



NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

ST/ECLA/Conf.25/L.9
22 de noviembre de 1966

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

SEMINARIO SOBRE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
EN AMERICA LATINA

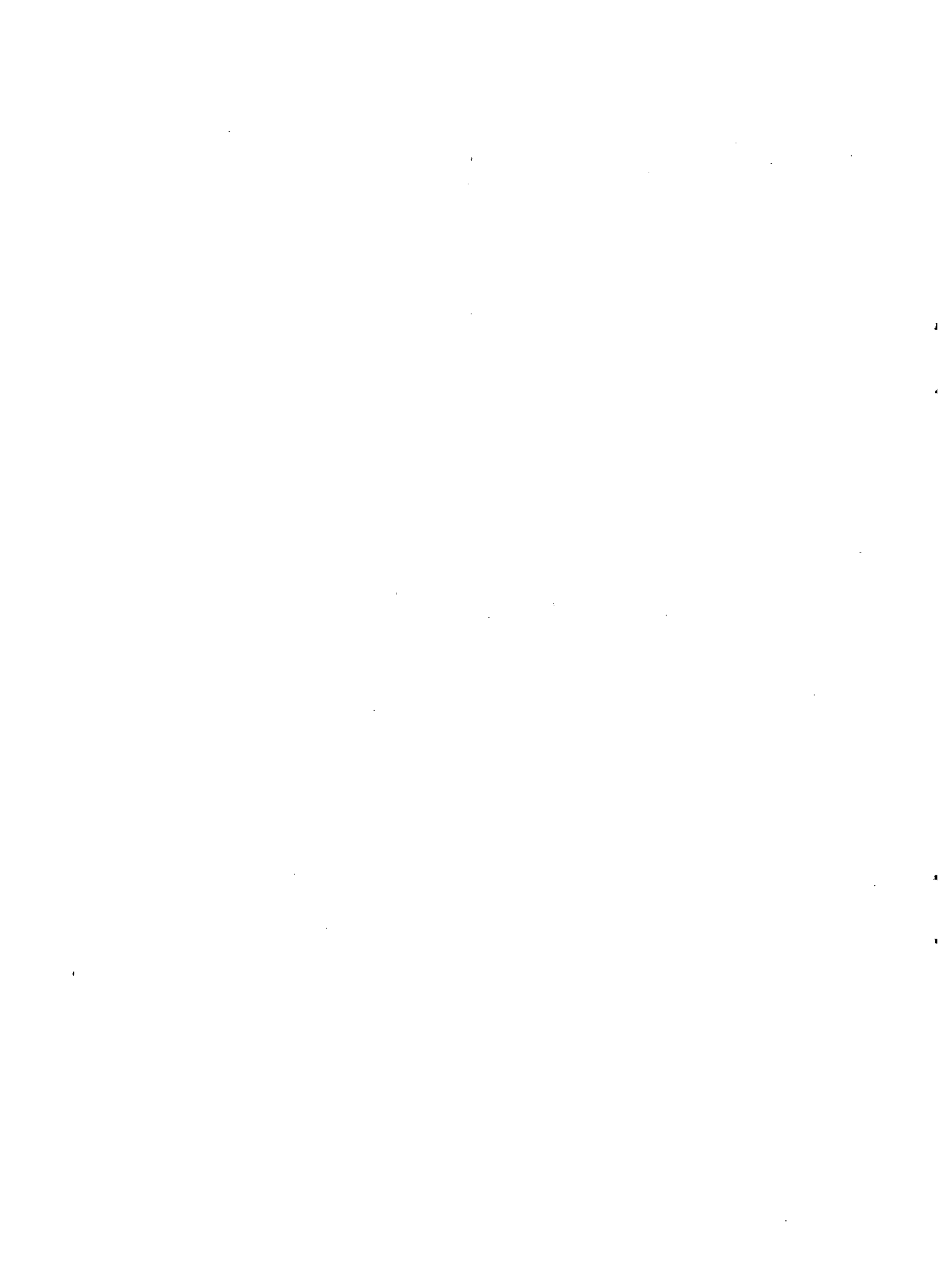
Organizado conjuntamente por la Comisión
Económica para América Latina, el Centro
de Desarrollo Industrial y la Oficina de
Asistencia Técnica

Quito, Ecuador, 28 noviembre al 5 de diciembre 1966

PLANES Y PROYECTOS DE CONGLOMERACIONES INDUSTRIALES EN
LOS PAISES LATINOAMERICANOS

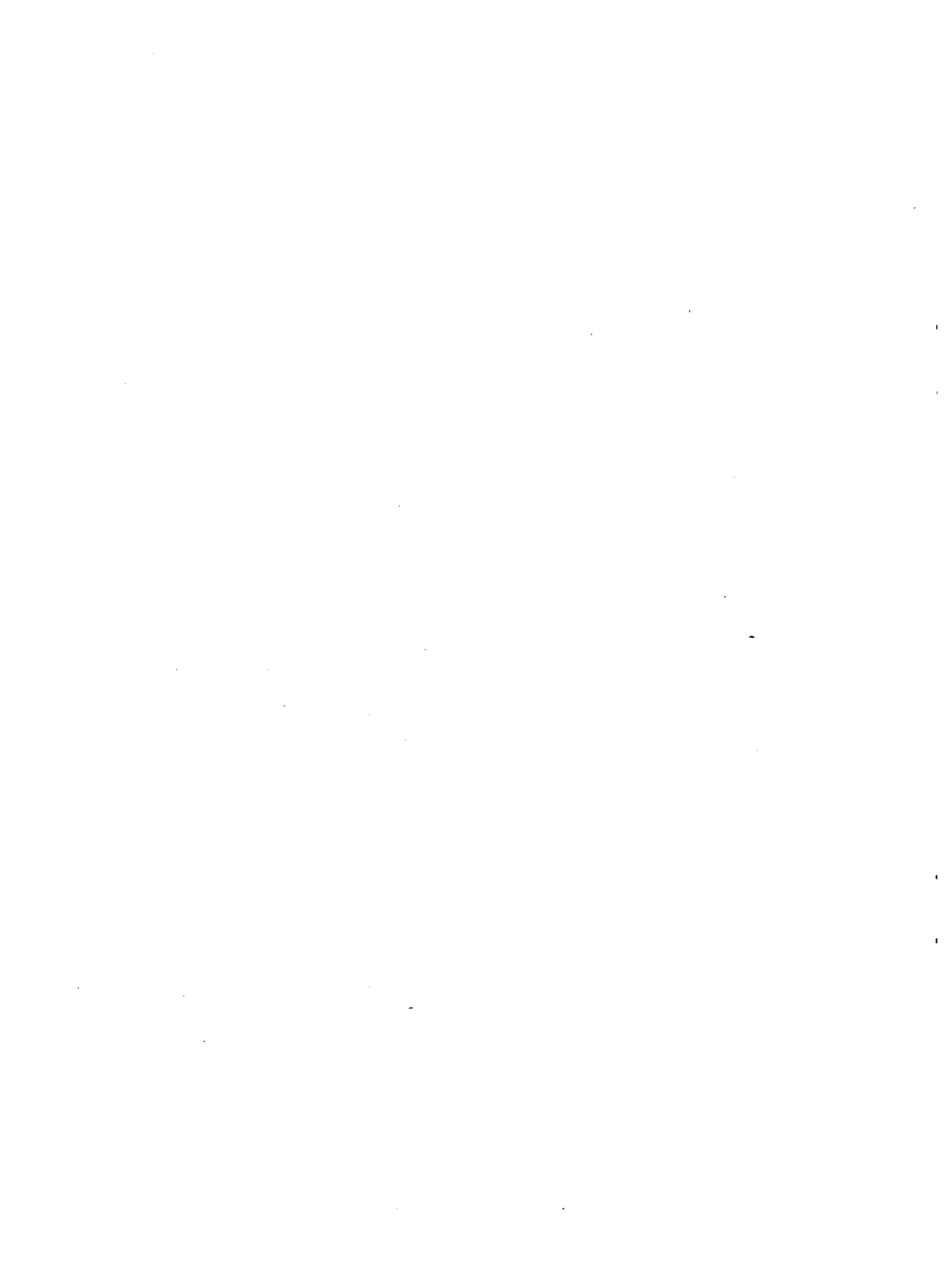
Presentado por

el Centro de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas



INDICE

	<u>Página</u>
I. ESTUDIO GENERAL	1
II. INFORMES POR PAIS	13
Argentina	13
Brasil	15
Chile	16
Colombia	17
Costa Rica	18
Ecuador	20
Jamaica	22
México	24
Guayana Holandesa	27
Nicaragua	28
Panamá	29
Perú	30
Puerto Rico	31
Trinidad y Tabago	36
Venezuela	38



I. ESTUDIO GENERAL

En 1964, el Secretariado de las Naciones Unidas envió a los gobiernos de los Estados Miembros y no Miembros que, según la información disponible, tenían planes o proyectos en este campo, un cuestionario sobre conglomeraciones industriales. Las respuestas al cuestionario y la información derivada de otras fuentes sirvió de base a estudios comparativos de alcance internacional y regional.^{1/} Uno de estos estudios está incluido en el presente informe, analiza los planes y proyectos de conglomeraciones industriales en cierto número de países latinoamericanos - Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, México, Guayana Holandesa, Nicaragua, Panamá, Perú, Trinidad y Tabago y Venezuela. Aunque Puerto Rico no forma parte de la región de la Comisión Económica para América Latina, su experiencia también se discute en este informe, especialmente debido a su reconocida influencia en el desarrollo de conglomeraciones industriales y áreas industriales en ciertos países de la región.

El estudio tiene que ver con diferentes tipos de agrupaciones industriales que, en consideración a la uniformidad y consistencia, son identificados, como se propuso en otros documentos de las Naciones Unidas,^{2/} como "conglomeraciones industriales" y "áreas industriales".

1/ Ver Industrial Estates: Policies, Plans and Progress - A Comparative Analysis of International Experience (United Nations publication, Sales N° 66.II.B.16); "Industrial Estate Plans and Projects in African Countries" in Industrial Estates in Africa (Sales N° 66.II.B.2). Un estudio semejante en relación con algunos países europeos y otros ha sido preparado por el Secretariado para someterlo a un Grupo Consultivo sobre Conglomeraciones Industriales y Áreas Industriales, a reunirse en Ginebra en Octubre de 1966. Se encuentra información sobre Conglomeraciones Industriales en ciertos países de Asia y el Lejano Oriente en Industrial Estates in Asia and the Far East (Sales N° 62.II.B.5).

2/ Ver, en particular, "Types of Industrial Estates".

La diferencia principal entre las dos es que la última ofrece solamente terrenos urbanizados, mientras que la fisionomía anterior añade edificios fabriles clásicos construidos antes de la demanda y una variedad de servicios.

En el grupo de países en estudio, se ha fundado conglomeraciones industriales con edificios tipo construidos antes de la demanda, y están operando solamente en Jamaica (Kingston), Puerto Rico (trece conglomeraciones en/o cerca de San Juan, Mayaguez, Ponce, Caguas y Arecibo) y Venezuela (Valencia y Barquisimeto). En los tres países, las autoridades de las conglomeraciones industriales ofrecen también, comúnmente en la misma comarca, la alternativa de sitios urbanizados, edificios multifabriles y edificios diferenciales para fábrica construidos por las autoridades para satisfacer las necesidades y especificaciones de empresas individuales. Terrenos y fábricas están disponibles también fuera de las conglomeraciones industriales. La mayoría de las industrias establecidas en las conglomeraciones son de medianas a grandes.

Como se verá más adelante, en todos los otros países la forma de agrupación industrial que prevalece hasta aquí es el área industrial. Sin embargo, en unos pocos países, especialmente en países insulares en que se ha prestado suma atención a la experiencia de Puerto Rico, hay o se están haciendo disponibles ciertas facilidades semejantes a aquéllas ofrecidas en las conglomeraciones industriales. Así, en la Guayana Holandesa, la autoridad promotora puede construir fábricas bajo orden para arrendarlas a sus ocupantes; en Trinidad y Tabago como experimento, se construirá una fábrica tipo antes del pedido en una de las áreas industriales más grandes y también se está considerando el establecimiento de un taller central de mantenimiento y reparaciones.

En cierto número de países, los proyectos de conglomeraciones industriales para pequeñas industrias están en diversas etapas de estudio y planeamiento. En Argentina se han hecho estudios preliminares para establecer una conglomeración industrial en Córdoba. En Brasil se está considerando el establecimiento de una primera conglomeración industrial,

/probablemente cerca

probablemente cerca de Recife, como parte del programa de industrialización para la región nordeste. En Chile han emprendido estudios para levantar conglomeraciones industriales para pequeñas industrias en Maipú, cerca de Santiago, y en Osorno. En Colombia, grupos privados, con la ayuda de un técnico de las Naciones Unidas, están haciendo esfuerzos para establecer conglomeraciones industriales en Cali, Sogamoso y Manizales. En Costa Rica se ha llevado adelante estudios sobre la practicabilidad de conglomeraciones en varias localidades. En Ecuador se ha redactado un plan para establecer una conglomeración industrial y área industrial en Cuenca. Se ha hecho un estudio sobre la practicabilidad de una conglomeración industrial en la Guayana Holandesa y se ha preparado un plan detallado para una conglomeración cerca de Managua, Nicaragua. En la mayoría de estos proyectos, probablemente, se ofrecerá tanto edificios tipo como sitios urbanizados.

Áreas industriales para industrias de todo tamaño están funcionando en Brasil (Contagem, Santa Luzia, cerca de Belo Horizonte), México (Sahagún, La Laguna, Irapuato, Querétaro), Guayana Holandesa (Aruba, Bonaire, Curaçao), Panamá (Colón), Perú (Arequipa), Trinidad y Tabago (East Dry River, Sea Lots, O'Meara, cerca de Port-of-Spain, Plaisance, cerca de San Fernando, Milford, en Tabago) y Venezuela, (Maracaibo, La Vittoria, Cagua, Ciudad Guayana). Como ya se observó, se puede obtener terrenos urbanizados en todas las conglomeraciones de industriales de Jamaica, Puerto Rico y Venezuela. En Argentina se han hecho estudios para el establecimiento de una gran red industrial en la región de San Nicolás - Santa Fe, incluyendo cinco áreas industriales (Villa Gobernador Gálvez, Villa Constitución, San Lorenzo, Santo Tomé y San Nicolás).

Todas las áreas industriales existentes ofrecen solares con energía eléctrica, agua, alcantarillado y desagüe, caminos internos y de acceso externo, y a veces desvíos ferroviarios. En algunos proyectos que combinan conglomeración y área, la construcción de edificios fabriles es emprendida por la autoridad patrocinante, pero en la mayoría de los demás casos es responsabilidad del inquilino y

/debería ser

debería ser realizada por contratistas privados de acuerdo con las reglas de construcción dictadas por el patrocinante. Con unas pocas excepciones, por ejemplo en Venezuela, la autoridad patrocinante y/o instituciones de crédito estrechamente relacionadas, no hace disponible ninguna facilidad especial de financiamiento, y el inquilino tiene que obtener su financiamiento por separado. En la mayoría de los países, sin embargo, hay instituciones públicas y comerciales que proporcionan empréstitos a la industria, aunque el crédito está disponible más prontamente para los proyectos grandes y medianos que para los más pequeños.

En tres países insulares - la Guayana Holandesa, Puerto Rico y Trinidad - tanto terrenos como fábricas, edificios tipo como según pedido, se ofrecen para arrendamiento que, como lo evidencia abundante experiencia, es un incentivo mayor que la venta; en Jamaica se venden los terrenos pero se arriendan las fábricas con opción a comprarlas. En Brasil se ofrece los terrenos urbanizados para arrendamiento perpetuo a tasas nominales. En Venezuela, los terrenos y fábricas están, normalmente, para venta inmediata, pero también se los puede adquirir mediante un sistema de alquiler-compra. En México los terrenos urbanizados sólo se ofrecen para venta. En Perú, en el momento de planear el parque industrial de Arequipa, se consideró la construcción de edificios multi-fabriles antes del pedido y terrenos y fábricas para arrendamiento; posteriormente, la mayor parte de la demanda vino de firmas comparativamente grandes y se encontró que no había necesidad de fábricas tipo ni pedido de tierra para arrendamiento, de manera que los sitios urbanizados se ofrecen solamente en venta.

En todos los casos los precios de arrendamiento o venta son bajos, a menudo subvencionados, y en un caso claramente diferenciado, el de Puerto Rico, las tasas más bajas se aplican a las conglomeraciones en las partes del país menos desarrolladas, como un incentivo para la descentralización.

/En todos

En todos los países en que hay establecidas conglomeraciones y áreas industriales, el incentivo de los solares y fábricas a bajo costo se combina con el de impuestos, derechos aduaneros y otras concesiones. Se da exenciones o reducciones considerables (por cinco a diez años como regla, y hasta veinticinco años en algunos casos excepcionales) en el impuesto a la renta, de sociedad o personal, en las contribuciones a bienes raíces y personales, impuestos municipales y derechos aduaneros sobre maquinaria y materiales importados. En los países más pequeños, estas ventajas se aplican a industrias nuevas sin considerar la ubicación; pero en la mayoría de los países más grandes, los incentivos tributarios regionales y/o locales están disponibles además de aquellos que se aplican al país en general. En ninguna de las conglomeraciones industriales existentes se proporciona servicios comunes tales como taller de mantención y reparaciones, laboratorio de comprobación, fragua, fundición, sala de herramientas, centro de extensión industrial, etc. En unos pocos casos, la autoridad promotora proporciona facilidades de abastecimiento y sanidad en algunas conglomeraciones o áreas, pero por regla general, la provisión de tales facilidades es de responsabilidad de los ocupantes.

La discusión precedente ya da algunas indicaciones sobre los objetivos de los programas de conglomeraciones industriales y áreas industriales en los países en consideración. En todos ellos, el objetivo principal es estimular y facilitar el establecimiento de industrias e influir y regular su ubicación. Hay, sin embargo, diferencias considerables en la política adoptada y en las medidas tomadas para su cumplimiento.

Tocante al desarrollo de la industria, ningún proyecto de conglomeraciones industriales en la región ha sido trazado exclusivamente para el fomento del empresariado local por medio del establecimiento de pequeñas industrias. Las facilidades de las conglomeraciones existentes se usan de manera flexible para alojar industrias de todos los tipos y tamaños, sea en fábricas tipo, en fábricas construidas según pedido,

o en terrenos urbanizados. En todos los casos, sin embargo, el tamaño de las fábricas tipo es apreciablemente mayor que el de los edificios proporcionados en conglomeraciones industriales en otras regiones. En Puerto Rico y Jamaica (pero no en Venezuela), la construcción de edificios de fábrica según pedido, para inversionistas conocidos - comúnmente extranjeros - es una actividad más importante por parte de la autoridad patrocinante que la provisión de fábricas tipo; las demandas de los inversionistas extranjeros son, invariablemente, de edificios más grandes que aquéllos que los pequeños empresarios locales serían capaces de ocupar. Ni facilidades de servicios comunes, centros de extensión industrial, ni cualquier otra facilidad promotora de este tipo es proporcionada como parte de los proyectos existentes de conglomeraciones industriales. Como resultado, si bien algunas pequeñas industrias han podido establecerse en las conglomeraciones, la mayoría de los ocupantes son empresas de tamaño mediano y grande.

Por razones evidentes, la oferta de terrenos urbanizados en áreas industriales, en combinación con otros incentivos, ha contribuido también a atraer principalmente a industrias de tamaño relativamente grande.

En cuanto a la ubicación, todos los países en estudio se enfrentan con problemas de congestión industrial y demográfica en sus ciudades principales, y con problemas de estancamiento económico y escasez de empleos en grandes áreas, predominantemente rurales. Todos los países han puesto en marcha programas dirigidos, al mismo tiempo, a producir la descentralización industrial y fomentar el desarrollo regional con el objeto de mitigar las presiones sociales y otras en los centros metropolitanos, realizar una distribución equilibrada de las fuerzas productoras, y reducir las desigualdades en niveles de vida entre regiones en diferentes niveles de desarrollo.

Relativamente pocos países, sin embargo, han usado las conglomeraciones industriales y el área industrial, principalmente, como un instrumento para la industrialización de regiones menos desarrolladas. La mayoría de las conglomeraciones y áreas están situadas en, o cerca de, ciudades grandes, o en regiones en que el proceso de industrialización

ya ha alcanzado un cierto nivel de desarrollo. Este es el caso de las conglomeraciones y áreas establecidas en, o cerca de, Kingston, San Juan, Curaçao, Port-of Spain, la región de Caracas a Maracaibo, Colón y Belo Horizonte aunque también se han estado estableciendo unas pocas conglomeraciones y áreas industriales en ciudades pequeñas. En el caso de dos países, Venezuela y Argentina, hay establecidas o planeadas áreas industriales en ciudades o regiones que desempeñarán el rol de "polos de desarrollo" centrados en algunas enormes plantas industriales y complejos de empresas industriales inter-relacionadas, y que atraerá alrededor de éstas a una variedad de empresas manufactureras, de servicio y comerciales de todo tamaño. Este es el caso de Ciudad Guayana, una "Nueva Ciudad" en desarrollo en Venezuela, y del proyectado complejo industrial San Nicolás-Santa Fé en Argentina. Si bien estos dos proyectos tendrían el efecto de descentralizar la industria, en un caso desde el cinturón industrial que se extiende desde Caracas a Maracaibo, y en el otro de la ciudad y provincia de Buenos Aires, darían por resultado nuevas grandes concentraciones de población e industria.

Una excepción notable a este patrón se encuentra en México donde, con el propósito explícito de desviar la industria desde Ciudad de México y Monterrey, se han establecido áreas industriales en Ciudad Bernardino de Sahagún, Irapuato y La Laguna, tres ciudades situadas en regiones áridas y pobremente dotadas. A pesar de la disponibilidad de facilidades materiales en las áreas, y de la extensión de las exenciones tributarias al extraordinario período de veinticinco años, sólo se atrajo unas pocas industrias a estas ciudades, hecho que sugiere que semejantes incentivos solamente son efectivos si las exigencias de los industriales referentes a suministro de materias primas, comercialización de los productos, disponibilidad de trabajo diestro y comunicaciones son satisfechas de otra manera.

Por otro lado, se ha desarrollado con éxito un área industrial en Querétaro, México, un centro principalmente agricultor situado, sin embargo, en la principal región de expansión económica del país, en el cruce de los más importantes ferrocarriles y carreteras.

/Otra excepción

Otra excepción es Arequipa, en Perú, donde se han acrecentado las perspectivas favorables de desarrollo industrial por medio de la disponibilidad de terrenos urbanizados, incentivos fiscales y financieros, y cierta asistencia.

Ya se ha mencionado el rol de las conglomeraciones industriales en esparcir las industrias en Puerto Rico y en la Guayana Holandesa. Una conglomeración industrial descentralizada se ha establecido en Barquisimeto, Venezuela, y áreas industriales están en operaciones cerca de San Fernando, la segunda ciudad de Trinidad, y cerca de Milford, Tobago.

En la mayoría de los países, las conglomeraciones y áreas son patrocinadas, financiadas y administradas por corporaciones de gobierno autónomo. En algunos países tomaron la iniciativa los gobiernos del estado, provinciales y municipales, y se han llevado adelante los proyectos en cooperación con organizaciones privadas y representativas. Con excepción de Colombia, donde el establecimiento de conglomeraciones industriales se deja a la iniciativa y esfuerzo privado, todos los planes actualmente en estudio en otros países de la región serían patrocinados y realizados por agencias de gobierno. En Brasil y Puerto Rico se han desarrollado unas pocas conglomeraciones y áreas industriales con móviles utilitarios, en/o cerca de grandes centros industriales (Sao Paulo, San Juan) en que el terreno para uso industrial es escaso, las industrias están ansiosas de establecerse y están dispuestas a pagar precios relativamente altos, no solamente por terrenos urbanizados, sino también por edificios y servicios proporcionados por el explotador.

El cuadro que viene a continuación contiene algunos datos sobre el tamaño de las conglomeraciones industriales y áreas industriales, y sobre edificios de fábricas tipo en ciertos países.

/País

Pais	Conglomeraciones Industriales (hectáreas)	Áreas Industriales (hectáreas)	Fábricas tipo (Metros cuadrados)
Argentina (planeado)	-	163, 317, 370	-
Costa Rica (planeado)	...	-	300, 600, 1 200
Ecuador (planeado)	25	16	450
Jamaica	125	-	560 a 1 000
México	-	200, 270, 305	-
Nicaragua (planeado)	18	-	200 a 1 000
Panamá	-	40	-
Perú	-	52	-
Puerto Rico	19 a 178	-	560, 1 100, 2 100
Trinidad y Tabago	-	2, 10, 15, 18, 95	-
Venezuela	...	7, 81, 84, 131, 700	600, 800

- No aplicable.

... No disponible.

1 hectárea - 2.471 acres.

1 m cuadrado - 10.76 pies cuadrados.

Como ya se hizo notar, los tamaños de las fábricas tipo son, en general, apreciablemente más grandes ^{3/} que en los países en desarrollo de Africa y Asia, y que aquéllos que predominan en el Reino Unido, como se puede ver en la tabla siguiente:

^{3/} En la mayoría de los casos, el área techada de estos edificios puede ser duplicada.

País	Edificios de fábricas tipo (metros cuadrados)
Nigeria	42, 56, 70, 112
Somalia (planeado)	186, 418, 825, 1 381
Uganda (planeado)	186, 464
República Árabe Unida	400
República Unida de Tanzania (planeado)	74
India	37, 46, 93, 186, 418, 464 y unos pocos de 557 a 836 a/
Ceylán	232, 464, 697 y 929
Reino Unido	139 y 465 a 4 650

a/ Extensible, respectivamente a 93, 186, 279, 557, 697 y 836 a 1 114.

Cierto número de conglomeraciones industriales y áreas están establecidas en puertos y ofrecen facilidades portuarias, y unas pocas están situadas cerca de aeródromos. En la mayoría de los casos las conglomeraciones y áreas están en localidades suburbanas.

La experiencia de los países en estudio en el campo de conglomeraciones industriales y áreas industriales incluye muchos ejemplos de éxito, y unos pocos de fracasos. Como, en todos los casos, las facilidades materiales de las conglomeraciones y áreas se ofrecen como parte de un programa de estímulo que destaca también concesiones tributarias y aduaneras, es difícil singularizar el rol respectivo de cada uno de estos dos factores. Sin embargo, los fracasos sugieren que ni las áreas industriales ni las concesiones tributarias bastarán para atraer a las industrias a localidades en que las exigencias fundamentales de los industriales - materiales, trabajo y mercado, como puede ser el caso - no sean satisfechos. La importancia de los estudios económico-técnicos de posibilidades de desarrollo industrial en diversas localidades como un pre-requisito para planear una conglomeración industrial o un área industrial no puede ser sobre-enfatizada a este respecto.

/Donde existen

Donde existen posibilidades favorables, es probable que la combinación de incentivos tributarios, facilidades materiales y la provisión de ciertos servicios sea un medio efectivo de estimular la industrialización. Las concesiones tributarias, sin embargo, deberían ser además de aquéllas otorgadas al país en conjunto, si la localidad o región a desarrollar está en una etapa temprana de industrialización. Esto mismo es verdad en cuanto a las facilidades materiales - las conglomeraciones industriales con fábricas tipo y facilidades de servicio común serán más efectivas que las áreas industriales con terrenos urbanizados, en localidades semejantes. Las situaciones convenientes no siempre se limitan a las ciudades grandes. La experiencia en estudio muestra que muchas ciudades más pequeñas ofrecen posibilidades favorables de desarrollo y que se puede obtener éxito allí, si bien más lentamente que en grandes centros urbanos.

Varios observadores han expresado la opinión de que el éxito de "Fomento" en Puerto Rico se debió mayormente a la concesión tributaria y al bajo cupo de tributación aplicado después del término del período de concesiones, y sólo secundariamente, si algo, a las facilidades en las conglomeraciones industriales. Sin embargo, la provisión de estas últimas continúa siendo la política principal de la Compañía de Desarrollo Industrial de Puerto Rico. Si bien en muchos países de Latinoamérica, particularmente en el Caribe, se ha prestado suma atención al ejemplo de Puerto Rico, debería notarse que su política de desarrollo, que está grandemente dirigida a atraer a la industria de los Estados Unidos continentales y sólo secundariamente al empresariado local, debería ser mirado a la luz de las relaciones políticas, económicas y geográficas del estado con el continente. Si bien las condiciones en otros países son completamente diferentes, los esfuerzos hechos por muchos de ellos para atraer industrias extranjeras pueden ser mejorados adaptando a sus propias necesidades algo de la organización, planeamiento material, servicios y métodos de fomento desarrollados en Puerto Rico.

/Parece haber

Parece haber mucho campo en todos los países en consideración, para establecer conglomeraciones de pequeñas industrias y para integrar tales proyectos a programas de desarrollo inclusivos para este sector, incluyendo medidas complementarias de desarrollo tales como financiamiento, extensión industrial, adiestramiento, etc. La necesidad de tal integración, que ha sido recalcada en varios documentos de las Naciones Unidas,^{4/} está ilustrada por muchos ejemplos, a través del mundo, de conglomeraciones industriales que permanecen vacías, que son ocupadas lentamente o que afrontan otras dificultades si el empresariado no es estimulado, si el financiamiento no está disponible pronto, y si no se proporciona asesoría técnica o adiestramiento. El alcance de estas medidas complementarias puede variar, evidentemente, con el grado de desarrollo del país o de la región, el nivel educacional de los presuntos empresarios, y la habilidad del caudal humano, la amplitud de los recursos financieros privados, y otros factores. Con tal que se dé asesoría en todas las etapas del establecimiento, producción y administración, el desarrollo de las pequeñas industrias puede ser uno de los medios más efectivos de movilizar recursos financieros privados y habilidades que de otra manera podrían desviarse a actividades menos productivas, o hasta podrían desperdiciarse. Las conglomeraciones industriales hacen posible integrar la mayoría de las medidas de sostén y asesoría, y ofrecen el máximo estímulo al empresariado y al logro de altos niveles de productividad. La conciencia creciente, en los países latinoamericanos, del rol de la pequeña industria en los programas globales y regionales de industrialización, y de la necesidad del apoyo del gobierno para su fomento, sin duda llevará al desarrollo de conglomeraciones industriales como una parte principal de tales programas.

^{4/} Véase, en particular, "The Role of Industrial States in Policies and Programmes for the Development of Small-Scale Industries" por P.C. Alexander.

II. INFORMES POR PAIS

Argentina

En los últimos años estaban en estudio en Argentina cierto número de proyectos de áreas industriales y conglomeraciones industriales. Los objetivos comunes a todos estos proyectos eran contribuir a la descentralización y fomentar el desarrollo regional; regular la expansión urbana, y llevar a cabo economías en las finanzas públicas (fiscales) por medio de una concentración de trabajos de infraestructura. El proyecto de conglomeraciones industriales tendría además el propósito de estimular el establecimiento de nuevas pequeñas industrias y la realización de mejores condiciones de trabajo, mayor productividad y modernización de las empresas ya existentes al reubicarlas en la conglomeración.

Si bien las áreas industriales planeadas contribuirían a desviar las industrias de la ciudad y provincia de Buenos Aires, éstas serían ubicadas en una de las partes más industrializadas del país - la región de San Nicolás-Santa Fe - y, por lo tanto no contribuirían al desarrollo de las provincias menos desarrolladas. Esto sería verdad también de la conglomeración industrial que se establecería en Córdoba, importante centro industrial y comercial.

Todos los proyectos fueron planeados en cooperación entre agencias nacionales - Consejo Nacional de Desarrollo (CONDE) y Consejo Federal de Inversiones - y autoridades locales, provinciales y municipales.

Un proyecto para crear un complejo industrial que consiste de plantas grandes ya existentes y nuevas industrias establecidas en cuatro áreas industriales en la región de San Nicolás-Santa Fe, fue estudiado en 1963 por el Consejo Federal de Inversiones. Las cuatro áreas estarían ubicadas, respectivamente en Villa Gobernador Gálvez, en un lugar de 317 hectáreas (783 acres), Villa Constitución, en 500 hectáreas (1 235 acres), San Lorenzo en 370 hectáreas (914 acres), y Santo Tomé en 163 hectáreas (393 acres).

El proyecto estaba basado en la teoría del "polo de desarrollo". La red se extendería sobre una amplia región geográfica que incluye varias ciudades grandes en que ya están ubicadas algunas industrias grandes.

Una red de industrias complementarias se establecería en, o cerca de, ciudades más pequeñas. Al mismo tiempo se ejecutaría un programa de planeamiento urbano racional para las ciudades implicadas.

De este modo, el área industrial de Villa Gobernador Gálvez acomodaría a industrias en crecimiento que por falta de espacio o facilidades materiales tuvieran que abandonar la ciudad de Rosario o fuera incapaz de establecerse allí. El área industrial de Villa Constitución sería ocupada por industrias relacionadas con el acero y negocios metalúrgicos, desarrollándose desde San Nicolás a Arroyo Seco. En San Lorenzo, las industrias estarían relacionadas a los complejos petroquímica, química y metalúrgica, extendiéndose desde Rosario a Puerto San Martín. Las industrias en estas tres áreas serían ampliamente complementarias de las grandes plantas existentes, tanto como de una a otra. En Santo Tomé, las industrias serían complementarias del centro metalúrgico de Santa Fe-Sauce Viejo, mientras otras trabajarían recursos agrícolas y animales locales.

Además se establecería un área industrial en 2 500 hectáreas (6 175 acres) de tierra en San Nicolás, cerca de una gran fundición de acero y otras plantas metalúrgicas.

La conglomeración industrial estaba siendo estudiada como un proyecto piloto para la ciudad de Córdoba, donde están establecidas un gran número de industrias pequeñas y existen buenas posibilidades para la creación de nuevas pequeñas empresas. Un programa de desarrollo estaba siendo elaborado por las autoridades municipales y provinciales y estaba siendo negociado un préstamo a largo plazo del gobierno nacional para financiar la construcción de la conglomeración industrial.

También se estaba considerando el establecimiento de áreas industriales en Mendoza, Río Negro (Viedma), Chubut (Comodoro Rivadavia) y Tucumán.

A pedido del Gobierno, un experto de las Naciones Unidas revisó, en 1964, los programas de áreas industriales. Recomendó que, si se iba a llevar a cabo una política de descentralización dirigida a desarrollar áreas relativamente menos desarrolladas, sería necesario, por un lado, poner restricciones al establecimiento de industrias en centros ya industrializados, en la línea de aquéllas adoptadas en el Reino Unido; y, por otro lado,

/complementar un

complementar un programa de área industrial - el cual, en su opinión no sería suficiente para inducir a la industria a mudarse a regiones relativamente menos desarrolladas y estimular el empresariado local - con un programa de estímulos especiales, tales como concesiones tributarias y de tarifas, financiamiento a largo plazo, tasas reducidas de utilidades, y otras medidas de fomento; los estímulos deberían ser diferenciados de acuerdo con el nivel de desarrollo de las regiones hacia las cuales la industria sería dirigida. El experto recomendó también que, además de las áreas industriales para industria grande y mediana, se estableciera conglomeraciones industriales para industrias pequeñas, para diversificar la producción industrial y abrir oportunidades de inversión a los empresarios locales. También recomendó prioridades en el desarrollo de las áreas industriales incluidas en el programa existente, política de admisión; política de arrendamiento y venta, administración y métodos de financiamiento.

Brasil

En las cercanías de Belo Horizonte, capital del Estado de Minas Gerais, hay establecidas dos "ciudades industriales". Estas ciudades - Contagem, fundada en 1941, y Santa Luzia, fundada en la década del cincuenta - se han levantado con el propósito de atraer la industria a una región con economía basada principalmente en la minería y la agricultura. Otros objetivos eran proporcionar empleo y detener la emigración hacia los centros industriales - Rio de Janeiro y São Paulo - y descongestionar el área urbana de Belo Horizonte. Ambos proyectos fueron financiados por el estado y están bajo administración estatal. En las áreas industriales se ofrece a los industriales sitios urbanizados en arriendo vitalicio con cánones nominales. El suministro de agua es gratis y está disponible abundante fuerza motriz. Ambas áreas están marcadas para industria pesada y liviana. En Contagem se ha fomentado algunas industrias pesadas en empresas combinadas entre el estado y grupos privados; incluyen fundiciones de acero, fabricación y armadura de automóviles, tractores, vagones de ferrocarril y maquinaria, la elaboración de productos del petróleo, cemento y otros materiales de construcción. La industria liviana incluye: lechería y plantas de elaboración de alimentos que hacen uso de los recursos en ganado del estado, productos

/farmacéuticos, aparatos

farmacéuticos, aparatos eléctricos, productos de papel y otros. Los servicios comunes incluyen: abastecimiento de alimentos, facilidades sanitarias y una escuela vocacional.

Santa Luzia fue establecida después que se hizo evidente que Contagem estaba casi completamente ocupada, mientras seguía habiendo fuerte demanda de terrenos industriales. Hace unos pocos años se hicieron planes para el establecimiento de áreas industriales en otras dos ciudades en el Estado de Minas Gerais - Governador Valadares y Uberlandia - y en el Estado de Bahía.

Una conglomeración industrial de propiedad privada ha estado en operaciones desde 1952 en el suburbio de Lapa, en São Paulo. Su administración vende sitios urbanizados y construye fábricas para la venta o arrendamiento con opción a compra.

En el marco de desarrollo del Brasil Nordeste patrocinados por SUDENE (Superintendencia de Desarrollo del Nordeste) están generalmente en estudio, proyectos para el establecimiento de conglomeraciones industriales para ser patrocinados por los gobiernos de los estados del nordeste. A pedido del Gobierno de Brasil, en 1967 las Naciones Unidas, bajo su Programa de Desarrollo proporcionará los servicios de un experto en conglomeraciones industriales para asesorar a SUDENE en llevar adelante este programa.

Chile

El desarrollo de la pequeña y mediana industria en Chile es responsabilidad del Servicio de Cooperación Técnica (SCT), (Office of Technical Co-operation), y de corporaciones autónomas establecidas por la Corporación de Fomento (CORFO) (Development Corporation). El Consejo Administrativo del SCT se compone de representantes de la CORFO, el Ministro del Trabajo y Comercio, representantes de las universidades y de la industria. El SCT está organizado en tres departamentos de operaciones responsables, respectivamente, de la asistencia técnica, preparación profesional y pequeñas industrias.

El departamento de pequeña industria del SCT tiene un programa de desarrollo comprensivo que incluye: asistencia técnica, estudios de posibilidades, fomento de cooperativas y asociaciones de pequeños

/productores, que

productores, que se espera se fortalezca y extienda en el período 1967-71 con la ayuda del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (Special Fund). Parte de este programa será el establecimiento de conglomeraciones industriales. Se han emprendido estudios preliminares para el establecimiento de una conglomeración industrial en la comuna de Maipú, cerca de Santiago, y en Osorno. El Gobierno de Chile ha pedido a UNDP que proporcione, en 1967, los servicios de un experto en conglomeraciones industriales, bajo la sección de asistencia técnica del programa.

Colombia

En Colombia, la iniciativa de levantar áreas industriales y conglomeraciones industriales la han tomado asociaciones privadas de la pequeña y mediana industria.

En Cali, Departamento de Valle, la Asociación Colombiana Popular de Industrias (ACOPI) (Colombian Popular Association of Industries) y la Federación de Pequeñas Industrias Colombianas (FEPICOL) (Federation of Colombian Small-scale Industries) han adquirido tierras para un área industrial. Se venden parcelas individuales a los industriales que levanten sus propios edificios. Alrededor de 125 empresarios ya han pagado parte del precio de compra de sus parcelas. El proyecto sería administrado por una asociación cooperativa de ocupantes. La cooperativa haría arreglos para el suministro de fuerza motriz, agua y desagües, y podría servir de agente comprador al por mayor de materias primas y de agente de ventas al por mayor de productos manufacturados; también podría ayudar en la compra de maquinaria y proporcionar servicios de contabilidad, jurisprudencia y diseño arquitectónico. El proyecto parece afrontar algunas dificultades financieras y de organización.

En Sogamoso, departamento de Boyacá, una empresa privada y un grupo local de hombres de negocios está planeando la compra de 50 hectáreas (124 acres) de tierra para desarrollarla como un área industrial. Un proyecto similar está siendo considerado por una

/corporación financiera

corporación financiera privada en Manizales, departamento de Caldas. Estos proyectos también parecen estar siendo estorbados por dificultades financieras y de otro orden.

Además de las consultas llevadas a cabo en 1964 por un Consejero Técnico del Centro para el Desarrollo Industrial, de las Naciones Unidas, con el gobierno y otras autoridades, hacia fines de 1965 las Naciones Unidas proporcionó los servicios de un experto en conglomeraciones industriales al Instituto de Investigaciones Tecnológicas (IIT) (Institute for Technological Research) un centro ayudado por el Fondo Especial que ha desarrollado un programa de asistencia a pequeñas industrias. En vista de las dificultades encaradas por los grupos privados al tratar de organizarse como empresas con fines comerciales, el experto ha recomendado que el gobierno tome una parte más activa en la promoción de la pequeña industria y en el establecimiento de conglomeraciones industriales en particular en lo que respecta a construcción.

Costa Rica

En años recientes, diferentes autoridades y agencias han hecho un cierto número de propuestas para el establecimiento de conglomeraciones industriales y áreas industriales en diversas localidades en Costa Rica. Se han llevado a cabo estudios de posibilidades por el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) (National Institute for Housing and Urbanization) y por organizaciones consultantes privadas para el Banco Centroamericano de Integración Económica (Central American Bank for Economic Integration) y la Presidencia de la República, respectivamente. Una municipalidad, una empresa de ferrocarriles y una corporación privada de bienes inmuebles han sometido planes o propuestas en este campo. Los lugares propuestos por estas diversas agencias están en o cerca de San José, Puntarenas, Heredia, Cartago, Liberia, Limón-Moin, y Alajuela.

/Los propósitos

Los propósitos de los proyectos estudiados por, o para agencias de Gobierno, son estimular la industrialización, tanto por empresarios nacionales como por inversionistas extranjeros, garantizar el mejor uso de la tierra en las ciudades, y alcanzar cierto grado de desconcentración industrial. La reciente erupción del volcán Irazú, que cubrió de cenizas una extensa área e interrumpió la actividad económica, dio mayores ímpetus a la idea de la ubicación planeada de las industrias a cierta distancia del volcán y de la capital.

A pedido del Gobierno, en 1965 las Naciones Unidas proporcionó bajo su Programa de Desarrollo, los servicios de un experto que analizó los proyectos de diversas áreas y conglomeraciones y formuló recomendaciones para un programa de acción inmediata. Recomendó empezar estableciendo una conglomeración industrial para pequeñas industrias, con fábricas tipo construidas antes de la demanda (con un área de 1 200, 600 y 300 metros cuadrados, respectivamente), fábricas construidas de acuerdo al pedido, terrenos urbanizados, edificios administrativos, talleres comunes de mantenimiento y reparaciones, centros de preparación (a ser provistos por el Instituto Nacional de Aprendizaje, (National Apprenticeship Institute), un taller de arrendamiento de maquinaria y un laboratorio de experimentación. El experto hizo recomendaciones acerca de la ubicación, el tamaño de la conglomeración el proyecto de desarrollo, política de admisión, incentivos a los presuntos ocupantes, y los costos estimativos del proyecto.

Ecuador

A pedido del Gobierno de Ecuador, un equipo de dos funcionarios del Centro de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas visitó el país en 1964 e hizo recomendaciones para una política y programa de desarrollo de pequeñas industrias, incluyendo el establecimiento de conglomeraciones industriales. Con ayuda adicional del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (UNDP) y del Centro para el Desarrollo Industrial, el Gobierno formuló, en 1965, un proyecto para el establecimiento en Cuenca, capital de la Provincia de Azuay, de una conglomeración industrial de demostración para pequeña industria y de un área industrial para industrias de todo tamaño, y presentó un pedido de ayuda al UNDP (Fondo Especial).

La selección de Cuenca se hizo después de considerar diversas alternativas de ubicación, incluyendo Quito y Guayaquil. Se consideró que el proyecto debería contribuir a la descentralización de la industria - que hasta aquí está concentrada en las dos últimas ciudades - fomentando su establecimiento y crecimiento en una región relativamente menos desarrollada con buenas posibilidades de desarrollo industrial.

Cuenca (80 000 habitantes) es el centro económico de las provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago. La región tiene abundantes materias primas, incluyendo recursos minerales, agrícolas y forestales. A fin de estimular el desarrollo económico de las tres provincias, el Gobierno Central creó en 1958, el Centro de Reconversión Económica del Azuay, Cañar y Morona Santiago (CREA) (Centre for Economic Rehabilitation), y promulgó leyes de incentivos tributarios especiales para nuevas industrias que se establecieran en la región. Con la ayuda del Gobierno Central, CREA emprendió programas para la construcción de caminos, agua, alcantarillados y aumento de la fuerza motriz, y estimuló el establecimiento en los últimos cinco años, de unas cincuenta industrias incluyendo una planta de cemento, una fábrica de neumáticos y una variedad de industrias de metal, madera y otras. Estudios de posibilidades llevados a cabo por CREA y el Centro de Desarrollo (CENDES) (Development Centre) han revelado buenas perspectivas para unas cuarenta nuevas industrias, la mayoría de las cuales son apropiadas para funcionamiento en pequeña escala.

/La conglomeración

La conglomeración industrial y área industrial deberían desarrollarse en un solar de 41 hectáreas (101 acres) de extensión, ya comprado por CREA. En el período de cinco años del proyecto, el programa hace provisión para el desarrollo de 10 hectáreas (25 acres) de tierras para la conglomeración industrial y la construcción de 30 fábricas tipo de 450 metros cuadrados cada una (4 835 pies cuadrados). En el mismo período se desarrollarían 6 hectáreas (15 acres) en el área industrial.

Las facilidades de servicio común en la conglomeración incluirían un edificio administrativo y técnico, un centro de extensión industrial, un taller de reparaciones y mantención, un laboratorio de experimentación, servicios comunes para obtención de materias primas, y facilidades de comercialización para los productos terminados. También se proporcionaría una cantina, un cuartel de bomberos, dispensario y posta de primeros auxilios. Instituciones de crédito darían facilidades bancarias.

Sería dueña de la conglomeración industrial una corporación privada cuyos miembros sería CREA, CENDES (en representación del Gobierno Central) y la Cámara Industrial de Cuenca. La corporación sería responsable de la construcción, organización y administración de la conglomeración y área, incluyendo las facilidades de servicios comunes. El proyecto sería financiado en su mayor parte por el Gobierno por intermedio de CENDES. Los edificios de fábricas se venderían o arrendarían a los posibles empresarios.

Con el tiempo, se establecerían conglomeraciones industriales en otras localidades.

El programa de conglomeración industrial del Gobierno de Ecuador está completamente integrado al programa del país de fomento de la pequeña industria, que incluye estímulo legislativo (ley de desarrollo industrial de diciembre de 1964, ley para el desarrollo de artesanos y pequeñas industrias de enero de 1965); la ley del Banco Nacional de Desarrollo de diciembre de 1964, que establece un fondo que alcanza al 20 por ciento del capital autorizado del Banco para préstamos a pequeñas industrias; la ley para la Comisión Nacional de Seguridad - Corporación Financiera Nacional de agosto de 1964, que establece un fondo especial de desarrollo y garantía para la

/pequeña industria;

pequeña industria; y asistencia técnica y administrativa para el establecimiento, expansión e industrialización de pequeñas industrias, estudios de posibilidades y de preinversión, proyectos de crédito controlado, etc., proporcionados por CENDES.

Jamaica

En Jamaica, la disponibilidad de fábricas y terrenos en una conglomeración industrial, y ayuda para el establecimiento de fábricas en terrenos individuales, son parte de un programa general de industrialización llevado adelante por la Corporación de Desarrollo Industrial de Jamaica (JIDC), una corporación estatuida por el Gobierno en 1952. Legislación de estímulo se encarga de las concesiones tributarias y otros beneficios a posibles inversionistas. Una de las leyes - la Ley de Estímulo Industrial de 1956 - está siendo emendada corrientemente para prolongar los períodos de exención de impuestos de los siete años actuales a un máximo de quince años, dependiendo de la ubicación de la planta productora. El máximo lo pueden obtener industrias establecidas en localidades designadas por el Gobierno como "áreas de depresión".

La conglomeración industrial, establecida en 1952, está ubicada a alrededor de dos millas de Kingston, en tierras fiscales vendidas a JIDC al costo nominal de una libra por acre. Es de tamaño de alrededor de 310 acres (125 hectáreas) de los cuales, hacia mediados de 1964, más del 50 por ciento habían sido desarrollados para el uso de 44 empresas industriales y 19 firmas de servicios.

La conglomeración ofrece para la venta terrenos urbanizados y fábricas construidas por JIDC para arrendar. La Corporación también ayuda a los empresarios construyendo fábricas para arriendo con opción de compra en cualquier tiempo durante el arrendamiento. El alquiler es, comúnmente, a razón del 10 por ciento, aproximadamente, del valor de la tierra y los edificios, siendo responsable el arrendatario de gastos como impuestos, seguros y tarifas de agua. JIDC es la única agencia responsable para la construcción de fábricas en la conglomeración. Sin embargo, en muchos casos, la construcción es entregada, bajo contrato a firmas constructoras particulares. Hay algunos sitios disponibles muy próximos al ferrocarril y unidos por ramales a las rutas principales.

No hay restricciones respecto al tipo de industrias que se puede establecer en la conglomeración, excepto las "molestas". Como política amplia, se prefiere la admisión de industrias con una alta capacidad de trabajo. Hacia mediados de 1964, los 44 arrendatarios industriales incluían: plantas de productos metálicos, cosméticos, farmacéuticos, pinturas, vestuario, calzado, envases de vidrio, productos alimenticios y otras industrias. Las 19 industrias de servicios incluían: puestos bencineros, una planta de refrigeración, talleres de quincallería e imprenta, almacenes, un laboratorio, compañías de transportes, etc. La ocupación total era superior a 3 000 personas.

El tamaño de los solares ocupados por las industrias varía de 22 000 a 435 000 pies cuadrados (2 150 a 41 400 metros cuadrados), muchos fluctúan entre 30 000 y 100 000 pies cuadrados, estando 12 por sobre los 100 000 pies cuadrados. Las áreas de fábrica fluctúan entre 6 000 y 65 000 pies cuadrados (557 y 6 038 metros cuadrados), muchas de ellas entre 10 000 y 20 000 pies cuadrados. La ocupación varía de 6 a 576 personas por empresa; veintidós compañías emplean menos de 50 obreros; el término medio de ocupación por empresa es 80.

Desde 1962, diez acres de tierra (4 hectáreas) han sido marcados para área industrial por el Consejo Parroquial - una autoridad de gobierno local - de San Jacobo, en el Norte de Jamaica. El proyecto, llamado Conglomeración Industrial Bogue, ofrece terrenos urbanizados para arrendar a industriales. Un "parque industrial" está planeado como parte de un proyecto de 30 millones de dólares en Montego Bay, incluyendo puerto, hotel, facilidades residenciales y de transporte, para ser desarrollado en diez años, empezando en 1966.

En su respuesta al cuestionario de las Naciones Unidas sobre conglomeraciones industriales, el Gobierno de Jamaica estableció que no era probable que desarrollara otras conglomeraciones industriales en otras localidades. Su política, que consiste en fomentar el desarrollo de industrias en todas las secciones de la isla, especialmente en áreas rurales, será llevada a cabo comprando tierra sobre bases ad hoc en áreas en que los empresarios estén de acuerdo con establecer sus fábricas. Como se mencionó antes, incentivos diversos están siendo ideados a este propósito.

/El Gobierno

El Gobierno también declaró que "la experiencia nos ha enseñado que la provisión de requisitos básicos, tales como terrenos urbanizados y servicios generales (electricidad, agua, etc.) no garantiza que las fábricas serán ubicadas en semejantes áreas. Las razones dadas por los posibles inversionistas para no establecerse en tales áreas son:

- " 1) Distancia de las fuentes de materias primas y mercado principal.
- " 2) Problema de mantenimiento. Se reclama que las áreas rurales no proporcionan facilidades adecuadas de reparaciones.
- " 3) La escasez de personal diestro y técnico en tales áreas.
- " 4) La falta de habitación adecuada y de facilidades sociales para la planta de empleados,

" Se cree que las enmiendas planeadas a las actuales leyes de estímulo por las cuales los períodos de exención de impuestos se prolongarán en el caso en que el fabricante esté ubicado en un área 'en depresión' contrapesarán estas dificultades y proporcionarán el estímulo para la industrialización rural.

" Por el lado positivo, nuestra experiencia sugiere que las siguientes son consideraciones pertinentes en el establecimiento de conglomeraciones industriales:

- " a) Los industriales parecen preferir la tenencia libre a la ocupación vitalicia.
- " b) La conglomeración debería ser trazada de tal manera que permita gran flexibilidad en el tamaño de los solares a fin de satisfacer las variadas demandas de la industria.
- " c) El suministro adecuado de agua y fuerza motriz son de importancia vital."

México

En los últimos quince años, la provisión de terrenos urbanizados en áreas industriales ha sido uno de los instrumentos usados por ciertas agencias mexicanas de Gobierno para influir en la ubicación industrial reprimiendo una mayor concentración de industria en el Distrito Federal de México, y fomentando, al mismo tiempo, la industrialización en regiones menos desarrolladas, en particular en áreas rurales.

/El experimento

El experimento empezó en Ciudad Sahagún (Ciudad de Irolo, Estado de Hidalgo) ubicada en un área rural árida y pobremente dotada, donde se establecieron tres grandes establecimientos industriales entre 1951 y 1956 en un esfuerzo por desarrollar la economía de la región: Diesel Nacional, S.A., originalmente planeada para la armadura de camiones pesados y, actualmente, fabricando autos resistentes; Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, que produce equipo ferroviario; y Siderúrgica Nacional, S.A., (antes Toyoda de México) que produce moldes y partes pulidas. Las tres fueron establecidas como empresas privadas, pero finalmente las ramas locales de Nacional Financiera suscribieron y pagaron su capital y respondieron por sus préstamos. Hoy en día, Nacional Financiera dicta la política económica para este grupo de industrias cuyas operaciones son complementarias, y administra la red.

Después que estuvieron construidas las tres plantas se desarrollaron terrenos industriales con fuerza motriz, agua, desagües y caminos internos unidos con las vías principales para atraer a otras industrias. A pesar de las concesiones tributarias federales y del estado concedidas por 15 á 25 años, y otros incentivos, ninguna otra industria, hasta aquí, ha sido establecida en Ciudad Sahagún. Sin embargo las tres grandes fábricas han contribuido a transformar cierto número de trabajadores rurales con muy bajas entradas en obreros industriales con diversas habilidades y a levantar el nivel de vida en una región particularmente pobre.

Otros dos proyectos de área industrial fueron patrocinados por la Comisión Federal de Electricidad (Federal Electricity Commission) en La Laguna (Ciudad de Gómez Palacio, Estado de Durango) e Irapuato (Estado de Guanajuato), respectivamente, con los mismos objetivos. Ambas ciudades están ubicadas en áreas rurales. El tamaño del área de La Laguna es de 305 hectáreas (740 acres), de las cuales están desarrolladas y listas para la venta, 130; terrenos no urbanizados se ofrecen para la venta en 116 hectáreas.

/El área

El área de Irapuato ocupa 270 hectáreas (667 acres) con terrenos desarrollados en venta en 111 hectáreas y sitios sin urbanizar, en venta en 116 hectáreas.

A pesar de la compra relativamente favorable y los términos de arrendamiento de sitios (30 pesos por metro cuadrado para los sitios urbanizados y 5 pesos por metro cuadrado para los sitios no urbanizados en La Laguna - 25 y 5 pesos, respectivamente en Irapuato (2.50, 0.40, 2.00 y 0.40 dólares) y de incentivos tributarios parecidos a los aplicados en Sahagún, solamente unas pocas industrias se han establecido en ambas áreas.

Si bien los incentivos de sitios industriales y concesiones tributarias no han sido efectivos en estas áreas rurales pobremente dotadas y relativamente remotas, ellas han tenido completo éxito en Querétaro, una capital de estado ubicada 115 millas al Noroeste de la Ciudad de México, en el centro de la región principal del país, que cuenta con el 43 por ciento de la población de México, el 62 por ciento de su industria y 69 por ciento de su producción industrial total. Querétaro es un importante centro de comunicaciones, ya que está en el cruce de las principales autopistas y ferrocarriles.

A pesar de esta potencial ubicación favorable, hasta 1961 la ciudad continuó siendo un pequeño centro, predominantemente agrícola, en una región semi-árida (60 000 habitantes). En ese año el Gobernador del Estado invitó a una firma consultora comercial de los Estados Unidos a hacer un estudio de las posibilidades industriales de la ciudad. Al mismo tiempo se estableció un Comité de Desarrollo Económico en el que estaban representados el gobierno del estado, el comercio y los trabajadores. Se decidió desarrollar un área industrial y proporcionar varios incentivos para atraer a la industria.

El estado estableció aparte una zona industrial y residencial ubicada de tal manera que los vientos llevan al humo y los gases lejos de la ciudad. La zona es explotada por una empresa privada, Inmuebles Querétaro S.A. Su tamaño total es de 580 hectáreas (1 430 acres), de los cuales 200 hectáreas son explotadas como área industrial, 19 como área comercial y 79 como área residencial (500, 50 y 175 acres, respectivamente). En el área industrial

/el tamaño

el tamaño corriente de los solares va de 5 000 a 300 000 metros cuadrados (1 acre un cuarto hasta 74 acres). Los lotes tienen electricidad, agua, gas y desagües, y muchos de ellos ramales de ferrocarril, ya que el ferrocarril corre directamente a través del área.

Los precios de los lotes varían según el tamaño y los servicios requeridos. En un esfuerzo para impedir la excesiva especulación de precios en la tierra industrial todavía disponible, Inmuebles de Querétaro ha establecido un sistema de descuentos del precio de la tierra hasta el 50 por ciento, según la fecha de la construcción y término de la actual nueva planta. El precio medio de la tierra es 26 pesos por metro cuadrado de tierra urbanizada con servicios (alrededor de 2.00 dólares).

Además de las concesiones en impuestos federales para el fomento de la industria se ofrece a los arrendatarios exenciones por hasta diez años en impuestos del estado. El estado ha establecido una oficina en Ciudad de México para fomentar el arrendamiento y ayudar a los empresarios a llenar las formalidades.

El resultado de estas medidas es que la industria ha venido a Querétaro. Desde 1962, la inversión total en nuevas plantas ha sido de alrededor de 40 millones de dólares. Estados Unidos y otras compañías extranjeras han figurado prominentemente en este desarrollo, a menudo en conjunto con capital mexicano. Las industrias incluyen una gran planta fabricadora de caja de velocidades para automóviles y camiones, una fábrica de máquinas de coser, fábricas de tractores, fábricas de herramientas, alimentos y otras industrias. Están trabajando tres centros de enseñanza técnica. La población de Querétaro se elevó de 65 000 en 1962 a 100 000 en 1966 y los empleos de 4 000 a 8 000.

Guayana Holandesa

A fin de ampliar la base económica de las islas y, en particular, alentar el establecimiento de empresas industriales, el Gobierno de la Guayana Holandesa está proporcionando concesiones tributarias y de aranceles y facilidades materiales para industrias. El Reglamento Nacional para el Fomento de los Establecimientos Industriales y Construcción de Hoteles, 1953, proporciona exenciones de impuestos y de derechos de importación por un período mínimo de diez años (máximo once años) a empresas /con una

con una inversión de 100 000 florines holandeses (53 000 dólares) en Aruba y Curaçao (50 000 florines holandeses en otras islas) o crea empleo adicional para, por lo menos 10 trabajadores antillanos (5 en las otras islas), y establezca una industria o rama de industria que no existía en la Guayana el 1º de enero de 1948.

Se ofrecen facilidades materiales y concesiones tributarias y de derechos aduaneros de importación y exportación, adicionales, a las industrias, especialmente industrias de exportación que establezcan fábricas en las "zonas libres" de Aruba, Bonaire y Curaçao. En cada zona se reserva espacio para industrias livianas y pesadas y se proveen almacenes y facilidades de infraestructura - fuerza motriz, agua, desagües, etc. Las fábricas y almacenes pueden ser construidos por el Gobierno para ocupantes conocidos y son dados en arriendo. Así, el programa demarcatorio de zona industrial no es meramente un recurso regulador para controlar la ubicación de la industria. Las zonas libres son en efecto, áreas industriales con algunas de las facilidades ofrecidas en otra parte, en las conglomeraciones industriales, en particular, la provisión de fábricas para arriendo.

Recientemente se ha llevado a cabo un estudio de posibilidades para el establecimiento de una conglomeración industrial para pequeñas industrias.

Nicaragua

En 1961, la Oficina Nacional de Urbanismo, Ministerio de Fomento y Obras Públicas (National Urban Planning Office, Ministry of Development and Public Works) con la ayuda de un experto facilitado por la Oficina de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos, prepararon un detallado estudio de las posibilidades y un plan para una conglomeración industrial a ubicar en Managua.

El proyecto sería parte de un programa de desarrollo industrial global, que incluía estímulos tributarios, establecimiento de un Centro de Productividad Industrial, ayuda financiera del Instituto de Fomento Nacional (INFONAC) (National Development Institute), ayuda técnica, adiestramiento y otras medidas.

/El proyecto

El proyecto pedía la urbanización de terrenos y la construcción de fábricas para venderlas a los empresarios que establecieran empresas manufactureras livianas. Se estimó que se podrían establecer de veinte a cuarenta industrias en un período de diez años; el empleo total de cuarenta plantas sería de alrededor de 1 500 personas.

El total de tierra requerido sería de 9.5 hectáreas (22 acres) para el mínimo de veinte plantas, y de 18.5 hectáreas (46 acres) para cuarenta plantas. Para una fábrica de 1 000 metros cuadrados (10 765 pies cuadrados) que inicialmente cubriera el 30 por ciento de un solar y fuera, eventualmente, extensible al 50 por ciento, se estimó el tamaño término medio de un lote en 3 000 metros cuadrados (32 300 pies cuadrados). Los solares industriales cubrirían alrededor del 65 por ciento del área total; facilidades comunes, incluyendo edificio administrativo, talleres corrientes, bomba bencinera, restaurant, dispensario y correo, 10 por ciento; calles y lugares de estacionamiento, 15 por ciento; y lugares de hermoseamiento del paisaje, 10 por ciento.

Unidades fabriles, 200 a 400 metros cuadrados (2 153 a 4 306 pies cuadrados) de área cada uno, se ofrecerían en arriendo a las industrias más pequeñas. Las unidades estarían repartidas en un mismo edificio. Se proporcionaría ayuda técnica como parte del proyecto.

La conglomeración industrial estaría administrada por una corporación autónoma no comercial.

Panamá

En un esfuerzo para aliviar la desocupación y fomentar el desarrollo industrial, el Gobierno de Panamá estableció en 1953 una "zona de libre comercio" en Colón, en la entrada por el Atlántico del Canal de Panamá. La zona es administrada por un cuerpo autónomo creado por el Gobierno; ocupa 99 acres (40 hectáreas) y está subdividida en áreas industriales, almacenes y distribución.

La ubicación y facilidades de la zona y los estímulos tributarios han atraído un cierto número de industrias, particularmente compañías de Estados Unidos, cuyos productos son conducidos no solamente a América Central y Sur sino también a Europa y Asia. En 1964, la zona proporcionó empleo directo a 1 500 personas y empleo indirecto a 3 500.

Perú

En Arequipa (alrededor de 200 000 habitantes) capital del sur del Perú, está acercándose a su término la construcción de un "parque industrial" (área) de 52 hectáreas (alrededor de 128 acres). El parque es patrocinado por la Junta de Rehabilitación y Desarrollo de Arequipa, una corporación de desarrollo semiautónoma, financiada por el Gobierno, responsable de todos los aspectos del desarrollo en el departamento de Arequipa. Una de las funciones de la Junta es el desarrollo industrial por medio del fomento de las industrias grande, mediana y pequeña y de la artesanía.

De las 52 hectáreas del parque industrial, 42 hectáreas (alrededor de 105 acres) están demarcados para solares industriales, siendo el resto para caminos, áreas de servicio y una escuela vocacional. Originalmente se había concebido el parque como un instrumento para reubicar industrias ya existentes, pero proporcionándoles condiciones más favorables de crecimiento y expansión. También se ha considerado la construcción de edificios multifabrilares con anterioridad a la demanda. Sin embargo, posteriormente la mayor parte de la demanda ha venido de firmas grandes comparativamente nuevas, tanto peruanas como extranjeras, y se vio que no había necesidad de fábricas tipo. También se descubrió que no había demanda de tierra para arrendamiento, y los terrenos urbanizados solamente se ofrecen en venta. El término medio del tamaño de un terreno alcanza de 7 000 a 8 000 metros cuadrados (alrededor de 75 000 a 86 000 pies cuadrados) y fuera de 16 industrias nuevas que están siendo ubicadas en el parque industrial, sólo 6 requieren lotes de menos de 2 000 metros cuadrados (alrededor de 21 500 pies cuadrados). Se espera que las industrias establecidas en el parque proporcionen ocupación directa a alrededor de 1 500 personas. La inversión total alcanzará a alrededor de 1.3 millones de dólares.

El parque ofrece sitios urbanizados con agua, alcantarillado, electricidad, servicio telefónico, calles y alumbrado público, acceso al ferrocarril y lugares de recreo. Además se ubicará un cuartel de policía, bomba bencinera, restaurant y una escuela vocacional en el área del parque.

La política de admisión y ocupación sigue estrechamente a la de la Compañía de Desarrollo Industrial de Puerto Rico (PRIDCO). La entrada al parque de industrias desagradables está restringida. Las industrias nuevas reciben generosas concesiones tributarias, alcanzando las reducciones a alrededor del 80 por ciento, estímulo que influye un tanto en la composición industrial del parque. Se da preferencia a aquellas industrias que contribuirán más al empleo de la región, crean oportunidades de inversión para otras empresas industriales, trabajan materias primas de la región o proporcionan facilidades extraordinarias de adiestramiento para los obreros, técnicos o administradores. La más baja prioridad se da a las empresas ya existentes que buscan reubicarse en el parque.

La tierra se vende al equivalente de 3.75 dólares por metro cuadrado. El 15 por ciento del precio tiene que pagarse al firmar el contrato; para el restante 85 por ciento, la Junta puede otorgar plazos hasta de diez años.

En una comunicación recibida de la Junta, se declara que: "El Parque Industrial de Arequipa ha probado ser una exitosa empresa. Ya ha sido vendida o encargada prácticamente toda la tierra disponible, aunque la construcción del parque solamente está por terminarse. Es el primer parque industrial del Perú y otras ciudades tales como Cuzco, Tacna, Huancayo, Trujillo y Chiclayo también están empezando a hacer estudios para parques industriales en sus áreas. Se está haciendo aparente que los parques industriales combinados con estímulos tributarios y esfuerzos para estudiar y fomentar las oportunidades de inversión industrial de una región, representan instrumentos efectivos para atraer industrias a ubicarse fuera de Lima, y contribuir así a la descentralización de la futura estructura industrial de Perú".

Puerto Rico

La provisión de sitios urbanizados, fábricas para arrendamiento y una variedad de servicios es parte de un programa comprensivo de desarrollo llevado a cabo en Puerto Rico desde 1950. El programa de desarrollo ("FOMENTO") está dirigido y controlado por una agencia del Gobierno la Administración de Desarrollo Económico (EDA), por medio de cierto número de unidades de funcionamiento, la más importante de las cuales, en el campo que estamos considerando, es la Compañía de Desarrollo Industrial de Puerto Rico (PRIDCO), que se ocupa de bienes raíces, construcción y financiamiento.

/El programa

El programa de desarrollo industrial global combina exenciones tributarias por periodos de cinco a diez años (y bajas tasas de tributación después del término del periodo de exención, ya que el impuesto a la renta social y personal es inaplicable en la comunidad), con estímulos de ubicación y varios servicios y medidas de ayuda. El programa está ampliamente adaptado para atraer capital y empresariado desde los Estados Unidos continental. Sin embargo, no se da ayuda a firmas que ofrecen cerrar una planta en Estados Unidos y trasladarla a Puerto Rico. De esta manera, las industrias de Estados Unidos que se beneficien con el programa "FOMENTO" deben ser compañías nuevas o que se amplían. En años recientes, se ha dado creciente incentivo al establecimiento de empresas puertorriqueñas y a empresas combinadas, por medio de estímulos especiales y política de créditos.

En 1966, había trece conglomeraciones industriales (llamadas "subdivisiones industriales") establecidas entre 1953 y 1961 en diversas localidades: seis en o cerca de San Juan, tres cerca de Mayaguez, dos cerca de Ponce, una en Caguas y una cerca de Arecibo. En base a su ubicación, las conglomeraciones podrían ser clasificadas como metropolitanas, urbanas y conectadas a puertos; PRIDCO está planeando establecer varias conglomeraciones cerca de los principales aeródromos.

En cada estado, PRIDCO ofrece una selección de sitios urbanizados, fábricas tipo construidas antes de la demanda, edificios multifabriles y edificios diferenciados para fábricas, de acuerdo a las necesidades y especificaciones de cada establecimiento industrial.

PRIDCO no vende sino que solamente arrienda tierra industrial y/o edificios. El arriendo es por un período fijo de diez años a una renta anual a ser pagada por adelantado en abonos mensuales. Además, el arrendador tiene que pagar contribuciones de bienes raíces, y cobros por agua, alcantarillado, gas, electricidad y otros servicios. El arrendatario también tiene que tomar seguro para proteger al dueño de los incendios, huracanes, terremotos, calderas (si las hay) y accidentes generales. El contrato de arriendo se puede renovar por períodos fijos de diez años. A fin de dispersar la industria y de ese modo fomentar un desarrollo regional equilibrado, se aplican cánones diferenciales de arriendo en cinco zonas geográficas. Los cánones más bajos, que son subvencionados, se aplican a las áreas menos desarrolladas de la isla.

La construcción de conglomeraciones industriales es realizada por contratistas privados bajo la vigilancia de PRIDCO. La Compañía no ejerce ningún control sobre la administración de las compañías arrendatarias individuales.

Reglamentos zonales establecen las restricciones en la admisión y ocupación de las industrias en las conglomeraciones. Los edificios deben ser usados exclusivamente para fabricación, montaje o procesos de elaboración. Las conglomeraciones se clasifican como "pesadas", "livianas", o "pesadas y livianas". Usos comerciales especiales pueden permitirse en ciertos lotes señalados.

Ningún edificio debe abarcar más terreno que el 50 por ciento del área del lote, de manera que se pueda proporcionar adecuada ventilación, espacio para estacionamiento y circulación. Los tamaños mínimos de los patios son: patio delantero (antecojardín) 6 metros (cerca de 20 pies); patios laterales, 3 metros (alrededor de 10 pies); patio trasero, 10 por ciento del fondo del lote. La altura de cada edificio debe limitarse a dos pisos de manera que el área de suelos del edificio no exceda al área del lote; sin embargo, en los casos en que es necesario sobrepasar la altura de dos pisos, el techado se reducirá de manera que el espacio total del piso del edificio no sobrepase el área del lote. El área del piso no debe ser menor a 10 000 pies cuadrados (929 metros cuadrados), excepto en casos en que el tamaño del lote es mucho más de un acre (aproximadamente 4 000 metros cuadrados); en el último caso el tamaño mínimo del edificio puede aumentar a una medida determinada por la Compañía. En cualquier caso, debe proporcionarse una expansión superior a 20 000 pies cuadrados (1 850 metros cuadrados). Hay tres tipos de fábricas modelo de un piso: 6 000; 11 500 y 23 000 pies cuadrados, respectivamente (557, 1 068 y 2 137 metros cuadrados) por área.

PRIDCO construye sus conglomeraciones industriales con sus propios fondos obtenidos de asignaciones del Gobierno y de la venta de bonos de rentas públicas. PRIDCO y el Banco de Desarrollo de Puerto Rico pueden financiar la obtención de facilidades por firmas privadas.

/La fuerza

La fuerza motriz la proporciona la Autoridad de Recursos Hidráulicos de Puerto Rico; agua y el alcantarillado la Autoridad de Acueductos y Alcantarillado de Puerto Rico, protección contra incendios el Gobierno de la República. PRIDCO proporciona asesoría, como ser investigación económica y ayuda para reclutar y adiestrar trabajadores. Servicios como cantina, atención médica, patrullaje, sistema de riego, etc., son arreglados por las firmas ocupantes.

Algunos datos sobre conglomeraciones industriales y tenencia a mediados de 1964 aparecen en el cuadro de la página siguiente.

Entre 1950 y 1965 el número de plantas industriales establecidas en Puerto Rico en las conglomeraciones industriales y fuera de ellas, se elevó de 82 a 1 126 y la ocupación total en la industria de 6 265 a 78 000.

A comienzos de 1958, después que PRIDCO estableció las primeras conglomeraciones industriales, inversionistas privados han desarrollado varias conglomeraciones cerca del área metropolitana de San Juan, donde hay considerable demanda de terrenos industriales. Estas son trabajadas como empresas para provecho comercial.

Varios observadores han expresado la opinión de que la exención de impuestos y la subsiguiente baja tributación han sido el factor individual más importante que ha influido en el establecimiento de industrias en Puerto Rico.^{5/} Algunos de ellos reconocen, sin embargo, que el valor incentivo de la exención tributaria por un lado, y la baja tributación por otro, varía de una clase de industria a otra y que también otros factores han influido en las decisiones de ubicarse en Puerto Rico. Pesándolo bien, la efectividad del programa de Puerto Rico se puede atribuir a un conjunto de bien equilibradas y hábilmente difundidas medidas que combinan los impuestos y otros estímulos con ayuda en todas las fases del planeamiento, construcción y funcionamiento de la industria.^{6/}

5/ Ver, por ejemplo, Fomento - the Economic Development of Puerto Rico por William H. Stead, National Planning Association, Planning Pamphlet N° 103, Washington, D.C., Marzo 1958; y Puerto Rico's Industrial Development Program, 1942-1960 por H.C. Barton, Jr., Centro de Asuntos Internacionales, Harvard University, October 1959.

6/ Naciones Unidas, Establishment of Industrial States in Under-developed countries, página 26 (Sales N° 60.II.B.4).

Ubicación y nombre de la conglomeración	Fecha de apertura para ocupación	Total de acres a/	Acres ocupados	Término medio de tamaño por lote (acres)	Tipo de tenencia permitido b/	Ocupación estimativa	Capital de inversión estimado (millones de dólares)
San Juan							
Cataño Guaynabo Waterfront	1958	19	15	2.0	P	258	2.0 e/
Mato Rey	1958	136	98	1.4	L y P	2 400	6.0 d/
Lucchetti	1953	93	46	3.0	H	1 520	2.5
Minillas	1953	178	63	1.8	L y P	1 920	5.0
Sabana Abajo	1960	31	18	1.0	L	-	0.75
San Juan Bay Waterfront	En construcción	100	-	-	P	-	1.8
Mayaguez							
Zona de libre comercio	1960	33	8	1.2	L y P	400	0.5
Guana jibo	1960	39	15	1.6	L y P	640	0.75
Mayaguez Waterfront	1960	64	24	2.4	P	1 450	4.0 e/
Ponce							
Ponce Waterfront	En construcción	105	-	-	P	-	1.5
Ponce oeste	1961	69	10	1.7	L y P	480	1.0
Caguas							
Caguas norte	1955	44	38	2.0	L y P	1 360	2.5
Arecibo							
Zeno Gandía	1957	46	18	1.6	L	640	1.0
Total	-	957	353	1.8	-	11 068	29.3

a/ Un acre = 0.40468 hectáreas.

b/ P = industria pesada; L = industria liviana.

c/ Más de \$ 4.0 millones privada.

d/ Más de \$ 1.0 millones privada.

e/ Más de \$ 5.0 millones privada.

Trinidad y Tabago

En Trinidad y Tabago, el establecimiento de áreas industriales y conglomeraciones industriales es parte de un sistema comprensivo de medidas dirigidas a fomentar el desarrollo industrial. Las otras medidas principales incluyen exención tributaria en los beneficios de industrias "precursoras" recientemente establecidas, durante sus primeros años, reducción en los costos de producción tanto de industrias antiguas como nuevas por medio de rebajas de derechos en la planta, maquinaria y materias primas, y aceleradas asignaciones de depreciación. El programa, que incluye construcción y administración de áreas y conglomeraciones industriales, es realizado por la Corporación de Desarrollo Industrial (IDC), una agencia gubernamental.

Los objetivos perseguidos al proporcionar facilidades materiales a posibles industrias son: atraer industrias del extranjero; fomentar el desarrollo de la grande, mediana y pequeña industria; influir en la ubicación industrial con miras a la descentralización; desarrollar áreas rurales y regiones con concentración de desocupación; y facilitar la expansión y nueva instalación de las industrias existentes.

Cinco áreas industriales están siendo desarrolladas en diversas partes del país por IDC en tierras cedidas por el Gobierno, en localidades urbanas y sub-urbanas. Se está planeando el establecimiento de conglomeraciones o áreas en regiones rurales.

Las áreas ofrecen terrenos completamente desarrollados, con agua, electricidad, ramales de ferrocarril, caminos, alcantarillado, protección contra incendios, teléfono y servicios postales, y cuando estén terminadas ofrecerán facilidades bancarias, cantinas y centros de recreación. Talleres centrales de mantenimiento y reparaciones han sido planeados para las áreas más grandes. Los depósitos de ventas los proveen los arrendatarios; en las áreas más grandes, IDC ha asignado sitios a las personas que proporcionan facilidades de almacenaje a los arrendatarios.

El siguiente cuadro muestra la ubicación, tamaño y progreso en el desarrollo de las cinco áreas industriales a mediados de 1964:

/Area

Area	Tamaño (acres) <u>a/</u>	Area ocu- pada (acres)	Número de fábricas	Tamaño medio de de fábrica (pies) <u>b/</u>	Tamaño medio del solar (acres) <u>a/</u>	Empleos	Inversión de capital (US\$ dólares)
East Dry	36	3.9	3	17 888	1.3	118	960 224
Sea Lots	25.5	0.7	1	9 840	0.7	12	760 071
O'Meara	234.0	27.0	9	12 704	3.0	464	1 548 790
Plaisance	45.0	1.0	1	-	1.0	38	299 736
Milford	5.2	-	-	-	-	-	47 649
Tobago							

a/ Un acre = 0.40468 hectáreas.

b/ Un pie cuadrado = 0.0929 metros cuadrados.

Partes de ciertas áreas serán desarrolladas como conglomeraciones industriales, ofreciendo espacio para fábrica y unidades de fábrica en arriendo a industrias pequeñas y medianas. Como experimento, se construirá una fábrica tipo con anterioridad a la demanda, en una de las áreas industriales más grandes.

Las áreas industriales desarrolladas ahora no son especializadas; se destinan principalmente a industrias de fabricación y armadura, excepto aquellas prohibidas por la ley o que presentan características desagradables, que no pueden ser controladas satisfactoriamente. El abastecimiento disponible de fuerza motriz y agua puede restringir la acomodación de industrias que son grandes consumidoras de estas ventajas, aunque a veces se puede hacer arreglos especiales.

Aunque el plan de desarrollo de un área hace provisión para la división en terrenos fabriles de variadas dimensiones, no se ponen restricciones especiales a las empresas según su tamaño, si es necesario, IDC está preparado para unir varios sitios a fin de acomodar a una empresa.

/Si bien

Si bien IDC prefiere alentar a empresas creadas recientemente en las áreas industriales, no hay restricciones para las empresas ya existentes que deseen trasladarse a las áreas por necesidad de agrandarse o por insuficiencia de sus acomodaciones presentes. Las áreas son administradas por la Unidad de Conglomeraciones industriales de IDC, el que es responsable del desarrollo de las áreas, el control de los tipos de edificios erigidos allí, incluyendo provisión de facilidades de bienestar para los empleados. Los ocupantes no tienen voz en la administración de las áreas.

Por ahora, la Corporación sólo arrienda los solares en la conglomeración; el período de arrendamiento es de treinta años con una opción de renovación por otros treinta años. El cánón de arrendamiento es el 4 por ciento del valor de la tierra en el mercado y se requiere una prima del 20 por ciento del valor de la tierra en el mercado, en el momento de otorgar el contrato de arrendamiento. Sin embargo, en casos especiales se rechaza la prima y se recarga el alquiler según una escala graduada. Los arrendatarios construyen las fábricas por medio de contratistas privados; la construcción debe cumplir un código redactado por IDC.

Un experto de las Naciones Unidas está ayudando, corrientemente, a IDC a formular un programa comprensivo para la pequeña industria, incluyendo la provisión de conglomeraciones industriales, facilidades de servicios comunes, extensión industrial y servicios de información.

Venezuela

En Venezuela, las conglomeraciones industriales y áreas industriales son establecidas por las autoridades nacionales, regionales y locales, a menudo en cooperación unas con otras.

Dos agencias nacionales, financieras y de desarrollo han sido activas en este campo. La Comisión Nacional de Financiamiento Industrial (National Commission for Industrial Financing) por medio de una de sus comisiones regionales, ha establecido una conglomeración industrial en Valencia. La Comisión Nacional es una institución financiera establecida en 1959 para proporcionar crédito a la industria pequeña y mediana, definidas como empresas con un capital de inversiones de menos de 100 000 bolívares,

/y entre

y entre 100 000 y 1 millón de bolívares, respectivamente (US\$ 22 220 y \$ 22 220 a \$ 222 200). La política crediticia de la Comisión está ampliamente orientada a estimular a los empresarios a trasladarse a la conglomeración industrial, estando la concesión de préstamos, generalmente ligada a la obtención de una fábrica de la conglomeración.

Quando esté terminada, la conglomeración industrial de Valencia tendrá 122 fábricas tipo. Los que ya están construidos son de dos tamaños: 600 metros cuadrados en un solar de 1 250 metros cuadrados (6 458 y 13 500 pies cuadrados), y 800 metros cuadrados en un solar de 1 650 metros cuadrados (8 610 y 17 800 pies cuadrados). Las fábricas más pequeñas se pueden comprar en períodos de diez años por 60 000 bolívares con pagos mensuales de 777 bolívares (\$ 13 300 y \$ 173) y las más grandes por 85 000 bolívares y pagos mensuales de 944 bolívares (\$19 000 y \$ 210). En 1965, estaban ocupadas 30 fábricas tipo.

La Comisión también pone a disposición créditos para obtención de nuevos materiales y capital de trabajo. La agencia proyecta desarrollar un programa de ayuda técnica ligado a sus operaciones financieras y a la conglomeración industrial.

La Corporación Venezolana de Fomento (CVF), con la cooperación de la Comisión Nacional, ha establecido una conglomeración industrial en Barquisimeto. El desarrollo de la pequeña y mediana industria es parte de las actividades de la Corporación, agencia establecida por el Ministerio de Desarrollo para fomentar el desarrollo económico en general. La Corporación concede ayuda técnica y financiera a la pequeña y mediana industria; en particular, puede proporcionar préstamos a largo plazo, hasta por 15 años, a empresas capaces de ofrecer bienes hipotecables o garantías. También está en efecto una forma de sistema de arriendo-compra para equipo y edificios.

Una agencia local - CONDIMA (Compañía para el Desarrollo de la Zona Industrial de Maracaibo) ha establecido un área industrial en Maracaibo y proyecta proporcionar en ella cierto número de facilidades de servicios comunes.

Más de 700 hectáreas (1 730 acres) de tierra han sido reservadas por CONDIMA para desarrollarlas como zona industrial; en una primera fase, 150 hectáreas (370 acres) están siendo explotadas en 185 solares que varían en su tamaño de 3 000 a 16 000 metros cuadrados (0.75 a 3.95 acres). Agua, gas, electricidad, alcantarillado y desagües, teléfono y comunicaciones están disponibles.

Terrenos urbanizados incluyendo todos los servicios se ofrecen para la venta al precio de 10 bolívares por metro cuadrado (\$2.20). Los compradores pagan el 28 por ciento del costo como primera cuota y el resto de 72 por ciento en 36 abonos mensuales, con un interés del 7 por ciento por año sobre el resto impago. CONDIMA está preparada para considerar otros métodos de pago, en particular un sistema de arrendamiento a plazo fijo con opción de compra. En este plan, el ocupante paga un alquiler de un uno por ciento del valor inicial de la tierra en base a arrendamiento de diez años. Al fin del período de contrato se puede comprar la propiedad al avalúo original menos la cantidad de alquiler que CONDIMA ha acreditado al fondo principal. Normalmente, esto significa que los bienes pueden ser adquiridos por el ocupante pagando el 42.65 por ciento del costo original.

Un plan semejante se puede aplicar a los costos de planta e instalación. En este caso el período es ocho años; el alquiler es de 12.3 bolívares (\$ 2.73) por mes por un adelanto de 1 000 bolívares. Hacia el fin del período de contrato, ha sido pagado un 90 por ciento de los costos y el empresario obtiene un título sin deuda de la planta en pago del balance.

Las empresas en el área están exentas de impuestos industriales y comerciales durante los primeros diez años. También son merecedoras de concesiones sobre impuestos a la construcción y tarifas de agua.

En una comarca de 18 hectáreas del área industrial, CONDIMA proyecta establecer un centro industrial que incluya control de calidad, laboratorios tecnológicos para prueba de material y alimentos, un instituto de productividad, y un taller mecánico central. Edificios administrativos, bancos, restaurants, bibliotecas, compañías de seguros, tiendas, etc. también

/estarán incluidos.

estarán incluidos. Estudios de posibilidades de los tipos de industrias adecuados para su establecimiento, han sido llevados a cabo por dos consejeros de las Naciones Unidas, en particular, para señalar la necesidad de, y el tipo de facilidades de servicios comunes.

Se han establecido áreas industriales en La Vittoria y Cagua, también.

En Santo Tomé de Guayana, una ciudad nueva que se está desarrollando en la confluencia de los ríos Orinoco y Caroní en Venezuela Sud-este, por la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), una agencia pública autónoma creada por el Gobierno en diciembre de 1960, se han establecido varias áreas marcadas para industria pesada y liviana, respectivamente. La ciudad se está desarrollando rápidamente alrededor de varias industrias grandes - su población aumentó de 4 000 en 1950 a 42 000 en 1961 y a 70 000 en 1964, y se espera alcanzar los 100 000 en 1966 y 400 000 por 1975.

El área de industria pesada incluye una gran planta de acero completamente integrada, fundiciones y fraguas; industrias químicas; una planta de aluminio, industrias de materiales de construcción; y maquinaria para industrias pesadas.

Hay establecidos tres "parques industriales" para industrias manufactureras livianas y para facilidades de trueque, almacenamiento y ventas al por mayor: Matanzas, con 84 hectáreas (207 acres) y 47 solares; El Roble, con 7.4 hectáreas (18 acres) y 81 solares, un aeródromo, con 131 hectáreas (324 acres) y 33 solares. Se están planeando parques industriales y comerciales adicionales.

CVG está proporcionando terrenos urbanizados para la venta o arrendamiento, ayuda en la preparación de estudios de posibilidades y mercado y ayuda a obtener capital de inversión. La Corporación Venezolana de Fomento proporciona ayuda financiera: puede comprar un sitio, construir una fábrica, y arrendarla a un industrial con opción a venta; también puede arrendar equipo con opción a compra. CVG puede participar en empresas conjuntas, aunque prefiere la empresa privada para tomar la iniciativa total. CVG está estableciendo escuelas elementales, secundarias y técnicas, puede ayudar a organizar programas de adiestramiento de obreros especializados,

/y tiene

y tiene en consideración la creación de un instituto tecnológico. En ciertos casos, el Ministerio de Desarrollo puede otorgar exenciones de derechos aduaneros para importaciones de equipo y materiales que no están disponibles en casa. Tarifas reducidas por electricidad pueden ser otorgadas a veces por CVG a grandes consumidores.

Entre las pequeñas industrias ya establecidas en Ciudad Guayana, un cierto número está produciendo materiales o partes para las industrias de grandes maquinarias y de construcción; incluyen aserraderos, plantas de productos de cerámica, productos de cemento, ladrillos y otras plantas de materiales de construcción, talleres de montaje y reparaciones, fabricación de artículos eléctricos, etc. La mayoría de estas empresas emplean 10 a 20 trabajadores cada una; algunas emplean 25 a 45 trabajadores. Con el esperado aumento de población, hay oportunidades de alimentos, calzado, vestuario, muebles, productos químicos caseros y muchas otras industrias de consumo.

