industrielle (Senegal)
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

INDICE

	<i>Página</i>
<i>Introducción</i>	1

Primera parte

Resumen de las actuaciones de la Reunión de Expertos sobre evaluación de la eficacia de los parques industriales en los países en desarrollo

Capítulo

I. LA FUNCION DE LOS PARQUES INDUSTRIALES	7
Generalidades	7
Tipos de parques industriales	8
II. LA CONTRIBUCION DE LOS PARQUES INDUSTRIALES AL DESARROLLO ECONOMICO E INDUSTRIAL	10
III. OTRAS POSIBILIDADES	15
No intervención por parte del Estado	15
Ayuda del Estado a la industria privada	15
Nacionalización de la industria con arreglo a una planificación centralizada	16
Conclusiones	18
IV. FACTORES QUE CONTRIBUYEN AL EXITO DE LOS PARQUES INDUSTRIALES	20
Condiciones generales y su virtualidad respecto del desarrollo del programa con éxito	21
Actividades económicas nacionales y locales	22
Pautas socio-culturales	24
Emplazamiento del parque, tamaño e infraestructura urbana conexa ..	25
Objetivos del gobierno al establecer parques industriales	27
Profundidad de los estudios de viabilidad y preinversión	29
Métodos de financiación	30
Apoyo del Gobierno y de otras autoridades	31
Selección de industrias, tipos de productos, tecnologías y empresarios .	34
Organización y gestión del parque	36
Ventajas que ven en el parque los posibles participantes	37
Conclusiones	38

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
V EFECTOS ECONOMICOS Y SOCIALES DE LOS PARQUES INDUSTRIALES	40
Beneficios económicos indirectos	40
Efectos sociales	40
Conclusiones	43
VI. LOS PARQUES INDUSTRIALES EN LOS PAISES MENOS ADELANTADOS	44

Segunda parte

Estudios de evaluación

I. Argentina	49
II. Ecuador	56
III. India	61
IV. Irán	68
V. Kenya	72
VI. Malasia	75
VII. Nepal	82
VIII. Nigeria	86
IX. Pakistán	91
X. Senegal	97
XI. Sri Lanka	102
XII. Turquía	106

Anexos

I. Directrices para los consultores encargados del estudio	112
II. Documentos presentados en la Reunión	117

Introducción

En la Declaración y Plan de Acción de Lima en materia de Desarrollo Industrial y Cooperación, aprobada en la Segunda Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en marzo de 1975, la Conferencia expresó su convicción de que la industria era indispensable para el rápido crecimiento económico y social de los países en desarrollo y fijó un objetivo para la participación de estos países en el total de la producción industrial del mundo, participación que deberá llegar por lo menos al 25% en el año 2000¹ (su nivel actual es del 7%).

De conformidad con las resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de la Asamblea General, relativas a la Declaración y al Programa de Acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, en el Plan de Acción de Lima se señaló que las políticas nacionales de industrialización debían estimular y apoyar el desarrollo de las industrias pequeñas, medianas y rurales que satisfacen necesidades básicas de la población y contribuyen a la integración de los diferentes sectores de la economía

Los parques industriales son considerados desde hace tiempo como uno de los instrumentos mejores y más económicos para promover el desarrollo de la industria manufacturera, en particular en el sector de la mediana y la pequeña industria, en países en proceso de industrialización. Su utilización se ha ampliado también para promover el desarrollo económico de regiones rurales y atrasadas.

A lo largo de los años, la ONUDI y su predecesor han realizado varios estudios y seminarios sobre diversos aspectos de los parques industriales y sobre cuestiones referentes a la pequeña industria, estrechamente relacionadas con ellos. Muchos de estos estudios y seminarios se han dedicado a describir las experiencias y los proyectos nacionales, prestando especial atención al diseño, planificación, construcción, administración y funcionamiento de los parques. A título de valoración crítica, es muy poco lo que se ha hecho, siendo una notable excepción un documento preparado por A. Molinari y publicado junto con la documentación del Seminario Regional de las Naciones Unidas sobre Conglomeraciones Industriales en Asia y el Lejano Oriente². En los últimos años el Organismo de Suecia para el Desarrollo Internacional (SIDA) ha realizado también actividades en esta esfera.

En noviembre de 1975 la ONUDI y el SIDA iniciaron un programa conjunto para evaluar la eficacia de los parques industriales como instrumento de desarrollo industrial. Cuando se creó el Centro Internacional de Estudios Industriales de la ONUDI se incluyó este proyecto en su programa de trabajo y se puso más en consonancia con el Plan de Acción de Lima definiendo como objetivo principal del mismo el desarrollo de un concepto y un diseño de proyectos para el establecimiento

¹ ID/Conf.3/31, cap. IV (A/10112); y UNIDO PI/38.

² A. Molinari, "Cuestiones debatibles relacionadas con las conglomeraciones industriales", *Conglomeraciones Industriales en Asia y el Lejano Oriente* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.62.II.B.5) págs. 424 a 454.

de parques industriales basado en la medida de lo posible en el aprovechamiento de los recursos locales y en relación con los factores sociales económicos y culturales locales.

En total se realizaron unos trece estudios por países (todos ellos menos uno fueron financiados por el SIDA) en dos fases distintas. En la primera fase se visitaron seis países: Cuba, Ecuador, Irán, Pakistán, Senegal y Turquía. En julio de 1976, después de examinar los resultados de esta fase se decidió pasar a la segunda fase con miras a lograr mayor amplitud y representatividad en los países considerados, y se realizaron estudios en Argentina, Malasia, Nepal, Nigeria, Sri Lanka y Sudán. Las principales cuestiones en que se fundamentaban los estudios eran las siguientes:

a) Si se ha de prestar asistencia a los países en desarrollo para que se industrialicen, ¿es la promoción de parques industriales y en consecuencia la provisión de fondos públicos, nacionales o internacionales, para ayudarles, un medio válido y económico de hacerlo?

b) Si se descarta la utilización de parques industriales como instrumento de promoción ¿qué otros medios existen para acelerar el proceso de industrialización?

c) ¿Cuáles son las condiciones necesarias para el éxito de un programa de parques industriales o de un parque industrial, y qué factores se han de tener en cuenta?

d) ¿Cuáles son los efectos económicos y sociales de un parque industrial sobre los que trabajan en él y sobre la comunidad en que está situado? ¿Tiene un parque industrial repercusiones especiales aparte de las que derivan de la concentración de la industria en un lugar sin la estructura formal de un parque industrial?

e) ¿Qué función pueden desempeñar los parques industriales en los países en desarrollo menos adelantados, dadas las condiciones especiales que se dan en estos países?

Se pidió también a los consultores que calculasen el rendimiento de la inversión en un parque industrial, que podía medirse en función de los ingresos de la inversión de capital, dividiendo la inversión total en inversión en infraestructura, locales de fábricas y servicios técnicos. En definitiva, resultó imposible dar respuesta a esta cuestión. Sólo en algunos países y respecto de un número limitado de parques fue posible obtener cifras relativas a los diversos elementos por separado e incluso en esos casos fue difícil definir el rendimiento de la inversión. Los parques industriales financiados con fondos públicos normalmente se crean para alcanzar objetivos más amplios que la simple rentabilidad de la inversión de fondos de la hacienda nacional o local. Así pues, el rendimiento directo de los fondos públicos invertidos en un parque o prestados al mismo es quizá un concepto demasiado limitado. Como el objetivo primordial de tal inversión es una forma de desarrollo nacional o local, el rendimiento podría medirse mejor en función del aumento de la producción industrial nacional o local, del empleo generado y de los recursos específicos, humanos o materiales, utilizados, todo lo cual puede atribuirse directamente a la existencia del programa o del parque industrial.

Los estudios fueron realizados por consultores cuidadosamente seleccionados de conformidad con las directrices que figuran en el anexo I. Sus resultados fueron expuestos posteriormente en dos informes que abarcan las distintas fases de la Reunión de Expertos sobre evaluación de la eficacia de los parques industriales en los países en desarrollo, celebrada en Viena del 13 al 16 de diciembre de 1976.

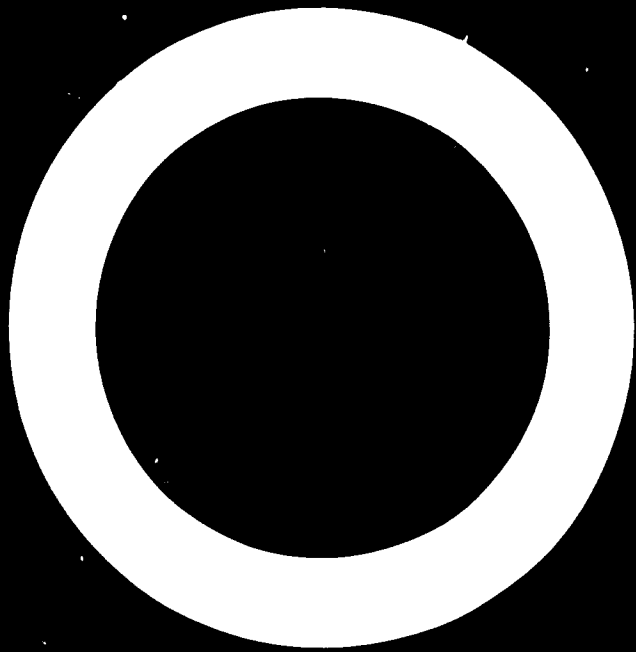
El material reunido en el curso de los estudios fue complementado con un análisis del funcionamiento de determinados parques industriales en Mysore³. En este estudio se hacía una severa crítica de muchos aspectos del programa de parques industriales de la India. No obstante, el autor, como Molinari no decía que los parques industriales fueran ineficaces en todas las situaciones. Ambos autores citaban ejemplos positivos pero criticaban la creación indiscriminada de parques sin haber hecho los estudios preliminares oportunos. Este punto de vista es el que sostienen el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la ONUDI así como el Banco Mundial, que insiste siempre en que se efectúen los estudios de viabilidad adecuados antes de pensar en la prestación de ayuda financiera.

Entre otros documentos complementarios figuraban un extracto de un informe sobre determinados parques industriales de la India, preparado para el Overseas Development Institute del Reino Unido, y datos sobre el programa de parques industriales de la India facilitados por el antiguo Comisionado para el desarrollo de la Pequeña Industria, del Ministerio de Desarrollo Industrial de ese país. Otros datos facilitados en el curso de la Reunión de Expertos se referían a parques industriales de Grecia y a la industrialización rural en China. En el anexo II se reproduce una lista completa de los documentos facilitados en la reunión.

La labor llevada a cabo sobre la evaluación de los parques industriales se va a exponer en dos publicaciones: la presente publicación contiene en su primera parte un resumen de las actuaciones de la Reunión de Expertos, incluidos los puntos más destacados de los resultados y un análisis de las cuestiones principales. En la segunda parte se ofrecen resúmenes de 12 estudios de evaluación sobre Argentina, Ecuador, India, Irán, Kenya, Malasia, Nepal, Nigeria, Pakistán, Senegal, Sri Lanka y Turquía.

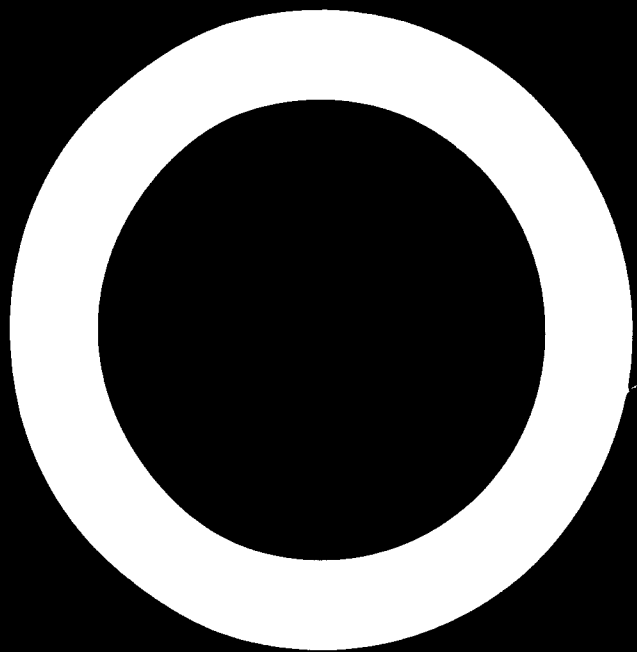
La segunda publicación se titula *Directrices para el establecimiento de parques industriales en los países en desarrollo*. Estas directrices están basadas en los resultados de los estudios de evaluación, en los debates de la Reunión de Expertos, en anteriores publicaciones de las Naciones Unidas y de la ONUDI sobre parques industriales y en la experiencia adquirida por la ONUDI en la realización de proyectos.

³ N. Somasekhara, *The Efficacy of Industrial Estates in India* (Delhi, Vikas, 1975).



PRIMERA PARTE

**Resumen de las actuaciones de la
reunión de expertos sobre evaluación
de la eficacia de los parques industriales
en los países en desarrollo**



I. La función de los parques industriales

Generalidades

Los motivos del establecimiento o la promoción de parques industriales expuestos por los gobiernos de los países visitados eran en líneas generales semejantes y pueden resumirse en los siguientes:

- a) Fomentar el desarrollo económico nacional acelerando el desarrollo industrial;
- b) Crear oportunidades de empleo y, en muchos casos, compensar las irregularidades periódicas en el empleo agrícola;
- c) Descentralizar la industria y difundir los beneficios de la industrialización de una manera más uniforme en el país, diversificando y aumentando así las actividades económicas en las zonas rurales y atrasadas;
- d) Promover y elevar la productividad en la pequeña industria;
- e) Promover, en particular en la India, determinados sectores industriales y la formación de grupos de personas competentes y cualificadas;
- f) Dar nuevo emplazamiento a las industrias, en especial a las pequeñas industrias y a la artesanía, fuera de las zonas urbanas congestionadas.

Como se indica en las directrices que figuran en el anexo I, los parques industriales pueden dividirse en tres clases:

- a) Terrenos con infraestructura adecuada, de los cuales se venden o asignan a los empresarios parcelas sobre las cuales construyen sus propias fábricas;
- b) Terrenos con infraestructura, divididos en parcelas que se ofrecen en venta o en arrendamiento a empresarios para que construyan sus propias fábricas o sobre los cuales el organismo encargado del parque construye fábricas normalizadas y las ofrece en venta o arrendamiento;
- c) Terrenos divididos en parcelas sobre los cuales se construyen fábricas normalizadas para arrendarlas y se facilitan servicios (instalaciones y servicios comunes).

A efectos de los estudios de evaluación se adoptó esta clasificación. Sin embargo, en la práctica las dos primeras clases se incluyen en el mismo tipo de parque industrial en muchos países y en algunos otros se incluyen en el mismo tipo de parque industrial las dos últimas. Es raro que existan por separado las tres clases.

Las dos primeras clases de parque se denominan en ocasiones "áreas industriales" o "zonas industriales" (en Irán "parques industriales"). Estos son los que predominaban en la mayor parte de los países visitados y en muchos casos cabe esperar que tengan las mismas repercusiones en la industrialización y el desarrollo económico que el de la tercera clase, que generalmente se considera como el parque industrial arquetípico.

El principal problema examinado es la primera cuestión que se plantea en este estudio, a saber: ¿son los parques industriales un medio válido y económico de utilizar los fondos públicos para acelerar el desarrollo industrial? La cuestión se refiere a aquellos parques patrocinados y financiados de manera directa o indirecta con fondos públicos, nacionales e internacionales, y utilizados como instrumentos para promover la industria privada de conformidad con los planes y objetivos nacionales del desarrollo económico e industrial. Que el objeto de la promoción sea la industria privada es importante, porque el industrial privado en una economía en la que no existe una planificación y dirección central total puede elegir entre construir su fábrica en un parque industrial o trasladarla al mismo o adoptar otra decisión. Así pues, el éxito de un programa o parque industrial depende en definitiva de la medida en que el industrial privado considere que le ofrece mejores oportunidades de desarrollo para un determinado desembolso que cualesquiera otras posibilidades, tales como comprar una parcela y construir su propia fábrica en ella o, si ya está establecido, simplemente permanecer donde está. Por esta razón, las zonas industriales o sus equivalentes en los países de economía de planificación centralizada, como China y Cuba, no se han incluido como objeto principal del estudio, aunque presentan características interesantes. La experiencia cubana se examina brevemente en el capítulo III.

Lo mismo puede decirse de los parques industriales creados por empresas privadas con ánimo de lucro que se mencionan en los informes sobre Argentina y Ecuador. Estos parques, que carecen de todas las ventajas, concesiones y beneficios especiales que generalmente llevan consigo los parques patrocinados por el Estado, han de presentar condiciones que los hagan atractivos a los industriales, quienes los juzgarán únicamente con arreglo a criterios comerciales. En todo caso, no hay riesgo para los fondos públicos y la validez de la inversión es una cuestión que sólo interesa a los patrocinadores de los parques.

El tercer tipo de parque, que representa otra posibilidad frente al financiado y desarrollado con fondos públicos, es el creado por una cooperativa o por una asociación de fabricantes. Este tipo es el que se halla comúnmente en Turquía donde se ha desarrollado en gran escala. Como estos parques reciben ayuda del gobierno en forma de préstamos en condiciones no comerciales, son examinados en el presente informe, aunque el principal elemento de riesgo corre a cargo de los empresarios.

Tipos de parques industriales

Siguiendo un método de clasificación útil, los parques pueden dividirse con arreglo a sus objetivos de la siguiente manera:

Promoción – Promover nuevas industrias en zonas en las que ya existen pero no proporcionan suficientes oportunidades de empleo o desarrollo económico.

Desarrollo – Fomentar el desarrollo de zonas atrasadas mediante la introducción de industrias desde el exterior y el establecimiento de nuevas industrias y de empresarios desde el interior.

Reinstalación – Reinstalar empresas existentes que no pueden desarrollarse debido a su emplazamiento —generalmente en ciudades congestionadas— haciendo posible de este modo su expansión y desarrollo al tiempo que se

mejoran las condiciones de trabajo dentro de las plantas trasladadas y las condiciones ambientales de las zonas de las cuales se las ha desplazado.

Los patrocinadores pueden ser la Administración Pública (nacional o provincial) un municipio, una cooperativa, una asociación de industriales, una cámara de industria o comercio, una empresa privada con ánimo de lucro o una combinación de todos ellos.

Normalmente en los parques industriales de la India no se incluyen los servicios, pero se están creando algunos parques pequeños especializados en respuesta a la demanda. Los establecimientos de servicios no se excluyen en modo alguno en todos los países. En Turquía constituyen un elemento importante, si no el principal, en muchos parques. La amplia diversidad de la India es reflejo de las dimensiones y la madurez del programa de parques industriales, de su administración autónoma por las autoridades estatales y de la política de proporcionar asistencia especial a determinados grupos de empresarios y otras personas.

II. La contribución de los parques industriales al desarrollo económico e industrial

Las condiciones en que se realizaron los estudios sobre el terreno no permitieron reunir y analizar científicamente los datos, con lo cual se hubiera podido dar respuestas más definitivas a las cuestiones planteadas. Hay graves lagunas en la información, parte de la cual es forzosamente subjetiva por falta de datos estadísticos fiables o comparables. En todos, salvo en uno de los estudios, la ausencia de grupos de control fuera de los parques industriales ha impedido hacer una apreciación efectiva del valor del desarrollo industrial.

Como en algunos países los programas de parques industriales son muy reducidos, y sus repercusiones en el desarrollo nacional son inapreciables, se consideró necesario examinar algunos programas (a veces solamente un parque industrial) en función de sus efectos sobre regiones o localidades, o incluso en el desarrollo de un pequeño grupo de empresarios (como en el caso del Senegal). En el Srdán no existen parques industriales, aunque en los últimos años se han hecho varios estudios que indican que sería ventajoso para el país establecer por lo menos dos o tres parques si se les da la ubicación adecuada (véase el capítulo IV).

Cuba es un caso especial. Se trata de una economía de planificación centralizada y controlada en la que la tasa de industrialización, la selección de las industrias que se han de desarrollar, el emplazamiento de las zonas industriales y otras cuestiones conexas son parte de un plan socioeconómico global. El éxito o el fracaso de la industrialización no depende pues en modo alguno del valor de promoción o desarrollo de la agrupación de las industrias, excepto en la medida en que se pueden hacer economías en materias tales como construcción de infraestructura y prestación de servicios centralizados. Por interesante o instructiva que pueda ser, la experiencia cubana es en gran parte inaplicable en el contexto de este estudio, puesto que todos los demás estudios de países se refieren a un sistema económico fundamentalmente orientado hacia el mercado.

En la segunda parte se resumen los programas de parques industriales de los siguientes países: Argentina, Ecuador, India, Irán, Kenya, Malasia, Nepal, Nigeria, Pakistán, Senegal, Sri Lanka y Turquía⁴.

Un análisis superficial de los resúmenes por países indicaría que, desde el punto de vista cuantitativo, los parques industriales hacen una importante contribución a la industrialización o al empleo en un solo país: Malasia. Si bien la India tiene un programa de parques industriales muy amplio en términos absolutos, representa solamente un porcentaje muy pequeño de la producción y el empleo totales en el sector de la pequeña industria. En los resúmenes se procura discernir si: a) mediante la promoción de industrias especialmente importantes o el desarrollo de la industria en determinadas regiones atrasadas, los parques industriales han hecho contribuciones

⁴ A menos que se indique lo contrario, los datos y cifras mencionados en el presente informe se han tomado de los informes de evaluación por países y de los documentos básicos enumerados en el anexo II.

cualitativas importantes que no constan en estadísticas nacionales o mundiales; b) las empresas de los parques industriales crecen con más rapidez o son más productivas que empresas equivalentes de las mismas ramas de la industria fuera de los parques; y c) se puede propugnar la inversión de fondos públicos en la promoción de parques industriales para la industria privada.

En el estudio cuidadosamente controlado que llevó a cabo en Mysore en 1961-1962 (véase la introducción al presente informe) el Dr. Somasekhara incluyó nueve parques industriales (107 unidades) y un grupo de control de 107 unidades comparables. En 1961-1962 repitió este estudio sobre la misma base, reuniendo en este caso datos sobre 114 unidades en los parques, incluidas las que había visitado 10 años antes, y 84 de las mismas empresas del exterior. Resultó imposible volver a estudiar todas las empresas del exterior incluidas en el primer estudio porque algunas habían sido liquidadas, siendo la tasa de desaparición de las empresas del exterior mucho más alta que la de las empresas de los parques.

El segundo estudio reveló que respecto de ocho parques, los activos fijos y el capital invertido habían aumentado a una tasa más alta en las empresas del parque, y que el empleo total, la producción bruta, los ingresos brutos y la participación en el mercado habían crecido con menor rapidez que en las empresas del grupo de control. De estos factores se deduce que los parques industriales han permitido el mantenimiento de empresas que en otras condiciones no hubieran sobrevivido.

El estudio mostró además que los parques industriales no han logrado contribuir mucho al establecimiento de pequeñas industrias en zonas rurales y atrasadas o atraer a empresas procedentes de zonas de gran concentración industrial.

La misma crítica, aunque mucho menos científicamente documentada, ha sido formulada por otros investigadores y observadores en los últimos años, entre ellos el equipo internacional de planificación financiado por la Fundación Ford y una misión del Banco Mundial en 1975.

En el estudio de Somasekhara no se dice que todos los parques industriales de la India sean ineficaces; se señalan como excepciones el parque de Okhla en Delhi y el parque de Guindy en Madrás. Con arreglo a este estudio, la principal razón del éxito de estos parques es que sus instalaciones están mejor organizadas, posiblemente porque son grandes y homogéneas en cuanto a las industrias representadas.

El estudio de Somasekhara ha sido objeto de críticas por referirse sólo a 9 parques de unos 450 que estaban funcionando en 1971 o de más de un centenar que ya estaban establecidos un decenio antes. Esta crítica puede estar justificada pero no es menos cierto que este estudio es hasta ahora el único que se ha realizado utilizando métodos científicos y estadísticos y el grupo de control mencionado.

En 1964 el Gobierno de la India realizó una encuesta para examinar los progresos del programa de parques industriales, determinar las deficiencias y estudiar el impacto de los parques industriales en el crecimiento de la pequeña industria. Los resultados de esta encuesta corroboran muchas de las observaciones del estudio de Somasekhara, entre ellas la de que es una imprudencia tratar de crear parques sin efectuar los estudios preliminares adecuados, o en zonas en las que su emplazamiento no esté justificado desde el punto de vista económico. El problema de atraer a los empresarios a zonas atrasadas se reconoce como tal, al igual que la necesidad de estimular a los empresarios locales mediante incentivos especiales. La encuesta indica que el traslado a un parque tuvo un efecto sustancial en la producción y en el empleo. Las 444 unidades que facilitaron información a este respecto habían empleado a 5.702 trabajadores y producido bienes por valor de 46 millones de rupias

(5.2 millones de dólares) en el año anterior a su traslado a un parque. Una vez establecidas en los parques empleaban a 8.621 trabajadores y producían bienes por valor de 83 millones de rupias (9.4 millones de dólares): aumentos de un 51 y un 88% respectivamente que muestran un 20% de aumento en la productividad laboral.

El Gobierno de la India reconoce que se ha sobreestimado la importancia de los parques industriales para el desarrollo de las zonas atrasadas, y que debe hacerse una evaluación seria del problema. Entre las posibles medidas sugeridas estaba la de emplazar una gran empresa en un parque en una zona retrasada y alentar a las pequeñas empresas a agruparse en torno a ella sin que necesariamente hubieran de establecer vínculos comerciales.

El estudio del Overseas Development Institut (ODI) revela que se han logrado éxitos considerables en la promoción de parques de tecnología avanzada y especializada, tales como el parque de tecnócratas de Balangar, Hyderabad (ingenieros graduados), el parque Instronics de Madrás (productos e instrumentos electrónicos) y el parque de Tiruvambur en Tiruchirapalli, formado principalmente por subcontratistas de la Bharat Heavy Electrical Corporation.

Sobre la base de los datos que ofrecen los estudios por países y otros informes presentados a la Reunión de Expertos, se apreció que la contribución de los parques industriales al empleo y al desarrollo industrial global en los países estudiados era relativamente reducida en términos estadísticos. No obstante, hay que tener en cuenta que en muchos de los países visitados el concepto de parque industrial es muy reciente y que la inversión en parques es de escasa importancia. Una excepción es Malasia, donde los parques industriales han desempeñado una función clave en los esfuerzos de industrialización del país. Otra excepción es el programa de parques de industrias grandes y medianas en Pakistán, en particular el parque de Karachi, que fue la principal fuente de industrialización en los primeros años de la independencia del país y que continúa ofreciendo empleo a un considerable número de los empleados en el sector de la gran industria. Otro país en que los parques industriales están empezando a contribuir de manera significativa a la industrialización y a la producción es Turquía. El programa de parques industriales de la India, aunque es el más grande del mundo en cuanto a los parques creados y a las personas empleadas, representa sólo una fracción relativamente pequeña de la producción y el empleo en la industria pequeña y mediana de ese país.

Sin embargo, los parques industriales han tenido repercusiones en ciertas esferas concretas, como la promoción de industrias de tecnología avanzada y la capacitación de personal especializado. Los parques industriales podrían contribuir también al desarrollo de determinadas regiones, dados los incentivos necesarios y otras condiciones para atraer a la industria o para desarrollar la iniciativa empresarial local. Sin embargo, la utilización de los parques industriales para promover la industrialización rural o para desarrollar zonas atrasadas no siempre ha dado resultados positivos. Ello no obstante, parece improbable que el Senegal, por ejemplo, hubiera logrado sus limitados éxitos sin un programa de parques industriales.

La contribución cualitativa de los parques industriales no ha resultado fácil de determinar y analizar. En un estudio efectuado en el Estado de Mysore, India, se indica que la exigencia de las empresas de los parques industriales es inferior a la de empresas comparables del exterior. Empresas situadas en los parques industriales de otros diversos países han continuado funcionando, siendo así que hubiesen sido consideradas como un fracaso en otros lugares. Tal situación se debe sin duda a los

alquileres inferiores y a las condiciones favorables que se dan en los parques. Si bien esta situación puede ser tolerable cuando esas empresas ocupen sitios que de otro modo estarían desocupados o cuando su cierre origine más desempleo, no se considera suficientemente justificado el uso de los fondos públicos para apoyarlas, en particular si al hacerlo se excluye de los parques industriales a empresas que podrían beneficiarse de ellos.

En otros informes se indica que la eficiencia de las empresas de los parques industriales no siempre es inferior, especialmente en el caso de los parques especializados, cuya eficiencia es mucho mayor. Es necesario hacer nuevas investigaciones para determinar las razones de que exista un grado más alto de intensidad de capital en algunos parques industriales, que podría deberse a que a las empresas arrendatarias se ofrecen mayores facilidades y mejores condiciones económicas para la compra de maquinaria, en particular de maquinaria importada. Se observa, no obstante, que en centros o regiones sin una base industrial, una inversión considerable en parques industriales no ha contribuido al desarrollo de la iniciativa empresarial en una medida apreciable.

Además, los medios de incrementar la productividad, tales como talleres y servicios de producción centrales, servicios de extensión para asesoramiento y capacitación, cooperación entre las empresas mediante la contratación y división del trabajo o ventas o compras comunes, en muy pocos casos funcionaban con eficacia: incluso en la India, algunos de estos medios habían dejado de utilizarse o se habían vendido a empresas privadas. Tampoco se hallaron muchas pruebas de cooperación y contratación entre las empresas, excepto en los parques limitados a una sola industria o a ramas industriales conexas.

Los parques industriales han desempeñado un papel importante en la reducción de la congestión urbana, como por ejemplo en Turquía, donde las condiciones han impedido en muchas ciudades la expansión de las pequeñas empresas y talleres de artesanía. Al propio tiempo, la presencia de estas unidades en zonas de gran densidad ha contribuido a provocar una grave congestión del tráfico y ha impedido el desarrollo urbano y la eliminación de barrios insalubres. No obstante, por desgracia, en algunos otros países las industrias se han trasladado de las ciudades a parques industriales y en sus antiguos emplazamientos se han instalado nuevas empresas. Como esto naturalmente desalienta a las empresas de hacer traslados, es evidente que las autoridades municipales tendrían que intervenir más para evitar tales abusos.

Las condiciones previas para el funcionamiento eficaz de un parque industrial son la homogeneidad de su composición y una gestión que considere al parque como una entidad coherente, actuando y planificando en consecuencia.

Los parques industriales pueden utilizarse también con eficacia para acoger a pequeñas industrias auxiliares. Estos parques satélites podrían componerse de plantas para la fabricación de productos en los que se utilizasen los materiales producidos o suministrados por una gran empresa, como en el caso de los parques de Malasia en los que se monta equipo electrónico, o el parque de Tiruvambur en la India en el que 20 unidades pequeñas elaboran una proporción importante de la producción de una gran empresa de electricidad. Se reconoce, sin embargo, que, para mantener los niveles de calidad y de producción, la empresa matriz debe establecer controles detallados y proporcionar una amplia asistencia técnica y en materia de gestión.

Aun cuando no exista una relación orgánica entre empresas grandes y pequeñas, los parques en los que hay empresas de diversos tamaños tienen mayores oportunidades de desarrollarse con éxito que los formados únicamente por unidades

pequeñas, porque las empresas grandes, además de proporcionar subcontratos a las empresas más pequeñas o de utilizar de alguna otra manera sus servicios, pueden prestar asistencia en cuestiones relativas a la gestión, a las finanzas y al personal.

En un intento de evaluar la contribución de parques industriales financiados y patrocinados por la administración pública al desarrollo económico y concretamente al desarrollo industrial, se ha de tener en cuenta la carga directa e indirecta que suponen para los fondos públicos así como los beneficios directos e indirectos que se derivan de la existencia de los parques. Los costos directos, que comprenden componentes internos y de divisas, se refieren a los de los terrenos, infraestructura, servicios comunes y, allí donde se proporcionan, edificios industriales. Otros costos directos, como los de funcionamiento y mantenimiento, pueden cubrirse sólo en parte mediante rentas y otras contribuciones. Los costos indirectos, que no son tan fáciles de medir, incluyen variables tales como los recursos de planificación invertidos en los planos nacional y regional en el establecimiento de un parque industrial.

En los países estudiados, los beneficios, que generalmente comprenden el incremento de la producción industrial, del empleo, del desarrollo económico e industrial nacional y la descentralización de la industria, han sido marginales, con la notable excepción de Malasia. Los ahorros externos realizados mediante la inversión pública en carreteras, suministro de energía, alcantarillado y otras obras públicas podrían obtenerse de manera más efectiva concentrando la industria en emplazamientos amplios pero compactos, y no en una serie de lugares más pequeños dispersos en varios parques industriales.

III. Otras posibilidades

Una exposición crítica sobre los parques industriales quedaría incompleta sin examinar brevemente otras posibilidades. En primer lugar, hay que explicar que el presente estudio trata fundamentalmente de los parques industriales patrocinados por el Estado, formados por empresas de tamaño pequeño y medio y utilizados como vehículo de grandes inversiones de fondos públicos. No se refiere a los parques industriales financiados totalmente con recursos privados o a los compuestos exclusivamente de empresas públicas, aunque estos últimos se examinan brevemente más adelante por representar otra posibilidad frente a los programas de parques que se examinan.

Parece haber tres posibilidades:

- a) No intervención por parte del Estado en la industria privada, excepto en lo que respecta a la legislación básica sobre cuestiones tales como actividades de las empresas y de la mano de obra;
- b) Promoción de la industria privada e intervención en la misma mediante concesiones, aranceles y cuotas para determinadas industrias, servicios de extensión y capacitación, subvenciones y otros incentivos;
- c) Nacionalización total de los medios de producción y distribución, con una planificación socioeconómica centralizada.

No intervención por parte del Estado

En ninguno de los países visitados seguía el Gobierno una política de no intervención; de hecho no parece existir en ninguna parte del mundo, ni siquiera en los países industriales más avanzados. El sector privado está sujeto en todas partes a alguna forma de intervención del Estado y recibe algún tipo de ayuda estatal.

Ayuda del Estado a la industria privada

En muchos de los países en desarrollo y en todos los niveles de crecimiento, incluida la mayoría de los visitados en el curso del estudio, el Gobierno presta ayuda a la industria privada.

El estudio mostró que en Argentina, India, Irán, Malasia, Nigeria, Pakistán y Turquía —de todos los cuales puede decirse que están industrializándose rápidamente— hay un importante y activo sector de pequeña y mediana industria en el que se incluyen la mayoría de sus empresas industriales. Los gobiernos de todos estos países prestan una ayuda considerable a la pequeña industria, pero los beneficios adicionales que se ofrecen a las empresas que se trasladan a parques industriales suelen ser marginales, excepto en algunos casos en que el Gobierno trata

de atraer a las empresas a los parques situados en zonas rurales o atrasadas (una notable excepción es Malasia, donde el proceso de industrialización depende estrictamente del programa de parques industriales). Por lo general, los órganos nacionales para la promoción de la pequeña industria prestan servicios a más empresas fuera que dentro de los parques industriales.

El hecho es que la mayoría de estos países han progresado rápidamente sin disponer de parques industriales y es discutible que hubiesen progresado (o pudieran seguir progresando) más aprisa o con mayor economía de recursos, especialmente de fondos públicos, si se hubiesen establecido parques industriales anteriormente y en mayor escala.

Los gobiernos siempre pueden, cuando lo desean, orientar a la industria hacia ciertas regiones simplemente prohibiendo el establecimiento de nuevas empresas o de extensiones de las existentes en determinadas zonas, como se ha hecho, por ejemplo, en el Ecuador y el Irán. No obstante, una aplicación demasiado estricta de tal política podría suscitar oposición por parte de los grupos de intereses establecidos, a menos que se suavice con el ofrecimiento de incentivos importantes (combinación que ha sido sumamente eficaz en Argentina y en varios países europeos). En realidad, se puede demostrar que los factores de "atracción", tales como alquileres o precios de compra de parcelas o incluso de edificios bajos, no siempre bastan, a menos que factores de "repulsión", como una congestión urbana extremada, convengan al industrial de que la oferta de trasladarse a un nuevo emplazamiento es razonable.

Cuando existe un sector privado grande, especialmente de empresas de tamaño pequeño y medio, la posibilidad real puede ser muy bien adoptar la práctica de Turquía de promover el establecimiento de parques financiados por los propios industriales. En Turquía, aunque se requirió alguna acción de promoción por parte del Gobierno en las primeras etapas del programa, el éxito inicial de esta práctica persuadió pronto a los industriales y a los artesanos de todo el país de que los parques industriales serían beneficiosos, con lo cual el programa adquirió impulso. Cuando los industriales crean parques por iniciativa propia y a sus expensas, se tiene la seguridad de que no se comprarán terrenos ni se desarrollará una infraestructura hasta que un número suficiente de empresas haya prometido su participación para garantizar el éxito. En tales circunstancias la acción del Gobierno se limita a la concesión de préstamos. En Turquía los únicos préstamos directos que proporciona el Gobierno son para la construcción de edificios, y los destinados a infraestructura y equipo son proporcionados por bancos del Estado. El Gobierno proporciona también asesoramiento en la etapa de planificación a fin de asegurarse de que la elección del lugar, el diseño del parque, la composición de la cooperativa de construcción, etc. se ajustarán a las normas cuyo cumplimiento se considera indispensable para lograr el éxito.

Nacionalización de la industria con arreglo a una planificación centralizada

La nacionalización de la industria con arreglo a una planificación centralizada ha sido adoptada por los países de Europa Oriental y por algunos otros, incluida Cuba. En este último país, que fue estudiado en el curso del estudio, la planificación se basa en una estrecha cooperación entre los departamentos del Gobierno y las empresas estatales. La propiedad privada sólo existe hoy en forma limitada y en la agricultura. Una de las características fundamentales de la planificación central es el alto grado de integración en cualquier período de planificación (por lo general cinco años),

manteniéndose un equilibrio en el desarrollo de los sectores económico y social mediante la interdependencia sectorial. El desarrollo agroindustrial, por ejemplo, está relacionado con el de la agricultura; los materiales básicos se producen en la diversidad y en las cantidades necesarias para lograr la producción planeada del sector de la manufactura; y la enseñanza tecnológica se coordina con el desarrollo de industrias tecnológicamente avanzadas.

Así, en el plan quinquenal de Cuba, 1976-1980, la tradicional importancia dada a la creación de una infraestructura física y social y a la modernización de la agricultura ha dado paso al desarrollo industrial. En este sector se está logrando un equilibrio entre agroindustrias (incluida la manufactura de maquinaria agrícola) industria de materiales de construcción y de bienes de consumo con el fin de absorber una parte del aumento de la capacidad adquisitiva de la población.

La estrategia de desarrollo industrial comprende la reinstalación de las industrias fuera de la capital y su distribución por todas las provincias, así como una amplia mecanización y automatización de la producción para compensar la creciente escasez de mano de obra. En consecuencia, se da mayor importancia a las instalaciones grandes, y las empresas pequeñas (anteriormente empresas privadas) se han fusionado con empresas más grandes. Sólo existen unidades de producción pequeñas cuando han de estar próximas al consumidor (por ejemplo, panaderías y fábricas de hielo), o cuando la demanda no justifica una unidad grande. El concepto de pequeña industria ha desaparecido en tal medida que ni siquiera existe una definición oficial de la pequeña industria. Sin embargo, esto no significa un desinterés total por la pequeña industria, puesto que el Gobierno se preocupa de que la producción sea eficiente en aquellos sectores del mercado en los que la demanda es todavía limitada.

Las plantas industriales son creadas y explotadas por empresas de propiedad estatal. Las propuestas de proyectos, que son rigurosamente estudiadas para apreciar su viabilidad económica y tecnológica, han de presentarse a la Junta Nacional de Planificación para su aprobación y para la atribución de prioridad.

Los parques industriales tal como se definen en el presente estudio son desconocidos en Cuba, donde, no obstante, se han desarrollado zonas industriales con la infraestructura física y los servicios necesarios, incluidos servicios sociales, parte integrante de todos los proyectos industriales. Estas zonas industriales se han creado en áreas seleccionadas como "polos de desarrollo" o comprenden uno o dos complejos industriales integrados de manera vertical u horizontal, destinados al aprovechamiento de materias primas locales. Las plantas se agrupan por razones de economía, eficiencia y ecología. Estos complejos tienen amplios servicios sociales, tales como cocinas y cantinas centrales, guarderías, centros médicos y clubes sociales.

Hay dos características interesantes que son dignas de mención. La primera es una institución afín al parque industrial formada por ocho talleres, tres de los cuales producen artículos deportivos y los demás computadoras digitales, aparatos de radio, calculadoras de escritorio, pilas y aparatos de televisión. Estos talleres se combinan con una escuela de formación profesional en la que se imparte enseñanza a 4.500 estudiantes pensionistas, hombres y mujeres (de 11 a 19 años de edad). Los alumnos pasan cinco horas al día en la escuela y otras tres horas trabajando en los talleres o en las explotaciones agrícolas de la escuela. Los talleres acogen a 2.100 estudiantes en turnos de tres horas, supervisados por personal técnico. Son explotados con carácter comercial y los productos se venden a través de las organizaciones comerciales del Estado. Ya existen cinco de estas escuelas y se están creando otras en las provincias.

Dada la gran demanda de ingreso sólo se acepta a alumnos muy destacados de enseñanza primaria.

La segunda característica de interés es el emplazamiento de determinadas plantas de industria ligera, como textiles y confección, en zonas residenciales a fin de que las amas de casa puedan encontrar empleo cerca de sus hogares.

De las dificultades que disminuyen la eficiencia en los zonas industriales, la más notable es la necesidad de una división en zonas más compacta, de manera que se minimice la inversión en infraestructura para un determinado nivel de ocupación y servicios. Por ejemplo, en otros tiempos no se daba la debida importancia al aprovechamiento económico del suelo y a la posible consciencia de los costos. También han surgido problemas por no prestar atención suficiente a los servicios comunes al establecer zonas industriales.

Como tales, las zonas industriales han tenido un efecto inapreciable en el desarrollo industrial; son el resultado de decisiones de establecer ciertas instalaciones en ciertas localidades sin pensar en la eficacia. De 1970 a 1975, la tasa de crecimiento de la industria cubana dio un promedio de 7,7% anual, variando del 2,3% (minería) al 30,1% (materiales de construcción).

Cuando el gobierno controla las finanzas de un país, la industrialización puede desarrollarse al ritmo que el gobierno considere sostenible, dada la disponibilidad de divisas (para la adquisición de equipo y materias primas) y las demandas financieras de otros sectores. Como el desarrollo regional es parte integrante del desarrollo global, se toman decisiones centrales en cuanto al emplazamiento de la industria, con sujeción a consideraciones tecnoeconómicas como la proximidad de las materias primas o de los puertos. No pueden darse unas estimaciones significativas de costos y beneficios, puesto que los criterios aplicados en las economías de planificación centralizada no se ajustan a los empleados en otros sistemas.

Conclusiones

De las tres posibilidades examinadas, la no intervención por parte del Estado se ha descartado por ser prácticamente inexistente. La nacionalización de la industria en régimen de planificación centralizada parece tener ciertas ventajas para los países en desarrollo, en particular para los menos adelantados. No obstante, como se desprende del informe sobre Cuba (y de la exposición sumaria sobre la estructura industrial de China hecha en la Reunión de Expertos), la aplicación de este enfoque depende de factores políticos y de decisiones que quedaban fuera del alcance del presente estudio; además, en esos países no existen parques industriales como los examinados en este estudio.

La posibilidad más común, en sustitución de la participación del Gobierno en parques industriales o el patrocinio oficial de los mismos, es la prestación de ayuda por parte del Estado a la pequeña y a la mediana industria mediante financiación, servicios de extensión y otros programas. Las industrias que reciben esa ayuda debían haber constituido el grupo de control en los estudios realizados; de hecho tal control sólo aparece en un estudio no directamente relacionado con la presente serie.

Esta posibilidad podría considerarse la norma en la mayor parte de los países, sea cual fuere su nivel de desarrollo; ha contribuido apreciablemente a la industrialización. Si bien podría suponer menos gasto de fondos públicos que la inversión directa en parques industriales, la pérdida de ingresos debida a la

desgravación fiscal y otras concesiones podría llegar a ser considerable. Su eficacia en la promoción de la industrialización depende necesariamente en gran medida de las condiciones en los países de que se trate, así como de la forma en que se concibió y ejecutó el programa de parques industriales, en su caso. Los datos muestran que esta posibilidad probablemente es menos costosa y más efectiva para acelerar la industrialización que la participación directa en parques industriales, a menos que el programa de parques industriales esté planeado en una escala proporcional a las necesidades locales y dotado de todos los medios de apoyo financiero, promocional y técnicos necesarios. La experiencia de Malasia indica que cuando un gobierno está dispuesto a emprender un esfuerzo importante y continuo en cumplimiento de una política clara y consecuente, los parques industriales pueden tener importantes repercusiones en la industrialización en un país de tamaño medio.

Las posibilidades más viables, por contraposición a los parques de pequeñas industrias financiados por el Estado, podrían ser parques de tipo cooperativo al estilo del modelo de Turquía, o parques promovidos por empresas privadas como los que existen en las proximidades de Buenos Aires y en países desarrollados de todo el mundo; ni uno ni otro excluyen la posibilidad del patrocinio estatal en casos concretos.

IV. Factores que contribuyen al éxito de los parques industriales

Es necesario definir con claridad los criterios de éxito para el programa de parques industriales y para los distintos parques. El estudio reveló una tendencia a medir el éxito en función de la ocupación: la medida en que un parque ha logrado atraer a los industriales en cuyo beneficio se creó. Es verdad que un programa no puede tener éxito si los parques no se ocupan, pero la ocupación no puede ser un fin en sí misma, excepto en el caso de una empresa puramente comercial. El indicador último de éxito es la medida en que el parque o el programa cumple los objetivos previstos por las autoridades, objetivos que pueden variar con arreglo a la naturaleza o al emplazamiento del parque y al nivel de desarrollo del país o de la región de que se trate. En la práctica es sumamente difícil evaluar el éxito o el fracaso de un programa, o incluso de un solo parque, en función de unos objetivos globales. Normalmente no se puede saber cuál hubiese sido el resultado si los recursos dedicados al parque industrial se hubiesen utilizado, por ejemplo, para conceder subvenciones directas a las industrias existentes, permitiéndoles así mejorar su equipo y sus métodos de trabajo o proporcionar una capacitación y unos servicios de consulta más intensivos. Dada la tasa de inversión por puesto de trabajo en el parque de Ahwaz en el Irán (7.000 dólares en costos de capital del parque solamente), se hubiera podido proporcionar una gran cantidad de equipo y de ayuda técnica. No obstante, este es un caso extremo, aunque la inversión por puesto de trabajo fue más alta en otros casos.

Como medir el éxito por comparación con los objetivos globales e incluso locales es difícil, se hace necesario recurrir a criterios más simples, de los cuales la ocupación es importante en una situación en la que las empresas tienen libertad para pasar a formar parte de un parque o no. El segundo criterio evidente es el aumento de la eficiencia empresarial de que goza una firma desde su traslado a un parque. Esto no siempre puede medirse con gran exactitud, pues son innumerables las empresas pequeñas y medianas que no mantienen registros o cuentas exactas y aun cuando lo hagan no siempre están dispuestas a revelarlos. Un tercer criterio es el crecimiento mensurable en función de la producción y el empleo. Este criterio fue de especial importancia en la mayoría de los países estudiados, cuyo principal objetivo común al crear parques fue aumentar la producción industrial nacional y local y las oportunidades de empleo. Un cuarto criterio es el rendimiento que supone para el Estado su inversión en un parque. Como se señaló antes, esto es muy difícil de medir como no sea en función del interés devengado por los préstamos o el beneficio de las ventas de edificios o parcelas, puesto que el objetivo de la inversión no suele ser fácil de cuantificar.

El Banco Mundial tiene unos criterios financieros concretos por los cuales mide el éxito: en todos los parques industriales financiados por el Banco debe obtenerse el rendimiento adecuado de la inversión realizada en ellos. La norma actual es un mínimo de un 10% de rendimiento financiero interno calculado durante un período

de 20 años. En general, los proyectos apoyados por el Banco son parques mixtos formados por empresas grandes, medianas y pequeñas. En determinadas circunstancias se acepta un elemento de subvención en los alquileres fijados para empresas muy pequeñas y financieramente débiles. El Banco ha comprobado que estas subvenciones no influyen de manera notable en el rendimiento financiero de una inversión en un parque, ya que son pequeñas en comparación con el ingreso neto que genera la venta o el arrendamiento de locales y servicios a las fábricas más grandes del parque. Si un proyecto de parque no ofrece el rendimiento financiero adecuado o no puede justificarse por razones nacionales o económicas, se considera como una inversión discutible.

Sean cuales fueren los criterios de éxito que se apliquen, se observa que hay varios factores que contribuyen al éxito o al fracaso de un parque, entre los cuales cabe mencionar los siguientes:

Condiciones generales y su virtualidad respecto del desarrollo del programa con éxito.

Actividades económicas nacionales y locales.

Pautas socioculturales.

Emplazamiento del parque, tamaño e infraestructura urbana conexas.

Objetivos del Estado al establecer parques industriales.

Profundidad de los estudios de viabilidad y preinversión.

Métodos de financiación.

Apoyo del Gobierno y de otras autoridades.

Selección de industrias, líneas de producción, tecnologías y empresarios.

Organización y gestión del parque.

Ventajas que ven en el parque los posibles ocupantes.

Condiciones generales y su virtualidad respecto del desarrollo del programa con éxito

Este factor es de especial interés para los países menos adelantados. Las condiciones previas mínimas para que un programa de parques industriales en el sector de la pequeña industria se desarrolle con éxito parecen ser las siguientes:

a) Concentraciones de población con suficiente capacidad adquisitiva para constituir mercados para una diversidad de productos y servicios que pueden facilitar un cierto número de pequeñas empresas e industrias de artesanía;

b) Existencia de un gran número de pequeñas empresas o talleres de artesanía en los sectores industriales apropiados;

c) Empresarios capaces de aprovechar las instalaciones y ventajas que ofrecen los parques industriales y dispuestos a hacerlo;

d) Un núcleo de trabajadores especializados o de trabajadores cuya categoría laboral pueda elevarse;

e) Condiciones urbanas que obstaculicen las operaciones y la expansión de las industrias;

f) Políticas gubernamentales claras y consecuentes con respecto a las finalidades y objetivos de los parques y voluntad de proporcionar los incentivos necesarios;

g) Instituciones estatales capaces de planificar y llevar a cabo el programa e instituciones financieras que faciliten préstamos y créditos;

h) Infraestructura adecuada en lo que respecta a suministro de agua, electricidad y transporte, por lo menos dentro de la región a la que han de extenderse los servicios de los parques;

i) Dotación suficiente de personal con capacitación y experiencia en promoción y gestión de parques industriales, así como de personal técnico capaz de encargarse de los servicios de extensión;

j) Capacidad para seleccionar a los posibles ocupantes.

Estos puntos son de especial interés para el Sudán, país en el que todavía no se ha iniciado un programa de parques industriales. La población del Sudán se concentra en tres regiones principales. Aunque las comunicaciones entre ellas son deficientes, son las zonas relativamente ricas del país y parecen tener suficiente capacidad adquisitiva para el sostenimiento de un considerable número de pequeñas industrias, así como de algunas grandes. Muchos de los empresarios locales dan pruebas de poder ampliar sus actividades en las condiciones adecuadas y existe una mano de obra con aptitudes básicas que puede absorber una capacitación avanzada. En la actualidad, las pequeñas empresas y talleres de artesanía funcionan en malas condiciones y muchos de ellos han expresado el deseo de instalarse en otros lugares si se les proporcionaran talleres a un costo razonable.

Aunque todavía no se han formulado ideas claras en cuanto a lo que se espera obtener de los parques industriales, el Gobierno está interesado en estudiar más a fondo la cuestión. Ya ofrece considerables incentivos las pequeñas industrias y otros incentivos serían muy probablemente la posibilidad de expansión a un costo modesto y la provisión de servicios sustanciales en los parques. Ya existen instituciones financieras, así como una estructura gubernamental que podría planificar y dirigir el programa. Se dispone de un núcleo de personal técnico y administrativo cualificado, pero este personal probablemente habría de ser enviado al extranjero para adquirir capacitación especializada.

Actividades económicas nacionales y locales

Una de las ventajas especiales que suelen atribuirse a los parques industriales es que en ellos se puede disponer de instalaciones, terrenos, edificios, servicios comunes y otras ventajas a un costo muy inferior al normal. En muchos casos otra ventaja es la presencia de empresas pertenecientes a esferas conexas, posiblemente complementarias, que puedan ofrecerse unas a otras oportunidades comerciales o realizar planes de compra y comercialización en régimen de cooperativa.

Al igual que cualquier industria bien dirigida, los parques industriales no pueden tener éxito cuando la capacidad adquisitiva nacional o local es insuficiente para sostener el aumento de la producción que podría generarse. Un parque de artesanía podría desarrollarse favorablemente en esas condiciones, pero no un parque cuyas industrias utilicen un equipo altamente productivo. Es esencial realizar estudios económicos previos en los que se examinen los siguientes factores nacionales y locales:

Nacionales

- a) PID y PIB *per capita* y, por consiguiente, capacidad adquisitiva disponible o potencial;
- b) Distribución de los mercados y de la industria en todo el país;
- c) Naturaleza de las industrias y de la artesanía en todo el país y sus posibilidades de desarrollo, en particular mediante el aprovechamiento de materias primas y aptitudes locales (para sustitución de las importaciones y exportación);

Locales

- d) Carácter de las actividades locales, tales como industria pesada o ligera, comercio, servicios, incluido servicios de reparación, y turismo, y la posibilidad de una industria grande o mediana que sirva de núcleo de un parque de la pequeña industria;
- e) Mercados a los que se ha de atender y emplazamiento del parque: cerca de un puerto o de una frontera (para exportación), en una carretera o centro ferroviario, cerca de grandes industrias que puedan ofrecer subcontratos o en una zona de agricultura mecanizada;
- f) Número, tamaño y naturaleza de las unidades industriales locales;
- g) Nivel de desarrollo de la iniciativa empresarial local;
- h) Disponibilidad de materias primas locales, tales como madera, madera de construcción, caolín, cueros y productos agrícolas;
- i) Disponibilidad de mano de obra especializada y de medios de capacitación.

Algunos de los factores arriba enumerados son idénticos a las condiciones generales mencionadas anteriormente. En muchos países, incluidos países menos adelantados como Senegal y Sudán, tendrían cabida algunos parques industriales que podrían utilizarse para desarrollar industrias. No obstante, cuando el nivel general de la actividad económica es bajo y muchas personas viven al margen de la economía monetaria, los parques industriales tendrán que ser considerados como inversiones a largo plazo. En una economía relativamente avanzada, como la de la Argentina, cuya población tiene una capacidad adquisitiva considerable y está orientada hacia el consumo, un parque establecido a cierta distancia de los principales mercados y fuentes de materias primas podría tener éxito. A las industrias que forman parte del parque pueden ofrecérseles ventajas para compensar la desventaja de la distancia, y el volumen de producción puede ser tal que haga posible el transporte económico, especialmente cuando las materias primas y los productos acabados son de poco peso y gran valor. En Nigeria, donde se está registrando un aumento de la demanda de consumo, la abundancia de iniciativa empresarial que precisa ser orientada hacia los cauces industriales modernos indica que un programa sustancial de parques industriales para industrias pequeñas y medianas podría tener gran éxito.

La naturaleza de las industrias de todo un país y su idoneidad para incorporarse a los parques industriales es un factor importante. La actividad más prominente en los parques visitados en Turquía era el servicio y la reparación de automóviles, seguidos de la reparación de maquinaria agrícola. La reparación de automóviles es una actividad sumamente adecuada para trasladarla a un parque, puesto que, como

sector, está distribuida ya entre un gran número de especialistas, cada uno de los cuales se concentra en un elemento (motor, frenos, amortiguadores, equipo eléctrico y carrocería). En un parque situado en Izmir, unas 700 empresas se dedican a tales trabajos, mientras que otros 878 talleres de reparación están esperando el traslado al nuevo parque de Gaziantep tan pronto como esté terminado. La razón de esta preocupación nacional por la reparación de automóviles es que muchos de los turcos que trabajan en Europa occidental, y que suman medio millón o más, regresan a su país con automóviles, a menudo en malas condiciones, para que se los reparen a muy bajo costo. Una vez en los parques, algunos de los talleres de reparación se convierten en unidades de producción y algunos pasan a ser abastecedores de recambios autorizados para los fabricantes de automóviles.

En el otro extremo de la escala, el parque de Tulcan en Ecuador no ofrece muchas posibilidades de prosperar, puesto que en la fecha en que se efectuó el estudio (1975) sólo había 17 empresas en la ciudad y la restante actividad económica local era la importación de productos de Colombia para aprovechar el tipo de cambio favorable.

Pautas socio-culturales

Las pautas socioeconómicas son uno de los elementos a los que menos atención se presta en todos los estudios sobre parques industriales. Aunque son difíciles de definir, merecen no obstante ser tenidas en cuenta, puesto que un parque industrial eficaz es una empresa cooperativa que sólo beneficiará realmente a las empresas que lo integran si éstas pueden prestarse ayuda y apoyo entre sí, trabajando juntas hacia la consecución de objetivos comunes. Además, los beneficios que obtengan las distintas empresas dependerán de la calidad de la gestión empresarial y de su capacidad para aprovechar las oportunidades de expansión que se les ofrecen y los servicios de asesoramiento y capacitación de que se disponga. Los elementos socioculturales de los que cabe esperar que contribuyan al éxito en un programa de parques industriales serían los siguientes:

- Homogeneidad (étnica o comercial) en una región dada.
- Tradición de honestidad en los negocios.
- Tradición de cooperación en la actividad económica.
- Tradición de ahorro con miras a conseguir fines a largo plazo.
- Tradición de artesanía, industria o comercio.
- Respeto por la instrucción y capacitación y deseo de recibirlas.
- Iniciativa.

En algunas sociedades se darán algunas o incluso todas estas cualidades en un grado notable; en otras no, pero en uno o dos estudios de casos se comprobó que las actitudes estaban modificándose positivamente. Por ejemplo, en Rosario, Argentina, gracias a los esfuerzos de algunos industriales especialmente dinámicos se inaugurará en breve un parque. Hasta ahora, los pequeños industriales de la ciudad tenían poco trato unos con otros, pero al trabajar juntos en el comité del parque adquirieron el hábito de la cooperación, que se ha extendido ya a las operaciones comerciales.

Los pequeños industriales y artesanos de las provincias turcas forman un grupo de gran cohesión con una tradición de honestidad en los negocios; por consiguiente la creación de las cooperativas necesarias antes de establecer un parque presenta pocas

dificultades. Sus miembros raras veces han incurrido en falta de pago o en incumplimiento de las obligaciones de los préstamos. En Ecuador, los indios Peguiche poseen un gran talento empresarial. Son artesanos muy hábiles que mantienen pequeños mercados al por menor para su artesanía en España y los Estados Unidos de América. Están creando un pequeño parque cooperativo, sin ayuda estatal, que tiene buenas perspectivas de éxito.

Emplazamiento del parque, tamaño e infraestructura urbana conexas

Los expertos que participaron en este estudio consideraron el emplazamiento como un factor decisivo para el éxito, y en el informe del Gobierno de la India sobre parques industriales, al hacer referencia a la baja tasa de ocupación en los parques rurales, se afirmaba que los errores más comunes eran las decisiones desacertadas acerca del emplazamiento. La cuestión del emplazamiento comprende los siguientes elementos:

- a) ¿Estará el parque bien situado con respecto a los mercados nacionales, vías de transporte, fuentes de materias primas y mano de obra especializada?
- b) ¿Proporcionará un parque industrial los locales mejores y más baratos en la zona seleccionada?
- c) ¿Habrá suficientes industrias o empresas dispuestas a trasladarse a un parque de determinado tamaño?
- d) ¿Serán suficientes las instalaciones industriales y los servicios sociales para atraer y retener a la industria y al personal procedente de otros lugares?

La cuestión del emplazamiento reviste particular importancia cuando se prevé establecer un parque en una zona rural o atrasada. En algunos casos el emplazamiento se elige por razones políticas, en cuyo caso el riesgo de fracaso es elevado. El fracaso de un parque puede tener efectos perniciosos en el desarrollo de una zona rural. Tal es el caso de dos parques de Mysore, Gulbarga y Ramnagaram, que se crearon con el objetivo de atraer a unidades industriales situadas en aglomeraciones urbanas. Gulbarga permaneció en gran parte desocupado y las tres unidades que se trasladaron allí procedían de la propia ciudad y no, como se había esperado, de ciudades grandes. El parque de Ramnagaram tuvo bastante más éxito en cuanto que cinco de las siete unidades nuevas procedían de Bombay. En el estudio se comprobó que, en general, el establecimiento de nuevas industrias en zonas rurales o económicamente atrasadas o el traslado a ellas de empresas existentes era una tarea preñada de dificultades que no podían vencerse simplemente con la creación de parques industriales. Todos los datos indican que si por razones de desarrollo se decide situar un parque en una zona rural o atrasada, las autoridades deben ofrecer incentivos suficientes para superar las desventajas comerciales y de otro carácter que presente el lugar, siendo considerados estos costos como parte de los costos del desarrollo regional. Ejemplos de este enfoque son los parques de Chubut, Argentina, que a primera vista parecen poco atractivos, pero los incentivos ofrecidos por las autoridades provinciales son tales que la industria ha respondido, pese a que los parques se hallan relativamente lejos de los mercados y de las fuentes de materias primas.

La cuestión del emplazamiento en zonas rurales no parece haber sido suficientemente estudiada. En muchos casos los parques emplazados en esas zonas

tienden a ser parques urbanos en miniatura, siendo el terreno el único elemento "rural". Los parques rurales tienen más probabilidades de éxito:

- a) Cuando funcionan en una escala relativamente modesta;
- b) Cuando están dirigidos por personas de la localidad y no por personas procedentes de grandes ciudades;
- c) Cuando son explotados de conformidad con los objetivos y actividades locales, utilizando en la medida de lo posible los materiales y aptitudes respecto de los cuales la población local goza de una ventaja relativa.

En la India y en otros países se está viendo que para desarrollar parques en zonas rurales o atrasadas, y probablemente también en los países menos adelantados, se necesita mucho más tiempo de lo que en un principio se creía. Un período de 10 a 15 años no parece excesivo, habida cuenta de la experiencia reciente. En el caso de los parques urbanos cabe suponer que el período de desarrollo será mucho más breve. No obstante, el ejemplo de los parques de la provincia argentina de Santa Fé parece indicar que incluso en el caso de parques urbanos o semiurbanos y habiendo unos empresarios dispuestos a trasladarse, el período entre la iniciación y la ocupación total puede ser de varios años.

Hay un factor importante de especial interés para las empresas que se trasladan de las ciudades a parques situados en zonas rurales que parece haber sido totalmente olvidado. Se trata de las cuestiones puramente humanas que afectan a los industriales, a sus familias y empleados. En la mayoría de los países en desarrollo la diferencia entre la ciudad y el campo es mucho más profunda que en los países más adelantados. Las aldeas, e incluso las localidades relativamente grandes, pueden carecer de casi todos los servicios a los que los habitantes de las ciudades, incluso en circunstancias modestas, están habituados. Las dificultades que supone persuadir a profesionales como doctores y funcionarios para que trabajen en zonas distintas son bien conocidas en algunos países desarrollados. Es comprensible que los industriales, que han vivido toda su vida en una ciudad y cuyas familias están instaladas en ella, se muestren reacios a trasladarse a núcleos de población rurales. Sus esposas serán aun más reacias y pueden plantearse problemas con respecto a las escuelas de los hijos, todo lo cual se suma a los problemas económicos y comerciales que ello implica.

Aunque no hay un tamaño mínimo establecido para los núcleos de población necesarios para asegurar la viabilidad de un parque, la población media de esos núcleos de población parece ser de 40.000 habitantes. Más esencial para la viabilidad es la naturaleza e intensidad de la actividad local, y el hecho de que la producción esté orientada fundamentalmente a la satisfacción de las necesidades locales o hacia las exigencias de grandes mercados urbanos. También es importante que el acceso a los centros locales sea fácil para poder hacer con rapidez las entregas, mantener contacto directo con los clientes y simplificar el desplazamiento de los trabajadores.

Al elegir el emplazamiento hay que atender fundamentalmente a las características físicas del lugar: no debe exigir demasiado movimiento de tierras, debe estar a salvo de inundaciones; y debe estar dotado de los servicios públicos necesarios. Además, debe estar situado de tal manera que se evite causar daños al medio ambiente e invadir el suelo urbano.

El Ministerio de Industria y Tecnología de Turquía presta especial atención a la elección del lugar antes de prestar apoyo oficial a parques en busca de fondos, y los criterios de evaluación que utiliza incluyen los precios así como la idoneidad técnica y ambiental. El Ministerio ha denegado préstamos a cooperativas de construcción que

adquirían terrenos que no satisfacían sus requisitos. A menudo surgen conflictos entre cooperativas que se resisten a salir de las ciudades y el Ministerio, que aprecia los peligros potenciales de la adquisición de terrenos demasiado cerca de las ciudades.

Los estudios de la India indican que el tamaño mínimo de un parque sería aquél en que el número de empresas no pudiera reducirse sin hacer antieconómico el funcionamiento de servicios centrales e instalaciones similares. Es evidente que un parque en el que sólo haya dos o tres empresas deja de ser un parque industrial. Hay también un número mínimo de empresas pertenecientes a la misma rama industrial o a ramas conexas por debajo del cual no se puede disponer de servicios comunes. No pueden darse cifras definitivas porque se han de tener en cuenta una serie de factores, tales como el número y el carácter de las industrias, el tamaño de las plantas industriales, el método de servicios comunes que se utilice y los niveles de desarrollo. Cuando la demanda de un parque es tan baja que sólo cabe esperar que participen en él unas cuantas empresas no vale la pena promoverlo.

No parece haber un límite superior para el tamaño de un parque: sin embargo, los tamaños de las distintas empresas son un factor decisivo. En el curso del estudio se visitaron en Turquía parques que contenían hasta 700 empresas y un nuevo parque en Gaziantep tenía 1.200 miembros potenciales que habían dado su conformidad. Sin embargo, el tamaño medio de las empresas de estos parques es muy pequeño; en su mayoría no son más que talleres de artesanos con tres o cuatro empleados. Pocos de ellos tienen servicios comunes, excepto el parque de Gaziantep, que ha sido apoyado por el PNUD/ONUDI. Pese a los tamaños de la sala de herramientas, taller prototipo, talleres de tratamiento y laboratorios de Gaziantep, es muy posible que estén sobrecargados de trabajo una vez que se hayan trasladado al parque todas las empresas. En el otro extremo, el parque de industrias grandes y medianas de Karachi, que contiene 823 empresas y proporciona empleo a más de 100.000 personas, no tiene servicios comunes y las empresas no están orgánicamente vinculadas. En contra de la creencia general de que, con respecto a la infraestructura y a los servicios, los grandes parques industriales ofrecen ventajas de costos, la experiencia de algunos países pequeños indica que el establecimiento de parques pequeños en las proximidades de varias ciudades pequeñas, en lugar de un parque grande cerca de una ciudad importante, puede contribuir a proporcionar más empleo a la población local, puesto que ésta no se ve obligada a hacer a diario largos recorridos.

La infraestructura de la ciudad más próxima es decisiva por sus efectos sobre el costo de suministro de servicios públicos, medios de comunicación y de transporte al parque. La ausencia de tal infraestructura puede hacer prohibitivo el costo del desarrollo del parque. También puede ser importante que las empresas situadas en el parque puedan adquirir materias primas, piezas de recambio, instrumentos y equipo secundarios y material de oficina en la ciudad más próxima, además de disponer de servicios jurídicos y otros servicios técnicos.

Objetivos del gobierno al establecer parques industriales

En los países visitados los objetivos que los gobiernos declararon tratar de lograr al promover y prestar apoyo a los parques eran diversos y en algunos casos contradictorios. Por ejemplo, la descentralización en favor de regiones atrasadas, que suelen estar distantes de los mercados principales y mal comunicadas, puede ser

incompatible con los esfuerzos por atraer a empresas nuevas o extranjeras, como sucedió en Cuenca, Ecuador.

Los objetivos de un programa de parques industriales no pueden disociarse de los del desarrollo económico y la industrialización nacional. Un programa de parques no es más que un instrumento de los muchos que se necesitan para tratar de alcanzar esos objetivos y, como cualquier instrumento, ha de utilizarse para realizar la tarea para la cual es más idóneo. De igual manera, un parque industrial ha de tener vínculos orgánicos con la región en la que está situado y una función que desempeñar en el desarrollo de esa región. Por esta razón, el poder administrativo respecto de los programas de parques industriales debe descentralizarse y delegarse hasta el nivel más bajo posible (por ejemplo, provincial o municipal). Muchos países que tienen una estructura federal parecen haberlo hecho así, entre ellos Argentina, India, Malasia y Turquía.

Los objetivos pueden clasificarse en primarios y secundarios. Un objetivo primario puede ser la creación de empleo y la obtención de producción adicional; un objetivo secundario puede ser desplazar a la industria de las ciudades para reducir la congestión. La experiencia indica que estos objetivos son compatibles, puesto que la reinstalación en locales más espaciosos con mejores condiciones de trabajo permite que los talleres sean más productivos y a plazo medio hace posible aumentar el número de máquinas y lugares de trabajo, lo que a su vez proporciona más empleo. Por otra parte, la creación de parques en zonas rurales con el objetivo primordial de diversificar la actividad económica en esas zonas puede depender de que se acepte durante algunos años en las empresas de los parques un nivel de productividad inferior al que sería aceptable si esas empresas se hubiesen establecido en parques urbanos.

De los estudios realizados se desprendió claramente un factor: sean cuales fueren los objetivos que el gobierno fije, deben respetarse estrictamente (una vez completados todos los estudios preliminares necesarios) y no modificarse a menos que las cambien también las condiciones que determinaron su formulación. El éxito del programa de parques de Malasia se debe sin duda principalmente a que el Gobierno lo ajustó a los datos de la situación y después estableció un sistema de incentivos y tomó otras medidas en apoyo de políticas consecuentes con los objetivos. Por otra parte, en Argentina, el Gobierno ha emprendido en los planos nacional y provincial una extensa serie de estudios de viabilidad pero en general no ha proseguido su campaña vigorosamente. En la provincia de Santa Fe las demoras se atribuyen específicamente a las modificaciones de la política derivadas de los cambios de Gobierno durante los últimos años; ha sido necesario que los nuevos ministros y funcionarios se convenzan de nuevo de la importancia del programa. Otras provincias, en particular Chubut y Neuquén, se han atenido al concepto originario y están empezando a recoger los frutos.

En la India los objetivos respecto de parques concretos son tan diversos como amplio es el programa de parques. En el caso de los específicamente destinados a promover industrias tecnológicamente avanzadas o a apoyar a grupos de empresarios especialmente cualificados, hay pruebas de que se han mantenido los objetivos nacionales y se han proporcionado todas las facilidades e incentivos necesarios para el éxito. En todo caso, en los 20 años de vigencia del programa, el Gobierno ha examinado continuamente su ejecución y ha modificado sus objetivos cuando se ha estimado que no se ajustaban a la realidad.

En un nivel modesto, el Gobierno de Nepal parece estar alcanzando sus objetivos. En economías de planificación centralizada, como la de Cuba, el problema no se plantea, excepto en la medida en que las propias políticas resulten inapropiadas y se establezca una zona industrial en un lugar inadecuado.

Profundidad de los estudios de viabilidad y preinversión

Un parque industrial es una empresa comercial aun cuando no sea necesario que perciba beneficios en el sentido usual del término. Implica una inversión de fondos públicos y privados que a menudo es considerable y el elemento de riesgo inherente a toda nueva empresa. Una gestión prudente tiene el deber de minimizar los riesgos de la adopción de decisiones asegurándose de que se tomarán en consideración todos los factores pertinentes y se reunirá la información apropiada en el curso de los estudios de viabilidad. Los factores que deben tenerse en cuenta son la mayoría de los enumerados anteriormente en este capítulo.

Como es de suponer que la creación de nuevas empresas o traslado de las existentes a un parque industrial aumentará la capacidad productiva, en los estudios de mercado se deben proyectar las posibilidades de expansión del mercado. La productividad de las empresas de los países en desarrollo suele ser muy baja, a veces insuficiente para satisfacer las demandas del mercado, lo cual en ocasiones da a los industriales la impresión de que pueden vender todo lo que producen. No obstante, puede suceder que incluso pequeños aumentos de la productividad por parte de unas cuantas empresas, tales como los que cabe esperar después de trasladarse a un parque industrial, saturen el mercado en la medida en que las empresas estén funcionando por debajo de su capacidad. En el plano local, los factores que determinan el emplazamiento, antes examinados, deben evaluarse cuidadosamente en los estudios de preinversión.

Además de influir en el tamaño, emplazamiento y otros parámetros de los parques industriales, los resultados de los estudios de viabilidad y preinversión determinarán las medidas de apoyo que se hayan de tomar, trátase de ayuda financiera, concesiones fiscales, subvenciones y otros incentivos, o la prestación de diversos servicios. Los tipos de apoyo o de incentivos necesarios sólo pueden determinarse examinando las necesidades reales puestas de manifiesto en los estudios habida cuenta de los objetivos expresos del programa o del parque. Los objetivos pueden modificarse pues a la vista de esos resultados.

En estos estudios deben tenerse en cuenta no sólo las políticas y los objetivos del gobierno, sino también las opiniones y actitudes de los industriales que vayan a establecerse en el parque. En todas las etapas de los estudios debe mantenerse en estrecho contacto con los posibles usuarios. Las estimaciones de costos-beneficios hechas en el estudio deben guardar relación no sólo con los objetivos del gobierno sino también con los de las empresas a las que se espera atraer.

Se reconoce que las decisiones en cuanto al emplazamiento de los parques industriales suelen estar condicionadas por motivos políticos. Un parque industrial establecido en una comunidad gracias a los esfuerzos de un político local es prueba tangible de que ha actuado en provecho de sus electores. No obstante, la decisión de establecer un parque nunca debe basarse solamente en esos motivos. Las autoridades competentes deben estar por lo menos en posesión de los datos pertinentes con el fin de que puedan ver con claridad los riesgos que se pueden correr si deciden no tener

en cuenta los resultados de los estudios. Deben señalarse las discrepancias entre los objetivos declarados y las posibilidades de realizarlos.

En Argentina es obligatorio haber realizado los estudios de viabilidad para que un proyecto reciba apoyo oficial. En India normalmente son exigidos por el Gobierno; sin embargo, no siempre se han llevado a cabo con eficacia, habiendo determinado la elección de un emplazamiento inadecuado. En Turquía el Gobierno no insiste en que se hagan estudios de viabilidad pero cuando se le solicita que apruebe el establecimiento de un parque realiza un estudio en dos fases que comprende un cuestionario dirigido a las autoridades locales y una encuesta sobre el terreno realizada por un equipo oficial. El cuestionario tiene por objeto obtener información acerca de la estructura socioeconómica de las pequeñas industrias de la ciudad y acerca de todas las cuestiones relativas al parque propuesto y a las empresas que van a formar parte del mismo, incluida su solvencia. El equipo, que está formado por un economista industrial, un arquitecto y un ingeniero, complementa los cuestionarios, examina los datos obtenidos con los representantes del grupo que promueve el parque y con las autoridades locales e inspecciona el sitio propuesto. El programa de Turquía difiere de la mayoría de los programas normales patrocinados por los gobiernos en el sentido de que la decisión de establecer un parque es adoptada por un grupo de industriales que garantizan la plena ocupación, mientras que la contribución solicitada del Gobierno es relativamente pequeña y son los propios industriales los que asumen el riesgo principal.

Métodos de financiación

En general, la disponibilidad de fondos para los parques y para las empresas individualmente consideradas se juzga más importante para el éxito que, por ejemplo, un tipo de interés bajo. En muchos países hay instituciones capaces de financiar parques industriales pero en muchos casos los gobiernos lo hacen en forma de subvenciones directas o préstamos. En países de estructura federal, el gobierno central suele financiar programas de parques industriales por conducto de la administración provincial o estatal, dejando que las provincias administren la distribución de los fondos entre los distintos parques.

En Turquía el Gobierno sólo concede créditos directos a los organismos de ejecución para edificios. Estos créditos pueden cubrir hasta el 70% de los costos de construcción de edificios industriales y administrativos en regiones normales, o hasta el 100% en regiones de depresión económica. Los préstamos se reembolsan durante 10 años a un tipo de interés anual del 5%, muy inferior a los tipos comerciales normales. Es condición de la ayuda del Gobierno que sean los propios industriales los que adquieran los terrenos, mientras que el costo de la infraestructura puede cubrirse con préstamos de un banco especialmente creado para prestar servicio a los municipios.

En Turquía todos los edificios están distribuidos antes de que se apruebe el establecimiento del parque, mientras que en otros países se han invertido cuantiosas sumas en edificios que permanecen desocupados durante años. Hoy se considera preferible que las autoridades inviertan en terrenos e infraestructura y posteriormente proporcionen a los industriales arrendatarios préstamos a bajo costo y a largo plazo para construir (si es necesario con arreglo a diseños aprobados), ya que este procedimiento supone menos retención de capital. En los proyectos de parques en los

que las tasas de ocupación sean dudosas debe incluirse también un plan de desarrollo gradual en etapas.

En Turquía, donde los edificios de cualquiera de los parques suelen ajustarse a un diseño muy funcional y normalizado, los costos de construcción varían ampliamente, por ejemplo, en los parques completados hasta fines de 1975 el costo medio por unidad varió de 7.954 a 73.324 liras turcas(Lt). Es verdad que en parques muy pequeños los edificios de menos costo pueden no ser más que pequeños talleres de artesanía. Sin embargo, si se eliminan los costos por unidad más altos y más bajos, sigue sin haber correlación alguna entre los costos y el número de edificios o (dentro de ciertos límites) entre los costos y la fecha de construcción. Se ha observado que cuando el gobierno y otros organismos públicos son directamente responsables de los programas de construcción, los costos tienden a elevarse. Una posible explicación es que los gobiernos tienden a exigir unas condiciones más costosas que las empresas privadas; una segunda explicación podría ser que la tramitación burocrática de los contratos supone mayores gastos generales. Sea cual fuere la causa, parece que el órgano de financiación debe vigilar en cierta medida las operaciones de construcción, incluidos el control de los costos y las ofertas.

Apoyo del Gobierno y de otras autoridades

El estudio demostró que prácticamente en todos los casos las ventajas concedidas por el Gobierno a la pequeña industria comprendían:

Ayuda financiera directa a las empresas.

Concesiones fiscales.

Asistencia para la comercialización y suministro garantizado de materias primas.

Asistencia técnica, incluidos servicios de extensión.

La ayuda financiera directa comprende préstamos, créditos y subvenciones para la adquisición de terrenos, instalaciones y equipo, la construcción de infraestructura y edificios, préstamos con intereses reducidos para capital de explotación y alquileres subvencionados. Esta ayuda financiera es un incentivo importante para trasladarse a los parques industriales, especialmente cuando se presta con más facilidad a las empresas de los parques que a otras empresas. Uno de los problemas comunes a los industriales en todas partes es que si no poseen garantías en forma de terrenos o edificios, los bancos de desarrollo son reacios a conceder préstamos. En Turquía, en casos en que el Gobierno había aceptado los terrenos como garantía de los préstamos para construcción, las empresas tropezaron con grandes dificultades al tratar de obtener del banco estatal correspondiente préstamos para la adquisición de equipo. En muchos países los bancos, por lo general, no están dispuestos a conceder préstamos para equipo cuando lo solicitan las cooperativas. Debe alentarse a los bancos de desarrollo a que, cuando se trate de aprobar préstamos para pequeñas empresas, adopten criterios más liberales que los que aplican los bancos comerciales: deben dar más importancia a los méritos del proyecto que a la garantía. Al propio tiempo, deben supervisar de cerca el empleo de sus fondos. Esto, a su vez, podría exigir un personal bancario especialmente cualificado, que en varios países ya ha recibido formación en materia de desarrollo y gestión de proyectos.

La mayor parte de los planes destinados a prestar ayuda a las empresas para la compra de terrenos y edificios en parques industriales contienen préstamos

reembolsables durante varios años a un tipo de interés bajo. En la provincia de Santa Fe, Argentina, la administración provincial ofrece préstamos para la compra de terrenos y la construcción de infraestructura. Estos préstamos han de reembolsarse en cinco años a un tipo de interés de 8 $\frac{3}{4}$ %, calculado semianualmente e indizado. Hasta mayo de 1976, de un total de 469 millones de nuevos pesos invertidos en infraestructura en siete parques industriales, 342 millones de nuevos pesos procedían de la administración provincial y el resto del sector privado y de otros órganos, como los municipios.

En el parque de Trelew, provincia de Chubut, pueden comprarse terrenos baratos en cuatro plazos de seis meses a tipos de interés comerciales. El banco de desarrollo nacional y el banco provincial financian hipotecas. Las empresas han de presentar informes sobre la marcha de los trabajos cada tres meses y construir edificios sobre una superficie mínima del 30% de sus terrenos dentro de un plazo de cinco años contado a partir de la fecha de la compra.

Las ventajas financieras que ofrece el Gobierno de la India a la pequeña industria comprenden préstamos para la constitución de activos fijos y capital de explotación, garantías de los préstamos por bancos comerciales (a través de un sistema de garantías de crédito del Banco de Reserva de la India) y sistemas de alquiler-compra para instalaciones y maquinaria (a través de la National Small Industries Corporation y de la State Small Industries Corporation). Las empresas de los parques industriales pueden gozar también de alquileres subvencionados y facilidades de alquiler-compra para terrenos y edificios.

Ventajas tales como los alquileres subvencionados y la posibilidad admitida por las autoridades de los parques, de acumular atrasos en el pago de alquileres durante períodos largos han prolongado sin duda alguna la existencia de empresas en los parques que de otro modo hubieran desaparecido en un medio comercial normal. La solución de ello probablemente reside ante todo en una selección más estricta de las empresas. Este tema se examina en la sección siguiente.

Las concesiones fiscales son ampliamente utilizadas para promover la pequeña empresa y atraer a las empresas a los parques industriales, especialmente a los situados en regiones de peores condiciones económicas. El Gobierno de Malasia parece haber logrado descentralizar la industria mediante esta política. Las compañías a las que se atribuye la condición de "pioneros" están exentas del impuesto sobre el ingreso durante dos o tres años, mientras que las no clasificadas así pueden obtener otras formas de desgravación fiscal, tales como la relativa a la utilización de mano de obra (basada en el número de empleados de plena dedicación) y la bonificación del impuesto sobre las inversiones, que permite a las compañías deducir de su ingreso imponible una suma igual por lo menos al 25% de la cantidad dedicada a activos fijos. Puede deducirse un 5% más si la fábrica está situada en una zona que va a ser objeto de desarrollo.

Las autoridades argentinas consideran que su sistema de incentivos, que comprende una reducción sustancial de derechos e impuestos, ha contribuido apreciablemente al éxito de su política de descentralización. Entre los incentivos ofrecidos en la provincia de Chubut figuran los siguientes:

- a) Exención de diversos impuestos o reducción de los mismos, incluido el impuesto sobre las ventas y el impuesto sobre el valor añadido respecto de los productos acabados y las materias primas;
- b) Exención hasta 1980 del impuesto (muy gravoso) sobre los edificios;

- c) Exención hasta 1980 de los derechos de timbre;
- d) Exención del impuesto sobre los vehículos;
- e) Tarifas bajas de suministro de agua y electricidad.

La última concesión es de especial importancia para las industrias textiles y de fibras artificiales.

En el Ecuador la pequeña industria goza de una serie parecida de concesiones que sin embargo no parece haber tenido repercusión alguna en los parques industriales. Por el contrario, en Turquía las empresas pequeñas, situadas fuera o dentro de los parques industriales, reciben pocas concesiones fiscales. Por las máquinas-herramientas importadas por los trabajadores que regresan de Europa occidental para ser usadas en los parques industriales se cobran plenos derechos de importación.

En la India se advierte un especial interés por la prestación de asistencia en materia de comercialización y por garantizar el suministro de materias primas a la pequeña industria, dentro o fuera de los parques. En virtud del programa de compras de los almacenes del Gobierno hay 222 artículos que se han de adquirir de la pequeña industria. Los Institutos de Servicio a la Pequeña Industria realizan estudios de mercado, estudios de viabilidad y estudios sobre el potencial industrial. El desarrollo de 177 productos se restringe a la pequeña industria. La pequeña industria goza de cuotas fijas de materias primas escasas y se mantienen depósitos de suministro local. En Irán, en el parque de Ahwaz, y en Senegal, en el parque de Thies, se presta asistencia a las empresas para dirigirse a las autoridades y obtener materias primas escasas. En Pakistán un importante atractivo de los parques situados en Sialkot y Gujranwala ha sido el crédito en divisas puesto a disposición de las empresas del parque pero, por desgracia, muchas de ellas han incurrido en graves atrasos.

Una señalada ventaja que cabe esperar que los parques industriales tengan sobre las empresas situadas fuera de ellos es la facilidad con que se puede disponer de servicios de exención y utilizar los servicios comunes, tales como talleres de tratamiento, salas de herramientas, laboratorios de control de calidad y fundiciones. Agrupando a las empresas se hace más fácil realizar programas de capacitación técnica y en materia de gestión y proporcionar servicios de asesoramiento. En Turquía se da prioridad a los parques industriales en el programa de capacitación preparado por el Ministerio de Industria y Tecnología. Con la excepción de los de la India, son pocos los parques en los que se han establecido servicios centrales eficaces, e incluso en la India, una tercera parte de los servicios comunes creados en un principio se han cerrado o se han traspasado al Estado o a la empresa privada.

Sólo es ventajoso instalar servicios comunes en un parque cuando éste tiene un tamaño mínimo en cuanto al número de empresas y la demanda o cuando hay un número suficiente de empresas en las mismas ramas de la industria o en ramas similares para que merezca la pena mantener tales servicios. Por consiguiente, es esencial que en una primera etapa se haga una evaluación minuciosa del grado de aprovechamiento de cualesquiera servicios propuestos. En dos de los parques visitados, Ahwaz en Irán y Yaba en Nigeria, los talleres eran desproporcionadamente grandes para el número de empresas que los utilizaban y en todo caso los parques eran mixtos, con lo cual pocas empresas podían aprovechar los servicios comunes. Por el contrario, en el parque de Gaziantep los talleres y laboratorios centrales, que estaban muy bien dotados, eran muy utilizados y apreciados por las empresas de la ciudad cuando aún estaban en espera de trasladarse al parque. Cuando esté

plenamente ocupado este parque acogerá a unas 1.200 empresas que han de mantener en actividad los talleres centrales.

Las empresas que se trasladan a los parques industriales raras veces aprecian las posibilidades que ofrecen, aparte de las subvenciones e incentivos tangibles. Siempre ha sido difícil hacer aceptar a la masa de la industria la idea de la capacitación y utilización de servicios especializados, y las empresas de los parques industriales no son una excepción. Como la mayoría de los sistemas de incentivos y concesiones fiscales son aplicables a las pequeñas empresas, independientemente de que estén o no en parques industriales, el atractivo real, aparte de los alquileres bajos y los terrenos baratos, reside en las posibles ventajas de la proximidad respecto de servicios conjuntos de capacitación y asesoramiento y, en su caso, de talleres e instalaciones similares comunes. Corresponde a las autoridades que crean los parques garantizar que cada uno de ellos esté estructurado de tal manera que puedan obtenerse las mayores ventajas posibles.

Selección de industrias, tipos de productos, tecnologías y empresarios

Un parque industrial raras veces puede ser eficaz y dar óptimos beneficios en cuanto a la contratación entre empresas, los servicios comunes y los servicios de extensión cuando son muy pocas las empresas situadas en él que pertenecen a la misma rama industrial. En tales circunstancias los principales beneficios pueden ser los alquileres subvencionados, los precios bajos de parcelas y edificios o posiblemente la comodidad de tener a mano ciertos servicios como bancos, talleres o cantinas. Pero el parque no contribuirá en nada a la mejora del funcionamiento de las empresas o al incremento de sus operaciones.

En varias industrias hay un margen considerable para que las empresas se complementen entre sí y hagan uso con provecho de los talleres centrales y otras instalaciones. En la India los parques de mayor éxito parecen ser aquellos que albergan a grupos de industrias especializadas y los parques en que las pequeñas empresas son complementarias o auxiliares de otras más grandes.

La elección de los tipos de productos y de las tecnologías que llevan consigo es especialmente importante al seleccionar las industrias para los parques situados en zonas rurales y distantes de los grandes centros urbanos. En la medida de lo posible, las empresas de esos parques deben aprovechar para su producción los materiales locales. Cuando los artesanos y los pequeños industriales de los parques rurales tratan de imitar servilmente los productos de las empresas urbanas, inevitablemente se hallan en una posición desventajosa, aunque sólo sea porque no disponen fácilmente de los materiales y de la mano de obra especializada necesaria para la manufactura de tales productos.

En los países en desarrollo, por regla general, son muy pocos los funcionarios o los industriales que pueden evaluar la composición óptima de las instalaciones de una empresa que opera en un medio económico dado, mucho menos conocer la gama de equipo disponible para cualquier industria. Así pues, los funcionarios encargados de la adquisición de bienes de capital y los industriales o sus directos técnicos están más o menos a merced de los vendedores que naturalmente están más interesados en vender sus productos que en dar un consejo imparcial.

Esta es evidentemente una esfera que merece atención. La ONUDI proporciona ya asistencia a las industrias de los países en desarrollo para la selección de

instalaciones y equipo, pero este servicio se podría ampliar y mejorar. Entre tanto, las autoridades de financiación deben mantener un mejor control sobre los préstamos a interés bajo con el fin de asegurarse de que se gastarán de la manera más eficiente posible, lo cual parecería más racional que suprimirlos del todo por el hecho de que una minoría pueda hacer mal uso de ellos.

Finalmente, para que un parque alcance sus objetivos, los industriales cuya participación se acepte deben ser los más capaces de aprovechar los beneficios que se ofrecen. Los fondos públicos invertidos en el establecimiento de un parque industrial se malgastarán inevitablemente si las empresas del parque no se desarrollan como estaba previsto. Si se crea un parque para proporcionar empleo puede haber cierta justificación para mantener a empresas ineficientes como medio de reducir el desempleo, pero si el propósito es apoyar a la pequeña industria eficiente tal tolerancia es difícil de justificar.

Una población con una distribución normal incluirá un pequeño porcentaje de personas con una notable capacidad empresarial. Con estas personas se puede contar para prosperar a largo plazo sin mucha intervención del exterior, y si se facilitan servicios sacarán mayor provecho de ellos que la mayoría. Después habrá un porcentaje de personas que, aunque sean capaces como hombres de negocios, necesitarán algún apoyo para lograr un rendimiento óptimo. La tercera categoría comprende desde los competentes hasta los totalmente incompetentes. La industrialización no puede ser llevada a cabo por la primera categoría solamente; necesita una mezcla de las tres. Los que no sean muy eficientes para dirigir empresas pueden ser artesanos competentes.

Cuando se trata de seleccionar a los empresarios para que ocupen puestos en parques industriales a los que se conceden subvenciones y asistencia importantes, parece lógico elegir a aquellos que poseen talento empresarial potencial o demostrado. Sin embargo, a menudo es difícil seleccionar a estos empresarios de entre los centenares de empresas, que en muchos casos funcionan en condiciones desfavorables, en unos locales muy reducidos y con relativo desconocimiento de las cuestiones de la tecnología y de la dirección de empresas modernas. Estudiar la trayectoria de una empresa, especialmente su historial financiero, y evaluar la reputación de su propietario (parte del procedimiento adoptado en Turquía) son métodos usuales de detectar la capacidad empresarial incluso entre empresas pequeñas relativamente nuevas. No obstante, en la India las autoridades han adoptado una creciente selectividad, en particular en el caso de los parques especializados. Desde 1971, la Gujarat Industrial Development Corporation, junto con dos empresas financieras estatales que se ocupan del desarrollo industrial, han llevado a cabo programas de desarrollo de la capacidad empresarial. Estos programas tienen por objeto formar una clase de nuevos empresarios jóvenes entre los graduados técnicos y otros empleados en la industria y en los negocios (incluidos los ingenieros desempleados) y alentarles a crear sus propias empresas industriales.

Se utiliza un proceso de selección intensivo que dura varios días y culmina en una serie de entrevistas para determinar el potencial empresarial de los candidatos. El rigor del proceso de selección se pone de manifiesto en el hecho de que sólo 55 de los 540 solicitantes fueron aceptados para el programa de capacitación. Entre los métodos utilizados figuran modificaciones del programa de "motivación para el éxito" ideado por el profesor McClelland de la Universidad de Harvard. Sus técnicas se utilizan actualmente en algunos proyectos de la ONUDI, en particular en Indonesia, donde los resultados preliminares son prometedores. Aunque no se sugiere

que los solicitantes de puestos en los parques sean sometidos necesariamente a pruebas tan rigurosas como las realizadas en Gujarat, un cierto grado de prueba podría evitar posibles fracasos.

Organización y gestión del parque

Este factor no fue examinado detenidamente en el curso de los estudios. Su importancia relativa para el éxito de un parque depende claramente de la medida en que éste sea una entidad orgánica o simplemente un número de empresas agrupadas entre sí, unidas por carreteras de servicio en una zona reservada a la industria. En este último caso la gestión del parque se limita a las operaciones de servicio, mantenimiento de carreteras, cobro de alquileres u otras funciones municipales similares.

El carácter cooperativo de los parques industriales turcos garantiza la persistencia de un espíritu colectivo incluso después de que hayan sido pagados todos los terrenos y edificios. Por regla general, la dirección del parque se confía a una junta elegida de entre los miembros de la cooperativa de los edificios, todos los cuales son industriales. Los servicios prestados por los miembros, incluidos los de presidente, son de carácter voluntario. Entre los parques visitados sólo en uno había un director remunerado, con plena dedicación, para dirigir la cooperativa de edificios. Puede ser revelador que en este parque el tiempo transcurrido entre la iniciación de la idea y la terminación del parque fuese mucho más breve que el promedio. Las cooperativas tienen además la ventaja de que el compromiso financiero que requieren del gobierno es mucho menor que en el caso de los parques directamente promovidos por el Estado y la gestión puede ser mucho más simple y menos costosa que la de las empresas individuales.

La gestión de los parques es un punto de suma importancia y requiere una persona con la experiencia y las calificaciones apropiadas. Cuando se dispone de servicios centrales el director debe ser responsable de su gestión y buen funcionamiento. En Gaziantep, la dirección del parque implica no sólo la fiscalización de las instalaciones de talleres y laboratorios, sino también de los servicios comunes que facilita el inmenso parque.

Incluso en el caso de que no existan servicios comunes, el director del parque puede desempeñar un importante papel ayudando a las empresas que forman parte del mismo en sus contactos con las autoridades. La dirección de los parques de Ahwaz y Thies, por ejemplo, solicita en nombre de las empresas arrendatarias los permisos o cuotas necesarios para obtener materias primas y otros bienes. Algunos parques por ejemplo el de Yaba en Nigeria, tienen directores con calificaciones técnicas o empresariales que pueden ayudar a las empresas del parque en sus problemas técnicos y de dirección.

En los países menos adelantados y en zonas de depresión económica, es esencial que en los parques haya unos directores con competencia profesional, para la cual quizá haya que recurrir en los primeros años a expertos internacionales o personal extranjero. En todo caso, los futuros directores de los parques y los funcionarios que intervienen en los programas de parques industriales deben recibir una capacitación completa en el país y en el extranjero de manera que puedan participar eficazmente desde el principio.

Ventajas que ven en el parque los posibles ocupantes

Los ocupantes potenciales han de estar convencidos de las ventajas que representa trasladarse a un parque; los factores decisivos son los siguientes:

- a) Ventajas de los locales de los parques sobre los locales actuales, en cuanto a espacio, posibilidades de expansión y condiciones de trabajo;
- b) Política de las autoridades de planificación urbana con respecto a la división en zonas y a la reinstalación de las industrias;
- c) Costo comparativo de la adquisición o el arrendamiento de terrenos y locales;
- d) Proximidad de los clientes, abastecedores y mercados y posible riesgo de que los competidores ocupen antiguos locales situados favorablemente;
- e) Posibilidad de realizar operaciones con empresas en el parque o, a la inversa, posibilidad de perder operaciones que antes se hacían con otras empresas;
- f) Acceso a los servicios comunes tales como almacenes, talleres centrales o programas de capacitación;
- g) Posibilidad de obtener facilidades de crédito, concesiones fiscales y de otro carácter que ofrezcan el gobierno y otras autoridades públicas;
- h) Eliminación o reducción de las demoras que se producen al crear un nuevo establecimiento.

En Turquía fue necesaria una activa promoción por parte del Gobierno para superar la inercia inicial de los industriales. Las condiciones, incluso en muchas ciudades de tamaño medio, eran especialmente conducentes al establecimiento de parques industriales, ya que el espacio de que disponían los talleres era increíblemente reducido y en muchos casos era imposible la expansión y el incremento de las empresas. Por ejemplo, en Gaziantep, una serie de fábricas importantes funcionaban en cuevas. Los consejos municipales, deseosos de reducir la concesión urbana, estaban dispuestos a ofrecer terrenos a precios muy favorables y a garantizar que en los locales desocupados no se instalarían empresas rivales. Esta garantía fue particularmente apreciada pues el temor de perder antiguos clientes había sido un poderoso factor de discusión respecto del traslado a los parques.

En la provincia de Santa Fe, Argentina, algunos de los industriales más progresistas se unieron a los expertos de las Naciones Unidas para convencer a otros hombres de negocios locales de que los parques propuestos les beneficiarían. El director de parques comerciales situados cerca de Buenos Aires sugirió que el factor más decisivo, en particular para las empresas de tamaño medio y grande era el tiempo que se ahorra al trasladarse a una zona en la que la infraestructura estaba dispuesta y no había que obtener ningún permiso de planificación. En Buenos Aires esto podía significar un ahorro de hasta dos años, puesto que no sólo había demoras burocráticas en todos los trámites sino que en ocasiones había que extender también las redes de suministro de energía, agua y gas natural a distancias considerables y con grandes gastos.

Conclusiones

El éxito de un parque industrial y de un programa de parques reside en definitiva en el éxito de las empresas que en él participan. La industria, dentro o fuera de un parque, no puede prosperar si la capacidad adquisitiva nacional o local es insuficiente o si los productos manufacturados no responden a las necesidades del mercado. La determinación de esas necesidades del mercado debe ser pues uno de los puntos principales de los estudios de viabilidad efectuados antes de establecer un parque industrial. Además en circunstancias normales, el tipo de industrias seleccionadas para un parque debe corresponder a las industrias y aptitudes ya existentes en la zona o que puedan ser atraídas a ella. No obstante, hay casos de industrias completamente nuevas que han logrado desarrollarse felizmente en zonas sin tradición industrial.

Hay parques que han fracasado total o parcialmente por no haberse prestado atención suficiente al emplazamiento y tamaño del parque y a la infraestructura urbana.

Estos elementos revisten especial importancia cuando se trata de situar un parque en una zona económicamente atrasada. Los parques industriales rurales necesitan una conceptualización más sistemática que la que se les ha dado hasta ahora. Aparte de los problemas tecnoeconómicos relacionados con su creación, pueden surgir problemas socioculturales al introducir un parque en una zona en la que hasta entonces no ha habido industria. El traslado de los empresarios y el personal, junto con sus familias, de un medio urbano a un medio rural puede suscitar tensiones domésticas y de otro tipo. Es necesario asegurar a los parques rurales el apoyo por parte de la comunidad local.

Si los parques industriales se establecen en zonas económicamente atrasadas para estimular el crecimiento industrial, será necesario dedicarles más fondos y más esfuerzos que a los parques situados en zonas económicamente prósperas. Por consiguiente, tal vez haya que aceptar, durante un período largo, una tasa de ocupación inferior al nivel normalmente aceptado. En el caso de los parques más grandes, es aconsejable que los planificadores determinen de manera realista las etapas de desarrollo.

Si se van a establecer servicios comunes, como son talleres y laboratorios, un parque debe comprender no sólo el número mínimo de empresas indispensable para el funcionamiento económico, sino también un número mínimo de ellas en las mismas ramas de la industria o en ramas conexas. La demanda del mercado y en algunos casos la demanda local serían también factores determinantes del tamaño de cualquier parque dado.

Pese a la preferencia manifestada por parques grandes que gocen de economías de escala y tengan mayores repercusiones, en muchos casos el establecimiento de parques más pequeños en las proximidades de ciudades dispersas sería más apropiado. No obstante, esto dependerá de la distribución de la población y de los recursos y del posible desarrollo de la infraestructura física y social en el país de que se trate.

Un programa de parques industriales no puede realizarse aisladamente, disociado del desarrollo económico e industrial nacional. En los planos de la región y del distrito debe hacerse todo lo posible por hacer participar a las autoridades locales desde el principio; de lo contrario los parques serían considerados como una imposición desde arriba.

Los objetivos deben determinarse sobre la base de los estudios económicos, sociales y tecnológicos pertinentes. Si esos estudios no se realizan puede verse

gravemente amenazada la efectividad de los parques industriales y en algunos casos de programas enteros. La viabilidad y los estudios preliminares conexos, si bien deben ser totalmente objetivos, deben efectuarse en el contexto de los objetivos y políticas del gobierno y con referencia a ellos. Al propio tiempo, industrias e industriales, participantes potenciales en los programas de parques, deben ser tenidos en cuenta en los estudios preliminares y sus necesidades deben ponerse en relación con las políticas del gobierno. Una vez determinados los objetivos de un programa o de un parque, las autoridades competentes deben proporcionar el apoyo (de carácter financiero, fiscal, promocional y técnico) que se necesite.

Se ha comprobado que los edificios de los parques construidos por el gobierno suelen ser más costosos que los construidos por empresas privadas, lo cual se debe posiblemente a la aplicación de unos criterios excesivamente exigentes. Además, las economías de escala no siempre han resultado aplicables a la construcción de infraestructura y edificios en los parques industriales.

El apoyo del gobierno en una u otra forma es indispensable prácticamente para todos los parques industriales de empresas pequeñas y medianas en sus primeros años. En los países menos adelantados este apoyo se precisará durante más tiempo.

La ayuda financiera, aunque reconocida como un incentivo importante para trasladarse a los parques industriales, debe complementarse con los propios fondos del industrial. Cabría hacer excepciones respecto de artesanos y técnicos muy cualificados que carezcan de capital personal y a los cuales el gobierno desee convertir en industriales. De igual manera, cabe hacer una excepción en el caso de los empresarios en regiones económicamente débiles y en países menos adelantados.

Dentro de sus programas integrados de asistencia a las pequeñas empresas, los países en desarrollo deberían considerar la posibilidad de implantar sistemas de garantía de créditos y redescuento por los bancos centrales u otras instituciones del Estado como medio de reducir el riesgo de los bancos que conceden préstamos y distribuir los recursos entre muchos más prestatarios. Para los pequeños industriales y comerciantes la disponibilidad de créditos es a veces más importante que los tipos de interés bajos.

En los casos en los que se facilitaron préstamos con intereses reducidos para la compra de maquinaria, especialmente cuando iban unidos a la exención total o parcial de los derechos de importación, los industriales pudieron comprar equipo más costoso (y en ocasiones más avanzado) que el estrictamente necesario. Esto representó un grave despilfarro de recursos escasos en países que padecen escasez de capital y de divisas. Podrían ahorrarse grandes sumas en divisas si se pusieran a disposición de los países en desarrollo servicios de asesoramiento acerca de la adecuación de la maquinaria importada a las condiciones locales.

Los incentivos consistentes en cuotas y suministro de materias primas garantizados a precios controlados han resultado ser un medio eficaz de atraer a las empresas para que se instalen en parques industriales.

V. Efectos económicos y sociales de los parques industriales

Beneficios económicos indirectos

Los beneficios económicos indirectos de los parques industriales suelen clasificarse en dos grupos principales: primero, el mayor aprovechamiento de los materiales locales; y segundo, la promoción de la industria y del comercio locales complementarios de los parques, así como el estímulo general de la economía local.

Sin embargo, de los países estudiados sólo en Malasia y Nepal, con arreglo a los datos se hacía mucho uso de las materias primas locales. En Malasia, entre los materiales utilizados por las empresas de los parques figuraban el caucho, la madera, los cueros, la fibra de coco, el café, las grasas vegetales y los productos agrícolas locales, y como la mayor parte de las empresas son nuevas esto supone un aumento considerable del aprovechamiento de los recursos nacionales. En Nepal se utilizan mucho los materiales locales, incluidos los cueros, el cemento y la madera de construcción.

En el estudio no se hallaron muchos datos tampoco acerca de la segunda clase de efectos indirectos. La mayoría de los beneficios indirectos registrados correspondían a las industrias de servicios desde los puestos instalados en las puertas para vender productos alimenticios a los trabajadores del parque, hasta los restaurantes, bancos, oficinas de correos y tiendas del parque, todos los cuales proporcionaban empleo.

No obstante, es lógico que un gran parque industrial con miles de empleados traiga más prosperidad a cualquier ciudad, especialmente a una ciudad pequeña. Las repercusiones de 3.000 nuevos empleos en Trelew, Argentina, una pequeña ciudad que ya gozaba de pleno empleo, fueron considerables. Los efectos secundarios son también visibles: como la mayor parte de las empresas del parque tienen su sede en Buenos Aires, a 1.400 km de distancia, hay constantes idas y venidas de ejecutivos y otros dirigentes, todos los cuales recurren a los establecimientos, hoteles, restaurantes y otros servicios locales.

Una nueva concentración de industrias tendría los mismos efectos, pero es posible que en el caso de un parque industrial se produzcan con más intensidad que cuando se trata de una lenta acumulación durante un largo período. Esto se pone de manifiesto con la máxima claridad en Malasia, donde algunos parques han dado origen a ciudades completamente nuevas.

Efectos sociales

Los efectos sociales son difíciles de determinar y de aislar. En la mayoría de los países los parques industriales son fundamentalmente lugares de trabajo racionalizados, y las consideraciones sociales se tienen por secundarias. Por ejemplo, en Malasia, el carácter estrictamente funcional de los parques atrae a los industriales porque mantiene bajos los costos.

Los aspectos sociales de los parques industriales pueden agruparse como sigue:

- Desarrollo e incremento de las aptitudes del personal.
- Instalaciones y servicios comunes para los empleados.
- Sanidad y seguridad.
- Sindicalismo y relaciones industriales.
- Efectos sobre determinados grupos.
- Interacción con la comunidad local.

Desarrollo e incremento de las aptitudes del personal

Teóricamente, los parques industriales deberían facilitar considerablemente todas las formas de capacitación. El parque de Thies en Senegal fue creado con la finalidad específica de preparar a los artesanos para convertirse en industriales. Los parques de Artesanos y Tecnócratas de la India tienen objetivos parecidos y en el parque de Pallakelle, en Sri Lanka, se dispone de capacitación en materia de gestión.

El Ministerio de Industria y Tecnología de Turquía incluye en sus programas la capacitación en materia de gestión, dando prioridad a los participantes de parques industriales. En varios países las empresas de parques industriales utilizan los servicios que ofrecen las facultades y escuelas técnicas locales con el fin de perfeccionar las aptitudes de sus trabajadores. Se ha observado que la presencia en un parque de muchas empresas pertenecientes a la misma rama industrial estimula a los empresarios a facilitar más formación teórica y práctica a su personal.

No obstante, desde el punto de vista de la economía y de la flexibilidad de las operaciones probablemente es mejor que existan servicios de extensión y de capacitación para la industria en general que funcionen independientemente de los parques industriales. Únicamente los parques muy grandes y homogéneos pueden permitirse el lujo de tener sus propios servicios completos de extensión y capacitación. Sin embargo, si en un parque industrial hay un servicio de extensión o un instituto técnico debe poder prestar servicios también a las empresas situadas fuera del parque.

Servicios para los empleados

En términos generales, los servicios para los empleados en los parques visitados eran escasos. En algunos de los parques de la India había cantinas centrales y en uno de ellos un restaurante. En seis parques había una oficina de correos, una sucursal bancaria (que era por lo menos de igual valor para la dirección que para los trabajadores) y una escuela.

En algunos parques de la Argentina estaba previsto construir cantinas, restaurantes y otros servicios. La mayoría de los parques de Turquía tenían restaurantes en los que se servían comidas a precios bajos y algunos disponían de instalaciones de duchas y barberías.

En Malasia los parques situados a cierta distancia de las ciudades proporcionaban alojamiento a sus trabajadores; en algunos casos se habían construido ciudades enteras nuevas. En algunos de los parques de la India se ofrecía también vivienda a los trabajadores. No obstante, estos eran casos raros, pues en la mayoría de los sitios los parques estaban situados en las proximidades de centros urbanos.

Sanidad y seguridad

En general, se comprobó que las condiciones de trabajo en los parques industriales eran mejores que fuera de ellos, aunque sólo fuese porque los edificios estaban mejor contruidos eran más espaciosos y tenían mejor iluminación y ventilación. Uno de los argumentos presentados en favor de los parques industriales es que hacían más fácil la inspección laboral. Esto se mencionó específicamente en Nigeria, donde las condiciones de trabajo se consideraban mucho mejores que en las empresas pequeñas del exterior. Se utilizaban con regularidad ropas protectoras y depósitos de seguridad.

En Malasia el uso regular de mecanismos de seguridad y de ropas protectoras en los parques industriales ha hecho disminuir notablemente los accidentes. Además, todas las fábricas están obligadas a tener servicios de primeros auxilios; en las plantas grandes se exige que haya doctores e incluso clínicas para la asistencia a las familias de los trabajadores.

En Nepal, aunque las condiciones de trabajo en general eran mucho mejores en las empresas de los parques que en las situadas fuera de ellos, la seguridad dejaba algo que desear. Se ha comunicado, no obstante, que las medidas de protección social promovidas por la fábrica Shantra del parque de Balaju han sido adoptadas en la legislación reciente sobre protección social. Varias empresas del parque se vieron obligadas a adoptarlas incluso antes de que se aprobara dicha legislación.

En Sri Lanka, las condiciones de trabajo en las empresas de los parques son mejores, según las informaciones, que en las empresas del exterior. Por el contrario, en Turquía queda mucho por hacer para hacer efectiva la adopción de las medidas de seguridad por las empresas de los parques.

Sindicatos y relaciones industriales

El nivel de actividad sindical en las empresas de los parques industriales depende del nivel general de desarrollo del país de que se trate. En Malasia existe un movimiento sindical generalizado y activo, con gran número de afiliados, y se dice que las relaciones de trabajo son cordiales. En Argentina la actividad sindical se había suspendido en la fecha en que se efectuó el estudio. Normalmente el sindicalismo es muy reducido o inexistente en las empresas pequeñas, pero supone un alto porcentaje en las grandes.

En Sri Lanka todos los trabajadores están afiliados a sindicatos; según las informaciones, el sindicalismo es bien acogido por las grandes empresas y tolerado por las pequeñas. En general, las relaciones laborales son buenas. En Nepal no existen sindicatos en cuanto tales, pero los trabajadores están unidos en un movimiento nacional y existe una estructura para hacer frente a los conflictos (que son escasos). En Nigeria existe un movimiento sindical activo pero bastante escindido; en los parques de pequeñas industrias no se halló actividad sindical alguna. En Turquía hay también un fuerte movimiento sindical pero la afiliación es rara en los parques de pequeñas industrias. En un parque visitado estaba empezando a introducirse el sindicalismo, aunque tropezaba con la hostilidad de los empresarios. Los sindicatos son activos en los parques de Pakistán pero parecen tener escasos efectos sobre las condiciones de trabajo.

Finalmente, no hay datos que indiquen que los parques de pequeñas industrias promuevan el sindicalismo cuando éste no es ya activo o que mejoren las relaciones entre la mano de obra y la dirección de las empresas.

Efectos sobre determinados grupos

Los únicos grupos concretos que parecen haber sido afectados por la introducción de los parques industriales son las mujeres, en Argentina y Malasia, y los ingenieros y artesanos en los parques especializados de la India.

En Trelew el empleo en gran escala de mujeres, muchas de ellas emigrantes bolivianas y chilenas, en una región en la que anteriormente no había mujeres empleadas puede tener a la larga repercusiones sociales. Las mujeres de Malasia que hasta hace poco llevaban una vida muy limitada, especialmente en las aldeas, están encontrando ya empleo en fábricas de los parques y trabajando junto con los hombres.

Interacción con la comunidad

Un parque y la región a la que se espera que contribuya con aportaciones de carácter económico y social deben hallarse en interacción, en particular cuando se trata de una región rural. Sin embargo, en ninguno de los países estudiados había prueba alguna de una interacción real con las comunidades locales, exceptuando quizá la mejora de algunas carreteras, la iluminación de las calles y los servicios de autobuses del parque. En Malasia han surgido alrededor de los parques servicios sociales públicos, tales como terrenos de juegos y campos de golf. En una antigua zona de reasentamiento de ocupantes ilegales, en Petaling Jaya, hay ya varios cines, una bolera y un hotel de cinco estrellas. Cuando un parque industrial está relacionado con el desarrollo de una determinada ciudad, los planificadores normalmente prevén un centro comercial, servicios de esparcimiento y escuelas. Incluso en el plan de vivienda del parque más modesto se asigna espacio para escuelas, tiendas y servicios de esparcimiento.

En Turquía se hallaron pocos indicios de una interacción especial con la comunidad, quizá porque todas las empresas de los parques de pequeñas industrias habían estado mucho tiempo establecidas en ciudades antes de trasladarse a unos cuantos kilómetros de distancia. Las ventajas que habían conseguido las ciudades interesadas eran una menor congestión y la desocupación de edificios viejos y ruinosos, con lo cual se habían logrado mejoras de orden estético y ambiental.

Conclusiones

No hay pruebas de que los parques industriales, por sí mismos, tengan efectos económicos sustanciales o indirectos en las comunidades locales, aparte de los que derivarían del establecimiento de industrias importantes o de la creación de nuevos puestos de trabajo por otros medios.

VI. Los parques industriales en los países menos adelantados

Aunque no se estudió específicamente la función de los parques industriales en los países menos adelantados, se visitaron dos países pertenecientes a este grupo: Nepal y Sudán. En la actualidad no hay en el Sudán parques industriales, pero se incluyó en el estudio este país con miras a determinar las condiciones previas de un programa de parques industriales.

Los países menos adelantados son comparables a las zonas económicamente débiles de algunos de los países en desarrollo más avanzados en la esfera industrial, como la India. Pueden identificarse en función de tres características principales⁵.

a) Producto interno bruto *per capita* de 125 dólares o menos a precios de 1970-1972;

b) Porcentaje de la manufactura en el producto interno bruto del 10% o menos;

c) Proporción de personas alfabetizadas en el grupo de edad de 15 años y más de un 20% o menos.

Los países menos adelantados suelen carecer de las siguientes condiciones: infraestructura física adecuada; instituciones financieras apropiadas para promover el desarrollo industrial; mecanismos de comercio exterior; estructuras gubernamentales; y personal capaz de dirigir la hacienda pública y de formular y ejecutar programas, políticas y proyectos. Como estos países difieren considerablemente en cuanto al desarrollo de sus recursos, no puede haber una regla común a todos ellos para el establecimiento de parques industriales. Las poblaciones de estos países varían también considerablemente, lo cual tiene una notable influencia en el tamaño de los mercados internos, las posibilidades de movilizar la iniciativa empresarial y la disponibilidad de personal directivo y técnico. En el grupo de 29 países clasificados por las Naciones Unidas como menos adelantados, la distribución de la población es la siguiente:

<i>Millones de habitantes</i>	<i>Número de países</i>
Menos de 1	5
1 a 5	13
5 a 10	4
10 a 25	5
25 a 30	1
Más de 70	1

⁵ Comisión de las Naciones Unidas para la Planificación del Desarrollo, *Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social, 51.º período de sesiones, Suplemento núm. 7 (E/4990)*, págs. 15 y 16; *Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social, 59.º período de sesiones, Suplemento núm. 4 (E/5671)*, pág. 31; Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, "Identificación de los países en desarrollo menos adelantados: un examen a la luz de la información reciente" (E/AC.54/L.72), pág. 7.

En los países menos adelantados, el problema principal, dejando aparte el problema obvio del tamaño del mercado, es la falta de empresarios, directivos, técnicos y personal cualificado capaces de crear empresas industriales y hacerlas funcionar. La existencia de iniciativa empresarial e industrial depende de ciertas variables conocidas y desconocidas entre las cuales figuran las siguientes:

- División del trabajo y monetización de la economía.
- Porcentaje de la agricultura comercial en la agricultura.
- Tamaño medio y distribución de las explotaciones agrícolas cultivadas.
- Nivel técnico de la agricultura y la artesanía autóctonas.
- Proporción del sector autóctono en el comercio exterior.
- Cuantía del PIB.
- Estructura del sistema de enseñanza.

El bajo porcentaje del sector industrial en el PIB es común a todos los países menos adelantados, y puede atribuirse en parte a una grave escasez de empresarios industriales, por contraposición a los numerosos empresarios no industriales en el comercio y en los servicios. Otros dos factores que contribuyen a ellos son la oferta sumamente insuficiente de mano de obra capacitada y la ausencia general de los servicios auxiliares que necesitan las empresas industriales. Los mecanismos de compensación de estas deficiencias han de estar incorporados, aunque no necesariamente integrados, en la planificación de los parques industriales.

Empresarios industriales en potencia ha de haber en prácticamente todos los países menos adelantados. Lo difícil es encontrarlos, alentarlos a convertirse en industriales y capacitarlos en consecuencia. La viabilidad de tal enfoque se reflejó en una medida limitada en los programas de motivación para el éxito ideados por el Profesor McClelland y realizados en un proyecto de desarrollo de la dirección de empresas promovido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Uganda a fines del decenio de 1960. En esa época, prácticamente toda la industria y el comercio de Uganda estaban en manos de no africanos y el objeto del programa era identificar y promover a los empresarios autóctonos. La ONUDI está organizando actualmente en Indonesia un programa similar.

Las empresas creadas por estos empresarios neófitos son como era de esperar muy pequeñas al principio. Muchos de ellos son artesanos y sus fábricas son poco más que talleres ampliados. Como es posible que tengan que realizar trabajos técnicos y manuales durante algún tiempo, pueden necesitar capacitación técnica, especialmente en el uso de equipo de producción más avanzado. También necesitarán una capacitación en materia de dirección que abarque financiación, comercialización y organización de la producción y del control de los costos.

Al crear servicios de capacitación se ha de tener presente que es posible que muchas personas con una considerable capacidad potencial para ser empresarios hayan recibido solamente una somera educación y por consiguiente no estén habituados en absoluto al estudio intensivo. En los parques industriales de Turquía muchos nuevos empresarios eran prácticamente analfabetos e incapaces de entender los diagramas de producción, pero esto no les impedía hacer copias exactas de máquinas y piezas de recambio complicadas midiendo los modelos existentes. Los cursos sobre interpretación de diseños de máquinas eran de los más populares en los programas de extensión.

Lo mismo puede decirse en cierta medida de las zonas económicamente atrasadas de los países en desarrollo más industrializados. La diferencia esencial es que las

empresas en esas zonas tienen acceso a mercados nacionales más grandes y los gobiernos generalmente disponen de los recursos financieros y humanos necesarios para desarrollar la industria. Además, la infraestructura institucional, aunque no es tan compleja como en los países muy industrializados, por lo menos ofrece una base para la prestación de la asistencia técnica necesaria, como se pone de manifiesto en el caso de la India.

El programa de parques industriales de Nepal es reducido en relación con el volumen total de la industria, aunque unas tres cuartas partes de las empresas industriales y bastante menos del 50% del empleo corresponden a los molinos arroceros y a las plantas de extracción de aceite. En los parques industriales hay un porcentaje bastante elevado de empresas que pertenecen al sector industrial moderno. Cuando se efectuó el estudio estaban funcionando en tres parques unos 114 establecimientos (de un potencial de 250) en los cuales se habían invertido 2.132.516 dólares. El número de empleados en todos los parques era bastante grande y podía reducirse sustancialmente puesto que se trataba fundamentalmente de empleados administrativos. Los servicios de asesoramiento en materia de capacitación y dirección son facilitados por diversas instituciones y por conducto de ayuda internacional no siempre directamente relacionada con los parques.

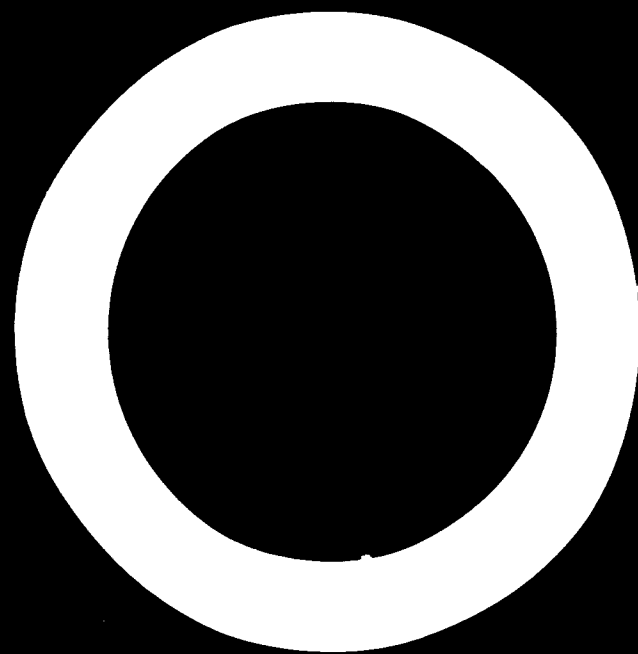
El estudio de los parques industriales en países menos adelantados fue demasiado limitado para poder extraer conclusiones de gran alcance. Sin embargo, parece que los parques industriales son un medio válido para la promoción de los industriales en países de más bajo nivel de desarrollo industrial, pero que los programas orientados en ese sentido exigen insumos considerables de recursos financieros, técnicos y de capacitación, por lo menos durante 10 años. Estos recursos se han de considerar, no obstante, como parte de los costos generales del desarrollo industrial de un país. A los empresarios se les ha de preparar muy de cerca y de manera continua al principio para inculcarles hábitos industriales adecuados. Para crear los primeros parques industriales al mínimo costo y conseguir que las empresas empiecen a funcionar puede ser necesario hacer concesiones con respecto a las normas relativas a edificios, carreteras, condiciones de trabajo, etc. En cambio, no hay transacción posible en cuanto a servicios técnicos y fuentes de energía.

Las dimensiones del parque plantean un problema. Ciertamente, si se han de instalar talleres centrales y otros servicios comunes, el tamaño del parque y su composición se han de situar por encima de un cierto mínimo. Uno de los problemas de los países menos adelantados es hallar suficientes empresarios en una misma rama industrial para que se justifique el establecimiento de un parque con servicios comunes. En muchos casos (como en Nepal) será necesario depender de los institutos de servicios que atienden a la pequeña industria en general.

En los países menos adelantados, al igual que en otros países, se ha de capacitar a los industriales y a sus empleados y se ha de pedir la maquinaria mientras se está construyendo el parque. Pero esto sólo se puede hacer con eficacia si el conjunto de la operación de selección y capacitación, financiación, adquisición de bienes de equipo y planificación y construcción del parque se consideran como una operación integrada. Si no se hace así, los diversos elementos pueden quedar desfasados, con lo cual se tardará quizá años en completar el parque, se mantendrá al personal capacitado y a su equipo de producción en espera de ser admitidos, habrá un capital inmovilizado y se provocará frustración y decepción.

SECUNDA PARTE

Estudios de evaluación



I. Argentina

Antecedentes

La Argentina no se ajusta a la imagen convencional de un país en desarrollo. De los 9 millones de habitantes que en 1970 integraban la población activa, 1,8 millones, es decir, el 19,7%, estaban empleados en las industrias manufactureras y 1,3 millones, o el 14,8 %, en la agricultura. Con arreglo a una estimación preliminar, el producto interno bruto en 1974 fue de 33.300 millones de dólares (1.430 dólares por habitante). No obstante, la prosperidad del país sigue dependiendo de la exportación de productos agrícolas (lana, carne y cereales). La ganadería, que en otro tiempo fue la principal fuente de ingresos internos y de exportación, ha descendido radicalmente debido a la falta de rentabilidad que determinan los bajos precios fijados por el Gobierno en el mercado interno y a la supresión de las importaciones de carne por la Comunidad Económica Europea (CEE). En la actualidad los cereales son el principal producto de exportación y dentro de ellos el maíz representa casi la mitad. Las industrias siderúrgica, del automóvil, de máquinas-herramientas y textil tienen unas proporciones considerables. La importancia de la manufactura puede apreciarse por el hecho de que en 1973 se exportaron bienes por valor de 1.813 millones de dólares; las industrias de metales, maquinaria y equipo de transporte aportaron casi el 42% del total.

El país viene padeciendo inflación desde hace muchos años. En enero de 1970 una nueva unidad monetaria, el peso nuevo, reemplazó el peso antiguo a una paridad de 100 pesos viejos por 1 peso nuevo. Hasta junio de 1970 el tipo de cambio había sido de 1 dólar = 3,50 pesos nuevos, descendiendo gradualmente hasta 1 dólar = 5 pesos nuevos en agosto de 1971. Este tipo de cambio se mantuvo oficialmente hasta marzo de 1975, y en lo sucesivo el nuevo peso se depreció rápidamente. En septiembre de 1976 un dólar valía 260 pesos nuevos. El valor de las exportaciones antes mencionadas se calculó al tipo oficial entonces vigente de 1 dólar = 5 pesos nuevos. Con la excepción de las importaciones, no tendría sentido convertir los pesos nuevos en dólares; la conversión no indica la capacidad adquisitiva equivalente.

La población de la Argentina está muy urbanizada; más del 50% de los habitantes viven en ciudades de más de 20.000 habitantes. Ocho millones, poco más de una tercera parte de la población, reside en la zona del Gran Buenos Aires. En cambio hay varias provincias cuya población es muy dispersa. También la industria está concentrada en el Gran Buenos Aires (39,5% de las empresas industriales). Para impedir el aumento del crecimiento industrial, con el consiguiente aumento de la población y la posible quiebra de los servicios municipales y sociales de la zona, el Gobierno nacional ha prohibido el establecimiento de cualquier empresa industrial nueva a menos de 60 km de Buenos Aires.

La distribución de la población y de los recursos es tan desigual en la Argentina que a veces parece que se trata de varios países distintos. Aunque la legislación provincial refleja en general la que promulga el Gobierno nacional, a veces sucede que

los objetivos difieren de una provincia a otra. El informe de evaluación se refiere solamente a las provincias del Chubut, Neuquén y Santa Fe y a la zona del Gran Buenos Aires.

Política

Varios Gobiernos nacionales sucesivos han seguido la política de fomentar el establecimiento de parques industriales. En 1976 la Secretaría de Estado de Desarrollo Industrial dictó una resolución (núm. 94 derivada de la *Ley 20.560* y el Decreto núm. 11/74) en la que se definía el parque industrial como un terreno preparado dotado de una infraestructura y de los servicios comunes necesarios para el establecimiento de plantas industriales. En esta resolución se esbozaba la infraestructura y los servicios mínimos que han de facilitarse para que una zona sea reconocida como parque industrial a fin de poder ser objeto de concesiones y de la ayuda del Gobierno. Además se fijaban las condiciones que se habían de llenar para obtener el reconocimiento del Gobierno, entre las cuales figuraban las siguientes:

- a) Análisis y aprobación de un estudio de viabilidad que abarque los factores técnicos, económicos y sociales, y de los planes preliminares del parque;
- b) Análisis y aprobación de los planes definitivos;
- c) Análisis y evaluación del proceso de construcción;
- d) Aprobación definitiva del parque en su totalidad o por etapas previamente convenidas.

La aprobación definitiva del parque o de sus etapas sucesivas permitirá a las empresas trasladarse al mismo para aprovechar los incentivos ofrecidos en virtud del Decreto núm. 11/74. Estos incentivos comprenden préstamos y otras ventajas.

A efectos de la concesión de ayuda, el Gobierno ha clasificado las provincias en tres categorías:

- 0 - Provincias prósperas donde la ayuda estatal puede reducirse a un mínimo;
- 1 - Regiones subdesarrolladas en las que deben ofrecerse los máximos incentivos a las empresas para que se instalen en ellas;
- 2 - Regiones intermedias que necesitan cierta promoción pero en las cuales no se ofrece toda la gama de incentivos.

Estas leyes nacionales son instrumentos que permiten a las legislaturas provinciales promulgar leyes referidas a su situación peculiar. El Gobierno nacional pone a disposición de los gobiernos provinciales los fondos necesarios.

Se han presentado al Gobierno nacional para su consideración estudios de viabilidad sobre parques industriales en las provincias de San Luis, el Chubut, Neuquén, Santiago del Estero, San Juan, Jujuy, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Mendoza, Santa Cruz, Entre Ríos, Salta, La Pampa y Buenos Aires.

En diciembre de 1971 el Gobierno de la provincia de Santa Fe aprobó una ley (núm. 6758) sobre la promoción de parques industriales. En ella se definían tres clases y tres tipos de parques industriales. Las clases son: a) "público", en el que los terrenos y la infraestructura, y en su caso los edificios, son financiados totalmente con fondos oficiales; b) "mixto", en el que los terrenos y la infraestructura son financiados mediante préstamos a la industria privada con plazos de amortización

determinados, y los edificios son financiados por las distintas empresas; y c) "privado", totalmente financiado con capital privado. Los tipos son: a) "de promoción", destinado a promover la industria en regiones subdesarrolladas desde el punto de vista económico e industrial; b) "de desarrollo", destinado a promover el emplazamiento de empresas en un determinado lugar, en ciudades parcialmente industrializadas, con miras a fomentar el desarrollo de la industria; y c) "de descentralización", destinado a sacar a las empresas industriales de las ciudades, en la que están situadas en zonas congestionadas donde es difícil la expansión y donde crean problemas ambientales.

La ley mencionada regula la expropiación de terrenos para un parque, el método de recuperar los fondos invertidos en terrenos e infraestructura y ciertas características técnicas del parque, y en virtud de un Decreto posterior (01492, de 1973) se limita al 20% del total el espacio que puede asignarse en los parques "públicos" a empresas grandes (tecnología superior y más de 100 empleados).

La provincia de Santa Fe está clasificada en la categoría "O" (exceptuada la ciudad de Rosario). El único incentivo que parece ofrecerse es un préstamo para adquirir terrenos y desarrollar la infraestructura para un parque "mixto". En los préstamos se prevé el reembolso en plazos de 6 meses a lo largo de 5 años, con un período de gracia de 6 meses. El interés es de 8 3/4%.

El objetivo principal de la política de parques industriales de la provincia de Santa Fe parece ser desplazar los lugares de trabajo de los centros urbanos. En realidad, en la mayoría de las ciudades pequeñas de la provincia (así como en la provincia de Córdoba) hace varios años se había dado a los industriales un plazo de 15 años para trasladar sus empresas alejándolas de los centros urbanos. Los parques son "de descentralización" pero sin duda tienen también componentes de parques "de desarrollo". A diferencia de casi todos los demás países e incluso de algunas de las provincias de la Argentina, la creación de más oportunidades de empleo no es un objetivo. En las ciudades pequeñas de la provincia existe ya pleno empleo.

La política de admisión en los parques de Santa Fe corre a cargo de un comité dependiente del Ministerio de Hacienda y Economía de la provincia.

La provincia de Chubut tiene una superficie de 226.000 km². En el último censo (1970) tenía una población de 190.000 habitantes que, según se estima, había aumentado a 250.000 en 1976, con una densidad ligeramente superior a un habitante por kilómetro cuadrado. Aunque en el sur pueden cultivarse frutas y hortalizas una gran parte del suelo de la provincia sólo sirve para criar ovejas y cabras. La riqueza de la provincia deriva principalmente de la prospección y el refinado de petróleo. Está clasificada como región de la categoría I que reúne los requisitos para recibir los incentivos máximos.

La legislación provincial sobre desarrollo industrial, de la cual han emanado las medidas relativas a parques industriales, data de 1971 (*Ley 842*). La administración provincial se atribuyó facultades para adquirir terrenos sobre los cuales levantar edificios industriales y viviendas para los trabajadores; y también para proporcionar créditos a empresas de nueva creación, participar en el capital de las mismas y concederles incentivos, incluida la prioridad en los contratos del Estado. Se autorizó la creación de parques y zonas industriales. En un decreto (núm. 2153) se fijaron las condiciones en que se admitiría a las empresas en un parque industrial. La más importante de estas condiciones se refiere a comunicación de información, bajo juramento, sobre las características técnicas y económicas del proyecto, costos de producción, inversión y método de financiación propuesto. Otras se refieren al

depósito que se ha de pagar por la reserva de terrenos, a las condiciones y plazos para el pago de los terrenos y a la presentación al Gobierno de tres informes mensuales sobre los progresos realizados. A las empresas se les exige que construyan edificios sobre una superficie no inferior al 30% de los terrenos solicitados dentro de los cinco años siguientes a la fecha de la compra.

El principal objetivo del Gobierno provincial del Chubut es diversificar la economía de la nación atrayendo a nuevas industrias. El desempleo no es un problema. El Gobierno confía en las oportunidades de empleo que proporcionan las nuevas empresas para estimular la migración desde otras zonas de la Argentina, en particular de la zona del Gran Buenos Aires, y la inmigración de Chile. Entre los incentivos ofrecidos a las nuevas empresas figuran los siguientes: exención del impuesto automotor; exención o reducción de diversos impuestos, entre ellos los impuestos sobre las ventas y el valor agregado, sobre los productos acabados y las materias primas; exención de impuesto inmobiliario y de los sellos fiscales hasta 1980; reducción de las tarifas del suministro de agua y electricidad; créditos a largo plazo del Banco Nacional de Desarrollo, que pueden utilizarse para construir nuevos edificios y para ampliaciones; y pago de los terrenos a plazos. Hasta no hace mucho se permitía la importación de maquinaria y equipo con franquicia. Este privilegio se ha anulado.

La provincia de Neuquén tiene una superficie de 98.078 km² y en 1974 tenía una población estimada de 161.000 habitantes, de los cuales 60.000 residían en la capital de la provincia, Neuquén. La principal fuente de riqueza de la provincia es el petróleo, que actualmente representa el 40% de la producción nacional. El cultivo de hortalizas y de frutales, junto con la cría de ganado ovino y vacuno se practican intensamente en los valles de los ríos en torno a la capital pero no parece que haya habido una expansión importante desde 1950. En 1964 el sector industrial daba empleo a poco más de 2.000 personas. Se cree que el número de trabajadores no era mucho más alto en 1970. Con arreglo a las informaciones, en la capital y sus alrededores los ingresos son muy inferiores a la media nacional. Se ha estimado que alrededor del 50% de los jóvenes de la provincia no terminan la enseñanza primaria. La provincia de Neuquén, como la del Chubut, está clasificada en la categoría I.

Los objetivos del Gobierno provincial, que espera alcanzar mediante el establecimiento de un parque industrial cerca de la capital, son de carácter económico, técnico y social. Los objetivos económicos son: aumento del producto industrial bruto, reducción de los desequilibrios regionales, y aumento del ingreso por habitante. Los objetivos técnicos son: establecimiento de zonas industriales para proteger el medio ambiente de la ciudad y reducir la especulación del suelo y modernización de la industria pequeña y mediana. Entre los objetivos sociales están los siguientes: una distribución más equitativa del ingreso; reducción del desempleo y subempleo estacional creados por el ciclo agrícola; mejora e incremento de la enseñanza técnica; y desarrollo de la iniciativa empresarial. No se sabe cuáles son los incentivos que ofrece el Gobierno provincial pero se supone que en las leyes provinciales se incluirán por lo menos los beneficios autorizadas por la legislación nacional pertinente.

La zona del Gran Buenos Aires está formada por la capital de la nación, Buenos Aires, y la parte de la provincia de Buenos Aires que rodea la capital. Contiene unos 8 millones de habitantes y en ella se da, con mucho, la mayor concentración de industrias del país. Debido a la creciente congestión dentro de la capital, a lo largo de los años la industria ha tendido a adentrarse más y más en la provincia. Ya se ha

mencionado la prohibición de establecer nuevas empresas industriales en un radio de 60 kilómetros desde el centro de Buenos Aires.

La política nacional general consiste en fomentar el establecimiento de grandes industrias orientadas a la exportación y persuadir a las grandes empresas existentes que actualmente abastecen al extremo superior del mercado interno para que se concentren en la exportación. Se va a prestar creciente atención al desarrollo de la pequeña industria. Se ha creado una organización especial para que le preste ayuda en la solución de sus problemas. No se sabe si se tiene el propósito de crear un parque industrial en la zona del Gran Buenos Aires para albergar a la pequeña industria. Hubo una propuesta de construcción de un parque industrial en Bahía Blanca, al sur de la provincia, pero parece estar en suspenso. No obstante, en la zona del Gran Buenos Aires hay dos parques industriales de propiedad privada.

Programa de parques industriales

Aunque entre 1968 y 1969 se iniciaron proyectos de parques en Sauce Viejo, Reconquista y Alvear, el programa de parques industriales de la provincia de Santa Fe no se formuló hasta 1971. Los tres parques mencionados fueron patrocinados por una cooperativa, una municipalidad y una empresa privada respectivamente. Todos ellos recibieron asistencia financiera por conducto de la administración provincial. Con posterioridad a 1971 se iniciaron proyectos de parques industriales en Rafaela, Las Parejas, Venado Tuerto y Rufino. En la mayor parte de los casos las obras de infraestructura no comenzaron hasta 1974 y en uno de ellos posteriormente. Ninguno de los parques quedará terminado antes de 1980. Las demoras entre la terminación de los proyectos y la iniciación de los trabajos en los terrenos de los parques se deben a los cambios del Gobierno provincial y de su política. Sólo en dos parques, Las Parejas y Reconquista, había empresas en producción en 1976 (2 y 10 empresas respectivamente).

El parque de Alvear se halla en las cercanías de Rosario cuya región está clasificada en la categoría 2. Las empresas que se trasladen al parque sólo podrán obtener una serie limitada de incentivos. Las empresas de la región de Rosario reciben asistencia técnica del Centro de Desarrollo (CENDES) apoyado por la ONUDI, que está situado en Rosario. La dotación de personal del CENDES no permite que el servicio de extensión se aplique a toda la provincia. No obstante, un aspecto importante de su trabajo ha sido el diseño y planeamiento de fábricas para empresas que tenían el propósito de trasladarse a uno u otro de los parques industriales. Este servicio se presta previo acuerdo a los futuros arrendatarios del parque industrial de San Francisco (Córdoba).

Al 31 de mayo de 1976 el Gobierno provincial había invertido cerca de 342 millones de pesos nuevos en seis de los parques antes mencionados (Rufino, un parque privado, es la excepción). La inversión total en parques, incluido Rufino, de todas las fuentes, ascendió a 469 millones de pesos nuevos (1,88 millones de dólares) pero en todos, salvo en el parque de Rafaela, la parte de la infraestructura terminada no llega al 18%.

Se prevé que el gasto total en parques alcanzará los 15.000 millones de pesos nuevos. El empleo total que se ofrecerá se estima en 18.000 puestos de trabajo en 600 establecimientos -833.330 pesos nuevos (3.330 dólares) por empleo. Como la gran mayoría de las empresas, si no prácticamente todas, serán las que actualmente

están situadas en ciudades vecinas, los nuevos puestos de trabajo que se creen serán relativamente pocos.

El Gobierno provincial del Chubut promueve actualmente parques industriales en Comodoro Rivadavia (100.000 habitantes), Trelew (25.000 habitantes), Esquel (se desconoce el número de habitantes) y Puerto Madryn (25.000 habitantes). Los tres primeros están ya en fase operacional. Comodoro Rivadavia es el centro de la industria petrolera. Posee una refinería y varias empresas industriales, algunas de las cuales están basadas en los derivados del petróleo. El parque tiene una superficie bruta de 51 hectáreas y contiene unas 35 empresas, dos terceras partes de las cuales pertenecen a la categoría de pequeña industria.

El parque de Trelew fue construido especialmente para albergar industrias que estimularan la inmigración a la ciudad. La superficie planeada del parque es de 300 hectáreas, de las cuales 244 han sido adquiridas por el Gobierno. Veinticuatro empresas han construido ya unos 88.000 m² de edificios industriales. Otras 27 empresas que han adquirido terrenos en el parque planean construir edificios por un total de 89.595 m². En 1976 el número de empleados era de unos 3.000. Varias de las empresas son de gran densidad de capital, y el costo por puesto de trabajo asciende a 19.600 dólares. Se ha adquirido una superficie de 50 hectáreas contigua al parque sobre la cual se tiene el propósito de construir viviendas para la administración y los trabajadores.

Sobre el parque de Esquel hay muy poca información. La ciudad de Esquel está situada en una zona montañosa que va a ser objeto de repoblación forestal. Durante el invierno las comunicaciones son difíciles y a veces imposibles. En la zona se extrae caolín y bentonita. Las empresas del parque hacen uso principalmente de materiales locales.

El tráfico marítimo interno de Puerto Madryn es superior al de Buenos Aires. Cerca de la ciudad hay unos talleres de fundición de aluminio que están casi terminados. El parque se construirá en torno a esta planta para empresas relacionadas con el aluminio.

El único parque industrial de la provincia de Neuquén está situado en una carretera principal a pocos kilómetros de la ciudad de Neuquén (60.000 habitantes). En la actualidad el parque tiene una superficie de 178 hectáreas, de las cuales hay 109 disponibles para industrias. Se han vendido todas las parcelas pero sólo están funcionando cinco empresas que emplean a 280 personas. Hay planes para ampliar el parque. Se prevé que las industrias del parque abastecerán al mercado local del cual es un importante componente la industria petrolera.

En la zona del Gran Buenos Aires no parece haber ningún programa operativo de parques industriales. Hay dos parques construidos por empresas privadas. El más antiguo está situado a 25 km del centro de la capital. Fue construido antes de que se prohibiera la instalación de nuevas plantas industriales a menos de 60 km de Buenos Aires. La superficie del parque es de 50,4 hectáreas y contiene 252.000 m² de edificios de fábricas (29 unidades). Funcionan 26 empresas que dan empleo a una cifra estimada de 1.500 personas; veinte de ellas son empresas locales reinstaladas, tres son nuevas y tres son extranjeras. El otro parque es el de Pilar, a 60 km de Buenos Aires, que se halla aún en proceso de desarrollo. Cuando esté completado tendrá una superficie de 900 hectáreas. Todavía no se ha construido ninguna fábrica, pero se han vendido 26 parcelas.

Observaciones

El Gobierno nacional se ha comprometido a promover parques industriales y alienta a los gobiernos provinciales a poner en práctica esta política mediante ayuda financiera e incentivos fiscales. No obstante, los gobiernos provinciales no aplican esta política de una manera tan activa y los que responden a veces lo hacen teniendo a la vista diferentes objetivos. Entre las provincias examinadas, en el Chubut el Gobierno provincial prosiguió enérgicamente su programa de parques industriales con un objetivo bien definido y realista. Lo mismo puede decirse de la provincia de Neuquén, aunque en menor medida. En Santa Fe la iniciativa parece haber procedido de los propios industriales, que se han mantenido firmes en su propósito, pese a todas las demoras de la ejecución y al lento desarrollo de los proyectos.

Atendiendo a las provincias, los efectos de los parques industriales en el sector de la manufactura suelen ser variados. En el Chubut y Neuquén, pero en particular en la primera, se acogerá en los parques a una proporción considerable de las empresas manufactureras. No se dispone de estadísticas recientes sobre el número de empresas industriales de la Argentina, pero en 1974 se estimaba en 140.000. Es indudable que este número ha aumentado desde entonces. En 1970 el 12,5% de estos establecimientos estaban situados en la provincia de Santa Fe. Esto significa que había por lo menos 17.500 empresas industriales en la provincia. Si llegan a ocupar las 600 empresas previstas sólo representarán el 3,4% del total.

Al planear los programas de los parques se ha prestado escasa atención a la pequeña industria. Santa Fe es la única provincia en la que hay una modalidad de servicio de extensión. Ninguno de los parques de las tres provincias tiene instalaciones de producción de uso común o talleres centrales. En el parque de San Francisco (provincia de Córdoba) se ha instalado un laboratorio de control de la calidad con asistencia de la ONUDI.

El único ejemplo de intercambio en el interior del parque fue observado en el parque de Trelew (Chubut). Los hilados de fibras sintéticas producidos en el parque se venden a los tejedores y los tejidos producidos a los fabricantes de confecciones, todos los cuales están en el parque. El único ejemplo de industrias auxiliares surgidas a consecuencia de la creación de un parque industrial se halló también en Trelew. Se han desarrollado servicios ampliados de transporte, restaurantes y hoteles, y sin duda la construcción, debido a la afluencia de mano de obra. Desde que el parque empezó a funcionar se ha duplicado la población de la ciudad.

El único cambio social concreto promovido por la existencia de un parque industrial se halló en Trelew. Las nuevas fábricas emplean a un gran número de mujeres, hasta ahora casi ausentes de las industrias de la provincia. Forman parte de la mano de obra un número considerable de inmigrantes chilenos y bolivianos, algunos de los cuales están viviendo por primera vez en una economía monetaria.

¿Puede considerarse que los programas de parques han cumplido sus objetivos? En Chubut sí, hasta la fecha. Es prematuro pronunciarse en los casos de Neuquén y Santa Fe. Con arreglo a los indicios parece probable que en Neuquén se alcancen los objetivos. En Santa Fe es más dudoso.

II. Ecuador

Antecedentes

El Ecuador está dividido por la cordillera de los Andes en dos partes casi iguales en superficie pero con unas economías totalmente diferentes. La parte occidental comprende las llanuras costeras en las cuales se cultivan los principales productos de exportación: bananos, café, azúcar y arroz. En la mitad oriental predomina la agricultura familiar. En esta región se ha encontrado petróleo y desde 1973 éste ha sido el principal producto de exportación. Por lo menos de 1969 a 1971 la balanza comercial fue desfavorable; desde 1972 se ha invertido la situación.

El Ecuador es miembro del Mercado Común Andino. Junto con Bolivia tiene concesiones especiales como país menos adelantado. En virtud de los acuerdos sectoriales del Grupo Andino se le ha asignado la manufactura de una amplia gama de productos, entre los cuales figuran muchos productos de la industria mecánica. No obstante, hay gran escasez de personal debidamente capacitado y de bienes de equipo para poder aprovechar las asignaciones hechas en virtud de los acuerdos.

La población total en 1974 ascendía a 6.521.710 habitantes, de los cuales 1.940.628 integraban la población activa. Son numerosas las discrepancias entre las estadísticas de diferentes fuentes pero una, por lo general fidedigna, da como cifra de la población activa dedicada a la manufactura un 11%; la correspondiente a la agricultura es el 46,3%. Por consiguiente, en términos absolutos la manufactura daba empleo a unas 227.000 personas. Es difícil conciliar esta cifra con la información emanada de diferentes ministerios. Según el *Yearbook of Industrial Statistics, 1975* de las Naciones Unidas, el número de personas empleadas en la industria manufacturera en 1974 era 66.400 en 1.255 empresas; sólo se registran las empresas que emplean siete o más personas. De ello se desprende que 160.600 personas deben trabajar en empresas de artesanía puesto que en una de las múltiples definiciones de la pequeña industria del Ecuador se especifica el número de siete empleados como límite inferior en la pequeña industria. Según la fuente antes citada, la categoría de la industria manufacturera integrada por empresas de siete trabajadores y más aportó el 8% del producto interno bruto en 1974. La información dada en este párrafo no concuerda con la facilitada en "Evaluation report on industrial estates No. 3 Ecuador" (véase el anexo II), para el cual se usaron datos anteriores, algunos de fecha indeterminada. No obstante la conclusión es la misma: el sector manufacturero organizado es pequeño, y comprende quizá un 3,4% de la población activa. Entre 1970 y 1974 el número de establecimientos de manufactura se elevó de 948 a 1.255; el de personas empleadas de 48.105 a 66.400; y la producción bruta de 9.508 millones a 23.976 millones de sucres. El valor medio anual de la producción por trabajador aumentó de 197.660 a 346.020 sucres.

Como suele suceder en los países en desarrollo, predominan las industrias de productos alimenticios y textil. En 1969 este grupo representaba el 42% de las empresas, y la industria mecánica el 7,4%. En 1973 el primero había descendido al 37% y la segunda se había elevado a un 13%.

No se dispone de información reciente acerca de la proporción de pequeñas empresas en el total. En virtud de la definición jurídica actual, la línea divisoria entre empresas pequeñas y empresas medianas y grandes se traza al nivel de unos activos fijos (excluidos los terrenos y edificios) de cinco millones de sucres. En 1965 era de 200.000 sucres. Evidentemente debe haber alguna duplicación, según los años que se consideren, puesto que el límite de la inversión es determinado anualmente por la Comisión Interministerial de fomento de la pequeña industria y la artesanía. En una encuesta realizada en 1965 se comprobó que de un total de 639 empresas, 331 podían considerarse pequeñas, es decir casi exactamente el 30%. Es probable que el porcentaje actual sea inferior, quizá el 22%. La pequeña industria y las empresas de artesanía están distribuidas por todo el país pero predominan en las grandes ciudades o en sus proximidades. Alrededor de un 60% están concentradas en las provincias de Guayas y Pichincha y en particular en las ciudades de Quito (400.000 habitantes) y Guayaquil (600.000 habitantes), y más de la mitad se dedican a las industrias de productos alimenticios, textiles, calzado, confección y madera (excluidos los muebles). No se ha tenido en cuenta la reparación de maquinaria y vehículos; estas actividades no se consideran como manufactura en el Ecuador.

Para fomentar los sectores de la pequeña industria y la artesanía, en virtud de la *Ley de fomento de la artesanía y la pequeña industria* de 1965 se concedieron a las empresas muy amplias ventajas. Entre ellas figuran la exención de diversos impuestos y de derechos de exportación, depreciación acelerada del capital y exención parcial de los derechos de importación sobre materias primas durante un período de cinco años. El alcance de la exención se modifica con arreglo a la categoría de la empresa. Para poder gozar de estas ventajas una empresa ha de estar inscrita en el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI) y ser miembro de una asociación provincial de pequeñas industrias o de una cámara de artesanos.

En 1952 el Gobierno estableció el Centro de Desarrollo (CENDES) para prestar asistencia técnica en la promoción y desarrollo de empresas industriales. Este Centro contiene divisiones de investigación económica, promoción industrial, productividad, extensión industrial y parques industriales. Las tres últimas divisiones se añadieron con posterioridad a 1964. El CENDES ha disfrutado de considerable asistencia de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y de la ONUDI.

Facilitan créditos para financiar la industria los bancos comerciales y entidades especializadas de préstamos, Corporación Financiera Nacional (Comisión de Valores). Esta institución proporciona asistencia a las empresas del sector privado y a proyectos del sector público destinados a mejorar la infraestructura. Normalmente los fondos se destinan a la adquisición de activos fijos pero también pueden concederse para asistencia técnica y capital de explotación. La cuantía mínima de los préstamos es de 200.000 sucres. El Banco Nacional de Fomento proporciona créditos a las pequeñas empresas y a los artesanos. Sus préstamos se conceden principalmente a las empresas agrícolas pero el Banco mantiene un personal encargado de prestar asesoramiento industrial y organizar programas de capacitación. El préstamo medio es de unos 30.000 sucres. El Fondo Financiero Industrial del MICEI puede proporcionar crédito a las pequeñas industrias. Este Fondo es capitalizado por USAID, el Banco Central del Ecuador y algunos bancos comerciales. El préstamo máximo para capital de explotación es de 2 millones de sucres, amortizable en dos años. Los préstamos para equipo y edificios tienen plazos de seis y siete años respectivamente. El interés es del 9%.

Política

Al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, en el decenio que procedió a 1964, en el Ecuador se prestó escasa atención al desarrollo del sector artesanal. Se advirtió que algunas de las empresas del sector tenían escasas posibilidades de crecimiento a menos que se transformasen en establecimientos modernos, en pequeña escala de tipo fábrica. Se tomaron medidas pues para ofrecer oportunidades e incentivos que propiciasen el cambio. El método de transformación adoptado fue la formación de cooperativas de artesanos que trabajasen en locales modernos adecuados dotados de la gama correspondiente de máquinas-herramientas. Se preveía que los locales de tipo fábrica fuesen construidos por organismos gubernamentales y/o por organizaciones paragubernamentales y vendidos o alquilados a las cooperativas.

Este cambio estructural en el sector industrial se reflejó en las tasas diferenciales de crecimiento proyectadas de las fábricas y del antiguo sector artesanal a lo largo del período del plan 1963-1973.

En 1975 se promulgó una nueva ley sobre el desarrollo de parques industriales que concedía a las empresas que se instalasen en un parque los mismos privilegios y beneficios de que gozaban las pequeñas empresas registradas.

Programas de parques industriales

El primer concepto de un programa de parques industriales aparece en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, 1963. En 1964 el Gobierno solicitó asistencia del Centro de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial para un programa de desarrollo de la pequeña industria y de los parques industriales. Esta asistencia se concedió y la misión sugirió posibles emplazamientos de los parques -Ambato, Cuenca, Guayaquil, Ibarra, Loja, Quito, Riobamba y Tulcán. El CENDES se encargó de algunos aspectos del programa -encuestas, estudios de viabilidad, planificación, construcción y asesoramiento con respecto a la creación y funcionamiento de los parques. Estos estudios se hicieron con referencia a los cinco primeros de los emplazamientos antes mencionados.

El procedimiento adoptado para organizar la construcción de un parque industrial es establecer una corporación de fomento en la zona. La composición de esa corporación varía de unos lugares a otros. Generalmente incluye el concejo municipal, la junta financiera de desarrollo, representantes de una cooperativa de trabajadores y en algunos casos empresas privadas; pero el CENDES figura siempre puesto que actúa como organismo de ejecución del Gobierno y es el principal accionista de la empresa. El primer proyecto se inició en Cuenca en 1964; le siguió el de Ibarra en 1965 y los de Tulcán y Ambato en 1966.

La Corporación de Fomento, compañía de economía mixta, Parque Industrial de Cuenca, adquirió 67 hectáreas de suelo. Hasta 1975 la infraestructura se desarrolló sólo en 17 hectáreas. Se levantó una fábrica (muestra) sobre el suelo mejorado, pero no fue ocupada. En la parte no desarrollada de los terrenos construyeron cinco fábricas otras empresas (cuatro privadas y una municipal) que no forman parte del parque. Para llegar a una etapa en que el parque estuviera dispuesto para recibir a los arrendatarios se necesitaron 10 años y un gasto de 38 millones de sucres, sin contar la asistencia técnica internacional y bilateral.

La Industrial de Ibarra, formada por el Consejo Provincial de Imbabura, el Concejo Municipal de Ibarra, la Diócesis de Ibarra, la Americana Footwear, las Cooperativas de Artesanos de la Madera y el CENDES, con un capital social de 1,3 millones de sucres, construyó tres fábricas de 520 m² cada una sobre unos terrenos preparados por ella. El lugar ha quedado rodeado por el ensanche de la ciudad. No hay espacio para mayor expansión. Ocupan el parque tres empresas que emplean en total a 60 personas. Se tiene entendido que el CENDES está tratando de venderlo.

El Parque Industrial de Tulcán, C.A. tiene un capital social de 1 millón de sucres. El plan original consistía en preparar los terrenos y construir siete fábricas, cada una de ellas con una superficie de trabajo de 450 m², junto con un edificio de administración, cafetería, enfermería y terrenos deportivos, que habrían ocupado tanto espacio como los edificios industriales. Posteriormente se propuso modificar los planos para albergar a nueve fábricas. Sólo se construyeron tres edificios. El resto de los terrenos sigue desocupado. Las carreteras no están asfaltadas y no son utilizables cuando llueve. Las tres fábricas están ocupadas por dos empresas del mismo propietario. El empleo total es de unas 140 personas.

La Corporación de Fomento de Ambato dedicó todo su capital de 1,23 millones de sucres a la compra de dos terrenos.

En Guayaquil se están desarrollando actualmente cuatro proyectos de parques industriales. Uno de ellos está patrocinado por el CENDES y apoyado por el Concejo Provincial y el Concejo Municipal y por empresas financieras y de servicios. Todavía no se han adquirido los terrenos. Los otros tres Huancavilca, Tierra y Fecho y Los Sauces son de propiedad privada. El parque de Los Sauces es el más grande y cubre una superficie de 82 hectáreas. En él habrá de 40 a 45 parcelas de un tamaño mínimo de una hectárea. Se han hecho muchas indagaciones pero sólo se ha vendido una parcela de 14 hectáreas. La superficie bruta de los otros dos parques privados no se conoce pero se supone que la superficie dividida en parcelas es de unos 2.500 metros cuadrados. Se dice que se han vendido 100 parcelas en estos dos parques pero se cree que algunos de los compradores pueden ser especuladores.

El Concejo Municipal de Guayaquil ha aprobado una ley por la que se prohíbe la construcción de fábricas o almacenes a menos de 5 kilómetros del perímetro de la ciudad. Esto ayudará indudablemente a los parques privados a enajenar sus parcelas puesto que están fuera de este límite.

El Banco Nacional de Fomento, en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo, está promoviendo cuatro cooperativas, dos de las cuales son parques industriales en desarrollo: la Cooperativa Andina de Peguche en Otavalo y la Cooperativa de Artesanos de la Madera de Quito.

Observaciones

El objetivo de la política de parques industriales se ha modificado en el curso de los años. En un principio era proporcionar la base para que las empresas de artesanía pudieran transformarse en pequeñas industrias facilitando locales y servicios adecuados a las cooperativas o asociaciones de artesanos. Cuando se comprobó que los artesanos se mostraban reacios a formar cooperativas tal objetivo se sustituyó por el de proporcionar parcelas para empresas industriales de cualquier tamaño. El emplazamiento de los parques de Ibarra y Tulcán en regiones relativamente

subdesarrolladas y las malas comunicaciones que existían por entonces entre Cuenca y el resto del país no atrajeron a la empresa privada. Alrededor de 1968, el objetivo pasó a ser la creación de zonas estructuradas para la industria en Guayaquil y Quito. Probablemente este cambio vino determinado por la creciente congestión, la expansión incontrolada y el creciente desempleo en estas ciudades. El objetivo actual es la descentralización de la industria. La ausencia de una política clara y consecuente es una de las causas principales del fracaso del programa de los parques industriales.

Otras causas que han contribuido al fracaso son las siguientes:

- a) La elección de emplazamientos inadecuados para los parques (en Ibarra había muy poca industria; Cuenca estaba aislada hasta hace poco);
- b) En Tulcán los locales construidos eran demasiado grandes para la pequeña industria;
- c) La falta de continuidad e impulso en la aplicación de la política (en Quito se ha estado estudiando durante 5 años la creación de una zona industrial);
- d) Una política de admisión excesivamente restrictiva (las empresas de reparación y los almacenes no pueden gozar de los beneficios concedidos en virtud de la *Ley de fomento de la artesanía y la pequeña industria* ni pueden solicitar la admisión en un parque industrial).

La nueva ley sobre parques industriales de 1975, en la que se conceden a las grandes empresas de un parque industrial los mismos privilegios y beneficios de que gozan las pequeñas empresas registradas, probablemente atraerá a las grandes empresas a los parques, lo cual puede perjudicar a las pequeñas empresas puesto que, según se ha comunicado, las corporaciones de fomento se muestran reacias a vender o arrendar parcelas pequeñas.

La política oficial sobre parques industriales no ha cumplido en absoluto sus diversos objetivos. Es posible que los parques privados se desarrollen con éxito, pero habrá que esperar porque todavía no están en funcionamiento. Parece que tendrán más éxito los parques en régimen de cooperativa patrocinados por el Banco Nacional de Fomento.

III. India

Antecedentes

En la época en que logró la independencia (1947), la India poseía un gran número de pequeñas empresas poco perfeccionadas dedicadas a la manufactura e industrias domésticas artesanales. Había también un sector de grandes empresas relativamente pequeño, pero moderno, cuyas actividades se limitaban principalmente a la producción de textiles, metales básicos y material ferroviario. La distribución geográfica de este grupo era muy poco uniforme. Las industrias que no tenían que estar ubicadas cerca de la fuente de sus materias primas estaban concentradas en torno a unas pocas ciudades, especialmente Bombay y Calcuta.

No obstante, la India era básicamente un país agrícola, y sigue siéndolo. En 1971, el número total de habitantes era de 548,2 millones, de los cuales 180,5 millones, es decir, el 33%, constituían la población económicamente activa. De la cifra citada en último lugar, 130 millones (72%) personas estaban dedicadas a la agricultura. Las industrias manufactureras daban empleo a 17,1 millones de personas (9,5%). En ese año, la agricultura contribuyó con 172.200 millones de rupias (42%) al producto interno bruto, cuyo valor ascendió a 416.300 millones de rupias. La parte correspondiente a las industrias manufactureras fue de 48.200 millones de rupias (11,6%). En el período 1965-1971, la parte correspondiente a la agricultura en el PIB aumentó en un 49,6%, frente a un crecimiento del 13,2% en el caso de las industrias manufactureras.

En 1972, el valor de la producción bruta de las empresas manufactureras, que empleaban a 10 o más trabajadores, y a 20 o más, cuando no se utilizaba la energía mecánica, fue de 184.300 millones de rupias. En el mismo año, el valor de la producción de las pequeñas empresas registradas correspondientes a 16 clasificaciones industriales fue de 26.020 millones de rupias. En la India, una pequeña empresa viene definida en función de sus inversiones en maquinaria y equipo, y muchas de ellas dan empleo a más de 10 personas. De hecho, el promedio de personas empleadas por unidad en el marco de las 16 clasificaciones industriales fue de 12. En consecuencia, parte de la cifra de 184.300 millones de rupias indicada más arriba fue aportada por el sector de la pequeña empresa. Es más, la aportación de las pequeñas empresas correspondientes a las 16 clasificaciones fue del 35%, y el empleo que proporcionaban ascendía a 1,65 millones de personas (menos del 1% de la fuerza de trabajo total, pero alrededor del 9,7% de los trabajadores del sector manufacturero). Solamente un 5% de las casi 140.000 pequeñas empresas involucradas estaban ubicadas en parques industriales.

En 1972, las empresas manufactureras (con 10 o más trabajadores) tenían 5 millones de trabajadores aproximadamente. Se comunica que en 1976 había más de 500.000 pequeñas empresas registradas. Partiendo de la hipótesis de que en 1972 había 400.000 de tales empresas y que la mitad de ellas empleaban menos de 10 trabajadores, es decir, un promedio de 8, el empleo registrado en el sector

manufacturero habría sido de alrededor de 6,6 millones de personas, lo cual deja una cifra de 10,5 millones de trabajadores que no figuran en las estadísticas. Debe haberse tratado de empresas no registradas y de establecimientos del sector artesanal. Por consiguiente, existe todavía un enorme potencial para un desarrollo futuro.

Política

Desde el logro de la independencia, la política industrial general del Gobierno central ha sido la siguiente:

- a) Corregir el desequilibrio existente en los sectores primario y secundario;
- b) Aumentar el empleo;
- c) Disminuir las desigualdades existentes en el desarrollo regional; y
- d) Lograr la autosuficiencia.

En la primera resolución sobre política industrial (1948) se reconoció el importante papel que desempeñaba la pequeña industria en la economía nacional, y se señalaba que el desarrollo positivo del sector dependía de la existencia de energía barata, asesoramiento técnico, capacitación de los trabajadores, comercialización organizada y, cuando fuera necesarias, salvaguardias contra la intensa competencia que hacían los grandes fabricantes.

Con arreglo a la Constitución federal, la principal función en lo que respecta al desarrollo industrial les incumbe a los gobiernos de los estados. Pese a la citada resolución, se prestaba poca atención al sector de las pequeñas empresas. En 1951, el Gobierno central, en virtud de la *Ley sobre el desarrollo y la reglamentación industrial*, asumió facultades para regular el funcionamiento y el desarrollo de las empresas grandes y medianas en el marco de 38 grupos industriales. No pasó mucho tiempo antes de que se descubriera que, para que los sectores de las empresas grandes y medianas fueran prósperos, era indispensable disponer de un sector de pequeños establecimientos floreciente y estable.

A causa del gran número —que sigue en aumento— de pequeñas empresas y de su distribución geográfica, el Gobierno central no podía adoptar medidas para estimular su desarrollo.

Se reconoció la existencia de dos limitaciones importantes para el desarrollo del sector de pequeñas empresas: la falta de emplazamientos adecuados, que siempre había sido un factor negativo, y la necesidad, cada vez más evidente, de proveer servicios técnicos e instalaciones. Se consideraba, al menos en 1953, que la primera limitación era un asunto que competía a los gobiernos de los estados, aunque el Gobierno federal tenía que tomar posteriormente la iniciativa. Para superar la segunda limitación, el Gobierno federal consideró la posibilidad de crear un instituto central para que prestara los servicios requeridos. Se recabó la asistencia de un grupo de expertos internacionales (la Fundación Ford), quienes recomendaron que se establecieran cuatro centros regionales para que prestaran asesoramiento y asistencia, proporcionaran instalaciones de servicios comunes y dieran capacitación a los pequeños industriales. Esas recomendaciones fueron aceptadas y se establecieron pequeños institutos de servicios industriales en Bombay, Calcuta, Delhi y Madrás. Dándose cuenta de la necesidad que sentían las pequeñas industrias de contar con crédito, asistencia técnica y capacitación, el Gobierno central adoptó varias medidas

adecuadas de cuya aplicación se encargaría el mismo Gobierno central y los gobiernos de los estados. Se constituyó la Organización Central de Pequeñas Industrias (OCPI), a la cual se le confiaron las tareas de prestar servicios de extensión industrial, y de coordinar las actividades de los organismos federales y de los estados en el marco del programa de desarrollo. También se creó una junta de pequeñas industrias, integrada por representantes del Gobierno central y de los estados, así como de las asociaciones privadas del sector de la pequeña industria, para que proporcionara asesoramiento sobre políticas y programas.

Aunque ya algún tiempo antes se había intentado establecer parques industriales en los estados de Maharastra, Punjab y lo que en la actualidad es Gujarat, para proporcionar posibilidades de trabajo a los refugiados, la primera decisión de crear parques para el sector de la pequeña industria fue adoptada en 1955 por la Junta de Pequeñas Industrias (JPI), con los siguientes objetivos:

- a) Promover el crecimiento de la pequeña industria;
- b) Crear condiciones para lograr y mantener un alto nivel de productividad en las pequeñas empresas;
- c) Evitar la creciente congestión en las ciudades importantes;
- d) Generar crecimiento y desarrollo en las regiones atrasadas.

La JPI recomendó que se ofrecieran las tres categorías siguientes de incentivos, especialmente para alentar la dispersión de la industria:

- a) Provisión de locales e infraestructura social: naves para las fábricas a tasas de alquiler en condiciones de favor por un período de 3 a 5 años (o bien provisión de las mismas para su compra directa o en régimen de arrendamiento con derecho a compra), vivienda e instalaciones de servicios comunes;
- b) El suministro de materias primas con carácter prioritario;
- c) Incentivos fiscales: exención durante 5 años de varios impuestos, inclusive derechos de importación, el impuesto sobre las ventas, el impuesto sobre la renta y el impuesto de sociedades; tarifas subvencionadas de agua y electricidad; facilidades de crédito; provisión de maquinaria en régimen de arrendamiento con derecho a compra, y subvención de fletes. Se concede la mayoría de estas facilidades e incentivos a las empresas ubicadas en un parque industrial. Las excepciones son la vivienda y la subvención de los fletes; esto último sólo se otorga en el caso de algunos parques.

Programa de parques industriales

El Gobierno central tomó la iniciativa con el establecimiento de dos parques: uno en Okhla, en el territorio federal de Delhi, y el otro en Naini, cerca de Allahabad en el estado de Uttar Pradesh. Ambos parques fueron iniciados por la National Small Industries Corporation (NSIC), una sociedad de responsabilidad limitada privada dentro del Ministerio de Industria, creada para ayudar a los pequeños industriales a obtener maquinaria importada sobre la base de arrendamiento con derecho a compra. La administración de ambos parques fue transferida posteriormente a los gobiernos territoriales respectivos. En el último año del primer plan quinquenal (1951-1956), se aprobó la creación de otros 10 parques que serían construidos por los gobiernos de los estados, para lo cual el Gobierno central otorgó un préstamo de 5,8 millones de

rupias e hizo donación de 45.500 rupias. En el cuadro 1 se indica el número de parques industriales públicos aprobados para cada plan quinquenal hasta el final del cuarto plan.

CUADRO 1. ASIGNACIONES Y GASTOS EN EL SECTOR DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
(En millones de rupias)

Período del plan	Número de parques industriales aprobados	Asignación de fondos por el Gobierno central a los gobiernos de los estados	Gastos reales	Asignación de fondos a la Organización Central de Industrias	Asignación de fondos para proyectos de desarrollo rural
1) 1951-1956	12	6		52	
2) 1956-1961	97	110	101,8	444	
3) 1961-1966	348	226	216,5	861	48
Planes anuales					
1966/67, 1967/68, 1968/69	46	49	42,2	393	66
4) 1969-1974	108	166	107,7 (fines de 1973)	703	110
Total	611	557	568,2	2 453	224

Al final del cuarto plan quinquenal se habían terminado 520 parques industriales, de los cuales 213 funcionaban en zonas urbanas, 134 en zonas semirurales y 108 en zonas rurales. No estaban en funcionamiento 65 parques. El número de talleres terminados era de 13.351, de los cuales 12.019 estaban asignados y 11.010 ya producían, dando empleo a 175.700 personas.

Durante los planes quinquenales primero y segundo, parece haberse dado más importancia a la provisión de naves para el sector de la pequeña industria y al refuerzo de la OCPI. De los parques construidos durante ese período, 48 estaban ubicados en zonas urbanas de más de 100.000 habitantes y 25 en localidades con una población inferior a 20.000 habitantes.

La demanda casi explosiva de locales industriales fue atendida mediante la aprobación de 348 parques en el tercer plan quinquenal. No obstante, se dio cada vez más importancia a la descentralización de la industria. Durante ese período se crearon muchos de los parques ubicados en zonas rurales y semirurales.

Durante el cuarto plan quinquenal se produjo una consolidación ulterior del programa. Sus principales características eran las siguientes:

- a) La clasificación de ciertas zonas como "atrasadas", y el derecho de las empresas constituidas en esas zonas a incentivos especiales;
- b) El intento de coordinar el desarrollo de los parques con la planificación urbana y rural;
- c) El concepto de parques industriales especializados;
- d) La creación de organismos especializados a nivel de los estados para construir y conservar los parques, o para suministrar materias primas;

e) Los principales organismos de crédito satisfacían las necesidades de capital de explotación del sector de la pequeña industria y, en algunos casos, financiaban la construcción de parques industriales privados y de carácter cooperativo.

En la India, un parque industrial es clasificado como pequeño, mediano o grande según su superficie; un parque menor de cuatro hectáreas se considera pequeño; uno de 4 a 12 hectáreas, mediano, y uno mayor de 12 hectáreas, grande. El promedio para toda la India es de 10,3 hectáreas. Se estima que el parque más grande tiene alrededor de 500 hectáreas (Ambatur, en el estado de Madrás).

Ni el Gobierno central ni los gobiernos de los estados han formulado hasta ahora ninguna propuesta para transferir la propiedad o administración de parques enteros al sector privado. Sin embargo, en algunos parques, se ha permitido la ocupación de naves por empresas industriales en régimen de arrendamiento, venta directa o arrendamiento con derecho a compra. En unos pocos parques, se han preparado las parcelas para su venta directa o para su arrendamiento con derecho a compra. Si un parque se establece en el marco de un proyecto de industrias rurales, los empresarios a quienes se adjudican las parcelas pueden actuar como contratistas del Gobierno para construir las naves y ocuparlas, bien mediante adquisición directa o en régimen de arrendamiento con derecho a compra.

La forma más común de tenencia es el arrendamiento. En el plano nacional, un 78% de los talleres están en régimen de arrendamiento, un 19% son ocupados en el marco de contratos de arrendamiento con derecho a compra, y un 3% son propiedad de los ocupantes. Sea cual fuere el régimen aplicable a las naves, el parque sigue siendo del sector público y el Gobierno se encarga de su administración.

Además de los servicios básicos (agua y electricidad), que se prestan en todos los parques industriales, se dispone de gas en un 20% del parque de Maharashtra; en un 10% del parque de Kerala y en un 8% del parque de Andhra Pradesh. Se suministra vapor de agua en algunos parques industriales de Maharashtra, Kerala y Tami Nadu. No existen en todos los parques instalaciones de servicios comunes; un 25% de los parques de Maharashtra tienen un taller central y un laboratorio para el ensayo de materiales. En Kerala existe un taller central en un 25% de los parques, e instalaciones para el tratamiento en caliente y galvanoplastia en un 15% de ellos. Con respecto a los servicios de índole social y especiales, un 30% de los parques tienen un depósito de materias primas, almacenes, un dispensario y un servicio contra incendios. Existen servicios bancarios en un 35% de los parques y una oficina de correos en un 40% de ellos.

El programa de parques industriales se inició para proporcionar naves a las empresas manufactureras pequeñas, independientemente de su tipo. Salvo las empresas de mantenimiento y servicio de vehículos de motor, o las dedicadas al comercio, no se excluía a ninguna. Las naves fueron asignadas en estricto orden cronológico de recepción de la solicitud correspondiente. No obstante, con el transcurso del tiempo se han producido cambios en el concepto de parque industrial y se han comprendido las ventajas de una política de admisión que promueva la complementariedad de intereses entre las empresas establecidas en el parque. En la actualidad, existen ocho tipos de parques:

a) El parque tradicional *para fines generales* en el que se producen diversos artículos que no tienen nada que ver unos con otros (con mucho, el tipo más común);

b) *El parque auxiliar*, creado por una gran empresa para el establecimiento de pequeños talleres que fabrican componentes para la compañía matriz. En general, esos talleres reciben orientación técnica y, a veces, asistencia financiera (por ejemplo el parque de máquinas herramientas de Hindustan en Bangalore);

c) *El parque dedicado a un solo sector*, destinado a empresas que se dedican al mismo ramo de actividad;

d) *El parque funcional*, organizado para pequeñas empresas de una industria determinada (por ejemplo, se ha establecido un parque para la producción de equipo y material de deportes cerca del parque Okhla en Delhi);

e) *El parque tecnocrático*, destinado a las empresas que utilizan tecnología avanzada y que son propiedad de ingenieros calificados; en estos parques se dispone de asistencia especial para que los ingenieros puedan iniciar sus propios negocios (por ejemplo, el parque Balanajar de Hyderabad);

f) *El parque artesanal*, conocido a veces por el nombre de parque "vivero", el cual permite que se preste ayuda a los artesanos para que se conviertan en pequeños industriales (por ejemplo, el parque de Suryapet, en el distrito de Nalgonda, Uttar Pradesh);

g) *El parque comercial*, destinado a dar cabida a las empresas dedicadas a la prestación de servicios y al comercio, que anteriormente estaban excluidas de los parques industriales; los parques comerciales han sido establecidos para atender a la demanda de ellos;

h) *El parque cooperativo*, establecido por alguna organización o grupo con derecho a registrarse como cooperativa, por ejemplo, una cámara de comercio. La organización puede recibir préstamos de un banco cooperativo, hasta por diez veces la cuantía de sus propios fondos, para construir un parque. Un privilegio bastante análogo lo tienen las sociedades anónimas constituidas para establecer un parque industrial. En este caso se pueden obtener préstamos de la OCPI o de algunas sociedades industriales de desarrollo.

Los comerciantes de granos del Punjab que se han dedicado a actividades manufactureras han creado algunos parques industriales privados. Estos parques son pequeños, están contruidos en terrenos propiedad de esos comerciantes y no reciben asistencia del sector público.

Observaciones

Por lo que respecta a los países en desarrollo, el programa de parques industriales de la India es el de mayor magnitud. Fue establecido como un elemento de la política industrial nacional antes que el de ningún otro país. Por consiguiente, no es sorprendente que se cometieran errores. Los primeros en admitirlo serían los funcionarios de los departamentos oficiales interesados. No obstante, se ha aprendido bastante con esos errores, y la experiencia adquirida durante un plan quinquenal se ve reflejada en el plan siguiente.

Los principales errores se cometieron en la selección de emplazamiento para los parques. En bastantes casos la selección se hizo por motivos políticos, pero en relación con muchos de los primeros parques establecidos no se realizaron estudios de

viabilidad con suficiente detalle. Ello se refiere especialmente a los parques de las zonas rurales y semirurales y lo confirman sus tasas medias de ocupación, que son del 65 y el 76%, respectivamente, contra un 88% para los parques de las zonas urbanas. Es más, el programa de industrialización rural fue prematuro. Un parque no atraerá a la industria a un lugar donde no exista ninguna actividad industrial.

Se ha estimado que el aprovechamiento de la capacidad del sector de la pequeña industria en su totalidad es del 53%. Ello es consecuencia del rápido crecimiento del sector. Sin embargo, por mor de la utilización eficiente de las instalaciones y la fuerza de trabajo calificada, parece ser necesaria una limitación preferiblemente de carácter selectivo de la expansión del sector.

La OCPI constituye una parte vital del programa de desarrollo de la pequeña industria. Cuando un programa de parques industriales entraña una mayoría de nuevas empresas, que se afirma asciende en la India al 81%, los servicios de apoyo técnico, financieros y de gestión constituyen actividades complementarias indispensables. La OCPI se ocupa no sólo de la creación de parques industriales, sino también de todo el sector de la pequeña industria. Como los parques sólo pueden acoger a menos del 4% de las pequeñas empresas, parece razonable llegar a la conclusión de que la OCPI ha sido un importante factor en el desarrollo del sector.

Existen múltiples organizaciones en los planos federal y de los estados que promueven la pequeña industria y le prestan apoyo. Se ha afirmado que hay demasiadas organizaciones y que se podrían lograr mejores resultados si un solo organismo se encargara de cada sector o rama particular.

No se dispone de información sobre la viabilidad financiera del programa de parques industriales. En la monografía del Dr. Somasekhara, relativa al estado de Mysore (ID/WG.231/7), se indica que, desde 1961-1962, el Gobierno central ha concedido créditos a ese estado por valor de 5,6 millones de rupias para la construcción de parques, y que, de esa cifra, sólo se han reembolsado 1,49 millones de rupias (27%), aunque ya ha expirado más de la mitad del plazo de vencimiento. No se puede sostener que esos parques industriales sean económicamente viables.

¿En qué medida se han logrado alcanzar los objetivos del programa de parques industriales? Si, tal como se afirma, el 81% de las empresas ubicadas en los parques son nuevas, en el sentido de que no existían antes de su establecimiento en ellos, hasta el final del cuarto plan quinquenal se habían creado 8.908 empresas nuevas que entrañaban 142.000 puestos de trabajo (en la hipótesis de que cada empresa emplea a 16 trabajadores). En términos porcentuales, ello representa alrededor del 1,6% de las pequeñas empresas registradas y un 0,8% de la fuerza de trabajo empleada en el sector manufacturero.

En relación con el estado de Mysore se comunica que el programa no ha producido ningún efecto importante en lo que se refiere a la eliminación de barrios de tugurios o la reducción de la congestión urbana. Por lo que se refiere a la descentralización de la industria, se afirma que no se ha producido ningún desplazamiento de empresas o unidades desde otros lugares de alta concentración.

IV. Irán

Antecedentes

En los últimos años, el sector manufacturero del Irán ha registrado una rápida transformación. El valor agregado de las industrias manufactureras aumentó a una tasa anual del 13,0%, a precios constantes, en el período 1959-1974, y a tasas más altas, equivalentes al 16%, en la última parte de ese período (1969-1974). Pese a esa rápida expansión, en los últimos años se ha reducido la parte correspondiente a las actividades manufactureras y a la minería en el PIB, pasando del 15,3% en 1972 al 10,7% en 1974, lo que equivale al porcentaje registrado en 1959; ello refleja la aportación en rápido crecimiento al PIB de los ingresos procedentes del petróleo y el sector de los servicios. El gran aumento del valor agregado por las industrias manufactureras se ha logrado en parte como consecuencia de una intensa actividad de inversión en el sector industrial, con un crecimiento superior al 20% anual desde 1972.

Las principales aportaciones al aumento del valor agregado por las actividades manufactureras han sido la expansión de las industrias de bienes de consumo no duraderos (41%) y una aportación aproximadamente igual por parte de las industrias de bienes intermedios; las demás industrias, es decir, las de bienes duraderos y de capital, contribuyeron con un 17,4% al aumento total del valor agregado. Pese al gran crecimiento de esas industrias, la parte correspondiente al sector de bienes de consumo sigue siendo predominante. De esa manera, las ramas de elaboración de alimentos, textiles y prendas de vestir, así como los productos minerales no metálicos, aportaron en conjunto alrededor del 45% del valor agregado total.

Los limitados datos disponibles en relación con las actividades manufactureras de las empresas pequeñas y grandes ponen de manifiesto características y tendencias que son comunes a las que se observa en general en los países en desarrollo. Aunque el 97,4% de todos los establecimientos estaban clasificados como pequeñas industrias, con una fuerza de trabajo de 9 o menos personas, esas industrias sólo proporcionaron un 51,0% del empleo (1973-1974), un 37% de la producción bruta (1970-1971) y un 32,1% del valor agregado (1970-1971), lo que indica una baja productividad.

En 1973-1974, había 242.451 empresas manufactureras que empleaban a 928.000 personas. El empleo en el sector de las pequeñas industrias bajó de 569.000 personas en 1970-1971 a 473.000 en 1973-1974, simultáneamente con un aumento de la fuerza de trabajo del 50% en la categoría de 10 a 43 trabajadores, de casi el 100% en la categoría de 50 a 99 trabajadores, y de más del 100% en la categoría de las grandes industrias con 100 o más trabajadores, que ahora absorben el 35% de la fuerza de trabajo total empleada en las actividades manufactureras. Una gran proporción de todas las empresas manufactureras –concretamente el 36%– están ubicadas en la provincia central, que incluye la capital, es decir, Teherán.

Política

Uno de los objetivos de la política industrial del Gobierno ha sido promover la industrialización más rápida posible sin poner en peligro el medio ambiente. Ya en 1967 se adoptó la decisión de prohibir toda nueva expansión de la industria en un radio de 120 km en torno a Teherán. Se identificaron cuatro ciudades como zonas para el desarrollo industrial: Isfahan para los productos basados en el acero y los bienes de consumo ligeros; Rasht y Shiraz para las industrias electrónica y eléctrica, y Tabriz para la industria pesada. Posteriormente se agregaron a ellos otros dos estados: Khorasan para la elaboración de alimentos y las industrias basadas en el aluminio, y Khuzestan para las industrias mixtas. Se registró poco desarrollo en Isfahan y Khorasan, en tanto que en otras zonas hubo un desarrollo más o menos en consonancia con los planes previstos. La ubicación de los establecimientos industriales en las zonas correspondientes se produjo bastante al azar, y lo mismo ocurrió con el crecimiento espontáneo de las ciudades, principalmente Qazvin y Saveh, situadas un poco más allá del límite de 120 km en torno a Teherán. En consecuencia, se plantearon serios problemas en lo tocante a la contaminación y la congestión de tráfico.

El rápido aumento de los ingresos procedentes del petróleo ha requerido una revisión total de la política nacional en lo tocante al desarrollo industrial. Aún no se ha elaborado una nueva política congruente. Las directrices que se aplican en la actualidad son las siguientes: la elaboración de los principales recursos naturales —petróleo, gas natural y minerales metálicos— la realiza el sector público con ayuda externa. Se alienta al sector privado a que desarrolle las industrias para la sustitución de importaciones, sin ninguna directriz en cuanto a la selección de productos y sin tener en cuenta el contenido de importaciones, que tal vez sea difícil obtener cuando disminuyan los actuales ingresos de divisas de la industria petrolífera.

Los problemas ambientales que habían surgido en relación con el sistema de división en sectores indujo al Gobierno a modificarlo. Se decidió entonces ubicar a la industria en parques industriales. Una empresa autónoma sin fines de lucro desarrollaría un parque industrial, en el que invertirían capital varios organismos financieros oficiales. La empresa se encargaría de las obras relacionadas con el emplazamiento, el abastecimiento de agua, gas y electricidad, la selección de empresas, la coordinación de la infraestructura general y social, inclusive la vivienda para los trabajadores, y la aplicación de las normas de protección del medio ambiente. Se proyecta que cada parque proporcione empleo a 45.000 personas y apoye a una población total de 150.000. Los parques están destinados a empresas medianas y grandes.

Se ha prestado poca atención al sector de las pequeñas industrias. Este aspecto se ha dejado a cargo de la Organización de Pequeñas Industrias y Parques Industriales del Irán (OPIPI), un organismo adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. Sin embargo, se proyecta la creación de parques industriales para promover las pequeñas industrias en el marco de la política general de desarrollo. La función atribuida a tales parques será apoyar esa política y no proveer la infraestructura para la pequeña industria, independientemente de la situación reinante en la zona en materia industrial. Ello puede significar que un parque industrial se limite a tipos concretos de empresas, según la necesidad de los grandes establecimientos de las zonas circundantes.

Programa de parques industriales

Los planes actuales prevén la construcción de un mínimo de 15 parques en todo el país. Uno de ellos, situado en Qazvin, ya se encuentra en funcionamiento. Unas 140 empresas ocupan parcelas en el parque; se estima que 80 de ellas ya están en la etapa de producción, 40 están en construcción y en el caso de 20 aún no han comenzado las obras correspondientes. La sociedad que administra el parque está preparando los terrenos para otras 18 empresas, así como los solares para casas y apartamentos (para venderlos a los trabajadores), y creando la infraestructura y los servicios sociales. Otros cinco parques se encuentran en distintas etapas de desarrollo. El ubicado en Saveh está muy avanzado y ya se han construido algunas fábricas. El parque de Isfahan se encuentra en una fase avanzada de planificación, en tanto que los de Kermanshah y Qum están aún en las etapas preliminares. Ahwaz, Gorgan, Hamadan, Kundestan, Lorestan, Mashad, Mazandaran, Shiraz y Zanzan han sido seleccionadas para establecer parques más adelante.

El quinto plan de desarrollo prevé el establecimiento de 30 parques industriales para pequeñas empresas. Inicialmente, la planificación se está realizando en la OPIPI únicamente en relación con cuatro de ellos; tres son parques que se construirán por motivos de política regional en Bushehr, Sanandaj y Zahedan, todas ellas capitales de regiones industrialmente atrasadas. Se proyecta establecer el otro parque en Tabriz. Se han adquirido terrenos para los parques de Tabriz y Zahedan.

Observaciones

Ya en 1962 se propuso la creación de un parque industrial para modernizar el sector de la pequeña industria del Irán. Dos misiones de las Naciones Unidas, enviadas con un intervalo de un año entre ellas, inspeccionaron y evaluaron los posibles emplazamientos. Finalmente se decidió establecer el parque en Ahwaz, es decir, el lugar escogido por la última de las dos misiones. La provisión de asistencia técnica para el establecimiento y la construcción del parque se hizo en el marco de un proyecto del Fondo Especial de las Naciones Unidas, pero hasta 1965 no se firmó el documento del proyecto. La construcción no comenzó hasta 1968. La primera unidad entró en funcionamiento en 1969 y en 1971 se ejecutaron los contratos para todas las unidades, aunque algunas de ellas aún no se encuentran en la etapa de producción. El actual parque industrial - no hay planes para ampliarlo - consiste de 24 fábricas (22 de ellas ocupadas), tres talleres centrales (taller mecánico, fundición y taller de galvanoplastia), un hotel y un edificio para administración, que incluye una oficina de correos, un banco, una sala de conferencias y una sala de exposiciones, así como varios edificios secundarios (entrada, una sala de bombas y un economato para los trabajadores).

El parque no produjo los efectos de demostración previstos. Los empresarios locales no estaban interesados y se negaban a trasladarse al parque, ya que se consideraba que estaba demasiado alejado del bazar. El hecho de que ocuparían naves alquiladas, si se hubieran trasladado al parque, constituía un factor negativo. No podrían utilizar las naves como garantía para un préstamo, ya que en esa época la única garantía aceptable para los bancos eran los bienes inmuebles.

El parque está ocupado por 15 empresas, cinco de las cuales arriendan más de una unidad. Ocho de las 15 empresas están controladas desde Teherán. Se considera que sólo tres tienen como base el mercado local (un impresor, un fabricante de bolsas

de papel y un fabricante de muebles de madera); las demás distribuyen sus productos a través de Teherán. Se estima que todas las empresas adquieren sus materias primas en el extranjero. Existe una considerable diferencia de opinión en cuanto al volumen de empleo en el parque (200 trabajadores según un estudio de las Naciones Unidas, 500 según la administración del parque). Si la cifra más baja es correcta, siete de las 15 empresas corresponderían a la categoría de la pequeña industria; si la cifra más alta es la correcta, quizá sólo una de esas empresas.

Los ingresos que obtiene el parque son con mucho inferiores a los gastos corrientes. Se calcula que las fábricas están "costando" al Gobierno 1.588 rials por metro cuadrado y año.

Se han sacado varias enseñanzas de la experiencia adquirida en Ahwaz, que se aplicarán a los parques industriales futuros:

a) Un parque industrial debe tener la función básica de apoyar la industrialización general de la localidad (es difícil comprender cómo esto puede aplicarse a los parques que se proyecta establecer por razones de política regional);

b) Las actividades de la OPIPI se limitarán a la fase de desarrollo, que se prevé durará unos cinco años; posteriormente la administración será transferida a las empresas establecidas en el parque;

c) Todas las naves industriales del parque serán construidas por las propias empresas, o se construirán según los deseos de éstas. Se dispondrá de crédito subvencionado.

d) En los parques se construirán almacenes centrales para que las empresas puedan guardar las existencias de materias primas y de productos terminados como garantía para los préstamos.

e) Aunque se proyecta construir instalaciones para servicios comunes antes de que se produzca la demanda correspondiente, se adoptarán medidas para que se ajusten a las necesidades de las empresas del parque;

f) Se tratará de lograr que sólo se admitan en el parque a empresas realmente pequeñas y que se disponga de servicios de extensión suficientes y apropiados;

g) No habrá otros incentivos que los necesarios para atraer a las pequeñas empresas industriales. Los incentivos serán probablemente de carácter temporal.

No es posible determinar en qué medida se han logrado los objetivos de las diversas decisiones especiales que, en conjunto, integran la política industrial. Si el proyecto de parques industriales logra en los demás centros el mismo éxito que parece haber tenido en Qazvin, el Irán puede esperar una industrialización más rápida y mejor equilibrada en el plano regional. Las perspectivas de los parques industriales basados en la política regional no son muy brillantes. Es dudoso que la OPIPI, tal como está financiada y con el personal que tiene actualmente, pueda proporcionar servicios de extensión apropiados.

No se conoce el número de personas empleadas en el parque industrial de Qazvin, pero se puede calcular en 3.000. Esta cifra, unida a la estimación más elevada del empleo del parque industrial de Ahwaz, llevaría el total a 3.500, es decir, únicamente un 0,4% de la fuerza de trabajo empleada en el sector manufacturero. Si cada parque industrial da empleo a 45.000 personas, como está previsto, la fuerza de trabajo de los parques industriales ascendería a 675.500 trabajadores, una cifra poco realista habida cuenta de la preponderancia de la pequeña industria.

V. Kenya

Antecedentes

La superficie de Kenya es ligeramente mayor que la de Francia; su población es de 12,48 millones de habitantes (1973) y el aumento anual de ésta es de alrededor del 3%. No se conoce la cifra de la población económicamente activa, pero, sin incluir al servicio doméstico, en 1972 sólo había 719.800 personas asalariadas en empresas con más de 20 trabajadores. En 1976 esa cifra había aumentado a 857.500 personas.

La base económica del país es la agricultura, que en los últimos años ha aportado una tercera parte aproximadamente del PIB (33% en 1970 y 31% en 1973). No obstante, la agricultura se practicaba en dos niveles: un número considerable de grandes explotaciones agrícolas que antes de la independencia pertenecían a extranjeros, y un gran número de pequeñas explotaciones agrícolas propiedad de nacionales. En la actualidad, muchas de las grandes explotaciones han sido divididas. La fuerza de trabajo asalariada del sector era de 243.000 personas en 1976.

Una situación algo análoga existía en el sector manufacturero: un número relativamente pequeño de grandes empresas y un gran número de unidades artesanales. La mayoría de las empresas, si no todas ellas, fueron establecidas por extranjeros. En 1970 había 307 empresas con 65.397 trabajadores; en 1974, esas cifras habían aumentado a 507 y 100.068, respectivamente. La parte correspondiente al sector manufacturero en el PIB pasó del 12 al 14% entre 1970 y 1973. El PIB *per capita* aumentó en ese intervalo de 130 a 167 dólares.

La composición del sector manufacturero es típica de un país que se encuentra en la etapa inicial de industrialización. Predominan las industrias de productos alimenticios y textiles. Se estima que las industrias manufactureras proporcionan un 12% del empleo correspondiente a trabajadores asalariados (véase el cuadro 2).

CUADRO 2. NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR MANUFACTURERO CON 20 O MAS EMPLEADOS

Año	Número total de establecimientos	Tipo de industria				Empleo total
		Alimentos	Textiles	Prendas de vestir	Productos metálicos	
1970	307	45	23	23	19	65 397
1973	349	77	31	28	21	99 672
1974	507	105	34	27	26	100 068

Política

La política industrial del Gobierno tiene, entre otros, los objetivos de promover la participación de los kenianos en la industria y la creación de posibilidades de empleo en todo el territorio, para reducir la migración de las zonas rurales a las

urbanas, o por poner término a ella. Para lograr esos objetivos se han tomado, y se están tomando, varias medidas de reasentamiento y autoayuda, principalmente en las zonas rurales, en tanto que en las grandes ciudades se utiliza el método de los parques industriales.

Programa de parques industriales

El primer parque se inició en 1965 en Nairobi. La primera fase, que consistía en 25 naves industriales para pequeñas empresas, fue terminada en 1968 a un costo de 9,5 millones de chelines kenianos (1,5 millones de dólares). A principios de 1970 todas las unidades estaban ocupadas. La segunda fase, que incluía 25 unidades para pequeñas industrias y cuatro para industrias medianas, fue terminada a fines de 1973. Entre 1970 y 1973 se construyó en Nakuru un parque industrial de 25 unidades.

A fines de 1975 se estableció en Kisumu un tercer parque con 22 naves, a un costo estimado de 5 millones de chelines kenianos (610.000 dólares). La Autoridad Sueca para el Desarrollo Internacional (SIDA) proporcionó asistencia técnica y una donación por valor de 18,8 millones de coronas suecas (4,5 millones de dólares).

En virtud de un acuerdo entre los Gobiernos de la República Federal de Alemania y Kenya, se está construyendo en Mombasa un cuarto parque industrial compuesto por 24 unidades. Se prevé que estará acabado para que lo ocupen las empresas a mediados de 1976.

Al comienzo, la mayoría de las empresas seleccionadas para ocupar el parque eran pequeñas, y tenían gran densidad de mano de obra y muy pocas inversiones en equipo. La Sociedad de Parques Industriales de Kenya, que administra el programa, ha adoptado posteriormente la política de aumentar la magnitud y el ámbito de las actividades para incluir empresas con más densidad de capital.

La inversión media en equipo por empresa en los parques industriales de Nairobi, Nakuru y Kisumu es de 72.000, 122.000 y 21.000 dólares, y por empleado, de 5.140, 5.300 y 1.400 dólares, respectivamente. La gama de inversiones por empleado en Nairobi va desde menos de 1.000 hasta más de 10.000 dólares.

El 1 de abril de 1976, todas las naves del parque industrial de Nairobi estaban ocupadas, pero ocho empresas habían fracasado. Todas las naves del parque de Nakuru habían sido asignadas y 10 estaban ocupadas. En el parque de Kisumu sólo siete estaban ocupadas y menos de la mitad del resto habían sido asignadas. En los tres parques, se registran considerables atrasos en el pago de los alquileres. Las inversiones totales en los tres parques se calculaban en 50 millones de chelines kenianos (6,12 millones de dólares) y se estimaba que habían creado 1.436 puestos de trabajo (4.262 dólares por puesto de trabajo).

Observaciones

Si bien se podía afirmar que, hasta 1976, el programa de parques industriales había permitido la creación de 71 nuevas empresas cuyos resultados eran satisfactorios, no podía haber producido sino pocos efectos sobre el problema del desempleo. Suponiendo que la mitad de las empresas del parque de Nairobi y todas

las del parque de Nakuru emplean 20 o más trabajadores, los parques incluirían el 10% de los establecimientos, pero sólo representarían un 1% del empleo indicado en el cuadro 2. Esos porcentajes son más altos que los correspondiente a varios países en desarrollo; la razón radica en lo reducido de la base industrial. No es posible evaluar los efectos sobre el empleo en el sector de la pequeña industria, pero, con arreglo a la citada hipótesis, sólo se trataría de 321 puestos de trabajo.

VI. Malasia

Antecedentes

Hasta los primeros años del decenio de 1960, las principales exportaciones de Malasia eran los productos primarios e intermedios. La fabricación de productos para sustituir importaciones y de bienes para la exportación comenzó a acelerarse alrededor de 1957. Ello continuó a un ritmo cada vez más rápido hasta 1973 aproximadamente, cuando la recesión del comercio mundial redujo ese ritmo pero no pudo poner término a la expansión. En 1975 se exportaron manufacturas por valor de 1.912 millones de dólares malasios y en ese mismo año el sector manufacturero pasó a ocupar el segundo puesto, después de la agricultura (con inclusión de la pesca y la silvicultura), en lo tocante a aportación al PIB (2.197 millones de dólares malasios, es decir, un 14,4% de un PBI de 15.315 millones de dólares malasios a precios de 1970).

En 1975, la población económicamente activa de Malasia era de 4.225.000 personas, de las cuales 362.800 estaban empleadas en las industrias manufactureras (alrededor del 8,5%). En el período 1970-1975, la fuerza de trabajo aumentó a una tasa del 3,4% anual y el número de personas que trabajaban en actividades manufactureras aumentó en un 1%. Hay una discrepancia entre las estadísticas publicadas en el "tercer plan de Malasia" y las que figuran en el "censo de industrias manufactureras", ya que los establecimientos de algunas ramas que emplean menos de cinco personas fueron omitidos de la publicación citada en último lugar. Se considera que esa omisión se refiere a la artesanía y a los comerciantes ambulantes. En el cuadro 3 se indica la distribución del subsector por tamaños.

CUADRO 3. DISTRIBUCION DE LOS SUBSECTORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1970 Y 1972

<i>Subsector</i>	<i>1970</i>		<i>1972</i>	
	<i>Unidades</i>	<i>Empleo</i>	<i>Unidades</i>	<i>Empleo</i>
Artesanía	42 480	106 200	43 300	108 300
Pequeña industria (1 a 19 trabajadores)	1 542	16 839	1 642	17 398
Industrias mediana y grande	1 650	104 853	2 023	188 729
Total	45 672	263 892	46 965	314 427

La población de Malasia no está distribuida uniformemente, ni desde el punto de vista racial ni del geográfico. Esa población puede dividirse en cuatro grupos raciales principales: bumiputra (malayos, dyaks y otros indígenas), chino, indio y otras etnias (principalmente europeos), que representan, respectivamente, el 55,5%, el 34,1%, el 9,0% y el 1,4% del total. La distribución entre zonas urbanas y rurales es la siguiente:

Grupo racial	Zonas urbanas	Zonas rurales
	Porcentaje	
Bumiputra	18	82
Chino	50,7	49,3
Indio	37,7	62,3
Otras etnias	46,9	53,1
Total	32,0	68,0

Además, únicamente hay dos ciudades de más de 50.000 habitantes en la parte oriental de la península y una sola en la Malasia Oriental, frente a 13 en la parte occidental.

Los ingresos anuales medios por hogar también difieren según el grupo racial y la ubicación en zonas rurales o urbanas.

Ingresos medios anuales por hogar
(en dólares malasios de 1970)

Otras etnias	9 756
Chinos	4 728
Indios	3 648
Bumiputra	2 074

Ingresos medios anuales por hogar
(en dólares malasios de 1970)

Zonas urbanas	Zonas rurales
5 136	2 400

La composición de la fuerza de trabajo refleja necesariamente la distribución racial de la población. No obstante, la irregular distribución de zonas rurales y urbanas y las actitudes tradicionales de las diversas etnias crean una estructura en la que algunas de ellas se sienten más inclinadas a seguir un tipo determinado de profesiones que otras. En general, la mayoría de los habitantes de la etnia bumiputra se ganan la vida con la agricultura (inclusive la pesca) y los servicios, en tanto que los de la etnia china se dedican a la minería, las actividades manufactureras, la construcción y el comercio. Los indios trabajan principalmente en el sector de los servicios y en la industria del transporte, así como en el comercio al por menor.

La propiedad de los activos fijos correspondientes al sector industrial de empresarios individuales, por comunidades raciales, puede dar una idea general de su éxito relativo como tales empresarios. En 1973, las comunidades raciales bumiputra e india poseían, en cada caso, un 2,3% de esos activos, en tanto que la comunidad china absorbía el 92,7%.

Política

Para corregir los desequilibrios citados, el Gobierno decidió aplicar una política de expansión y redistribución de las industrias manufactureras. Se comprendió que la descentralización del sector manufacturero por sí mismo no podía aumentar el empleo en forma significativa, lo cual era la clave del problema, a menos que fuera acompañada por una campaña para atraer a la industria mediante la provisión de incentivos fiscales de carácter liberal y la creación de parques industriales en lugares

donde se dispusiera de la mano de obra y los servicios necesarios. Se tomaron disposiciones para elevar el nivel de conocimientos y capacidad, y el programa en su totalidad iba a ser apoyado por las instituciones de crédito competentes. Se decidió además que los esfuerzos se orientaran de tal manera que se hiciera especial hincapié en las industrias basadas en los recursos locales, orientadas hacia la exportación, con gran densidad de mano de obra y de precisión. A las industrias nuevas y poco representadas en esas categorías se les otorgó la condición de precursoras.

El conjunto de incentivos fiscales incluía los siguientes (véase ID/WG.231/8, anexo II):

a) Condición de industria precursora: exención total del impuesto sobre la renta durante un plazo de dos a cinco años, según la cuantía del capital inmovilizado de la empresa;

b) Desgravación por concepto de utilización de mano de obra: exención fiscal como en el caso del inciso a) *supra*, según el número de trabajadores. Este incentivo no se concede a las industrias precursoras;

c) Descuento impositivo en relación con las inversiones: esto permite a una compañía deducir de la renta imponible un 25% como mínimo de la cantidad gastada en activo fijo. El descuento puede aumentar en otro 5%, en cada uno de los siguientes casos:

- i) Cuando la fábrica está ubicada en una zona de desarrollo;
- ii) Cuando se fabrica un producto prioritario;
- iii) Cuando el contenido nacional del producto rebasa un 50%;

d) Incentivos a la exportación: cuatro incentivos especialmente destinados a las empresas que fabriquen principalmente para el mercado de exportación;

e) Mayores deducciones impositivas respecto de los gastos de capital: para promover la modernización de las fábricas o las técnicas de producción. Estas ventajas se otorgan a las compañías que no reúnen los requisitos para las concesiones indicadas en los incisos a), b) o c).

Se establecieron instituciones crediticias patrocinadas por el Gobierno. El principal organismo es la Malaysian Industrial Finance Limited, que concede préstamos a plazo medio (cuatro años al 10% anual) para la compra de maquinaria, terrenos y edificios, así como para proyectos completos. Su filial, la Malaysian Industrial Estates Ltd., concede préstamos a los adquirentes de las fábricas que construye. Se otorgan condiciones más favorables a los bumiputra que a los no autóctonos. La Majlis Amarah Rakyat (MARA) concede préstamos a las empresas bumiputra y presta servicios de asesoramiento. El Banco Pembangunan otorga préstamos análogos a los de la MARA. La Sociedad de Garantías de Crédito fue establecida en 1973, y para 1975 se habían garantizado préstamos por valor de 302 millones de dólares malasios, un 42% de ellos a nacionales de Malasia. La Sociedad exige a todos los bancos que aumenten sus préstamos a las pequeñas empresas hasta un 10% de sus depósitos totales de ahorro.

El Departamento de Trabajo y Mano de Obra tiene a su cargo un plan nacional de capacitación de aprendices. La Junta Nacional de Certificación de Capacitación Industrial expide certificados de estudios. Mediante la realización de los trámites oportunos, en esa Junta se pueden tomar cursos para aumentar los conocimientos y la especialización.

Programas de parques industriales

En 1952, se reservaron para fines industriales unos 300 acres de terreno, adyacentes a una zona de reasentamiento de ocupantes sin título situada en Petaling Jaya. Se esperaba que se podría inducir a los empresarios a establecer fábricas en ese lugar; no obstante, hubo pocos que lo hicieron. No fue sino cuando el Gobierno incluyó la concesión de incentivos en su política industrial cuando los industriales se sintieron inclinados a establecerse en la zona. Los 300 acres reservados resultaron ser insuficientes y se asignaron otros 400 acres. A fines de 1966 había 264 fábricas que representaban unos 10.000 puestos de trabajo. La administración de la zona industrial fue confiada a un organismo creado especialmente, a saber, la Junta de Desarrollo de Petaling Jaya, que más tarde recibió el nombre de Corporación de Desarrollo de Petaling Jaya. La Corporación tuvo tanto éxito en cuanto a persuadir a las empresas a que se establecieran en la reserva industrial que el gobierno del estado (Selangor) decidió aumentar sus facultades para que abarcaran todo el estado. Los estatutos de la Corporación fueron modificados para convertirla en la Corporación de Desarrollo Económico de Selangor.

Así pues, Petaling Jaya fue el primer parque industrial de Malasia. Aunque su estructura tenía puntos débiles, proporcionó las directrices para los parques industriales posteriores, las zonas de libre comercio y las nuevas ciudades. De la experiencia adquirida se desprenden tres principios importantes:

- a) Que el organismo ejecutivo debe ser una organización autónoma encargada de la construcción, el arrendamiento y la administración;
- b) Que, en general, sólo deben ofrecerse parcelas dotadas de infraestructura básica;
- c) Que deben reservarse terrenos para viviendas y construir las unidades para dar alojamiento a la fuerza de trabajo a medida que se vaya creando ésta.

La Corporación de Desarrollo Económico de Selangor se convirtió en la entidad precursora de organizaciones análogas en otros estados. En la actualidad hay 12 organizaciones de este género. El Gobierno Federal estableció la Junta Federal de Desarrollo Industrial para coordinar los distintos esfuerzos de las corporaciones autónomas de desarrollo económico. El Gobierno Federal proporciona capital en condiciones favorables (un período de gracia de tres años) a esas organizaciones para la construcción de parques industriales y zonas de libre comercio.

En 1976 había 59 parques industriales (incluidas las zonas de comercio libre) que pertenecían a corporaciones de desarrollo económico y eran administradas por ellas. El tamaño de los parques iba desde un acre (Permaisuri, Sarawak) a 1.106 acres (Shah Alam, Selangor). La ampliación del parque de Pasir Gudang situado en Johor, hará que su superficie aumente a 2.126 acres. Los parques de Shah Alam y de Pasir Gudang están relacionados con el establecimiento de nuevas ciudades. A excepción de dos parques en la parte oriental de la península y uno en la costa occidental, destinados a elaborar, respectivamente, productos agrícolas y de pesquerías, todos los parques son para actividades generales cuya finalidad es dar cabida a industrias medianas y grandes.

Únicamente en uno o dos de los primeros parques se trató de atender a las necesidades de las pequeñas industrias. Como el objetivo principal era lograr un mayor empleo, los incentivos y los parques estaban destinados a atraer a importantes empleadores.

Treinta y cinco de los 59 parques tienen una superficie inferior a los 100 acres. El tamaño medio para el país en su totalidad es de 157 acres. La superficie total arrendable es de 9.240 acres, de los cuales 6.765 habían sido arrendados en septiembre de 1976. Aún no se han construido fábricas en todas las parcelas arrendadas. No hay constancia de la cifra de empleo total que proporcionan los parques y las zonas de libre comercio. Un cálculo (basado en la superficie arrendada y el empleo total en los parques de Melaka) de la densidad de trabajadores es de 31,6 personas por acre. Si esa densidad es la misma en todo el país, la superficie arrendada total tiene potencial para proporcionar 173.700 puestos de trabajo, es decir alrededor del 88% de la fuerza de trabajo empleada a jornada entera en el sector manufacturero en la Malasia peninsular en 1972. Alrededor del 30% de esa fuerza de trabajo está empleada en parques industriales.

Es difícil tener un panorama completo del crecimiento del programa de parques industriales, ya que no se recibió información sobre 13 de ellos. No obstante, es evidente que la mayor parte de la construcción se realizó durante el Segundo Plan de Malasia (1971-1976), cuando se establecieron 38 parques. El crecimiento de los parques de Penang puede ser representativo de la evolución en otros estados e ilustra las modalidades del país en su totalidad (véase el cuadro 4).

En el período 1971-1975, al cual se refiere el cuadro 4, las inversiones en las industrias manufactureras aumentaron continuamente en términos absolutos, pero después de 1973 el aumento anual se redujo en forma ininterrumpida. Ello queda reflejado en los menores aumentos porcentuales anuales del empleo.

La tasa de ocupación de los parques industriales es elevada. Doce de los parques ya no disponen de más terrenos. Cuarenta y seis de los 59 parques están ocupados en una proporción superior al 50%, y la mitad de ellos registran tasas de ocupación del 90 al 100%.

CUADRO 4. FABRICAS EN FUNCIONAMIENTO EN LOS PARQUES INDUSTRIALES DE LA CORPORACION DE DESARROLLO ECONOMICO DE PENANG

Fin del período	Fábricas			Terrenos ocupados (en acres)			Empleo		
	Total	Cambio absoluto	Cambio porcentual	Total	Cambio absoluto	Cambio porcentual	Total	Cambio absoluto	Cambio porcentual
1971	30	—	—	135,5	—	—	4 500	—	—
1972	50	20	66,7	224,8	89,3	65,9	9 877	5 377	79,1
1973	74	24	48,0	335,6	110,8	49,3	23 350	13 482	154,9
1974	91	17	23,0	520,0	184,4	66,9	27 278	3 919	16,8
1975	102	11	12,1	30 185	2 877	10,5

De los 59 parques industriales y zonas de libre comercio, 41 están situados en la parte occidental de la península, 8 en la parte oriental y 10 en Malasia oriental. Los 12 estados que tienen parques industriales pueden dividirse en cuatro grupos:

Más de 1.000 acres arrendables	De 500 a 1.000 acres	De 100 a 500 acres	Menos de 100 acres
Selangor (2.029) COCC	Melaka (554) COCC	Sabah MO	Kelantan (20) COR
Penang (1.603) COCC	Penang (576) C	Negri Sembilan C	Trengganu (57) COR
Hohne (1.307) COCC	Sarawak (843) MO	Kedah CO ct	
Perak (1.095) COCC			

Nota: COCC = Costa occidental; COR = Costa oriental; C = central; MO = Malasia oriental.

Las agrupaciones que se consignan más arriba reflejan el nivel de desarrollo industrial existente antes de la creación de los parques industriales. Ello confirma la opinión expresada por varios autores de que es probable que un parque sólo tenga éxito si está ubicado donde ya existen industrias.

Hay al menos cinco parques industriales construidos por la empresa privada: Padang Lallang (Pahang), Mukin Laggat (Kelantan), Kapayang (Sabah), Piassan y Bintown (ambos en Sarawak). El parque de Kapayang es el más grande, con una superficie de 88 acres arrendables, y está totalmente ocupado. El de Piasan tiene 14 acres y no está ocupado. El parque de Padang Lallang fue construido por la Malaysian Industrial Estates Ltd y tiene 28 naves industriales.

Observaciones

Durante el Tercer Plan de Malasia (1976-1980) el Gobierno proyecta aumentar la superficie dedicada a los parques industriales en 9.500 acres. En vista de que aún quedan 2.475 acres por arrendar, y habida cuenta también de la reducción del ritmo de las nuevas inversiones en los últimos dos años, parece que esos proyectos constituyen un programa ambicioso.

El sistema de financiación de la construcción de parques industriales es complicado. Si bien el Gobierno Federal concede un préstamo a la Corporación del Desarrollo Económico del Estado, los únicos ingresos que percibe la Corporación son las primas que los industriales tienen que pagar para arrendar las parcelas. Se trata de un solo pago que representa poco más que el costo para preparar los terrenos. Por ejemplo, en el caso del parque de Merong ese costo fue de 1,15 dólares malasios por pie cuadrado, y la prima de 1,50 dólares malasios. Las cifras correspondientes a la zona de libre comercio de Batu Berendam son 0,46 y 0,85 dólares malasios. El alquiler anual lo paga directamente el arrendatario a la oficina de administración de los terrenos. Después, los fondos son enviados por ésta a la tesorería del Estado. En Johor, donde sólo hay cuatro parques industriales, el alquiler anual asciende a más de 300.000 dólares malasios; ello representa casi en su totalidad una utilidad neta. La Corporación tiene que sufragar los gastos de administración y mantenimiento, que, en el caso de las zonas de libre comercio, pueden ser elevados a causa de la iluminación de su perímetro y los guardias de seguridad, y además reembolsar el crédito federal con cargo a sus propios recursos.

Para reducir la cuantía de su deuda, las corporaciones, utilizan el período de gracia que se concede en relación con los préstamos que reciben para realizar actividades mercantiles por cuenta propia: la construcción de viviendas para su venta; las empresas mixtas en el sector manufacturero, a menudo con las firmas que ocupan locales en los parques industriales, y la participación en el comercio al por mayor. Este método sólo puede dar resultados positivos mientras se puedan mantener los fondos en circulación. Si se presenta alguna dificultad seria, toda la estructura crediticia podría venirse abajo.

El éxito del programa de parques industriales de Malasia puede atribuirse a dos causas principales: los incentivos fiscales de carácter liberal y la provisión de parcelas ya preparadas y debidamente garantizadas, en forma más rápida y a un precio inferior al que podría obtener un industrial por sí mismo. Gran parte del mérito se debe a los diseñadores de los parques industriales que han aumentado la superficie de las parcelas arrendables hasta el máximo y, en consecuencia, reducido el costo por unidad. En ningún parque industrial de Malasia hay hotel, sala de conferencias, sala de exposiciones, oficina de administración, oficina de correos ni banco. La atención

médica, con arreglo a las normas legalmente prescritas, la proporcionan las distintas empresas a su propio personal y lo mismo se aplica a los servicios de comedor.

El ritmo al cual una corporación desarrolla un parque industrial afecta a la economía del proyecto. La preparación de terrenos con demasiada antelación a la demanda prevista entraña inversiones innecesarias y no rentables. Una medida del grado de eficiencia de las inversiones la constituye la relación entre las inversiones que realiza la corporación y las que hacen las empresas que participan en el parque industrial. Lo más conveniente a este respecto es una baja relación, que además se reduzca cada año. En los tres casos en relación con los cuales se disponía de datos, las relaciones registradas eran del 7, el 11 y el 7,2%. Todas ellas son sumamente satisfactorias. En algunos países las inversiones del propio parque industrial son superiores a la de los clientes.

La mayoría de las empresas ubicadas en los parques industriales no han realizado actividades en otros lugares de Malasia. Las pocas que lo habían hecho, admitieron que habían aumentado tanto su cifras de negocios como el número de sus trabajadores.

Hay pocos indicios de la existencia de comercio entre empresas en los parques industriales. El poco comercio que se realiza parece ser de carácter esporádico. En las zonas de libre comercio, y entre ellas, el comercio interempresarial alcanza proporciones considerables en las industrias electrónica y textil.

Los parques industriales, a excepción del parque de larga data de Petaling Jaya, no han dado lugar a la creación de industrias auxiliares o servicios especiales en sus proximidades. Como mucho, han conducido a que se creen mejores servicios de transporte. Cuando la fuerza de trabajo del parque industrial reside en una ciudad cercana, se crean allí mismo los servicios y las facilidades necesarios como consecuencia de la entrada de ingresos. Si se proporciona vivienda a los trabajadores, los planificadores prevén las tiendas, escuelas, etc., necesarias en las zonas donde están ubicadas las viviendas.

En Malasia se practica un sistema voluntario de sindicalismo. Con arreglo a la Ordenanza sindical (1959), las funciones de dirección como la promoción, los traslados, la contratación y los despidos no son negociables. Hay 264 sindicatos registrados, 39 de los cuales pertenecen al sector manufacturero. Al Congreso Sindical de Malasia están afiliados 120 sindicatos; el Congreso afirma que representa al 85% de los trabajadores organizados. Los trabajadores están mejor organizados en las industrias de larga data (transformación de metales, aserraderos y elaboración del caucho) de los grandes centros urbanos. Hay mucha menos actividad sindical entre los trabajadores de las nuevas industrias ubicadas en los parques industriales.

En el caso de que se produzca un conflicto, debe enviarse una notificación a la Dependencia de Conciliación del Departamento de Trabajo y Mano de Obra. La Dependencia trata de ayudar a las partes a que lleguen a un arreglo. Si ello no conduce a ningún resultado positivo, la Dependencia tiene facultades para remitir el problema al Tribunal de Relaciones Industriales a efectos de arbitraje. Si una de las partes se atiene a la decisión del árbitro, la parte perjudicada sólo puede hacerla aplicar presentando una demanda al Tribunal Superior.

El programa industrial de Malasia ha avanzado bastante en cuanto al logro de sus metas. Entre 1970 y 1972, el empleo y la producción bruta del sector manufacturero aumentaron en un 33 y un 37%, respectivamente. El desempleo entre los integrantes del grupo étnico bumiputra disminuyó del 8 al 6,9%, y su participación en los puestos profesionales, técnicos, administrativos y de gestión aumentó del 14,6 al 24,1%, entre 1970 y 1975.

VII. Nepal

Antecedentes

Nepal se encuentra todavía en las etapas iniciales de la industrialización. El sector manufacturero, a diferencia de la industria doméstica artesanal, aportó únicamente un 3% del PIB en el ejercicio económico 1973/74, en comparación con una aportación de la agricultura del 69%. No obstante, si se incluye la industria doméstica artesanal, la contribución se eleva al 10%, aproximadamente. Al hablar de la pequeña industria doméstica en el Nepal no se hace necesariamente referencia a las actividades realizadas en los hogares o en los períodos de poca actividad del ciclo agrícola. La distinción se basa en el valor del activo fijo de la empresa. Con arreglo a la Nueva Política Económica (1974), se aumentaron los niveles de umbral de las categorías de pequeña y gran industria. Muchos de los pequeños establecimientos anteriores se clasifican ahora como industrias domésticas artesanales.

Según el censo de 1971, la población económica activa era de 4,85 millones de personas, de las cuales 0,45 millones eran asalariados. El sector manufacturero proporcionaba trabajo a 51.900 personas, es decir, un 1% aproximadamente de la población económicamente activa. No se conoce con exactitud el número de personas empleadas en la industria doméstica artesanal. Se ha calculado que representa entre un 2 y un 11% de la población económicamente activa; el porcentaje más bajo de los citados es probablemente el más realista.

En 1972/73 el número de empresas del sector manufacturero era de 2.434. Casi 2.000 de ellas (82%) correspondían a la categoría de 1 a 9 trabajadores. Solamente 14 de ellas (un 0,6% aproximadamente) empleaban a 500 o más trabajadores. Del total de los establecimientos manufactureros, 1.860 (76%) se dedicaban a la elaboración de arroz y a la producción de aceites vegetales. Este grupo representaba el 49% (154.034.000 rupias nepalesas) del valor agregado total por el sector manufacturero y el 36% del empleo en dicho sector.

La tasa de quiebras de los establecimientos manufactureros es sumamente elevada. En el ejercicio económico 1972/73, 875 empresas, es decir, un 36%, cerraron sus puertas en forma temporal o permanente. La causa más importante de quiebra es la imposibilidad de obtener materias primas y productos intermedios importados.

Política

El Gobierno se ha preocupado desde hace mucho tiempo por corregir el desequilibrio existente en cuanto al desarrollo sectorial. En 1974, reiteró en la Nueva Política Económica sus objetivos y amplió el alcance de ellos. Tales objetivos eran los siguientes:

a) Lograr mejoras cuantitativas y cualitativas de la producción y la productividad industriales;

- b) Crear más posibilidades de empleo para absorber el exceso de mano de obra del sector agrícola;
- c) Movilizar el capital, la capacidad y los recursos locales;
- d) Llegar a ser autosuficiente en lo tocante a los artículos esenciales de consumo corriente;
- e) Reducir al mínimo los desequilibrios regionales;
- f) Mejorar la situación de la balanza de pagos mediante el aumento de las exportaciones y la sustitución de importaciones.

Para aplicar esa política el Gobierno ofrecía:

- a) Incentivos financieros: escala progresiva del impuesto sobre la renta; reducción de los derechos de importación sobre la maquinaria y materiales, y un período de exención de los impuestos de consumo (cuando eran aplicables);
- b) Préstamos a los industriales, por valor del 80 al 95% de sus activos fijos si estaban establecidos en parques industriales, según la ubicación de éstos;
- c) Un centro de servicios industriales para que prestara servicios de gestión y consultoría, preparara estudios de viabilidad de nuevos productos posibles, difundiera información sobre mercados, etc. Se prevé que ese centro se encargue de la administración de todos los parques industriales y que establezca oportunamente un servicio de extensión industrial;
- d) La creación de nuevos parques industriales.

Programa de parques industriales

Antes de 1972 había tres parques industriales: Balaju (1960), Hetauda (1963) y Patán (1963). En 1972 se construyó un pequeño parque industrial en Dharán. Después de establecieron pequeños parques en Napalganj (1973), Pokhara (1974) y Butwal (1976, en construcción), y ahora se proyecta crear uno en Surkhet.

El ritmo de crecimiento del programa de parques industriales y de la tasa de ocupación de los distintos parques ha sido, en general, lento. Hubo un intervalo de casi un decenio entre los esfuerzos iniciales en relación con los parques de Balaju, Hetauda y Patán, y la creación del parque de Dharán. En 1966, unos 5 años después de que el parque de Balaju estuviera suficientemente equipado para recibir a las empresas que lo iban a ocupar, sólo había 13 unidades en funcionamiento. Después de cuatro años, solamente un 25% de las naves industriales del parque de Dharán estaban ocupadas. El parque de Patán (5,1 hectáreas) han producido mejores resultados que los grandes parques de Balaju (37,6 hectáreas) y Hetauda (129 hectáreas); en la actualidad está totalmente ocupado. No se dispone de información sobre las tasas de ocupación de los parques creados en los últimos tiempos, pero hay motivos para considerar que son bajas.

Todos los parques industriales fueron construidos con el patrocinio del Gobierno. No se ha construido ninguno por iniciativa del sector privado. Los parques de Balaju y Hetauda fueron establecidos con la ayuda técnica y financiera prestada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, y todos los demás con la ayuda de la Misión de Cooperación de la India.

Los parques de Patán, Balaju y Hetauda estaban destinados, respectivamente, a empresas pequeñas, medianas y grandes. No obstante, existen en ellos empresas de todos los tamaños. Los locales de los demás parques eran para pequeñas empresas. El procedimiento seguido por las administraciones de los parques de Patán, Balaju y Hetauda es construir unidades para su arrendamiento y permitir a los industriales que construyan sus propias naves en parcelas arrendadas (arrendamiento por un plazo de 20 años).

En el cuadro 5 figura la información pertinente sobre los parques de Patán, Balaju y Hetauda con referencia a 1975.

CUADRO 5. DATOS SOBRE LOS PARQUES INDUSTRIALES DE PATÁN, BALAJU Y HETAUDA, 1975

Concepto	Patán	Balaju	Hetauda
Superficie arrendable	...	22,5 ha	77,4 ha
Superficie arrendada	toda	16,9 ha	49,7 ha
Número previsto de locales	38	50	70
Número de establecimientos en funcionamiento	35	34	13
Número de unidades en construcción		6	2
Empleo	845	1.422	581
Ingresos (rupias nepalesas)	92.898	790.200	407.493
Gastos (sin incluir la depreciación) (rupias nepalesas)	216.452	719.505	505.430
Saldo (-) (rupias nepalesas)	(123.554)	70.695	(187.933)
Costo de cada puesto de trabajo (en dólares)	1.108	1.610	7.000

Observaciones

Si se tiene en cuenta la depreciación, todos los parques industriales tienen que depender de los subsidios oficiales para hacer frente a sus gastos periódicos y a la sustitución de activos. Ello se debe a varias razones:

- a) Los cánones fijos de arrendamiento no dan margen para los crecientes gastos de conservación y mantenimiento;
- b) La inclusión de ciertos conceptos de gastos de capital en los gastos periódicos;
- c) El excesivo personal de las administraciones.

Los ingresos que percibe el Gobierno a través de los impuestos que gravan a las empresas establecidas en los parques industriales compensan con creces los subsidios anuales que se conceden a los parques. La actual situación en el Nepal es tal que es poco probable que las empresas interesadas se hubieran establecido si no hubieran existido los parques.

Los parques industriales dan cabida únicamente a un 3,5% de las empresas del sector manufacturero. No obstante, si se resta el número de instalaciones dedicadas a la elaboración de arroz y producción de aceites, que están ubicadas principalmente cerca de la fuente de las materias primas, el porcentaje aumenta a un 15% aproximadamente. Esta proporción relativamente elevada se debe a la dificultad de encontrar un emplazamiento con los servicios apropiados fuera de un parque industrial.

No hay indicios de que las empresas ubicadas en un parque industrial tengan una productividad por trabajador más alta que las establecidas fuera de él. Los datos de que se dispone indican que la relación capital-producto de las empresas ubicadas en parques industriales es inferior al promedio nacional correspondiente al sector manufacturero. No obstante, los datos están desvirtuados por el gran número de empresas de elaboración de arroz que, a causa de las bajas inversiones en instalaciones y edificios, registran una elevada relación capital-producto.

No hay pruebas de que la existencia de un parque industrial haya dado lugar al establecimiento de otras empresas, servicios o facilidades en sus proximidades.

Las administraciones de los parques industriales no proporcionan locales para la dirección de las empresas ni viviendas para la fuerza de trabajo. En los parques industriales de Hetauda y Balaju se establecieron instalaciones de recreo, pero en el último de los citados parques han sido eliminadas. En Balaju, Patán y Hetauda se dispone de servicios médicos al nivel de primeros auxilios.

En Nepal no hay sindicatos organizados. En caso de un conflicto industrial, el Departamento de Trabajo tiene facultades para intervenir. El Gobierno tiene poderes para declarar ilegal una huelga si se ven afectados los intereses nacionales. Todos los conflictos han sido solucionados hasta ahora mediante la labor de conciliación del Departamento de Trabajo.

VIII. Nigeria

Antecedentes

Nigeria es uno de los países más grandes e industrialmente más avanzados de la región de Africa. En las estadísticas anuales del Banco Mundial, la cifra de población de Nigeria correspondiente a 1973 es de 71.262.300 habitantes. En 1963, la población económicamente activa era un 32,9% del total. Probablemente el porcentaje no ha variado en forma significativa desde entonces. Antes del descubrimiento de petróleo, el país exportaba productos primarios tales como cacao en grano, aceite de palma, cacahuets, algodón, caucho, madera, estaño y colombita. Se calcula que un 80% de la población vive de la agricultura. La gran industria que existía en el decenio de 1950 y a comienzos del decenio de 1960 estaba concentrada en la zona de Lagos.

El petróleo es en la actualidad el principal producto de exportación. En 1974 constituyó la fuente del 93% de los ingresos de exportación, valorados en 8.765 millones de dólares. El PIB aumentó de 8.645 millones de dólares en 1970 a 14.410 millones en 1975. En el mismo período, la aportación del sector agrícola al PIB se redujo del 36,0 al 23,4%, en tanto que la del sector manufacturero pasó del 6,2 al 7,2% (todo ello a precios constantes de 1974/1975).

El número de establecimientos manufactureros que empleaban a 10 o más trabajadores aumentó de 704 en 1970 a 1.054 en 1972. En 1973 se registró una disminución de esa última cifra a 1.010 establecimientos, seguida en 1974 por un aumento hasta el nivel correspondiente a 1972. El número de personas empleadas en el sector manufacturero registró una evolución parecida hasta 1973: de 128.519 en 1970, pasó a 167.626 en 1972 y a 169.940 en 1973. No se dispone de los datos correspondientes a 1974.

En 1972 se calculaba que había 3,2 millones de personas empleadas en un millón de pequeñas empresas, de las cuales 60.000 eran fábricas que formaban la base del sector de la pequeña industria y proporcionaban empleo a 200.000 trabajadores. Aunque ello no es imposible, demuestra que el tipo fabril de establecimiento empleaba relativamente menos trabajadores por unidad que el promedio de las demás empresas pequeñas.

El grupo de establecimientos manufactureros con diez o más trabajadores estaba dominado en 1972 por las industrias alimentarias (inclusive bebidas y tabaco) y textiles (inclusive hilados, tejidos y prendas de vestir confeccionadas). Esas industrias constituían en conjunto un 58% de los establecimientos y proporcionaban un 77% del empleo. Las industrias mecánicas (productos de metal, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte y vehículos de motor) sólo representaban un 12% de las empresas y el empleo. No se dispone de datos sobre la distribución de las actividades del grupo de empresas con menos de 10 trabajadores.

Política

La legislación normativa básica relativa a la industria se deriva del Decreto de promoción de empresas de Nigeria, de 1972. Entre otras cosas, ese instrumento prevé la creación, en el plano nacional, de una junta de promoción de las empresas de Nigeria y un comité de promoción de las empresas nigerianas en cada estado. En el Decreto se especifican las ramas de la industria y el comercio que, a partir de la fecha de entrada en vigor del instrumento (31 de marzo de 1974), estarán reservadas exclusivamente a nigerianos, así como otras actividades comerciales e industriales en las que, en determinadas circunstancias, puede prohibirse la participación extranjera. Además, en el Decreto se establece que constituirá delito:

a) El hecho de que un extranjero posea, total o parcialmente, una empresa cuyo capital por acciones desembolsado no exceda de 200.000 libras, o cuya cifra de negocios no rebase la cifra de 500.000 libras esterlinas;

b) El hecho de que una empresa extranjera de la categoría a que se hace referencia más arriba sea constituida después de la fecha de entrada en vigor del Decreto;

c) El hecho de que cualquier compañía cuyo capital por acciones desembolsado o cifra de negocios excedan de las citadas cantidades tenga una participación nigeriana de menos del 40%.

La gama de empresas prohibidas en forma absoluta o con reservas es muy amplia. Dos importantes características del procedimiento son la prohibición total de que los extranjeros se dediquen al comercio al por menor y la prohibición, con reservas, en lo tocante a la distribución al por mayor. Los extranjeros habían estado excesivamente representados en esas dos ramas. Uno de los efectos de esas restricciones ha sido que los extranjeros se hayan orientado hacia el sector manufacturero, por lo común en empresas mixtas con nigerianos. Otro efecto ha sido crear posibilidades para que los nacionales establezcan empresas manufactureras, especialmente en el sector de la pequeña industria.

Se ha promulgado un código en el que se establece el salario mínimo legal. Con arreglo al mismo, el salario mínimo de cualquier trabajador no puede ser inferior a 60 nairas (96 dólares) por mes. Se considera que las disposiciones del código son cumplidas en las ciudades y pueblos por las grandes empresas, pero no universalmente en el sector de la pequeña industria.

La importancia del sector de las pequeñas industrias manufactureras para la economía nacional ha sido oficialmente reconocida en una política cuyos objetivos son los siguientes:

a) La creación de considerables posibilidades de empleo;

b) La movilización de los recursos internos de capital y la utilización de la capacidad técnica nacional;

c) La dispersión de las industrias, especialmente en las zonas rurales, para reducir la migración a las ciudades;

d) El desarrollo del espíritu de empresa entre los nigerianos.

Esta política es aplicada a través de planes de crédito para la pequeña industria (PCPI) y de centros de desarrollo industrial (CDI). Esos planes y centros fueron establecidos hace varios años. La función de un PCPI es otorgar crédito, principalmente en forma de préstamos a largo plazo para la adquisición de equipo, a

los empresarios actuales y en potencia. Se prevé aumentar el número de PCPI para que haya uno en cada estado. Los dos CDI existentes prestan servicios de extensión industrial, de gestión y de capacitación técnica, en todos los estados septentrionales desde el Centro de Zaria y en los estados orientales desde el Centro de Owerri. Recientemente se ha establecido, con la participación de la ONUDI, en Oshogbo, un tercer CDI, cuyo ámbito lo constituyen los estados occidentales, los centrooccidentales, el de Kara y el de Lagos. Este centro se especializará en las industrias no tradicionales de los tipos mecanizado y semimecanizado.

El Ministro de Industria del Gobierno de Nigeria ha establecido una división de pequeñas industrias para que vele por la aplicación de las normas pertinentes en todo el país. En el Ministerio de Comercio e Industria de cada estado se ha creado una división análoga para que se encargue de la promoción de la pequeña industria en el ámbito de su competencia. Para coordinar el programa se ha constituido un comité asesor nacional sobre el desarrollo de las pequeñas industrias, integrado por representantes del Gobierno federal y de los estados, las cámaras de industria y comercio, los organismos de promoción de las inversiones y la financiación institucional, y las universidades con un departamento de investigaciones industriales.

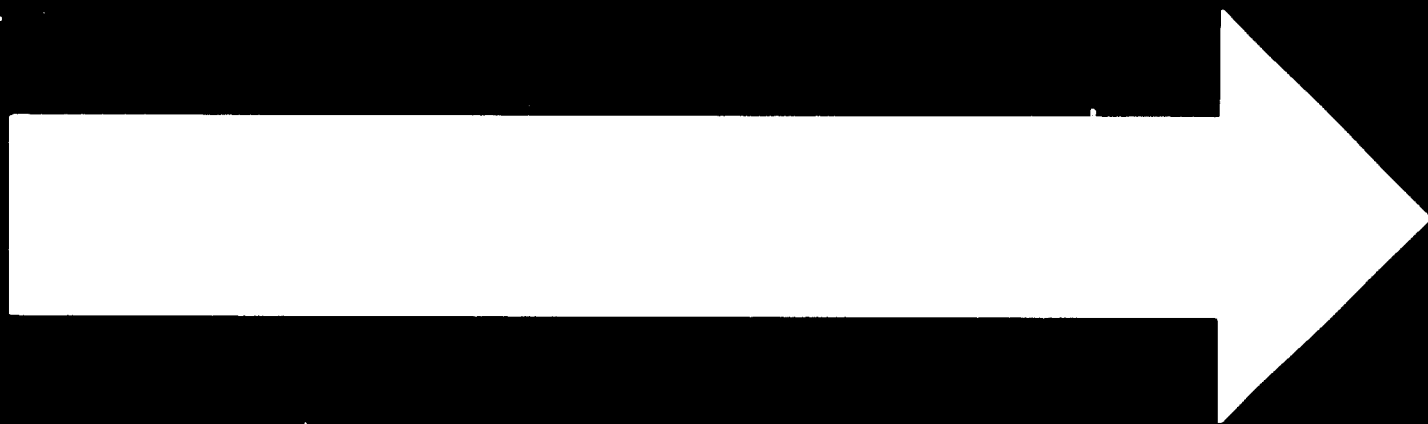
Programa de parques industriales

El Gobierno federal proyecta construir un parque industrial modelo en cada estado. En la actualidad, solamente hay dos: el de Yaba en Lagos y el de Enugu en Enugu (estado de Anambra). Ambos son de pequeña magnitud. Hay varias zonas industriales que no corresponden en todos los aspectos a los parques industriales. Esas zonas están ubicadas principalmente cerca de Lagos, pero también existen en otros estados.

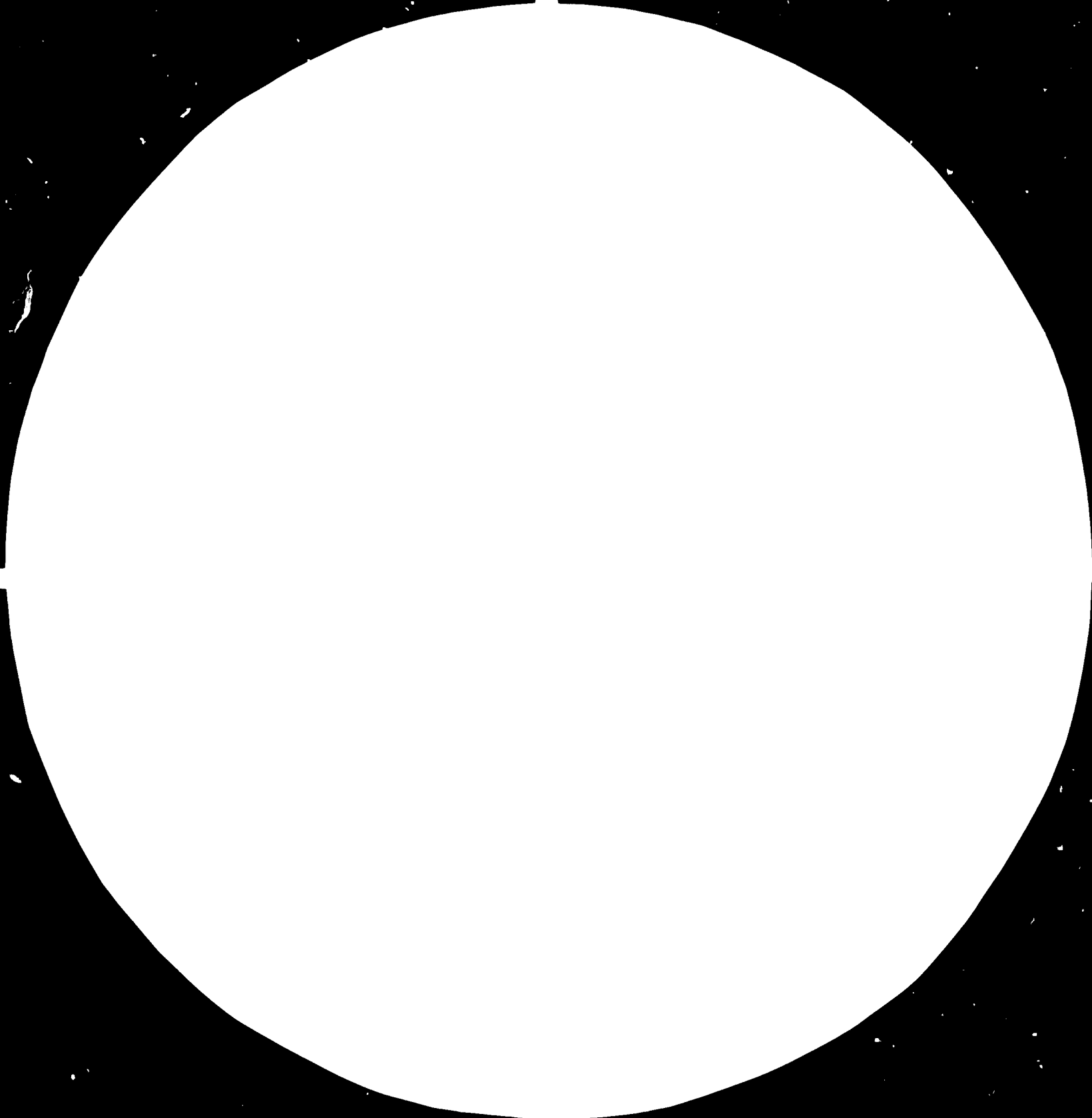
El parque industrial de Yaba (1,75 hectáreas) fue construido en 1957/58 para proporcionar posibilidades de trabajo a algunos de los beneficiarios de un plan de viviendas de bajo costo recientemente ejecutado por el Gobierno. Se esperaba que el parque proporcionaría cabida a empresas artesanales hasta que se convirtieran en pequeños establecimientos industriales; se preveía que, cuando ello sucediera, esos establecimientos buscarían locales más amplios y fueran reemplazados por nuevas empresas artesanales. Lo que se perseguía era que el parque industrial fuera del tipo llamado "vivero". El parque tenía 43 locales, cuyo tamaño iba de 182 a 486 m², un taller central bien equipado y unos locales para la administración. En el parque industrial no se dispone de terrenos para su expansión. Para atraer a los ocupantes, las unidades de que se compone el parque fueron fuertemente subvencionadas, y continúan siéndolo. Un subsidio adicional lo constituyen las reparaciones y alteraciones de los locales que realiza la administración del parque a un costo nominal para sus ocupantes.

Con el transcurso de los años se ha expulsado del parque, por no pagar el alquiler, a unas pocas empresas, que han sido reemplazadas por otras. La competencia para ocupar las naves industriales disponibles en el parque es intensa. Algunas de las empresas tienen gran éxito y han aumentado en alto grado el empleo que proporcionan. Una o dos empresas han adquirido locales en las proximidades del parque, pero siguen reteniendo los que poseen en éste. No ha sido posible persuadir a las empresas de que, cuando los locales que ocupan ya no son lo bastante amplios para realizar sus actividades, los abandonen, ya que no pueden encontrar lugar a un alquiler análogo en ningún otro sitio.

B-554



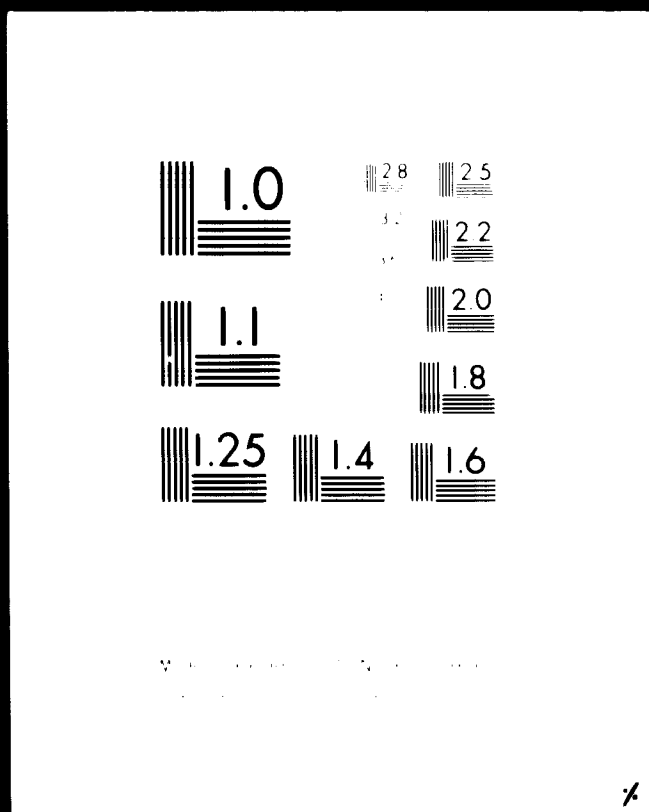
81.08.18



2 OF 2

08615

S



24x

D

El parque está totalmente ocupado por 21 empresas, cuyo número de trabajadores va de 2 a 10 y que, en conjunto, proporcionan empleo a 400 personas. Algunas empresas ocupan más de una unidad. El taller central no tiene mucha relación con las actividades que realizan las empresas establecidas en el parque y se dedica principalmente a ejecutar contratos externos. El parque está bajo el control del Ministerio de Comercio, Industria y Cooperativas del estado de Lagos, y es administrado por 69 funcionarios, cifra algo excesiva para una superficie tan reducida.

El parque industrial de Enugu (1,8 hectáreas) fue establecido en 1964 por la Eastern Nigeria Industrial Estates Ltd., un organismo gubernamental, y es administrado por 9 funcionarios adscritos al Ministerio de Comercio, Industria, Cooperativas y Transporte del estado de Anambra. El parque tiene 12 locales (9 de 485 m² y 3 de 729 m²; éstos últimos han sido divididos para hacer 6 unidades), un taller central a cargo de un contratista, y un pequeño edificio para la administración. El alquiler que se cobra es de 60 nairas (96 dólares) mensuales para las unidades pequeñas y 100 naira (160 dólares) para las unidades dobles. Estos cánones de arrendamiento son de una cuantía que corresponde aproximadamente a la mitad de los que se cobran por locales análogos en la ciudad, donde debe pagarse el alquiler correspondiente a dos años antes de ocupar los locales correspondientes.

El parque está ocupado por 15 empresas, cuya fuerza de trabajo va desde un trabajador hasta 37. La empresa más grande se dedica al montaje de aparatos de televisión con componentes importados, es propiedad del Estado y los salarios que paga son los correspondientes a los funcionarios de la administración pública. Al menos una de las empresas del parque paga a sus trabajadores adultos una naira por día, es decir menos de la mitad del salario mínimo legal. La mayoría de las empresas ya realizaban actividades en Enugu antes de trasladarse al parque industrial.

Existen planes para construir otros dos bloques de naves industriales en el parque cuando se disponga de fondos.

La primera zona industrial fue creada en el decenio de 1950 por la Junta Ejecutiva de Desarrollo de Lagos (JEDL), cerca de los muelles de Apapa. Posteriormente se establecieron zonas industriales en Iganje y Amuwo-Odofin. La zona de Apapa está ocupada totalmente por 60 fábricas. No se dispone de información a este respecto sobre las otras dos zonas.

Durante muchos años, la política oficial fue eliminar los barrios de tugurios y sacar a la industria del centro de Lagos, para permitir la reconstrucción y reducir la tremenda congestión de tráfico existente en el único enlace por carretera con el continente. A esos efectos se crearon varias juntas locales para que planificaran toda la operación. Una de ellas, la Junta de Planificación de Ijeka construyó en 1963 el primer grupo de viviendas en Ilupeju, situado a 7 millas del centro de Lagos. Para atraer y establecer a la industria, se adquirieron 200 hectáreas de terreno en 1965. Esos terrenos se convirtieron en la zona industrial de Oshodi. En la zona hay ahora 50 fábricas, principalmente establecimientos grandes y medianos que utilizan los servicios de los trabajadores que habitan en las viviendas construidas en el marco del plan.

En los años siguientes se reservaron zonas para la industria cerca de los proyectos de viviendas de Ilupeju (61 fábricas), Isolo/Ilasamaja (57), Matori (43), Gbagada (18) y, el más reciente, Ogba (70 parcelas adjudicadas).

Al principio los empresarios se mostraban renuentes a trasladarse a esas zonas, debido a la distancia a que estaban del centro de Lagos y de los muelles. No obstante,

como estaban en marcha los planes de eliminación de barrios de tugurios, y también a causa de la creciente congestión de tráfico, muchas empresas se veían obligadas a buscar nuevos locales.

El considerable traslado de industrias a esas zonas es atribuible a la entrada en el país de importantes fabricantes extranjeros a raíz del auge del petróleo, a la prohibición de que los extranjeros se dediquen al comercio al por menor y de distribución, y a la falta absoluta de otros emplazamientos.

En 1972 se constituyó la Corporación de Desarrollo y Bienes Raíces del Estado de Lagos (CDBRL) mediante la fusión de la JEDL y las juntas de planificación urbana de Ikeja y Epe. La Corporación prosiguió la labor de dichos organismos en lo tocante a la eliminación de los barrios de tugurios del centro de Lagos, la ejecución de proyectos de vivienda para alojar a los habitantes expulsados de esos barrios y la adquisición de terrenos para la construcción de fábricas a fin de proporcionar trabajo a las personas desplazadas.

De hecho, las zonas industriales son simplemente terrenos reservados para la industria. Están provistas de carreteras macadamizadas, varias de las cuales han pasado a formar parte de la red viaria nacional, y de electricidad. Ninguna de ellas tiene abastecimiento de agua; los ocupantes tienen que perforar sus propios pozos de agua. No hay servicios de vigilancia y seguridad, ni tampoco iluminación en las calles. La relación entre la CDBRL, como propietaria de los terrenos, y el ocupante es estrictamente la de arrendador y arrendatario. La CDBRL no aplica la política de promover la industria, excepto en la medida en que forma parte del plan para sacarla del centro de Lagos y reubicarla cerca de un proyecto de vivienda. La CDBRL considera que su función es la conservación de las calles y la infraestructura social del plan de viviendas.

Observaciones

Aunque el parque industrial de Yaba ha conseguido mejorar la situación de un pequeño número de empresas artesanales, sus efectos sobre el desarrollo industrial de Nigeria han sido mínimos. Con todo, ha producido mayores efectos que el parque industrial de Enugu, que, al parecer, proporciona simplemente locales de bajo costo a las empresas que existían antes de que consiguieran naves industriales en el parque. Quedan por ver los efectos que producirá la serie de parques industriales modelo.

Evidentemente existe la necesidad de contar con más emplazamientos industriales; en primer lugar, para proporcionar locales a los que puedan trasladarse las empresas cuyas actividades ya no se pueden realizar en los parques "vivero", y, en segundo, para reducir los elevados gastos de capital de los posibles empresarios que tienen que pagar dos años de alquiler por adelantado, que es lo que se exige por los terrenos propiedad del sector privado.

No puede decirse que los parques industriales hayan producido efectos significativos sobre la creación de empleo. No es posible evaluar las actividades del programa de los PCPI, ni de los CDI, a ese respecto, pero aunque no es probable que hayan sido substanciales, han tenido importancia en el plano local. Los dos parques industriales pueden no haber tenido repercusiones en lo tocante al traslado de la industria a las zonas rurales, ya que ambos están situados en zonas urbanas. También es posible que los PCPI y los CDI hayan producido algunos efectos a ese respecto. Se han desplegado considerables esfuerzos para desarrollar el espíritu de empresa de los nigerianos, por los CDI en el plano de las pequeñas industrias y por el Centro de Desarrollo de la Gestión de Nigeria en el plano de las industrias medianas y grandes.

IX. Pakistán

Antecedentes

El Pakistán, conocido como Pakistán Occidental antes de la secesión de Bangladesh, sigue siendo un país predominantemente agrícola. La aportación del sector agrícola al PIB disminuyó del 33,3% en 1971 al 30,6% en 1974. La parte correspondiente al sector manufacturero, la segunda rama después de la agricultura, en el PIB aumentó del 14,1 al 15,2% durante el mismo período. En términos porcentuales, ese aumento no es importante, pero en términos absolutos representa un incremento de la aportación correspondiente, que pasó de 7.615 millones a 16.618 millones de rupias pakistaníes.

En el ejercicio económico de 1971/72, la población total era de 62.2 millones de habitantes, distribuidos en forma desigual entre las cuatro provincias de Punjab (37,4 millones), Sind (14,0 millones), Frontera del Noroeste (8,4 millones) y Baluchistán (2,4 millones). En una encuesta del mismo año se indicaba que la fuerza de trabajo era de 18,4 millones de personas, de las cuales 14,3 millones residían en zonas rurales. El número de personas empleadas en el sector manufacturero era de 2,3 millones (12,5%), casi divididas por igual entre las zonas urbanas y las rurales. Debido al empleo de distintas definiciones de la pequeña industria por los departamentos oficiales, existe incertidumbre acerca del número de personas empleadas en empresas grandes y pequeñas. La cifra correspondiente a las empresas grandes varía de 300.000 (1,63% de la fuerza del trabajo del país) a 427.410 (2,33%); en consecuencia, el empleo equivalente en las pequeñas industrias varía de 2 millones (10,8%) a 1,87 millones de personas (10,12%). El número de establecimientos que emplean a 10 o más personas y utilizan energía mecánica (considerados como empresas grandes) era de 3.549 en el año que se examina. No se conoce la cifra correspondiente al sector de las pequeñas empresas, pero, si se incluyen las de carácter artesano, debe ser alrededor de 400.000.

En términos absolutos, la aportación al PIB de los sectores de las industrias pequeñas y grandes aumentó entre 1971 y 1974, aunque la parte correspondiente a las pequeñas industrias tendió a declinar. Las inversiones anuales totales en la industria aumentaron durante ese período en un 12%, pero las realizadas en las pequeñas industrias crecieron en un 75%. Hay indicios de que el valor de la producción bruta del sector de la pequeña industria y su aportación al PIB pueden haberse subestimado.

Con respecto a los 3.549 grandes establecimientos mencionados más arriba, el empleo medio por unidad fue de 120 personas. Los sectores de elaboración de alimentos (inclusive bebidas y tabaco), textil (comprendidos los hilados, los tejidos y las prendas de vestir) y otros productos químicos (principalmente abonos) representaban un 45,6% de las unidades y proporcionaban un 87,6% de los puestos de trabajo. En contraste, los sectores de productos de metal, maquinaria (inclusive maquinaria eléctrica) y vehículos de motor (inclusive reparaciones) representaban un 24% de los establecimientos y un 9,6% del empleo.

Política

Cuando logró la independencia (1947), el Pakistán no poseía prácticamente industrias grandes o medianas. La entrada de refugiados de la India hizo indispensable crear posibilidades de trabajo en gran escala. La industria que existía pertenecía principalmente al sector privado. La política básica del Gobierno era dejar que ese sector se encargara del desarrollo industrial, pero controlando al mismo tiempo su orientación mediante la concesión de licencias y la asignación de divisas. No obstante, el Gobierno estaba dispuesto a adoptar medidas si el sector privado no tomaba la iniciativa, y así lo hizo en las industrias de abonos, yute, azúcar, construcción naval, y papel y cartón. Ninguna industria quedó reservada especialmente para el sector público. Se preveía que las industrias patrocinadas por el Gobierno serían financiadas con fondos de fuentes públicas y privadas a través de la Corporación de Desarrollo del Pakistán (a la sazón Pakistán Occidental).

No fue sino durante el segundo plan quinquenal (1960-1965) cuando se prestó gran atención al sector de la pequeña industria. El plan preveía un aumento de la producción del 60% en el sector de la gran industria y del 25% en las pequeñas industrias y en la industria doméstica artesanal. Se asignaron 75 millones de rupias pakistaníes concretamente para la creación de parques industriales a fin de dar cabida en ellos al sector de la pequeña industria.

Los objetivos del programa de parques industriales eran los siguientes:

- a) El desarrollo económico de las zonas relativamente atrasadas fomentando la creación de nuevas industrias por los pequeños inversionistas, con todas las ventajas económicas de una unidad planificada, inclusive carreteras, agua, energía, alcantarillado y servicios sociales, como un banco, una oficina de correos y una clínica, para satisfacer las necesidades de la industria y también las de sus trabajadores;
- b) La modernización de las industrias existentes mediante el asesoramiento y el ejemplo con la prestación de servicios de asesoramiento técnico;
- c) La eliminación de barrios de tugurios con la posibilidad última de una planificación urbana apropiada y la prevención de un crecimiento excesivo al azar;
- d) La creación de posibilidades de empleo y capacitación para la fuerza de trabajo en un medio ambiente saludable;
- e) Servicios comunes suficientes para equipar a las unidades industriales a fin de que logaran la especialización y pudieran ser modernizadas;
- f) Servicios de ensayo para aplicar y mantener las normas;
- g) Mayores facilidades para la prestación de servicios de asesoramiento técnico y de gestión, así como de capacitación, y también de servicios centrales de elaboración y estudios;
- h) La creación de condiciones favorables para el desarrollo apropiado de los mercados interno y exterior;
- i) El establecimiento de las industrias necesarias de apoyo para la producción de piezas de repuesto, así como de instalaciones para efectuar reparaciones;
- j) La creación de nuevas industrias para las cuales no se disponía de los conocimientos y la capacidad técnica necesarios; ello se lograría facilitando la

iniciación de actividades industriales gracias a unas menores necesidades de capital y a la provisión de orientación técnica.

La Corporación de la Pequeña Industria del Pakistán (a la sazón Pakistán Occidental) (CPIP) fue creada en 1969 para que ejecutara el programa de parques industriales. En 1962 fue fusionada con la Corporación de Desarrollo Industrial del Pakistán (a la sazón Pakistán Occidental), como su División de la Pequeña Industria. En 1970 se establecieron las cuatro provincias del país, pero el control centralizado del desarrollo y de los parques industriales siguió siendo de la competencia de la Corporación de Desarrollo Industrial. En 1972, cada provincia creó su propia organización para que se encargara de los parques ya existentes y de los que se crearan en su territorio. Esas organizaciones eran las siguientes: La Junta de Desarrollo de la Pequeña Industria de la Provincia de la Frontera del Noroeste, la Corporación de Pequeñas Industrias del Punjab, la Corporación de Pequeñas Industrias y Artesanía de Sind y la Corporación de Pequeñas Industrias de Baluchistán. Esas organizaciones siguen estando en funcionamiento.

Programa de parques industriales

Para crear posibilidades de trabajo en Karachi, que era la ciudad más afectada por el problema de los refugiados, se decidió crear un parque industrial análogo a una de las conglomeraciones comerciales del Reino Unido. En 1948 se constituyó a esos efectos la Sind Industrial Trading Estate Ltd (SITE). La SITE es una sociedad registrada. No tenía capital inicial, sino que estaba financiada con préstamos del Gobierno. La Junta Directiva estaba integrada por funcionarios públicos y por industriales. Se proporcionaron terrenos (de una superficie aproximada de 1.850 hectáreas) a la sociedad en régimen de arrendamiento a largo plazo, con carácter gratuito. La SITE se iba a encargar del desarrollo del parque, que se realizaría por etapas en un plazo de 20 años, y de arrendar parcelas dotadas de servicios, a los empresarios. Se preveía que la sociedad realizara actividades sin fines de lucro. El parque quedó virtualmente terminado en 1962, y para 1969 se habían arrendado 712 parcelas y estaban en funcionamiento 672 fábricas. No existe ninguna disposición especial para las pequeñas industrias. Casi todas las unidades son de las categorías grande o mediana.

A causa de la creciente presión sobre la infraestructura social de Karachi, el Gobierno concedió una moratoria fiscal a las nuevas empresas que establecieran sus fábricas fuera de la zona de esa capital. En 1952, la SITE inició la construcción de un parque industrial de una superficie de 504 hectáreas en Hyderabad. En 1953 se aprobó el establecimiento de un parque de unas 62 hectáreas en Tando Adam y la construcción se inició muy pronto. En 1963, la SITE inició el establecimiento de otro parque de unas 381 hectáreas en Kotri. Los tres parques no están muy distantes de Karachi y estaban destinados a las empresas grandes y medianas. Según los cálculos de la SITE, los gastos totales realizados hasta 1969 en los parques, salvo el de Kotri (para el cual no se dispone de información), fueron de 48,3 millones de rupias pakistaníes.

El éxito del parque industrial de Karachi alentó al Gobierno a crear más parques para la gran industria en todo el país. En 1961 y 1962 se realizaron los trabajos preliminares en relación con proyectos para seis parques ubicados en Peshawar, Sargodha, Jhelum, Multan, Sukkur y Ratimyar Khan, a un costo estimado total de

43,5 millones de rupias pakistaníes. En esa época existían pocas limitaciones en cuanto a la disponibilidad de divisas y había también un volumen abundante de ayuda exterior. El Departamento de Industrias Provinciales se encargaba directamente de la concesión de préstamos en divisas a las personas que desearan establecer unidades industriales. En 1963 se aprobaron los proyectos, pero los trabajos no pudieron iniciarse hasta 1965. Para entonces, el Pakistán estaba en guerra con la India y los recursos de divisas habían disminuido. Los gobiernos provinciales ya no podían conceder préstamos en divisas a los industriales. Solamente se iniciaron los trabajos en los parques industriales de Peshawar (alrededor de 357 hectáreas), Multan (unas 585 hectáreas) y Sukkur (unas 459 hectáreas). El costo estimado de esos tres parques industriales hasta la fecha es de 22 millones de rupias pakistaníes. La tasa de ocupación de todos ellos es baja. La SITE se ha hecho cargo recientemente del parque industrial de Sukkur.

El programa de construcción de parques industriales para las pequeñas industrias, iniciado por la CPIP y continuado por las corporaciones provinciales de la pequeña industria, fue ejecutado entre 1961 y 1974. En el cuadro 6 figuran datos sobre los parques construidos en ese período. Los datos sobre el empleo son aproximados.

CUADRO 6. DATOS SOBRE LOS PARQUES INDUSTRIALES CONSTRUIDOS PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA 1961-1974

Parque	Año	Superficie aproximada (en hectáreas)	Número de parcelas	Número de parcelas asignadas	Unidades en funcio- namiento	Empleo estimado
Gujranwala (P)	1961	43	305	301	116	2 735
Sialkot (P)	1963	41	330	135	48 (?)	2 246
Gujrat (P)	1962	29	398	195	40	603
Bahawalpur (P)	1964	21	197	94	8	155
Lahore 1 (P)	1967	4	33	31	6	151
Lahore 2 (P)	1974	21	276	80	4	89
Sukkur (S)	1964	46	301	77	13	272
Larkana (S)	1964	24	313	31	4	47
Karachi 2 (S)	...	1	12	...
Peshawar (FNO)	1962	23	295	186	19	508
Quetha (B)	1961	18	104
Total		271	2 552	1 130	270	6 806

Nota: P = Punjab; S = Sind; FNO = Frontera del Noroeste; B = Baluchistán.

Se han construido locales para artesanos en los parques siguientes de los que se citan más arriba: Gujranwala (50 locales), Sialkot (50), Gujrat (24) y Sukkur (5). Todos ellos han sido ya asignados. El parque Karachi (2) está compuesto en su totalidad por locales para artesanos.

Los gastos totales aprobados por la Corporación de la Pequeña Industria del Punjab para los parques destinados a ese sector industrial fue de 15,15 millones de rupias pakistaníes. Esta cifra no incluye los gastos de capitalización ni los de explotación del parque Lahore 2, que está a cargo del Departamento de Vivienda y Planificación del gobierno de Punjab. El costo por hectárea de las parcelas para fábricas es de 161.861 rupias pakistaníes.

Se proyecta la construcción de nuevos parques industriales en las cuatro provincias: tres en Punjab, siete en la provincia de la Frontera del Noroeste, ocho en Sind y dos en Baluchistán. Los parques del Punjab serán relativamente grandes (de 21 a 42 hectáreas). Salvo dos, todos los parques de la provincia de la Frontera del Noroeste tendrán menos de 14 hectáreas. La Corporación de Pequeñas Industrias y Artesanía de Sind está proyectando establecer miniparques, de una superficie de 2,1 hectáreas, en todos los distritos de la provincia. El costo estimado de los parques aprobados hasta la fecha es de 44,7 millones de rupias pakistaníes.

No se dispone de información sobre las instalaciones de servicios comunes, a no ser en relación con las necesidades infraestructurales básicas que han sido atendidas en los parques de Sind y Baluchistan. En Punjab, se ha creado un instituto de cerámica en el parque de Gujrat, un centro de servicio para artículos de deporte y una instalación para caucho y productos plásticos en el parque de Sialkot, así como un centro de servicio para la industria mecánica ligera en el parque de Gujranwala. En los parques de Sialkot y Gujranwala, respectivamente, hay también un centro de desarrollo de la industria del metal y un centro modelo de curtiduría y calzado. En Peshawar, en la provincia de la Frontera del Noroeste, se ha establecido un centro para productos de la madera.

Observaciones

Los parques industriales pueden dividirse en tres clases: los destinados a establecimientos grandes y medianos, los destinados a pequeñas empresas y los que sirven para albergar a los talleres de artesanía. Por supuesto, existe cierto grado de superposición, pues hay talleres de artesanía en algunos parques para la pequeña industria, y también hay algunas empresas medianas establecidas en estos parques. No se conocen las tasas de ocupación de los parques destinados a la gran industria, salvo en lo tocante al parque de la SITE en Karachi, cuya tasa se acerca al 100%. Que se sepa, todos los talleres para artesanos están ocupados. En general, las tasas de ocupación en los parques para la pequeña industria son bajas. Hay tres excepciones: los parques de Gujranwala, Lahore I y Peshawar. Con dos excepciones (Gujranwala y Sialkot), el ritmo de aumento de la tasa de ocupación era muy lento al comienzo. No obstante, los industriales establecidos allí recibían considerables préstamos en divisas.

Existen dudas en cuanto al volumen de empleo que actualmente proporcionan los parques destinados a la pequeña industria, ya que, en ocasiones, los trabajadores estacionales y ocasionales no se incluyen en las estadísticas. Una estimación del empleo total en los 11 parques existentes (1975) da una cifra de 8.000 personas. Ello representa un 0,4% aproximadamente de la fuerza de trabajo del sector de las pequeñas industrias manufactureras.

La mayoría de los parques para la pequeña industria fueron establecidos en una sola etapa. Ello ha dado lugar a inversiones no rentables y, además, las instalaciones de servicios establecidas en las zonas no ocupadas están deteriorándose.

Se estima que los alquileres que se cobran incluyen una alta proporción de subsidios, que va desde el 15,1% en Pesawar al 43,3% en Lahore I. En los parques de Bahawalpur y Sialkot no se concede subvención alguna. No obstante, en Sialkot surgieron dificultades al volver a negociar los arrendamientos cuando se comprobó que el alquiler efectivo sería considerablemente superior al calculado inicialmente.

Se calcula que las inversiones totales, inclusive la de los industriales de los parques de Punjab, ascienden a 138 millones de rupias pakistaníes, y el empleo total, cuando todas las unidades en construcción estén en funcionamiento, en 11.000 trabajadores. La inversión por trabajador será de 12.600 rupias pakistaníes. La mayoría de los trabajadores serán los que ya están empleados en la industria de la zona.

Hasta mediados de 1975, se habían otorgado al sector de las pequeñas industrias manufactureras préstamos en divisas por valor de 76 millones de rupias pakistaníes. De esa cantidad, 24 millones de rupias de principal aún no habían vencido, pero el pago de los otros 52 millones de rupias estaba atrasado. Ello refleja la mala situación financiera de los establecimientos del sector. La cartera de préstamos abarca 400 proyectos, 291 de los cuales están ubicados en Punjab.

Los objetivos de la política de parques industriales sólo se han alcanzado en muy pequeña medida. En general, los parques no han podido atraer a nuevas industrias; sólo una pequeña fracción de las empresas que realizan actividades en ramas industriales ya existentes en la zona están ubicados en ellos. Existe poca actividad de subcontratación entre las empresas establecidas en los parques y las cifras correspondientes son demasiado reducidas para producir ningún efecto significativo sobre la planificación urbana. Los parques destinados a la pequeña industria han absorbido recursos financieros que son desproporcionados en relación con los resultados logrados.

X. Senegal

Antecedentes

En 1970, el Senegal tenía una población estimada en 3.922.920 habitantes, de los cuales 1.647.800 (42%) eran económicamente activos. La gran mayoría de ellos se dedicaba a faenas agrícolas y muchos vivían fuera de la economía monetaria. Entre 1970 y 1973, el PIB aumentó de 230.000 millones de francos CFA (828,2 millones de dólares) a 346.700 millones de francos CFA (1.575,2 millones de dólares). La aportación de la agricultura al PIB durante el período pasó del 28 al 37%, en tanto que la del sector manufacturero aumentó del 11,3 al 11,7%. En el período 1965-1973, la aportación de las industrias manufactureras sólo aumentó en un 12,4%, frente a un 34,7% en el caso de la agricultura.

No siempre concuerdan las estadísticas de diferentes fuentes, pero, en conjunto, hay indicios de que el número de establecimientos manufactureros y el empleo que generan han disminuido en forma significativa en los últimos años. Ello no se refiere necesariamente a las empresas artesanales ni a las pequeñas industrias; se informa de que hay unas 6.000 empresas artesanales registradas en la zona de Dakar únicamente.

No se dispone de información reciente sobre la composición del sector manufacturero (presumiblemente de las empresas grandes del mismo), pero en 1967 la industria alimentaria (inclusive bebidas y tabaco) comprendía el 33% de los establecimientos y el 40% del empleo sectorial. Ese sector iba seguido por un grupo mixto, compuesto de diversas ramas de las industrias textil y del cuero, con 11% de los establecimientos y un 28% del empleo. Las industrias mecánicas (productos de metal) tenían un 25% de los establecimientos y representaban algo menos del 10% del empleo.

El número total de establecimientos era solamente de 204. Un estudio realizado en 1970 por una misión de la Comisión Económica para Europa (CEPE) indicaba que el número era de 190. Según otra fuente, el número de personas que trabajaban en el sector manufacturero en 1970 era de 15.000 (0,91% de la población económicamente activa). Toda la información que antecede indica que el país se encuentra en la etapa inicial de un proceso de industrialización que no registra un gran impulso.

Política

No se conoce en detalle la política industrial del Gobierno. Al parecer, sus objetivos incluyen los siguientes: la promoción de empresarios autóctonos; la "africanización" del sector de la pequeña industria, y una distribución regional más equitativa de la industria. La responsabilidad de todos los aspectos del desarrollo industrial del país ha sido confiada a un organismo oficial, a saber, la Société Nationale D'Etudes et de Promotion Industrielle (SONEPI).

El principal objetivo de la SONEPI es prestar ayuda a los empresarios africanos para la creación de empresas industriales pequeñas y medianas. A esos efectos, presta asistencia en las siguientes esferas: capacitación en las técnicas de gestión y administración; estudios de viabilidad de posibles proyectos; financiación de proyectos; administración de las empresas de reciente creación y colocación de sus productos, y asistencia técnica en relación con las actividades de talleres y desarrollo de nuevos productos.

El principal factor que restringe el establecimiento de nuevas empresas es la falta de capital. No es posible obtener un préstamo a mediano plazo de un banco del Senegal a menos que el futuro empresario pueda proveer un 35% del costo total del proyecto con sus propios recursos. En muchos casos eso no es posible. Para superar esa dificultad la SONEPI ha creado dos fondos, a saber, el Fonds de Participation y el Fonds de Garantie, que son financiados por el Gobierno, la Caisse Centrale de Coopération Economique y el Banco Central, con la ayuda de Francia y la República Federal de Alemania.

El Fonds de Participation permite a la SONEPI invertir en el capital de un proyecto, en la medida necesaria para que los recursos del empresario representen el 35% requerido por el organismo prestamista. Las condiciones que se aplican a tal participación son que la mayoría del capital (el del empresario más el de la SONEPI) y la gestión efectiva de la empresa sean senegalesas, y que el empresario se comprometa a adquirir la participación de la SONEPI en cuanto haya sido reembolsado el préstamo bancario. El Fonds de Garantie permite a la SONEPI garantizar préstamos para la adquisición de equipo. Hasta marzo de 1975, la utilización de esos fondos ha coadyuvado al establecimiento de 34 nuevas empresas. Una participación de unos 50 millones de francos CFA (230.000 dólares) se ha traducido en inversiones por un valor total de 1.050 millones de francos CFA: 582 millones de francos CFA para industrias medianas y 468 millones para pequeñas industrias.

Un elemento de la política de la SONEPI, especialmente en relación con el desarrollo de la iniciativa empresarial senegalesa y la distribución equitativa de la pequeña industria, es la construcción de parques industriales. Es más, en 1969 el Gobierno instó a la SONEPI a que estableciera un parque industrial en cada una de las provincias del país.

Por su parte, el Gobierno, además de permitir la importación exenta de derechos de maquinaria, equipo y materias primas, concede a las empresas industriales de reciente creación una exención, por 5 años, del impuesto sobre las utilidades, si el establecimiento está situado en la región de Dakar (Cap Vert), o una exención por 8 años de ese impuesto si está ubicado en cualquier otra zona del país. Se otorgan las mismas ventajas a las pequeñas empresas, a condición de que más del 60% del capital y la gestión sea senegalés. No existe ningún privilegio fiscal exclusivo para las empresas ubicadas en parques industriales.

Programa de parques industriales

En el Senegal, un parque industrial comprende, por lo menos, parcelas preparadas y con servicios, y locales ya construidos. El parque está reservado exclusivamente para las empresas pequeñas y artesanales y se conoce por el nombre de *domaine industrial*. Una concentración organizada de establecimientos medianos y grandes recibe el nombre de "zona industrial".

El procedimiento que se sigue para crear un parque industrial (*domaine*) es constituir, en primer lugar una compañía -*société de gestion*- para financiarlo y administrarlo. El capital de la compañía es suscrito por el gobierno y/o la SONEPI, la Cámara de Comercio local, las grandes sociedades estatales, los particulares y (por una cantidad nominal) las empresas que han sido seleccionadas para ocupar locales en el parque.

En la actualidad, sólo hay dos parques industriales, el de Thies (DITH) y el de Ziguinchor. Este último sólo realiza algunas actividades.

El parque de Thies está situado a unos 70 km de Dakar en el emplazamiento de un antiguo campamento militar francés. En 1967, el Gobierno donó a la SONEPI tres hectáreas de terreno y los edificios construidos en ellas. Hay 5.000 m² de locales, de los cuales 500 están ocupados por la administración. El parque es administrado por la SONEPI en nombre de la Sociedad de Gestión de Thies, cuyo capital es de 13,6 francos CFA. Las inversiones totales en el parque, inclusive las de los ocupantes, han aumentado de 11,16 millones de francos CFA en 1970 a 57,53 millones en 1975. La Sociedad recibió préstamos de los Estados Unidos y de Bélgica por valor de 9,6 millones de francos CFA. Casi un 75% de las nuevas inversiones realizadas en ese período fueron autogeneradas.

En el parque hay nueve empresas. El empleo total proporcionado aumentó de 75 puestos de trabajo en 1971 a 138 en 1975. Durante esos años, la cifra de negocios de cinco de las empresas aumentó sustancialmente. El resto de las empresas se encuentran todavía al nivel artesano. Como máximo, no registran pérdidas y algunas de ellas solamente funcionan esporádicamente. Ninguna de ellas ha abandonado el parque.

De la administración del parque se encarga un funcionario de la SONEPI, que trabaja a jornada parcial. Tres funcionarios debidamente calificados de la SONEPI proporcionan instrucción y asesoramiento dos días por semana. Además, hay un asesor de la ONUDI especializado en planificación de productos y promoción de ventas, y tres instructores voluntarios bastante inexperimentados (*volontaires de progrès*).

Los únicos ingresos que percibe la Sociedad son los derivados de los alquileres que cobra. El alquiler es de 30 francos CFA (0,14 dólares por m² y mes), es decir, alrededor de una quinta parte de la tasa vigente en el sector privado. No obstante, y pese a que el alquiler no se cobra durante el primer año de ocupación, los cánones de arrendamiento cuyo pago está atrasado ascienden a dos millones de francos CFA. El parque debe recibir ayuda de la SONEPI.

Previendo que el Gobierno instalaría un parque industrial en la provincia, la Cámara de Comercio de Ziguinchor (la capital, situada a 300 km, por vía aérea, al sur de Dakar y a una distancia considerablemente mayor por carretera) adquirió en 1970 unos terrenos con edificios en la localidad cercana de Katenta. La Sociedad de Gestión de Ziguinchor fue constituida en 1973 con un capital de 8,27 millones de francos CFA. No se pudieron utilizar los edificios como talleres a causa de su tamaño y de sus malas condiciones estructurales. Como se consideró que la alteración sería demasiado costosa y los fondos no eran suficientes para construir nuevos locales, no se hizo nada.

Una organización religiosa, el Centro Profesional de Nema, un importante accionista de la Sociedad Ziguinchor, explotaba una imprenta y un taller mecánico bien equipado. El sacerdote a cargo tenía gran interés en que la Sociedad tomara a su cargo el equipo de ambas unidades y lo instalara en los nuevos edificios del parque

industrial. Como no había ningún edificio nuevo, ello era poco práctico. La SONEPI no quería hacerse cargo de la imprenta, pero parece haber demostrado interés por el equipo del taller. Las máquinas de éste pasaron a ser propiedad de la Sociedad. Aunque el equipo sigue instalado en el Centro Profesional de Nema (por el cual la Sociedad paga un pequeño alquiler, percibiendo las utilidades que produce la explotación), forma el núcleo del parque. El taller corre a cargo de dos senegaleses capacitados. Para promover la africanización de la pequeña industria, el Centro Profesional de Nema ha cedido a cada uno de ellos acciones en la Sociedad valoradas en 100.000 francos CFA como incentivo.

En 1974, la Sociedad de Gestión de Ziguinchor compró otro terreno (de una superficie de 1,25 hectáreas) en el mismo lugar donde se iba a construir un puente en el río Casamance. La empresa italiana a la que se había adjudicado el contrato para la construcción ha tomado el terreno de la Sociedad en arrendamiento, por un canon de 100.000 francos CFA mensuales, como base para sus actividades durante la duración de éstas, es decir, unos cuatro años. Una condición del arrendamiento es que todos los edificios e instalaciones que construya o establezca el contratista pasarán a ser propiedad de la Sociedad. Se prevé que ese emplazamiento se convertirá en el parque industrial de Ziguinchor. Es algo anómalo el hecho de que una sociedad de gestión con un parque virtualmente inexistente pueda ahora declarar dividendos.

Se están proyectando parques industriales en Dakar, Kaolack y St. Louis. El parque de Dakar será construido con ayuda bilateral de la República Federal de Alemania. Se han adquirido terrenos de una superficie de 32,4 hectáreas. El parque será establecido en cuatro fases. La primera de ellas entrañará una superficie de 7 hectáreas y se estima que costará 7.780.000 marcos alemanes, de los cuales la República Federal aportará 6.460.000. A causa del aumento de los precios, se espera que esa contribución se aproxime a los 8 millones de marcos alemanes. Se prevé que transcurran unos seis años entre el comienzo de los trabajos preliminares en el emplazamiento y la ocupación de los locales.

El proyecto ha sido investigado a fondo por la Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung (GOPA). La GOPA ha entrevistado a un gran número de artesanos para seleccionar a los posibles ocupantes del parque industrial. Finalmente se ha elegido a 26 de ellos.

Los estudios preliminares sobre el parque proyectado de Kaolack realizados por la SONEPI han alcanzado una etapa que ha permitido al Gobierno del Brasil acceder a proporcionar asistencia y ayuda financiera. Los expertos brasileños y la SONEPI tienen aún que ponerse de acuerdo sobre los detalles finales. El emplazamiento escogido tiene una superficie de 2,3 hectáreas. El valor de las inversiones involucradas es de 221 millones de francos CFA (alrededor de 1 millón de dólares).

El parque propuesto de St. Louis se encuentra todavía en la etapa inicial de planificación. Se ha seleccionado un emplazamiento de una superficie de 1,8 hectáreas. No parece haber ningún acuerdo definitivo en lo que respecta a la financiación. El Gobierno espera recibir ayuda de la República Federal de Alemania.

Para atender las necesidades de los establecimientos medianos y grandes, se han creado dos zonas industriales en Dakar. Una de ellas, que está ubicada virtualmente dentro de la ciudad, está totalmente ocupada. La otra, cerca del puerto, da cabida principalmente a empresas elaboradoras de pescado. La SONEPI ha adquirido terrenos de una superficie de 18 hectáreas en Thiaroye, en la carretera que conduce a Thies y los está preparando para la instalación de industrias medianas; se están construyendo dos fábricas.

El Gobierno proyecta construir una zona de libre comercio en unos terrenos adyacentes al puerto y al aeropuerto de Dakar. Se prevé que la zona tendrá una superficie total de 600 hectáreas, de las cuales 200 ya han sido adquiridas. Para la promoción de este proyecto, se ha constituido una compañía, la Société d'Aménagement et de Promotion de la Zone Franche Industrielle, con un capital inicial de 71 millones de francos CFA.

Observaciones

Los efectos de los parques Thies y Ziguinchor sobre el desarrollo industrial de las pequeñas empresas han sido insignificantes. En total, solamente participan 10 empresas, y al menos cuatro de ellas no han podido salir de la categoría de establecimientos artesanales.

Con sus actividades de promoción, especialmente la utilización de los *Fonds de Participation* y de *Garantie*, la SONEPI ha podido estimular las nuevas inversiones. También en este caso el número de empresas es sumamente reducido en relación con la magnitud del problema. No obstante, tal vez ello sea inevitable en las etapas iniciales de la industrialización.

Aún no se ha logrado dispersar a las pequeñas industrias por todo el país mediante la utilización de parques industriales. No ha aumentado el número de empresas en Thies, ni ninguna de ellas ha abandonado el parque para buscar locales de mayor tamaño. Algunas de las empresas que funcionan con éxito tal vez hayan prosperado por haber sido protegidas por el parque industrial.

Solamente 56 pequeñas empresas se beneficiarán con la construcción de los parques proyectados de Dakar (primera fase), Kaolack y St. Louis. En Dakar hay registradas unas 6.000 de esas empresas y otras 5.000 en Kaolack. Por lo tanto, los resultados que se logren serán insignificantes en relación con la situación global. Con la posible excepción de Dakar, los gastos en cuanto a fondos, fuerza de trabajo y conocimientos especializados para crear esos parques no parecen estar justificados.

XI. Sri Lanka

Antecedentes

En 1975, la población económicamente activa del país era de 4.480.000 personas, de las cuales 343.400 (7,4%) trabajaban en empresas manufactureras, bien por cuenta propia, o como trabajadores asalariados y no asalariados. Habida cuenta del tamaño relativamente pequeño del sector, su aportación al PIB no puede haber sido importante.

El establecimiento de incluso una pequeña unidad industrial requiere la aprobación del Ministerio de Industrias y Asuntos Científicos. Aunque se tienen en cuenta varios aspectos de cualquier empresa propuesta, el más importante, y, probablemente, la causa fundamental de que se requiera aprobación, es la cantidad de divisas involucrada. Alrededor del 61% de los materiales utilizados en las actividades manufactureras son importados.

A mediados de 1975, el número total de unidades industriales aprobadas era de 3.376 y el 40% de las mismas correspondía a tres ramas (prendas de vestir confeccionadas, cuero y caucho, y pulpa y papel). Se estima que alrededor del 90% de los establecimientos aprobados eran pequeñas empresas (inversiones en instalaciones y equipo no superiores a 500.000 rupias). A lo anterior cabe agregar unas 2.000 pequeñas empresas no registradas en el Ministerio de Industrias y Asuntos Científicos. El subsector de la pequeña industria es un componente muy importante de las industrias manufactureras; se considera que representa el 85% del empleo y el 65% de la producción total. Incluso si no se tienen en cuenta los telares manuales ni las actividades artesanales, que es probable que sean industrias domésticas artesanales, el subsector organizado representa el 71% del empleo y el 40% de la producción bruta, es decir alrededor del 15% de las inversiones industriales totales.

Según un cálculo basado en una encuesta por muestreo realizada por el Banco Central de Ceylán, el valor de la producción industrial en 1975 era de 5.966 millones de rupias, con una cifra de establecimientos de 1.489 y un empleo total de 107.944 personas. El valor de la producción total era comparable al correspondiente a 1974 (4.349 millones de rupias), pero las cifras de establecimientos y trabajadores parecían ser demasiado bajas (2.344 y 114.583, respectivamente, en 1974⁶).

La distribución de los establecimientos manufactureros es poco uniforme. Con respecto a las pequeñas empresas, un 66% de ellas están ubicadas en el distrito de Colombo, un 18% en los distritos de Jaffna Kanda, Kalutara y Matara, y el resto (16%) está distribuido por otros 17 distritos.

Política

La política general industrial del Gobierno, tal como fue proclamada en el plan quinquenal, tiene los siguientes objetivos:

⁶ *Yearbook of Industrial Statistics*, edición de 1975 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: 77.XVII.7).

- a) Creación de posibilidades de empleo;
- b) Expansión de la producción de artículos esenciales de consumo general para satisfacer la mayor demanda de los grupos de bajos ingresos;
- c) Establecimiento de industrias básicas capaces de proporcionar insumos para otras industrias;
- d) Establecimiento de la industria en las zonas rurales para crear empleo y utilizar más eficazmente las materias primas de esas zonas;
- e) Reducción al mínimo de las divisas requeridas para inversiones y materias primas;
- f) Orientación del crecimiento industrial hacia los mercados de exportación.

Para lograr esas metas, se proyecta reservar al sector público las industrias pesadas y de bienes de capital, así como otras industrias básicas apropiadas.

Ya en 1936 se formuló una propuesta para utilizar los parques industriales como medio para promover la industria, movilizar el capital privado y reducir la migración de la población de las zonas rurales a las urbanas. No obstante, en esa época se carecía de la base industrial necesaria. La cuestión no fue examinada de nuevo seriamente hasta los últimos años del decenio de 1950, cuando ya se había expandido la base industrial y existía una evidente necesidad de terrenos industriales en la zona de Colombo.

Programa de parques industriales

En 1960 se constituyó la Corporación de Parques Industriales para que construyera uno. Al parecer, en esa época no había ninguna propuesta para la creación de una red de parques. A la Corporación se le otorgó, como capital, un crédito sin intereses, de una cuantía fijada inicialmente en 2,5 millones de rupias. El capital en efectivo podría obtenerse recurriendo al crédito de la Tesorería a un interés del 4 al 4,5%. Mediante un acuerdo con el Gobierno, la Misión de Operaciones de los Estados Unidos de América puso a disposición de la Corporación fondos de contraparte por una cuantía igual a su capital desembolsado y le proporcionó los servicios de expertos técnicos para ayudarla en su labor. Se adquirieron unos 70 acres (29 hectáreas) de terreno en Ekala, cerca de Colombo, para el parque industrial. La primera etapa de construcción fue iniciada en 1962 y las primeras unidades entraron en funcionamiento en 1963. La realización de la segunda etapa fue iniciada en 1966. Se han construido 43 unidades fabriles (cuyo tamaño va de 96 a 100 m²), todas las cuales están ocupadas por 26 empresas que dan empleo a 1.218 trabajadores. Se proyecta ampliar el parque para que incluya otras siete fábricas.

En 1966, se creó la Junta de Desarrollo Industrial para que prestara asistencia a la pequeña industria y coordinara los programas relacionados con el desarrollo de ésta. En 1969, la Corporación fue fusionada con la Junta, la cual se encargó de las actividades de la primera que, a la sazón, sólo consistían en administrar el parque industrial de Ekala. La Junta pidió y obtuvo permiso del Gobierno para ampliar el programa de parques industriales con la construcción de parques en Kandy, Jaffna y Galle.

Se proyectó la construcción de un parque de 75 acres (31 hectáreas) en Pallekelle, cerca de Kandy. La primera fase del proyecto abarcaba una superficie de

17,2 hectáreas. La construcción de las naves industriales fue iniciada en 1969 y el primer ocupante inició sus actividades en 1972. La red de suministro de agua, gas y electricidad, así como de otros servicios, no se terminó hasta 1975. En la actualidad, el parque contiene 34 unidades de fabricación de las cuales 27 están ocupadas (no todas por empresas industriales). Una empresa textil ocupa ocho unidades, mientras que dos o tres ocupantes tienen dos unidades cada uno. Sólo cuatro de los ocupantes son realmente pequeñas empresas.

En 1972, se inició la construcción de edificios en un tercer parque industrial, ubicado en Atchuvely, cerca de Jaffna. Se habían adquirido 65 acres (27 hectáreas) de terreno y se habían preparado 25 acres (10,4 hectáreas). Se habían construido 36 naves, cada una de ellas de una superficie de 127 m². Catorce de las unidades ya han sido asignadas, pero solamente tres empresas, que ocupan 10 unidades, están en funcionamiento. En Boossa, cerca de Galle, se expropiaron 75 acres (31 hectáreas) para el establecimiento de un parque industrial. La construcción comenzó en 1970 con los edificios para la administración y los locales para el superintendente. Posteriormente se produjo un cambio de opinión en cuanto a la conveniencia de seguir adelante con el parque en la forma prevista inicialmente. Todos los terrenos, a excepción de 10 acres (4 hectáreas), han sido cedidos a un organismo público.

La Junta de Desarrollo Industrial de Sri Lanka está examinando propuestas para construir parques en otros tres lugares.

Observaciones

En los parques industriales sólo se pueden obtener locales en régimen de arrendamiento. El alquiler se basa en la amortización —durante 40 años a una tasa del 5%— del costo de establecimiento de las distintas unidades en el parque. Debido a varios factores (costo de los terrenos, tipo de construcción de las naves industriales e inflación), el alquiler que se cobra en los parques de Pallekelle y Atchuvely ambos situados en zonas rurales o semirurales, es más elevado que el correspondiente al parque de Ekala que está ubicado cerca de la zona metropolitana de Colombo. Además, los alquileres que se cobran en los dos parques mencionados en primer lugar son más altos que aquéllos a los que se pueden obtener locales equivalentes en sus cercanías. El caso inverso se aplica al parque de Ekala. Esta situación puede explicar el motivo de que haya una lista de espera para las naves industriales del parque de Ekala —en tanto que los otros dos parques no están totalmente ocupados—, así como la tasa relativamente alta de organismos oficiales ubicados en el parque de Pallekelle.

La política de régimen exclusivo de arrendamiento puede estar limitando la expansión de las empresas. La Junta no tiene ninguna norma que permita la ampliación de los locales actuales. Si las actividades de una empresa no pueden realizarse en las naves que ocupa, puede verse obligada a buscar locales en otro lugar. La Junta ha convenido en principio en instituir un plan de arrendamiento con derecho a compra, pero únicamente respecto de los parques de Pallekelle y Atchuvely, y no para el de Ekala, donde la necesidad es más grande.

El parque de Ekala no estaba destinado concretamente a la pequeña industria y no hay en él ubicada ninguna unidad de la categoría de nueve o menos trabajadores. Los otros dos parques fueron construidos para la pequeña industria, pero solamente hay dos empresas correspondientes a este sector en Pallekelle y ninguna en Atchuvely. Es más, ninguno de los parques tiene una política de admisión.

En los parques hay pocas instalaciones de servicios comunes. Todos ellos tienen una clínica de primeros auxilios y una cantina. Ninguno tiene banco, oficina de correos, almacenes ni taller para uso común de las empresas ubicadas en ellos. En el edificio de la administración de los parques de Pallekelle y Atchuvely hay una sala de conferencias, así como locales para un taller. En ninguno de los parques hay vivienda para los trabajadores ni servicio de extensión industrial y tampoco hay facilidades para la prestación de tales servicios. En el parque de Pallekelle se va a construir un instituto para impartir capacitación al personal directivo y técnico.

Los parques de Pallekelle y Atchuvely están mal ubicados. La finalidad del primero de ellos era servir como zona industrial para una nueva ciudad satélite, cuya construcción fue abandonada. En consecuencia, el parque está aislado, con malos servicios de transporte y de teléfono con Kandy, situado a siete millas de distancia. Sólo se proporcionó abastecimiento de agua mucho después de que el parque entrara en funcionamiento. El parque de Atchuvely tiene malas carreteras y comunicaciones ferroviarias, y hasta ahora carece de conexiones telefónicas.

Hay indicios de que en los procesos de la producción que se realizan en los parques de Ekala y Pallekelle se están utilizando materiales locales. La capacidad artesanal que abunda en la región de Kandy no se ve reflejada en las actividades que se realizan en el parque de Pallekelle. Ninguno de los dos parques ha conducido a la creación de industrias o servicios auxiliares en sus proximidades. En Ekala ha surgido una nueva ciudad y dos empresas multinacionales han establecido sus fábricas al lado del parque.

Los únicos productos de los parques industriales que se exportan son frutas enlatadas y artículos de cuero del parque de Ekala. El valor de las exportaciones es solamente de alrededor del 3% del valor total de la producción del parque. Existe algún intercambio entre unas pocas (nueve) empresas del parque de Ekala, pero no llega a ser subcontratación propiamente dicha. En los parques de Pallekelle y Atchuvely no hay ningún intercambio dentro de los propios parques.

El empleo total que proporcionaban las 37 empresas ocupantes de los tres parques en la fecha del presente informe era de 2.199 personas (Ekala 1.218, Pallekelly 875, Atchuvely 106). Ello representaba sólo un 1,9% de la fuerza de trabajo y un 1,6% de los establecimientos del sector manufacturero. El costo por puesto de trabajo creado, sobre la base de las inversiones del Gobierno y de las empresas ocupantes (las de las últimas en instalaciones y maquinaria únicamente) fue de 13.670 rupias (1.580 dólares) y 24.700 rupias (2.852 dólares) en los parques de Ekala y Pallekelle, respectivamente. Las cifras no son estrictamente comparables a causa del aumento de los precios de la maquinaria durante el intervalo transcurrido entre el comienzo de las actividades en los diferentes parques.

No puede afirmarse que el programa de parques industriales haya contribuido en forma significativa al logro de los objetivos de la política industrial del Gobierno. Se ha logrado un éxito limitado en la creación de nuevos puestos de trabajo y la utilización de los recursos locales. Puede decirse que el parque de Ekala ha sido un éxito: sólo tres de las empresas ubicadas en el parque han fracasado, pero 15 empresas se han trasladado a locales más grandes. Los parques situados en zonas rurales sólo han producido efectos insignificantes sobre la industrialización rural.

XII. Turquía

Antecedentes

Turquía surgió como Estado moderno a principios del decenio de 1950. De entonces acá, se han desplegado intensos esfuerzos para transformar la estructura de la economía a fin de lograr un nivel de vida más alto. Se ha logrado un grado considerable de éxito a este respecto. El PIB *per capita* ha aumentado desde el equivalente de 230 dólares en 1950 a 822 dólares en 1975. No obstante, sigue siendo el más bajo de Europa. El elevado incremento anual de la población (2,4%) y el rápido ritmo de la tasa de aumento de la población urbana han ejercido una gran presión sobre los recursos del Gobierno en lo tocante a proveer las infraestructuras social y económica necesarias; de hecho, ambas son insuficientes.

En 1975, de una población económicamente activa de 16.350.000 personas, 1.243.000 (7,6%) aproximadamente trabajaban en el sector manufacturero. Las estadísticas de fuentes independientes dan cifras muy diferentes en cuanto al número de personas empleadas en la industria. La situación se ve aún más complicada por la enumeración, en ciertos casos, de trabajadores asegurados únicamente. El número de establecimientos también difiere mucho. Un censo de las industrias realizado en 1970 dio las siguientes cifras:

<i>Tamaño por número de personas empleadas</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Número de trabajadores</i>	<i>Personas contratadas</i>
10 o más	4 415	443 401	449 301
5 a 9	7 701	30 840	47 160
3 a 4	28 732	42 001	95 465
2	46 803	21 753	94 023
1	86 887	3 631	88 259
Total	174 538	541 726	774 209

No se sabe si estaba incluido todo el sector manufacturero; las pruebas disponibles indican que no. Un hecho es indiscutible, y es que se trata de la abrumadora mayoría de los pequeños establecimientos.

La disponibilidad de mano de obra no será una limitación en lo concerniente al desarrollo. Se calcula que de un promedio de 440.000 personas que ingresan en el mercado de trabajo cada año, no más de 150.000 pueden encontrar empleo.

En el sector manufacturero, las industrias elaboradoras de alimentos, bebidas y tabaco representaban en 1972 un 37% de la producción, y los textiles un 16%. No obstante, durante el decenio de 1960, las industrias menos tradicionales (metales básicos, maquinaria y productos del petróleo) comenzaron a desarrollarse rápidamente; en la actualidad representan un 40% de la producción del sector manufacturero. La aportación del sector al producto nacional bruto aumentó del 9% en 1950 al 18% en 1973 (a precios de 1968). Los cambios en la composición de la producción fueron los siguientes:

	1950	1963	1968	1972	1977 (plan)
	(En porcentaje)				
Bienes de consumo	67,8	50,2	50,1	46,6	38,3
Bienes intermedios	21,3	31,6	38,1	39,4	44,2
Bienes de inversión	10,9	18,2	11,8	14,0	17,5

Cabe señalar la preponderancia numérica de los pequeños establecimientos (con 9 o menos trabajadores contratados). En Turquía, un gran número —quizá la mayoría— de esos establecimientos están dispersos por las zonas comerciales y residenciales de los centros urbanos. Incluso cuando se ha desarrollado una zona industrial, se encuentra ahora ésta absorbida por la expansión de la ciudad. Los pequeños establecimientos ocupan locales que resultan sumamente pequeños, están mal iluminados y a menudo son poco higiénicos. No hay cabida para una expansión. Una gran parte de la actividad que debería realizarse en los edificios se lleva a cabo en la vía pública, con la consiguiente obstrucción del tráfico. Ello no sólo conduce a molestias para el público, sino que las empresas ven también limitado su crecimiento por la falta de espacio físico.

Ya en 1954, en Konya, un grupo de pequeños empresarios, descontentos con los locales donde desarrollaban sus actividades y su incapacidad para encontrar otros satisfactorios en la ciudad, formaron un comité para construir sus propios edificios. El comité, que posteriormente se convirtió en una cooperativa, adquirió con fondos propios 20 hectáreas de terreno y contrató a consultores para que planificaran el emplazamiento y los edificios. La cooperativa recibió asesoramiento del Ministerio de Reconstrucción, que está encargado de la planificación urbana. La construcción comenzó en 1959, pero en 1965 la cooperativa experimentó dificultades financieras. Se pidió ayuda al Ministerio de Industria y Tecnología, que para entonces ya había elaborado una política en materia de parques industriales. El Ministerio trató de modificar algunas características del parque de la cooperativa, pero las obras estaban demasiado avanzadas. Sin embargo, como condición para proporcionar asistencia, obligó a los miembros de ella que realizaban actividades en el sector de los servicios (detallistas, propietarios de restaurantes) a abandonar la cooperativa. El parque industrial (cuyo nombre es Maram) fue terminado en 1968. En la actualidad tiene 537 edificios industriales y una fuerza de trabajo que se calcula en 3.500 personas, cifra que aumenta estacionalmente a 4.500. El costo total hasta la fecha es de 16 millones de liras turcas, de las cuales 7 millones corresponden a un préstamo otorgado por el Gobierno.

Este no es el único caso de construcción de un parque industrial por el sector privado antes de la inauguración de una política oficial en materia de parques industriales.

Política

En el primer plan quinquenal de desarrollo (1963-1967), el Gobierno esbozó su política de desarrollo industrial acelerado con la promoción de los parques industriales. Los principales objetivos perseguidos eran los siguientes:

- a) Crear condiciones de trabajo mejores y más seguras para la pequeña industria;
- b) Promover un espíritu de cooperación entre las pequeñas empresas de diversos sectores;

c) Reunir a las empresas y pequeños talleres dispersos para poder prestarles servicios comunes y estimular la complementariedad, sentando con ello las bases para su desarrollo e integración;

d) Crear un instrumento de descentralización de la base industrial para lograr un desarrollo más equilibrado, con especial hincapié en el desarrollo de las zonas atrasadas;

e) Promover y facilitar la subcontratación por parte de las grandes empresas a las pequeñas firmas;

f) Promover el desarrollo de los pequeños empresarios existentes, en lugar de alentar el establecimiento de nuevas empresas;

g) Hacer posible que los diversos servicios de extensión facilitados por el Gobierno fueran prestados en forma más rápida y eficaz a las pequeñas empresas;

h) Reducir la creciente congestión y dislocación del tráfico en las ciudades, donde está situada la mayoría de las pequeñas empresas, para ejecutar un programa de planificación urbana.

Esencialmente la política consiste en reubicar la pequeña industria. De hecho, varios municipios habían dictado anteriormente ordenanzas que exigían que los establecimientos industriales se trasladaran fuera de las zonas urbanas. En general, esas ordenanzas fueron ineficaces. La razón de promover únicamente las empresas existentes se debía a la opinión del Ministerio de Industria y Tecnología de que había suficiente capacidad subutilizada en el sector de la pequeña industria para lograr el crecimiento deseado durante algún tiempo.

Con sujeción al cumplimiento de ciertos procedimientos y criterios definidos, el Ministerio está dispuesto a otorgar crédito para la construcción de locales industriales y edificios de servicios comunes en un parque industrial. En las zonas normales, el préstamo está escalonado para que abarque el 60% de los gastos de construcción; en las zonas especiales, hasta un 80% y, en circunstancias excepcionales, un 90 e incluso un 100%. El tipo de interés es del 5% anual (3,5% en las zonas especiales). El plazo del préstamo es de 10 años, con un período de gracia de un año. Sólo se concede crédito a un organismo de ejecución que se establezca con la finalidad de construir un parque, el cual tiene que funcionar hasta que el préstamo sea reembolsado. No se conceden préstamos a particulares para la adquisición de terrenos y equipo, ni para el desarrollo de la infraestructura.

La primera condición esencial que debe cumplirse es la creación de un organismo de ejecución. En el sector de la pequeña industria, tal organismo suele ser un municipio o una cooperativa (en el caso de una zona industrial para empresas, puede concederse crédito a una cámara de comercio). Otros criterios aplicables se refieren a los tipos de industria que se proyecta establecer en el parque (están completamente excluidas las industrias de elaboración de alimentos); los locales y las condiciones de trabajo existentes en la pequeña industria de la localidad; la tasa de desempleo; la existencia demostrable de potencial empresarial; las posibilidades de venta de los productos fabricados; la posibilidad de una mayor utilización de materias primas y la posibilidad de mejores relaciones con las grandes industrias. Si esos criterios se cumplen en forma satisfactoria, el Ministerio realiza una encuesta para obtener información sobre la estructura económica y social del sector de la pequeña empresa de la zona; las instalaciones infraestructurales existentes en la zona; detalles acerca de las ramas y la capacidad crediticia de los miembros de la cooperativa o de los

solicitantes de locales en el parque industrial; el emplazamiento propuesto; la posibilidad de otros emplazamientos y los servicios centrales previstos. Si hay otros emplazamientos posibles, se tienen en cuenta el costo de los terrenos, la disponibilidad de infraestructura, las posibilidades de contaminación, la estructura del suelo, los servicios de transporte y la disponibilidad de terrenos en zonas adyacentes para una futura expansión.

Si los funcionarios del Ministerio están satisfechos en relación con los citados aspectos, un grupo integrado por un economista, un ingeniero mecánico y un arquitecto se reúne con la junta del organismo de ejecución. El proyecto definitivo surge como consecuencia de conversaciones, que a veces entrañan soluciones de avenencia entre la Junta, sus consultores y dicho grupo. El organismo de ejecución puede entonces negociar la compra de los terrenos y la construcción de la infraestructura. El Gobierno considera la utilización de los fondos de la propia junta a esos efectos como prueba de su determinación de seguir adelante con el proyecto. El Gobierno concierta entonces acuerdos con el organismo de ejecución para la concesión de un volumen de crédito que esté en consonancia con el programa de construcción. Los terrenos ya dotados de infraestructura constituyen la garantía del préstamo.

Programa de parques industriales

Probablemente puede atribuirse al Gobierno el mérito de haber establecido un programa de parques industriales en el sentido corriente de la frase. La iniciativa para establecer un parque industrial parte de una cooperativa, un municipio o, en el caso de una zona industrial de gran extensión, una cámara de comercio. El Gobierno puede fijar prioridades mediante la aprobación de asistencia financiera o la negativa a prestarla.

A fines de 1975, la situación en materia de parques industriales era la siguiente:

<i>Todos los parques</i>	<i>Parques que reciben asistencia del Gobierno</i>	
Ya terminados	29	27
En construcción	44	39
En estudio	13	13
Total	86	79

Además, hay dos "zonas industriales" (es decir, parques industriales para empresas medianas y grandes en los que cada industrial tiene que encargarse de la construcción de sus propias naves) en Bursa y Manisa.

El número de parques industriales que constan como "ya iniciada la construcción" en un año determinado varía en forma considerable, probablemente porque la fecha de iniciación se considera como la fecha en que fue aprobada la solicitud de asistencia. En los años 1962-1975, la tasa de construcción, en el marco de un promedio móvil para 3 años, aumentó progresivamente, salvo por una ligera reducción a principios del decenio de 1970. En lo tocante a los parques industriales que reciben asistencia oficial a fines de 1975 había 5.762 naves industriales en los parques ya terminados y 12.948 —construidas o en construcción— en los parques aún no terminados.

El costo de los 27 parques industriales ya terminados que recibieron asistencia del Gobierno ascendió a 234.175.299 liras turcas (15,61 millones de dólares), desglosado de la manera siguiente:

	<i>Liras turcas</i>
Costo total de los edificios	203 630 634
Terrenos e infraestructura al 15%	30 544 595
	<hr/> 234 175 229
Crédito oficial otorgado a los parques en construcción que reciben ayuda	96 328 098
Costo total de los edificios	1 362 985 920
Terrenos e infraestructura al 15%	204 447 888
	<hr/> 1 567 433 808
Crédito oficial otorgado	395 662 400

El costo de cada nave industrial en los parques ya terminados es de 40.897 liras turcas, y en los parques en construcción de 121.056.

La cuantía máxima del crédito concedido en las zonas normales es del 60% de los gastos de construcción, que ascenderían a 122.178.380 y 818.391.552 liras turcas en el caso de los 27 parques industriales terminados y los 39 incompletos, respectivamente. Así pues, es evidente que los organismos de ejecución de los parques no consideraron necesario utilizar todo el crédito disponible.

Observaciones

No existe información publicada sobre el número de trabajadores asegurados y personas empleadas en establecimientos ubicados en parques industriales. Si se prescinde de la categoría de empresas con un solo trabajador, el promedio de las personas contratadas en la categoría de establecimientos con nueve o menos trabajadores es de 2,84 por establecimientos. Se informa de que, al cabo de dos años de establecerse en un parque industrial, una empresa ve duplicada su fuerza de trabajo. Suponiendo, como se hizo en el informe de evaluación número 1 (véase ID/WG.231/1, anexo II) que la empresa media de un parque industrial emplea a cuatro personas, el empleo potencial de los parques terminados que reciben asistencia es de 23.048 (5.762×4), puestos de trabajo, de los cuales 6.684 ($5.762 \times (4 - 2,84)$) serán nuevos puestos. Las cifras equivalentes en el caso de los parques en construcción serían de 51.792 y 15.020. La fuerza de trabajo total de los parques industriales que reciben asistencia sería de 74.840 personas, cuando se terminen todos los parques en construcción. Si ello ocurre en 1978, cuando cabe prever que la población económicamente activa sea de alrededor de 18 millones de personas, el porcentaje de personas empleadas en los parques que reciben asistencia sería del 4,2 aproximadamente. Suponiendo que el empleo en las industrias manufactureras aumenta en un 5% anual, el número de personas empleadas sería de 960.328 (prescindiendo de los establecimientos con un solo trabajador). En tal caso, los parques industriales que reciben asistencia representarían alrededor del 8% de la industria manufacturera.

La mayoría de las ramas de actividades de las empresas que ocupan locales en los parques industriales están relacionadas con la reparación de automóviles y maquinaria

agrícola. Con tantas empresas en las mismas ramas, se ha producido una especialización que ha conducido a un volumen considerablemente grande de comercio entre los parques. Algunas empresas de éstos se han dedicado a la fabricación de piezas de repuestos para automóviles, camiones y tractores, con tan buenos resultados que se han convertido en proveedores acreditados.

Sigue planteada la cuestión de en qué medida puede considerarse que se han alcanzado los objetivos previstos de la política en materia de parques industriales, teniendo en cuenta que alrededor de un 22% de las pequeñas empresas del sector manufacturero (nueve o menos trabajadores, prescindiendo de los establecimientos con un solo trabajador) ocuparán locales en los parques.

a) Indudablemente esa política ha conducido a mejores condiciones de trabajo, pero ha producido pocos efectos, o ninguno, sobre la reducción de los riesgos industriales;

b) Se ha creado un mayor espíritu de cooperación entre las empresas; prueba de ello la constituyen el comercio y la subcontratación entre las empresas ubicadas en los parques;

c) Evidentemente, se ha logrado reunir en un mismo lugar a los talleres y las empresas, pero la creación de servicios comunes se ha producido a un ritmo muy lento;

d) Una línea en dirección aproximada norte-sur, que pasa a través de Samsun y Gaziantep, divide el país en dos partes aproximadamente iguales. En la mitad occidental, que siempre ha sido la más desarrollada, están ubicados todos los parques ya terminados, a excepción de cuatro de ellos. Solamente siete de los 39 parques en construcción, y cinco de los 19 parques en estudio, están ubicados en la mitad oriental. Se ha logrado un éxito limitado en lo tocante a la redistribución de la industria entre las zonas avanzadas y las retrasadas;

e) Se ha desarrollado en grado notable la subcontratación;

f) La política de promover únicamente las pequeñas empresas existentes fue inspirada por la gran capacidad de producción subutilizada de ese sector. La mayoría de los empresarios que se trasladan a un parque industrial aumentan sus existencias de equipo. Todavía se registra un alto grado de subutilización de las instalaciones;

g) Los servicios de extensión brillan por su ausencia; solamente se dispone de ellos en el parque industrial modelo de Gaziantep. Por el momento está suspendida la ejecución de un plan para crear un servicio nacional de extensión;

h) La política ha tenido éxito en cuanto que ha permitido que las empresas se trasladen a un parque industrial desde una zona con problemas de congestión de tráfico. El municipio interesado no ha permitido que los locales que con ello han quedado desocupados sean utilizados para fines industriales.

Una evaluación global es que la política de parques industriales ha alcanzado un éxito razonable en cuanto al logro de sus objetivos, sin entrañar prácticamente ningún costo para el Gobierno.

Anexo I

DIRECTRICES PARA LOS CONSULTORES ENCARGADOS DEL ESTUDIO

Esbozo

1. En varios países en desarrollo hay actualmente en funcionamiento un gran número de parques industriales. No obstante, se sabe que en esos países sólo hay ubicadas en esos parques unas pocas empresas industriales, y, en algunos casos, un número muy reducido de ellas. La finalidad del presente estudio de evaluación es determinar en qué circunstancias han estado justificadas las inversiones en programas de parques industriales y qué factores influyen en el éxito de tales proyectos. ¿Qué tipo de empresas son convenientes para los programas de parques industriales? ¿Cuál es el tamaño óptimo de un parque industrial en distintas condiciones?

2. El principal objetivo del estudio es utilizar los resultados y las conclusiones como orientación para la política en materia de programas de ayuda a los parques industriales, especialmente los programas para promover las industrias pequeñas y medianas. Por consiguiente, los datos deben reunirse de tal manera que se puedan evaluar los efectos del programa de parques industriales, en particular su contribución, positiva o no, al desarrollo de la industria del país y, concretamente, de la región y localidad que se estudien.

3. La información necesaria para el análisis debe reunirse a diferentes niveles y de distintas fuentes. Estas deben incluir:

- a) Los departamentos y ministerios del gobierno central o nacional;
- b) Los funcionarios de la administración local y regional;
- c) Los organismos, instituciones o corporaciones de desarrollo de los gobiernos regionales;
- d) Los organismos o instituciones especializados, como los encargados de establecer parques industriales concretos o de promover la pequeña industria;
- e) Los administradores de los parques industriales y el personal local o los expertos internacionales que presten ayuda al proyecto de parque;
- f) Propietarios, administradores y empleados de las fábricas.

4. Los parques industriales se han utilizado para promover el logro de dos objetivos principales:

- a) La promoción de nuevas industrias, particularmente las de tamaño pequeño y mediano;
- b) La reubicación de industrias por no existir suficientes servicios como consecuencia de las limitaciones a los programas de expansión o de renovación urbana.

Se necesitan datos estadísticos detallados para determinar en qué medida los distintos parques industriales contribuyen al logro de esos dos objetivos, teniendo presente que el proceso de reubicación suele incluir la expansión y la modernización.

5. Al evaluar los programas de parques industriales es importante analizar los gastos realizados para construirlos. Se sabe que esos gastos de inversión en infraestructura, edificios industriales y servicios difieren mucho de un parque a otro, y según el país de que se trate. También es importante establecer una diferencia entre los gastos previstos y los gastos efectivos realizados. Otros gastos que deben determinarse son los siguientes: los gastos de los programas de parques en relación con los distintos emplazamientos posibles, así como los gastos unitarios respecto de elementos como la producción de las fábricas o el empleo generado; los gastos de los parques industriales en comparación con otros programas posibles que persigan objetivos análogos, y los gastos de los diferentes parques clasificados según el número de servicios que se facilitan. Con respecto a estos últimos gastos, pueden considerarse tres categorías de parques, aunque en algunos aspectos uno de ellos se designará sólo con el nombre de zona industrial. La nomenclatura utilizada debe ser la del país interesado, y si en ella se hace referencia a parques industriales éstos deben incluirse en el estudio, aún cuando en una clasificación internacional podrían no considerarse parques propiamente dichos.

6. Los tres tipos de parques industriales pueden describirse de la manera siguiente:

a) Terrenos con una infraestructura apropiada, divididos en parcelas que se venden o asignan a los empresarios y en las que éstos construyen sus propias fábricas, por lo común con arreglo a un código o normas de construcción.

b) Terrenos con infraestructura divididos en parcelas que se ofrecen para su venta o arrendamiento a los empresarios a fin de que construyan sus fábricas, o en las cuales la entidad encargada del parque industrial construye fábricas tipo y las ofrece en venta o arrendamiento;

c) Terrenos divididos en parcelas, en las cuales se construyen edificios industriales tipo para su arrendamiento y se proporcionan servicios.

7. Es importante analizar el éxito relativo de cada uno de los tipos de parques mencionados más arriba, especialmente en relación con el costo y el ritmo de ocupación, y la medida en que cada uno de ellos se ha ajustado a las necesidades funcionales y los recursos financieros del empresario. Se necesita información detallada sobre las ventas, el costo de las parcelas de terreno, las naves industriales y los alquileres, cuando procedan.

8. Los parques industriales tratan de ofrecer distintos servicios. Es más, se afirma que una de las principales ventajas de los parques es que pueden ofrecer tales servicios de apoyo en forma concentrada para ayudar a las pequeñas empresas. Los servicios que se ofrecen son amplios y difieren mucho según los casos. Algunos parques se limitan a prestar servicios tales como una gasolinera, un comedor para los trabajadores o un banco. Otros parques incluyen talleres, servicios comunes de extensión, servicios de comercialización, o, posiblemente, un centro y/o laboratorio de diseño técnico. Deben evaluarse los servicios técnicos en lo tocante a su eficiencia respecto de su costo, la utilización o cualesquiera otros factores pertinentes. Tal vez sea interesante evaluar también el grado de utilización de los servicios por clientes ajenos al parque industrial, en caso de que ello ocurra.

9. Deben reunirse los datos en dos planos distintos: datos nacionales y datos sobre parques concretos. Aunque debe obtenerse información sobre un cierto número de parques industriales de cada país, cuando ello sea posible, la investigación debe concentrarse en los distintos parques y no en la totalidad del programa nacional correspondiente. Aunque debe hacerse todo lo posible para reunir información cuantitativa, también deben darse detalles cualitativos de situaciones que no puedan cuantificarse.

10. Deben identificarse las fuentes de información mencionando el nombre, la dirección postal y el número de teléfono, cuando ello sea posible, para indicar dónde se obtuvieron los datos y dónde se puede obtener información adicional, si fuera necesaria, o comprobarse los datos.

Datos nacionales

11. Al reunir los datos nacionales deben adoptarse las siguientes medidas:

a) Indicar el número y, si es posible, la ubicación de los parques industriales del país, la fecha en que fueron establecidos y desde cuando han estado ocupados totalmente. Es importante obtener información sobre el tiempo transcurrido entre la planificación del parque, su construcción y el momento en que es ocupado totalmente. ¿Qué incentivos se ofrecieron para establecerse en los parques?

b) Cuantificar los recursos financieros asignados al programa de parques industriales, indicando las fuentes de financiación, tanto extranjeras como nacionales. Al indicar los recursos, deben dividirse éstos en fondos para construcción o terrenos, y gastos financieros en relación con los servicios de expertos técnicos, tanto extranjeros como nacionales;

c) Indicar, por tamaño, es decir, de 1 a 5 trabajadores, 6 a 10, 11 a 50, 51 a 200, o más de 200 trabajadores, la distribución de las empresas industriales de todo el país y también su distribución en los distintos parques industriales;

d) Describir los tipos de industrias desde el punto de vista de los sectores establecidos en los parques industriales;

e) Indicar el empleo total en toda la industria del país y en los parques industriales únicamente;

f) Indicar la distribución geográfica de los parques industriales, consignando el número de empresas y trabajadores, en los grandes centros urbanos (de más de 200.000 habitantes), en pequeños centros urbanos (de 20.000 a 200.000 habitantes) y en las zonas rurales (de menos de 20.000 habitantes);

g) Cuantificar la estructura de las empresas que ocupan los parques industriales (según su tamaño, las industrias reubicadas y las nuevas unidades industriales);

h) Cuantificar la tasa de rotación de empresas, indicando el número de ellas que han abandonado el parque, las razones para hacerlo y los principales factores que han afectado dicha tasa. Indicar también el número efectivo y previsto de empresas de cada parque industrial, describiendo los criterios de selección;

i) Determinar el rendimiento de las inversiones en los parques, indicando los ingresos totales por concepto de arrendamiento o venta de locales industriales y servicios técnicos. Cuando proceda, deben indicarse por separado los gastos infraestructurales y los correspondientes a los locales industriales. Debe calcularse también el rendimiento de las inversiones en servicios técnicos únicamente.

Planes para nuevos parques

12. En lo tocante a la planificación de nuevos parques industriales deben tenerse en cuenta los siguientes factores:

a) El número de nuevos parques incluidos en los planes, así como el número de fábricas y el volumen de empleo previstos;

b) Los gastos totales y las fuentes de financiación;

c) El calendario del programa de expansión de parques.

13. Describese la situación geográfica de los parques e indíquese si están destinados principalmente a la reubicación de empresas o a un nuevo desarrollo industrial. Debe darse alguna indicación de los criterios utilizados para seleccionar el emplazamiento de los nuevos parques.

14. Describáanse las industrias y servicios de los sectores secundario y terciario establecidos a consecuencia del programa de parques industriales, cuantificando el empleo estimado en tales casos.

15. ¿Qué infraestructura, local o regional, se ha creado que pueda atribuirse, directa o indirectamente, al programa de parques industriales? Ello debe incluir carreteras, electrificación, abastecimiento de agua, alcantarillado, viviendas en zonas urbanas, etc.

16. ¿Se han iniciado en el parque industrial actividades de subcontratación, es decir, relaciones entre las grandes industrias y las pequeñas, actuando estas últimas como proveedores? En caso afirmativo, indíquense los productos y calcúlese el valor de la producción de esa subcontratación. Cuando proceda, describáanse las posibilidades futuras de esas relaciones de subcontratación.

17. ¿Ha contribuido el programa de parques industriales al aumento de las exportaciones? En caso afirmativo, calcúlese los ingresos totales de exportación de cada parque. Identifíquense los principales productos de exportación con una indicación de las posibilidades futuras.

18. ¿En qué medida se han desarrollado las pequeñas industrias fuera de los parques industriales? ¿Han logrado esas industrias mejores o peores resultados que las ubicadas en los parques? Indíquense los tipos de empresas y las clases de productos de las industrias que se han desarrollado principalmente fuera de los parques industriales. Consígnense las principales razones del éxito o fracaso de esas industrias.

19. ¿Qué desarrollo social, si se ha registrado alguno, ha producido el programa de parques industriales (en particular, proyectos de vivienda o mejores servicios sociales que se hayan establecido en el parque) en la localidad o en la región?

20. ¿Se han creado sindicatos en los parques industriales? Proporcionense detalles.

21. Identifíquense los principales problemas ambientales que afectan a los parques industriales. Indíquense los aspectos especiales con respecto al suministro de electricidad, gas o agua, y a la eliminación de desperdicios o efluentes.

Datos requeridos sobre parques industriales concretos

22. Al reunir datos sobre los distintos parques industriales:

a) Indíquense el costo de establecimiento del parque y las fuentes de financiación, tanto extranjeras como nacionales;

b) Describáse el tipo de administración del parque ¿Es éste propiedad del Estado, de intereses privados o de una cooperativa? Formúlense observaciones sobre la eficiencia de la organización, en particular en relación con la adjudicación de locales;

c) Consígnense detalles de las instalaciones físicas existentes en los locales industriales, las zonas de almacenamiento, los servicios técnicos y/o los centros de

tales servicios, los servicios financieros y de comercialización, inclusive la exhibición de productos, y los servicios de promoción ¿Hay algún problema con respecto a la prestación de servicios o a las relaciones entre el parque y sus clientes?

23. Proporciónense detalles sobre la utilización de los servicios en los parques, especialmente cualesquiera centros de servicios técnicos o servicios de extensión.

24. ¿Cuál es el rendimiento de las inversiones, sobre la base de la relación entre los ingresos y las inversiones de capital (con una división de las inversiones totales en inversiones en infraestructura, en locales industriales y en servicios técnicos)?

25. ¿Qué principios se aplican para fijar los precios de los locales industriales y la utilización de servicios, o los cánones de arrendamiento? Indíquense cualesquiera cambios en los precios o cánones, o en los principios de fijación de los mismos, que se hayan producido desde la creación del parque industrial.

26. Indíquense los principales sectores industriales existentes en los parques y los productos que fabrican. Proporciónense detalles sobre el empleo.

27. Cuantifíquense las exportaciones y los ingresos de exportación de las fábricas ubicadas en el parque (volumen y valor). Indíquense los principales productos de exportación y sus posibilidades futuras.

28. ¿En qué medida se practica la subcontratación en el parque industrial? Indíquese el valor aproximado involucrado así como los principales conceptos que entran en la subcontratación. ¿Cuáles son las perspectivas de aumento del volumen de subcontratación?

29. ¿En qué medida se han utilizado las materias primas locales en los procesos de elaboración de las fábricas ubicadas en el parque?

30. ¿Qué posibilidades hay para el establecimiento de otras fábricas basadas en la elaboración local de materias primas nacionales?

31. ¿En qué medida se venden localmente los productos del parque? ¿Se ofrecen productos o servicios que satisfagan las necesidades locales y que anteriormente eran importados de otras regiones?

32. ¿Se ha proporcionado a las industrias ubicadas en el parque industrial algún tipo de programa de servicios de asesoramiento o extensión, o de capacitación? ¿Qué efectos han producido tales programas?

33. ¿Pertencen las empresas ubicadas en el parque:

- a) A extranjeros?
- b) A nacionales del país, pero de fuera de la región?
- c) A empresarios locales?

34. ¿Cuántas fábricas del parque industrial (indíquese la distribución de las empresas por tamaño):

- a) Han sido reubicadas de locales urbanos poco apropiados de la localidad?
- b) Son nuevas unidades industriales?
- c) Han sido trasladadas desde otras partes del país?

35. ¿Cuántas fábricas de las establecidas en el parque industrial lo han abandonado a causa de:

- a) Quiebra?
- b) Traslado a locales más amplios?
- c) Otros motivos?

36. Indíquense los antecedentes sociales y económicos de los empresarios mediante una descripción de sus ocupaciones anteriores. Si es posible, esta información debe consignarse por separado en el caso de las unidades reubicadas y en el de las nuevas industrias.

37. ¿Cuál es la situación financiera general de las empresas? Si ello es posible, cuantifíquese el número de empresas que obtienen utilidades y las que no tienen pérdidas ni ganancias, o únicamente pérdidas. ¿Cuáles son los principales problemas de las empresas que no tienen éxito? ¿En qué medida se han desarrollado en la misma localidad las pequeñas industrias ubicadas fuera del parque industrial? Indíquense los tipos de empresas y las clases de sus productos. ¿Han recurrido las empresas ubicadas fuera del parque a los servicios de éste en alguna forma?

38. ¿Qué efectos sociales, en caso de que haya habido alguno, ha tenido el parque industrial sobre la comunidad? Descríbanse los acontecimientos que se hayan producido en la comunidad, directa o indirectamente, como consecuencia del establecimiento del parque industrial.

Anexo II

DOCUMENTOS PRESENTADOS EN LA REUNION

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
ID/WG.231/1	Evaluation report on industrial estates No. 1 – Turquía <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/2	Evaluation report on industrial estates No. 2 – Cuba <i>F. C. Helm</i>
ID/WG.231/3	Evaluation report on industrial estates No. 3 – Ecuador <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/4	Evaluation report on industrial estates No. 4 – Pakistán <i>J. Sigurdson</i>
ID/WG.231/5	Evaluation report on industrial estates No. 5 – Senegal <i>C. R. Drosch</i>
ID/WG.231/6	Evaluation report on industrial estates No. 6 – Irán <i>D. Wall</i>

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
ID/WG.231/7	Evaluation report on industrial estates No. 14 - (Estado de Mysore) <i>N. Somasekhara</i>
ID/WG.231/8	Evaluation report on industrial estates No. 9 - Malasia <i>A. Neilson</i>
ID/WG.231/9	Evaluation report on industrial estates No. 10 - Nepal <i>A. Neilson</i>
ID/WG.231/10	Evaluation report on industrial estates No. 12 - Sudán <i>C. R. Droesch</i>
ID/WG.231/11	Evaluation report on industrial estates No. 7 - Nigeria <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/12	Evaluation report on industrial estates No. 13 - India <i>M. V. Hogg</i>
ID/WG.231/13	Evaluation report on industrial estates No. 11 - Sri Lanka <i>R. K. Vepa</i>
ID/WG.231/14	Evaluation report on industrial estates No. 8 - Argentina <i>C. R. Wynne Roberts</i>
ID/WG.231/15	Consolidated survey <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
UNIDO/IOD.16	Report on the industrial estates programme in six countries <i>ONUDI y Autoridad Sueca para el Desarrollo Internacional</i> Major issues in planning and design of industrial estates in the least developed countries <i>Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo</i>
<i>N. Somasekhara</i>	The Efficacy of Industrial Estates in India (Delhi, Vikas, 1975)



كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购买联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销商均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Printed in Austria

Price: \$US 6.00
(or equivalent in other currencies)

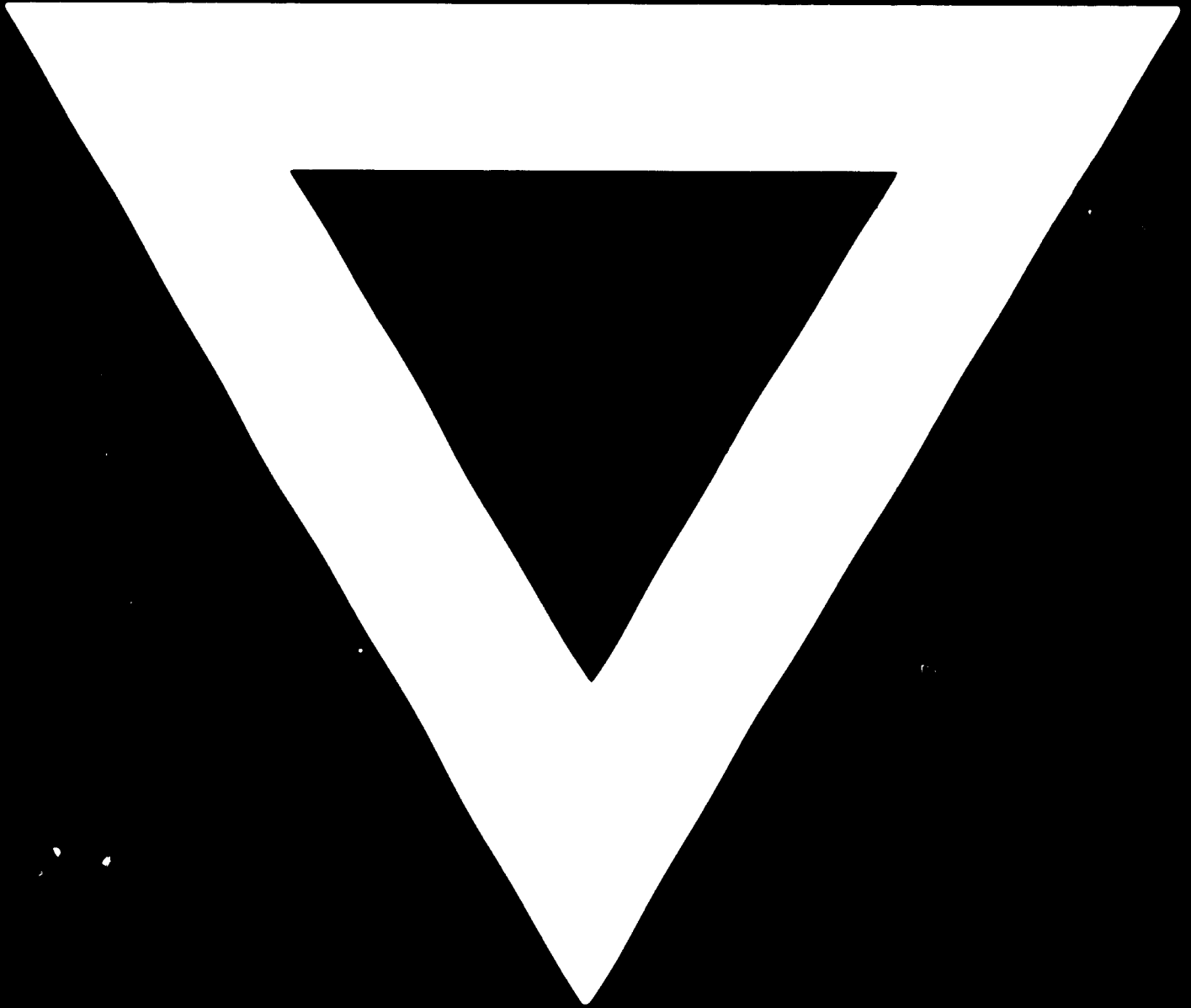
United Nations publication

79-212-December 1979-1,100

Sales No. S.78.11.B.11

ID/216

B-554



81.08.18