

8
PATROCINADO POR:

COLEGIO DE INGENIEROS INDUSTRIALES Y
EXCMO. CABILDO INSULAR DE GRAN CANARIA

ESTUDIO SOBRE
POSIBILIDADES DE INDUSTRIALIZACION
EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS

—♦♦•♦♦—
Autor: Jan Bobrowski and Partners.

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

FEBRERO DE 1968

PATROCINADO POR:

COLEGIO DE INGENIEROS INDUSTRIALES Y
EXCMO. CABILDO INSULAR DE GRAN CANARIA

ESTUDIO SOBRE
POSIBILIDADES DE INDUSTRIALIZACION
EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS

Autor: Jan Bobrowski and Partners.



S. C.

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS	
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA	
N.º Documento	319524
N.º Copia	797492

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

FEBRERO DE 1968

I N D I C E

preámbulo

1.	Prefacio	página	1
2.	Resumen de las Conclusiones.	página	4
3.	Notas sobre la Política Económica	página	6
4.	Economía y Desarrollo Industrial en Puerto Rico	página	14
5.	Economía y Desarrollo Industrial en Hong Kong	página	23
6.	Economía y Desarrollo Industrial en Bermuda	página	37
7.	Economía y Desarrollo Industrial en la República de Irlanda	página	42
8.	Economía y Desarrollo Industrial en Irlanda del Norte	página	55
9.	Estímulos Industriales en Gran Bretaña	página	60
10.	Condiciones Existentes en la Provincia de Las Palmas: Activo y Ventaja	página	62
11.	Condiciones Existentes en la Provincia de Las Palmas: Desventajas	página	73
12.	Notas sobre la Industrialización	página	80
13.	Modernización de la Industria de la Construcción	página	87
14.	Desarrollo Regional - Provincia de Las Palmas	página	92
15.	Recomendaciones	página	104
16.	Bibliografía	página	110
17.	Anexo I	página	114
18.	Anexo II	página	116
19.	Anexo III - Condiciones del Concurso	página	117
20.	Mapa A.- Gran Canaria		
21.	Mapa B.- Fuerteventura		
22.	Mapa C.- Lanzarote		
23.	Mapa D.- Las Palmas, con indicación de la Zona Libre que se sugiere en La Isleta		

P R E A M B U L O

Nos fué comunicado el Concurso para "La Industrialización de la Provincia de Las Palmas" por la Oficina Británica de Servicios de Ingeniería en Ultramar de Londres en Febrero de 1967, y hallamos el problema tanto interesante como retador.

Hemos de expresar nuestro agradecimiento al Ministerio de Comercio Británico, la Embajada Española en Londres y la Cámara de Comercio Británica en España, así como a la Oficina Británica de Servicios de Ingeniería en Ultramar por la literatura y la información que nos han proporcionado sobre la provincia de Las Palmas. Después de estudiar los aspectos históricos y económicos relacionados con España y las Islas Canarias, visitamos la provincia de Las Palmas durante el mes de junio de 1967 para llevar a cabo una investigación en el lugar.

Nuestros contactos iniciales fueron facilitados por la cortesía del Cónsul de Su Majestad Británica en Las Palmas.

Nuestras conversaciones en la provincia de Las Palmas con representantes del gobierno local, ingenieros, economistas y hombres de negocios fueron de lo más fructíferas.

Los diversos Delegados, y en particular el Delegado Provincial en Las Palmas del Instituto Nacional de Estadística, así como las Cámaras de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas, nos proporcionaron muchos datos y estadísticas informativos.

La documentación que nos fué proporcionada por la Organización Sindical (Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias), que había sido preparada con relación al II Plan de Desarrollo Canario, resultó de valor incalculable.

Quisiéramos también señalar nuestro agradecimiento a los representantes del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Delegación de Las Palmas, quienes nos ayudaron considerablemente a obtener información sobre la provincia de Las Palmas.

Séanos permitido expresar nuestro agradecimiento por la amabilidad y la cortesía de que hemos sido objeto por todos aquellos con los que tuvimos contacto y por la gran ayuda que nos fué dada de tan buena voluntad.

Londres, Septiembre de 1967

LOS AUTORES

Los autores han estudiado la estructura económica de la provincia de Las Palmas, el objeto del II Plan de Desarrollo Canario, y los medios disponibles, así como la estructura demográfica, y los niveles de empleo, producción, consumo, sueldos y precios.

Al terminar sus estudios, los autores tuvieron que decidir el método mediante el cual habían de encararse con el problema. Sería posible redactar un estudio macro y microeconómico puramente económico, dando un análisis de los tados de las inversiones de unas cuantas fábricas, su rendimiento y su remunerabilidad, los mercados posibles y la distribución de las industrias seleccionadas. Pero sería ésta una labor puramente teórica de poco valor práctico; una solución irreal que de ninguna forma sería digna del problema bajo consideración.

Es el criterio de los autores que el problema abarca un campo mucho más amplio de simplemente el tipo y tamaño de industria que ha de desarrollarse en la provincia de Las Palmas. El problema ante el cual nos encontramos es el de si es necesaria una ulterior industrialización de la provincia de Las Palmas y, en caso afirmativo, si es posible esta ulterior industrialización en las circunstancias prevalentes. Solamente puede darse una respuesta positiva cuando se tenga la seguridad de que resultará económico y lucrativo establecer y desarrollar nuevas líneas e industrias.

Después de un profundo estudio de los aspectos generales y demográficos de la provincia aparece evidente que la región puede y debe industrializarse.

Es lamentable, sin embargo, que la falta actual de estímulos adecuados no atrae inversiones en las industrias de fabricación. En vista

de ésto, es esencial que las circunstancias prevalentes sean modificadas para crear un clima más favorable al desarrollo industrial de la provincia de Las Palmas. Solamente después de una modificación semejante sería posible emprender un estudio académico sobre la selección de las industrias más adecuadas para esta región.

Piensen los autores que han de tratar este problema de la industrialización de forma pragmática y no teórica y, con este fin, han preparado información y explicaciones detalladas sobre la forma en que otros países han atacado este problema.

Naturalmente, toda entidad geoeconómica tiene sus propias características. Sin embargo, existe alguna analogía en los problemas y, por lo tanto, los autores han decidido describir las estructuras económicas de Puerto Rico, Bermuda, Hong Kong, la República de Irlanda, Irlanda del Norte y Gran Bretaña y de dar breves descripciones de cómo están desarrollando sus industrias.

Durante su estudio de diversos otros territorios isleños los autores llegaron a conocer ideas que sugieren que debe redactarse un plan detallado en cuanto al tipo de industrias que han de desarrollarse (Hong Kong, República de Irlanda), pero aquéllos responsables del desarrollo de estos territorios hallaron que no había una base estadística sobre la cual pudiera crearse semejante plan, que un plan fijo de industrialización de tipo semejante, a la larga, ahogaría la iniciativa, y evitaría más bien que estimularía el desarrollo de las industrias.

Sin embargo, prevaleció la opinión de que los gobiernos, en colaboración con organizaciones comerciales, deberían concienzudamente avalorar la prioridad con respecto a las inversiones en infraestructura, crear un clima para la industrialización por medio de estímulos financieros y fiscales, y después dejar que el empresario desarrolle con práctica determinación los diferentes tipos de industrias.

Los autores harán muy poco uso de las estadísticas de la provincia de Las Palmas, en la suposición de que el lector tendrá a la mano todas las estadísticas necesarias.



2. RESUMEN DE CONCLUSIONES

Después de una amplia investigación y de un estudio comparativo, los autores opinan que la industria manufacturera de la provincia de Las Palmas debe desarrollarse substancialmente.

Un estudio demográfico ha puesto de relieve los hechos siguientes:

1. La provincia de Las Palmas tendrá que hallar empleo para 35.000 personas más durante los próximos cuatro años;
2. El régimen de aumento de la población de la provincia es el triple del promedio peninsular; y
3. El porcentaje de la población activa ocupada en la industria es considerablemente inferior a la cifra nacional.

El estudio económico de la provincia de Las Palmas ha mostrado que hay una falta general de estímulo para la inversión en las industrias manufactureras.

Para corregir esta circunstancia y evitar el peligro de la desocupación futura, los autores encarecidamente recomiendan que:

1. La provincia de Las Palmas sea designada zona especial de desarrollo (polígonos industriales de localización preferente) bajo la tutela de una autoridad industrial de desarrollo establecida localmente;
2. Se hagan disponibles concesiones especiales en efectivo, exenciones de tributos y facilidades de préstamos substancialmente empleadas; y
3. Se establezca una verdadera zona libre, adyacente al puerto de Las Palmas, de forma que la provincia pueda atraer capital, pericia técnica y relaciones comerciales.

La provincia de Las Palmas se beneficiaría en gran medida si su economía estuviese mejor equilibrada. Actualmente, se permite una expansión ilimitada a algunos sectores de la economía mientras que a otros sectores no se les ofrece un estímulo adecuado para la expansión. El turismo está en auge y, al mismo tiempo, este auge está conduciendo a especulación mal considerada del terreno que pudiera

tener como resultado el perjuicio del potencial de desarrollo de las ventajas ambientales naturales de la región.

Su situación especial geográfica coloca a la provincia de Las Palmas en la encrucijada de Europa, Africa y América. Si la provincia plantea su futuro con previsión y valor puede aspirar en el futuro al beneficio del comercio internacional; disponer de valiosas rutas de exportación a todas partes del mundo; disfrutar de su posición como importante terminal marítima; y estar adecuadamente preparada para desempeñar su papel en la integración de España en la economía mundial.

3. NOTAS SOBRE LA POLÍTICA ECONOMICA

NOTAS GENERALES SOBRE EL PLANEAMIENTO ECONOMICO:

El planeamiento nacional significa la tutela o dirección de la economía por el gobierno nacional o regional, directamente o por trámite de delegaciones. El objeto del planeamiento es el logro sincronizado de los objetivos estipulados.

Existen dos métodos distintos de planeamiento económico, a saber:

1. Por el método del beneficio en una economía de mercado; que exige la coordinación en el uso de recursos a través de un sistema de precios;
2. Organizando el uso de todos los factores de producción por dirección central lo que exige decisiones centralizadas sobre lo que ha de producirse y en qué cantidades, sobre precios, costes, situación, capacidad productiva, etc.

El primer sistema, el de la guía de planeamiento (que es el que se aplica en occidente), sostiene que en libre competencia la influencia del motivo de beneficio tendrá como resultado la mejor distribución posible de recursos y asegurará un desarrollo económico rápido; y se logra por medio de una política monetaria y fiscal.

El segundo sistema es un sistema público directo de planeamiento de la distribución de recursos de producción con relación a la distribución planeada de los ingresos nacionales entre las utilidades públicas y privadas, entre la inversión y el consumo. (Rusia Soviética y otros países que la toman como modelo).

En los países industriales de occidente el planeamiento dirigido puede variar en extensión, detalle y categoría. La extensión del planeamiento gubernamental puede ser solamente sobre inversiones de infraestructura. En algunos países, como España, Francia, Italia y Gran Bretaña, el gobierno organiza el desarrollo con más o menos detalles en las llamadas zonas de desarrollo. La categoría del plan tam-

bién varía. El "Commissariat de Plan" francés trata de coordinar los planes gubernamentales generales con los de empresas particulares, cuyas recompensas las determina primordialmente el mercado. Sin embargo, a estas empresas se las estimula y se las induce a cumplir con los planes gubernamentales por medio de estímulos fiscales y acceso a capital.

Los que promulgan el planeamiento en países capitalistas como Francia y Gran Bretaña hacen hincapié sobre la necesidad de mantener la demanda local a suficiente nivel para que absorba toda la producción corriente a precios económicos.

Se considera que el capitalismo no podría mantener empleo total a menos que intervenga el Estado para restablecer el nivel de demanda siempre que aparezca inminente una contracción. En estas circunstancias, el planeamiento económico puede tener varias formas:

1. El gobierno puede fomentar la demanda particular de mercancías y servicios por medio de concesiones fiscales o subsidios a la inversión;
2. Puede regular los ingresos de forma tal que influyan sobre el nivel y la naturaleza de la demanda;
3. Puede ejercer influencia sobre la cantidad y la naturaleza de la producción por medio de pedidos únicos directos de mercancías y servicios;
4. O puede tratarse de la nacionalización de industrias privadas que ocupan posiciones esenciales en la economía.

Existe el criterio en algunos sectores franceses e ingleses de que demasiado planeamiento detaillado puede descomponer la economía del mercado y frenar la iniciativa particular. Los métodos de selección planeada en las industrias manufactureras han sido muy especialmente criticados.

NOTAS SOBRE EL II PLAN DE DESARROLLO ESPAÑOL:

Los autores han estudiado el "Plan de Desarrollo Económico y Social 1964-67" publicado por la Comisaría del Plan de Desarrollo Económico. Esta labor representa un plan de visión verdaderamente amplia;

contiene muchos detalles valiosos del programa de reconstrucción, que aspira a la modernización de la economía y la estructura social de España.

Resulta evidente en este trabajo que el gobierno español desempeña un amplio papel en el desarrollo económico del país y que el sistema español de planeamiento es compatible con una economía de mercado libre.

La coordinación voluntaria del sector público y el particular concuerda con el mantenimiento de una economía de mercado y puede ser compatible en la práctica con una distribución racional de recursos de acuerdo con las preferencias del consumidor.

1. El OBJETIVO CENTRAL del Plan de Desarrollo Español dice lo siguiente:

"El Plan de Desarrollo se propone conseguir, al ritmo más rápido posible y en condiciones de estabilidad económica, la elevación del nivel de vida, el desenvolvimiento de la cultura y el logro de un mayor bienestar para todos los españoles al servicio de la dignidad y libertad de la persona. El Plan pretende no solo satisfacer las necesidades y aspiraciones de la población actual sino también preparar el porvenir inmediato de la juventud de hoy y de la generación venidera."

2. El objetivo central del Plan servirá tres propósitos fundamentales:

- (i) La integración social.
- (ii) Igualdad de oportunidad.
- (iii) La promoción social.

3. Los objetivos primordiales de la política económica española son:

- a) Máximo crecimiento del producto nacional;
- b) Equitativa distribución de la renta;
- c) Flexibilidad del sistema económico;
- d) Equilibrio económico;
- e) Pleno empleo;
- f) Integración en la economía mundial.

Puede verse por lo anterior que los fundamentos del Plan de Desarrollo Español no son solamente económicos, sino que están destinados a servir a una filosofía de bienestar social.

Lo que se ha logrado con el I Plan de Desarrollo es impresionante. El objetivo del Plan era un aumento anual del 6% del producto nacional bruto, y éste se ha excedido. La renta nacional bruta aumentó en nada menos del 9,8% efectivamente en 1965.

España ha logrado un progreso importante en el desarrollo de la infraestructura. Son notables los progresos logrados en el sector de servicios, especialmente en el turismo. Constituyó un primado el número de turistas que llegaron (17,3 millones) en 1966, quienes gastaron \$1.246 millones.

El rápido desarrollo de la industria del turismo (quizás demasiado rápido) ha tenido un gran efecto sobre la inversión en la construcción, transportes, energía, agua, etc.

Se prosigue vigorosamente con la modernización de la agricultura. Los proyectos de riegos son impresionantes.

En el sector industrial España ha progresado, pero son menos notables sus progresos en este sector.

En comparación con las industrias manufactureras, el turismo disfruta de una posición privilegiada en España. La inversión de capital en hoteles y facilidades para el turismo resulta más atrayente que la inversión en la industria, principalmente porque la renta del capital invertido en turismo se obtiene mucho más rápidamente que en la industria y con mucho menos riesgo. Pero, a la larga, el desarrollo de la industria es de mayor importancia que el del turismo.

La ayuda prestada por el gobierno a un sector de la economía es a costa de otros sectores. A corto plazo, cada sector compete por los

recursos limitados contra todos los demás. Sin embargo, el problema principal de una política sana económica, como en todos los demás países, es el equilibrio de los diferentes objetivos entre sí, puesto que el tratar de conseguir todos al mismo tiempo conduce a conflictos, como por ejemplo entre el desarrollo y la estabilidad de precios.

POLITICA INDUSTRIAL Y LA C.E.E.

España ha hecho grandes avances desde 1959 cuando se puso en práctica el Plan de Estabilización. La infraestructura para el desarrollo se halla ahora disponible, pero decisiones de importancia vital sobre planeamiento e inversiones resultantes del II Plan de Desarrollo tienen que esperar a la decisión sobre la entrada de España en la C.E.E.

Los planificadores e industriales españoles han de saber a qué lado de la barrera de tarifas europea se hallará España dentro de tres o cuatro años.

La C.E.E. posee ya un mandato para negociar con España la primera etapa de un acuerdo preferencial, bajo el cual la Comunidad reduciría sus tarifas industriales sobre mercancías españolas en un 60% y España sus derechos industriales sobre exportaciones de la C.E.E. en un 40% durante un período de 6 años. Los detalles de la segunda etapa tendrán que negociarse bajo un mandato ulterior.

En febrero de 1962, España inició tratativas con la C.E.E. con vistas a una posible asociación. Las negociaciones fueron difíciles y prolongadas, pero opinan los autores que España llegará a ser miembro en pleno de la Comunidad Europea.

Algunos hombres de negocios españoles temen la competencia del Mercado Común, a pesar del hecho de que el interés primordial de España estribará en las exportaciones industriales a la C.E.E.

Es ahora el momento apropiado para la modernización y desarrollo de la industria.

Las bases principales de la política industrial española estipulada en el Plan de Desarrollo son las siguientes:

1. Racionalización y normalización de productos industriales;
2. Modernización de maquinaria anticuada;
3. Desarrollo de empresas industriales pequeñas y medianas dándoles ayuda financiera y técnica;
4. Dando ayuda económica a la iniciativa privada en forma de:
 - a) Ayuda financiera;
 - b) Ayuda comercial;
 - c) Entrenamiento de personal;
 - d) Investigaciones técnicas.
5. Creando condiciones que permitan:
 - a) Producir eficientemente a precios que compitan internacionalmente;
 - b) Acelerar la amortización y las nuevas inversiones;
 - c) Fomentar la acción concordante entre la administración y las empresas privadas.

Es de desear que los sanos principios de la política industrial se lleven a cabo con más vigor en el II Plan de Desarrollo y que se establezcan más zonas de desarrollo con subsidios más altos y mayores estímulos fiscales. Cuando prevalezcan estas condiciones ya no habrá necesidad de temer a la competencia del Mercado Común; una plena integración con la C.E.E. tendrá lugar de forma beneficiosa para la economía española y para la Comunidad Europea.

La Gran Bretaña, que lleva siendo una potencia industrial desde hace muchas generaciones, emplea 26 millones de personas en los tres sectores de su economía y, actualmente, se ocupa de un proyecto para una ulterior expansión industrial. Su prestación a nuevas industrias,

que se efectúa eficaz y rápidamente, es más del doble que la de España. Las zonas de desarrollo representan aproximadamente el 50% de la superficie total de la Gran Bretaña. En España hay zonas de desarrollo en solamente siete de las cincuenta provincias metropolitanas.

Se iniciará un nuevo capítulo de mayor envergadura de la historia económica de España cuando ésta llegue a ser miembro en pleno de la C.E.E. La importancia de este acontecimiento exigirá de España su mayor y renovado esfuerzo económico, de forma que su asociación pueda ser de la máxima ventaja para ella y para la Comunidad.

El economista español Ramón Tamames ha dicho: "Hemos crecido, pero no nos hemos desarrollado". Hablaba de la industria.

Sería de gran beneficio a largo plazo para su economía si España se dedicase con mayor esfuerzo a reforzar y modernizar su industria. El II Plan de Desarrollo podría abarcar una política de amplia base de desarrollo industrial como consecuencia lógica y necesaria del primer Plan. El II Plan podría ampliarse para incluir la industrialización de la provincia de Las Palmas. Esto si que sería una labor práctica y real.

La economía de la provincia de Las Palmas está inseparablemente ligada con la de la península y, en vista de la futura asociación de España con la C.E.E. es de la máxima prioridad que la provincia revolucione el clima industrial de forma que pueda desarrollarse su industria.

Si se proporcionan estímulos adecuados en la provincia de Las Palmas, especialmente en la zona libre, puede con toda razón esperarse, que Alemania, Francia y otros países de la Comunidad estén dispuestos a llevar a la región industria, capital y pericia.



La provincia de Las Palmas ha de ocuparse solamente de las industrias más modernas y eficaces de forma que puedan competir en el mercado nacional y en los internacionales.

Las políticas planificadoras de la península y de las Islas Canarias han de estar todavía más sincronizadas y la interdependencia de sus políticas puestas de relieve al tratar de demostrar sus méritos mutuos e individuales.

Al entrar en la C.E.E., España se hallará ante el problema de la integración. Modestamente, la provincia de Las Palmas puede contribuir útilmente a la solución de este problema.

Los autores han hallado necesario referirse a y sopesar las características más amplias de la política económica referentes a la provincia de Las Palmas y a la península porque consideran que toda proposición que omitiese el problema de integración de la economía española en la C.E.E. no tendría ningún valor duradero.

P U E R T O R I C OGENERALIDADES

La isla, mide solamente 153 Km de larga y tiene una superficie terrestre de 8.896 Km², hallándose a cerca de 1.600 Km de los Estados Unidos de América. Goza de un clima templado y benigno. La tierra es fértil, pero necesita riegos en muchas zonas. La superficie de terreno de cultivo es actualmente de 3.649 Km².

GOBIERNO

Desde 1952 la estructura gubernamental de Puerto Rico ha sido análoga a la de un estado de los Estado Unidos de América, salvo que su representación en Washington tiene voz, pero no tiene voto en el Congreso. Es autónoma en asuntos locales. Todos los portorriqueños disfrutan de ciudadanía norteamericana y del derecho a asistencia social sin tener que pagar los impuestos federales. La presente posición jurídica fué establecida por el Sr. Muñoz Marín, que fué gobernador durante 16 años.

POBLACION

La población, predominantemente de habla española, ascendió a 2.669.000 habitantes en 1966. Aumenta rápidamente, y, aún cuando recientemente la natalidad ha estado decayendo con el aumento en la renta nacional, Puerto Rico es todavía una de las zonas más densamente pobladas del mundo, con 777 personas por milla cuadrada en 1966.

POBLACION ACTIVA

Aproximadamente una tercera parte de la población activa está empleada en la agricultura, pero la larga temporada "muerta" de la

cosecha principal, del azúcar, crea un serio problema de desocupación. Esto ha dado lugar a una emigración en gran escala. Desde 1945 más de 650.000 portorriqueños han emigrado a los EE.UU.

La población activa aumenta a razón de aproximadamente 28.000 personas anuales.

La población activa total en 1966 era de 809.000, de los cuales 710.000 estaban empleados y 99.000 desocupados (12,2%).

El jornal medio en las industrias de fabricación en 1966 era de \$1,30 por hora.

BALANCE NACIONAL

La renta de las industrias de fabricación y de las minas es ahora casi el doble de lo que es la renta de la agricultura debido al éxito del programa industrial de Muñoz Marín.

Desde que se dió comienzo a este programa en 1948, la renta nacional bruta se ha casi doblado. La renta neta aumentó en un 9,7% en 1966 para alcanzar \$2.546 millones, y se espera un aumento análogo en 1967. La renta per capita ha aumentado de \$120 en 1940 a \$954 en 1966, (lo que supone una de las más altas en América Latina). Nuevas inversiones en 1965 representaron el 24,8% de la renta nacional bruta.

RENTA NETA DE ORIGEN INDUSTRIAL

(millones de dólares)	1955	1960	1963	1964	1965
Total de todas las industrias	959,6	1.365,4	1.932,9	2.117,0	2.320,8
Agricultura, silvicultura y pesca	168,2	180,3	226,8	205,5	195,1
Azúcar	75,6	66,0	89,9	68,4	59,0
Minas	1,7	2,4	4,6	4,7	5,3
Fabricación:	169,1	276,2	432,3	485,0	540,2
alimentos	49,8	66,4	98,4	113,3	115,8
vestuario	32,0	47,7	73,2	80,8	88,9
productos metálicos					
maquinaria	19,3	53,0	74,0	78,8	86,4
Construcción por contrato	44,3	87,4	143,5	151,3	187,1
Transporte y servicios públicos	75,0	123,0	175,6	189,0	203,1

(sigue..)

RENTA NETA DE ORIGEN INDUSTRIAL (continuación)

(millones de dólares)	1955	1960	1963	1964	1965
Comercio al por mayor	47,5	75,8	102,5	115,0	125,1
Comercio al por menor	113,6	162,1	222,7	244,9	273,9
Finanzas, seguros e inmobiliarias	85,3	147,4	221,0	259,0	294,3
Servicios	67,4	137,5	210,7	242,2	277,0
Gobierno	108,0	174,9	244,7	276,2	305,0

AGRICULTURA

El azúcar y sus subproductos, especialmente el ron, ha sido, hasta muy recientemente, una de las principales fuentes de renta de la isla. La mayor parte de la cosecha del azúcar se vende a los EE.UU. El tabaco, el café y las frutas tropicales constituyen también cosechas de mayor importancia. El ganado y la industria lechera han llegado a ser importantes y la renta de estas fuentes, \$85 millones en 1960, es mayor que la renta de la producción de azúcar.

En 1960, el gobierno estableció una Agencia de Desarrollo de la Agricultura con el fin de modernizar la agricultura y mejorar la distribución de los productos agrícolas.

En 1965 había 515.000 cabezas de ganado y 162.000 cerdos. La producción de azúcar en 1966 fué de 860.000 toneladas y el tabaco 23 millones de libras.

INDUSTRIALIZACION, FABRICACION

La industria se está desarrollando por medio de un programa de prestación gubernamental que comenzó en 1948. El proyecto de industrialización hizo de Puerto Rico un ejemplo para otros países no desarrollados. La verdadera industrialización comenzó en 1952, cuando el gobernador Muñoz Marín redactó un programa que fué llamado "Operación Correa de Bota". El programa fué puesto en práctica por medio de concesiones fiscales (exenciones de impuestos hasta 17 años), un amplio proyecto de infraestructura, el establecimiento de zonas industriales,

una considerable prestación financiera por la Administración de Desarrollo Económico, concesiones para el entrenamiento de obreros, viviendas a bajo precio, etc.

La producción manufacturera (excluido el azúcar) ha aumentado anualmente en aproximadamente el 8% desde 1948, y el empleo total en la fabricación en noviembre de 1966 era de 118.120, 70% mayor que en 1958. La renta neta de la fabricación en 1964 se elevó en un 10,6% para alcanzar \$486 millones.

Durante el período 1961-67, la Administración de Desarrollo Económico planteó una inversión de \$94 millones en la construcción de instalaciones industriales, comerciales y turísticas.

Fuesto que Puerto Rico políticamente forma parte de los Estados Unidos de América, sus exportaciones a los EE.UU. entran sin restricciones ni tarifas, de forma que la mayor parte de las nuevas industrias fueron establecidas para fabricar para el mercado de los EE.UU., no obstante el hecho de que Puerto Rico se encuentra a 1.600 Km de los Estados Unidos de América. Estas condiciones ventajosas atrajeron a cientos de industriales que empezaron a producir muchos artículos de intensa mano de obra: tejidos, prendas de vestir, industrias electrónicas y plásticas forman una parte importante de las nuevas industrias. Recientemente, se han estado desarrollando industrias de mayor envergadura, incluso el refinado de petróleo y productos petroquímicos.

CENSO INDUSTRIAL, OCTUBRE DE 1964.

	Número de establecimientos.	Obreros	
		Número	Porcentaje
TOTAL DE INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2.369	111.953	100,0
<u>Mercancías no perecederas</u>	<u>1.004</u>	<u>29.012</u>	<u>25,9</u>
Madera, muebles y productos	305	4.729	4,2
Piedra, arcilla, vidrio	227	5.856	5,2
Productos metálicos	221	4.208	3,8
Maquinaria y equipo de transporte	51	1.725	1,5
Maquinaria eléctrica y equipo	76	6.310	5,6
Instrumentos científicos	24	2.383	2,1
Varios	100	3.801	3,4
<u>Mercancías perecederas</u>	<u>1.365</u>	<u>82.941</u>	<u>74,0</u>
Alimentos	475	19.877	17,7
Tabaco	86	8.446	7,5
Tejidos	62	5.987	5,3
Vestuario	393	30.809	27,5
Papel, imprenta, publicaciones	152	3.255	2,9
Productos químicos	35	2.477	2,2
Petróleo, caucho, plásticos	45	4.072	3,6
Cuero	67	8.018	7,2

COMUNICACIONES Y ENERGÍA

El desarrollo de la industria ha traído consigo una gran expansión en la producción de electricidad, que ascendió de 1.056m KWH en 1955 a 4.710m KWH en 1963. Hay dos refineries de petróleo con una capacidad combinada de 35.200 barriles por día y se está llevando a cabo actualmente la primera exploración local de petróleo. La Commonwealth Oil Refinery está ampliando su instalación en la bahía de Guayanilla para aumentar su capacidad actual de 75.000 barriles por día a 115.000 barriles por día y, en asociación con sociedades extranjeras, está estableciendo dos instalaciones petroquímicas. La Texaco se propone construir una refinería de petróleo crudo con una capacidad de 25.000 barriles por día. La Phillips Petroleum también está invirtiendo en el desarrollo de refinerías e instalaciones petroquímicas.

TRANSPORTE

También se han ampliado las facilidades de transporte. Unos 2.500 buques estadounidenses y extranjeros hacen escala en la isla anualmente, y el puerto principal de San Juan se está desarrollando a un costo de \$23 millones. Hay un servicio aéreo diario a los EE.UU. El transporte local es por carretera. Existen 6.907 Km de carreteras y a mediados de 1965 había matriculados 310.000 vehículos automóviles. Está proyectado un programa de \$550 millones para carreteras durante el período 1965-75 para satisfacer las exigencias del tráfico comercial y del de pasajeros.

PRESUPUESTO

El presupuesto de la isla propuesto para el ejercicio de 1968 es de \$706 millones, de los cuales las partidas principales son: \$239m para educación; \$113m para sanidad; \$102m para inversiones. Una gran proporción de la renta tendrá como origen los mismos pagos regulares de los EE.UU. que reciben los Estados Metropolitanos tales como prestaciones para carreteras, educación, obras públicas, puertos, etc. Puerto Rico también recibe derechos de aduana y fiscales sobre las bebidas alcohólicas y el tabaco que envía a los EE.UU.

IMPUESTOS

La diferencia principal en la estructura fiscal entre Puerto Rico y los Estados Metropolitanos es que Puerto Rico no vota en el Congreso, sus residentes y sociedades no pagan el impuesto estadounidense sobre utilidades y beneficios (las sociedades en los EE.UU. de A. pagan más del 50%). Este hecho ha tenido un efecto importante en la atracción de nuevas industrias. Al mismo tiempo, sin embargo, Puerto Rico tiene sus propios impuestos interiores entre los cuales los principales son los siguientes:-

1. **IMPUESTO NORMAL SOBRE EL INGRESO NETO - 20%.** (El impuesto normal sobre el ingreso neto de una empresa es el ingreso neto de una empresa menos el 85% de los dividendos totales recibidos de corporaciones o asociaciones).
2. Bajo la Ley de Estímulo Industrial de 1954, las industrias manufactureras pueden obtener una exención total de impuesto de utilidades durante 10 años. La exención se extiende a 13 años si la fábrica está situada en una zona interior específica y a 17 años en casos especiales.
3. **IMPUESTO SOBRE CONSUMOS.** La mayoría de los artículos importados están sujetos a impuesto sobre consumos a base de diferentes tarifas ad valorem. Sobre las mercancías vendidas en Puerto Rico no se paga ningún impuesto de consumos federal de los EE.UU. Todas las empresas manufactureras disfrutan de exención del impuesto de consumos sobre la maquinaria instalada de producción y equipo, las materias primas y los productos acabados exportados.
4. **DERECHOS DE IMPORTACION.** Estos son los derechos de aduana, pagaderos a las autoridades de los EE.UU. sobre artículos importados de países extranjeros. Las tarifas son las mismas que las aplicables a importaciones en los Estados Unidos Metropolitanos.
5. **OTROS IMPUESTOS.** Existen derechos reales, impuesto municipal, (del cual gozan exención las industrias manufactureras), impuesto de seguridad social, y previsiones para el seguro de la vejez y de los supervivientes (Ley de Seguridad Social) están en vigor en Puerto Rico lo mismo que en los EE.UU. El seguro de infortunio del obrero se impone bajo la legislación portorriqueña.

AMORTIZACION. Se consienten para inmuebles comerciales dos tipos de amortización, a saber: corriente y flexible. Estas concesiones resultan especialmente ventajosas para las sociedades manufactureras.

Durante 1966 se aprobaron varias leyes nuevas para estimular un ulterior desarrollo:

TRANSPORTE AEREO: Todas las empresas públicas de transporte aéreo están exentas de todos los impuestos portorriqueños salvo el impuesto de consumos sobre combustibles;

TRANSPORTE MARITIMO: Toda persona que se ocupe del negocio del transporte marítimo de cargamentos goza de una exención de todos los impuestos durante 10 años.

COMERCIO EXTERIOR

La mayoría del comercio de Puerto Rico es con los EE.UU. Puerto Rico ocupa el quinto lugar entre los asociados comerciantes de los EE.UU. El comercio con los EE.UU. en 1966 representó \$2,4 billones. Las importaciones en enero-agosto de 1966 representaron un deficit de \$330 millones, que fué compensado por la entrada de nuevo capital de inversión y el turismo. Entre las otras naciones principales que comercian con Puerto Rico se hallan: Venezuela, Canadá, Alemania, Japón, Países del Benelux, Gran Bretaña, Suecia y las Antillas.

ZONAS LIBRES

Para atraer aún más a las empresas privadas, especialmente sociedades internacionales, la Puerto Rico Industrial Development Co. ha establecido recientemente:

- (1) Una zona comercial libre en Mayaguez y
- (2) Una zona libre exclusivamente industrial en Peñuelas.

La primera se emplea para el almacenaje, montaje, reembalaje, importación y reexportación, etc., y la segunda para fines de fabricación, elaboración y montaje.

Puerto Rico está sujeta a reglamentos y tarifas de importación y exportación de los EE.UU. Las zonas libres de Mayaguez y Peñuelas estarán completamente libres de derechos de aduanas. La combinación de la exención de derechos y de los estímulos fiscales especiales anteriormente indicados, proporciona mayores beneficios para operaciones tanto en Mayaguez como en Peñuelas.

El gobierno de Puerto Rico cree que las dos zonas proporcionarán un estímulo más para el desarrollo industrial de Puerto Rico.

HONG KONGGENERALIDADES

La Colonia Real de Hong Kong se compone de la isla de Hong Kong (superficie 65 Km²), el territorio cedido de Kowloon (superficie 9 Km²) en el continente y los "Nuevos Territorios" (superficie 955 Km²) que se extienden en el continente alrededor de Kowloon, y numerosas pequeñas islas alquiladas a la China hasta el año 2007.

Hong Kong forma parte del bloque de la libra esterlina. El valor a la par del dolar de Hong Kong es aproximadamente HK\$16 por libra esterlina, o HK\$5,714 por EE.UU.\$.

GOBIERNO

En la constitución está previsto un Gobernador, un Consejo Ejecutivo y un Consejo Legislativo. Los dos consejos son en efecto consultivos y es el gobernador el que ejerce la autoridad suprema. El único cuerpo elegido es el Consejo Urbano, que trata únicamente de los servicios urbanos.

POBLACION

Se calcula que la población era de 3,82m de habitantes en 1965. Se halla altamente concentrada en las zonas urbanas, especialmente en las dos secciones de la isla de Hong Kong. De esos 3,82m de habitantes, aproximadamente una tercera parte son refugiados chinos que han llegado durante los últimos 15 años.

Se llevó a cabo un censo en agosto de 1966. Los resultados preliminares muestran que la natalidad ha decaído notablemente durante los últimos 5 años, desde 34,3 por 1.000 de natalidad viviente en 1961 a 24,9 por 1.000 habitantes en 1966.

CARACTERISTICAS DE LA ECONOMIA

En Hong Kong existe una comunidad próspera y autónoma en uno de los pocos territorios que ha permanecido fiel a la política económica y liberal de libre empresa y comercio.

La colonia cuenta con pocos recursos naturales aparte de un puerto profundo y su posición geográfica comercialmente estratégica.

La ventaja más importante de la colonia es la naturaleza de su población, artesanos que trabajan duramente y que reciben un jornal medio entre los más bajos de los países industriales. Durante 1950 Hong Kong se halló invadida por refugiados chinos, muchos de los cuales trajeron capital, pericia y, de mayor importancia aún, el deseo de trabajar para poder sobrevivir. En Hong Kong estos refugiados han hallado paz y porvenir puesto que habían sido forzados a abandonar su patria por las condiciones intolerables.

El comercio de reexportación fué la fuente tradicional de ingresos de Hong Kong hasta que, en años recientes, la industria ligera de la colonia ha llegado a ser de importancia primordial.

Hong Kong goza de la ventaja de pertenecer al bloque de la libra, y existe allí un mercado de libre cambio para operaciones corrientes y de capital.

La verdadera libertad de comercio se mantiene allí por medio de los principios de un mínimo de intervención y una máxima eficacia. Aún cuando existe poca ayuda financiera para la industria y ninguna exención de impuesto de utilidades, todos los impuestos son más bajos que en la mayoría de los otros países.

Los comerciantes e industriales extranjeros están bienvenidos para establecerse en condiciones iguales a las de las empresas locales

y los beneficios pueden transferirse libremente y el capital puede repatriarse, factores que son principalmente los que han dado por resultado grandes movimientos de capital a Hong Kong durante los últimos años.

Pocos son los artículos sujetos a impuestos y aún aquéllos únicamente para fines fiscales. Las licencias de importación y exportación están reducidas al mínimo necesario para el gobierno estratégico para la protección de la libra, por motivos de sanidad, etc., y los reglamentos existentes se administran con una velocidad que sorprendería a la mayoría de los países. Hay un mínimo de burocracia y el tiempo de entrada y salida en el puerto es cortísimo.

La política fiscal es igualmente liberal. Es un principio en Hong Kong que los impuestos particularmente sobre negocios, han de mantenerse bajos con objeto de atraer al comercio y a la industria.

Debido al hecho de que los balances gubernamentales desde la guerra han mostrado en general excedentes anuales substanciales, la Colonia ha podido hacer frente, con su propia renta, al costo de financiar un gran programa de servicios de agua, construcción de carreteras, aprovechamiento y desarrollo de terrenos, y una considerable expansión de los servicios sociales, particularmente en cuanto a educación, sanidad y viviendas.

Hong Kong consume o comercia en casi toda la gama de los productos del mundo. La colonia, no teniendo apenas recursos naturales, ha de importar productos alimenticios para su gran población; materias primas e instalaciones para sus industrias; productos de consumo para su comercio de turismo y una amplia gama de productos para su comercio de reexportación.

EMPLEO

Empleo por la Industria

	Marzo de 1961		Agosto de 1966	
	<u>Miles</u>	<u>% del total</u>	<u>Miles</u>	<u>% del total</u>
Agricultura y pesca	87,6	7,35	72,5	5,27
Minas y canteras	8,9	0,75	4,2	0,32
Fabricación salvo mecánica	475,5	39,92	511,5	37,20
Mecánica, incluso reparación de vehículos	42,0	3,52	38,6	2,81
Construcción e ingeniería civil	58,2	4,89	86,1	6,26
Electricidad, gas y agua	19,0	1,59	13,5	0,98
Comercio	131,3	11,02	232,9	16,94
Transporte y comunicaciones	86,7	7,28	95,6	6,95
Servicio doméstico y servicios personales	90,9	7,64)	314,7	22,89
Otros servicios	174,4	14,64)		
Sin clasificar	16,6	1,40	5,3	0,37
TOTAL	1.191,1	100,00	1.374,8	100,00

El censo de 1966 mostró que el empleo había aumentado más despacio de lo que se había previsto anteriormente. La desocupación prácticamente no existe. Esto se debe en parte a la naturaleza familiar de mucha de la industria y del comercio. El empleo insuficiente es mucho más prevalente.

AGRICULTURA, PESCA Y SILVICULTURA

Los productos agrícolas de los Nuevos Territorios contribuyen al abastecimiento de Hong Kong, como contribuye también la pesca. El valor bruto de los productos agrícolas, de pesca y de silvicultura fué calculado en HK\$323m en 1962/63.

La pesca de mar constituye uno de los productos primarios de mayor importancia y uno de los alimentos principales de la población local. Hay una gran variedad de pescados, muchos de los cuales son excelentes.

La población pesquera es de aproximadamente 80.000 y la pesca se lleva a cabo con unos 10.000 juncos o embarcaciones de tipo de junco,

de las cuales 5.200 han sido mecanizadas. El gobierno estimula la mecanización y se ha constituido un fondo de préstamos de HK\$5m específicamente para el desarrollo de la flota de la Colonia para la pesca a distancia media y larga distancia de la costa. Otros fondos para préstamos, principalmente el Fondo de Préstamos de las Organizaciones de Distribución de Pescado se hallan disponibles para fines de producción y ascienden a más de HK\$3m.

Una estación de investigaciones científicas de la pesca del gobierno se ocupa de estudios biológicos y oceanográficos en el Mar del Sur de la China y lleva a cabo investigaciones sobre el cultivo de peces de laguna y ostras perlíferas, así como de estudios de los aspectos económicos de la industria pesquera.

COMBUSTIBLE, ENERGÍA Y AGUA

Para la generación de la energía de Hong Kong se emplean exclusivamente combustibles importados. La producción de energía en 1966: electricidad: 2.710m de KWH; gas: 39m de m³. Funcionan dos empresas particulares de generación de energía eléctrica, una en la isla de Hong Kong y la otra para Kowloon y los Nuevos Territorios. Una tercera empresa (pequeñísima) suministra la energía a la isla de Cheun Chau. Se están construyendo ahora dos nuevas centrales eléctricas en las islas de Ap Lei Chau y Tsing Yi respectivamente para satisfacer el rápido aumento en consumo de electricidad que se espera. Una compañía privada genera el gas.

El suministro de agua es una fuente constante de preocupación. La colonia depende fuertemente de la acumulación de agua de lluvia, aún cuando, desde 1965 Hong Kong importa anualmente más de 68 billones de litros de la China, que se entregan durante la época de sequía.

Sin embargo, hasta que el gran proyecto de Plover Cove se termine en 1968, la colonia seguirá estando sujeta a escaseces de agua. Se espera

que Plover Cove (en los Nuevos Territorios) suministrará suficiente potencial para los próximos 5 años más o menos, pero ya se están haciendo planes a largo plazo.

FABRICACION

El desarrollo industrial ha estado retrasado por: (1) falta de recursos naturales, lo que significa que todos los alimentos (salvo el producto del mar), las materias primas y el combustible tenían que importarse; (2) escasez de terreno sobre el cual se pudiera desarrollar la industria o la vivienda económicamente; (3) escasez de capacidad de almacenaje de agua para satisfacer las exigencias de la Colonia; (4) falta de pericia industrial a todos los niveles, especialmente de dirección; (5) servicios sociales, aparte de la educación primaria, no estaban bien desarrollados y las condiciones de la vivienda eran sumamente malas; (6) el gobierno, después de la guerra, tenía pequeñas reservas de capital, pero las desventajas fundamentales se hallaban compensadas por una población activa grande e industriosa, unida a los intereses tradicionalmente de gran alcance de la comunidad comerciante.

Con estas ventajas y un gobierno estable, la industria ha vencido todas sus dificultades y ha desarrollado miles de florecientes fábricas, y ha garantizado un desarrollo industrial mantenido.

El gobierno de Hong Kong se ha resistido a emplear las ayudas más conocidas para el desarrollo industrial como, por ejemplo, protección por tarifas. Miles de hectáreas de terreno han sido reclamadas al mar y una superficie importante de esta nueva tierra ha sido específicamente destinada a las industrias ligeras y a proyectos de viviendas a bajo precio para sus empleados.

El gobierno puso a disposición préstamos para fines industriales a tarifas concesionarias.

Todo terreno en Hong Kong es propiedad de la Corona; no hay dominio absoluto, toda ocupación es por inquilinato. En el caso de la nueva ciudad industrial, Kwun Tong, los pagos fueron por primera vez permitidos por plazos anuales durante 21 años con un interés del 5%. Estos préstamos resultaron de verdadero valor ya que el alto precio del terreno en Hong Kong es un factor de mayor importancia en la inversión de capital en la industria que en la mayoría de los otros países.

La fabricación en Hong Kong está inseparablemente ligada con las exportaciones ya que no hay mercado nacional de ninguna importancia.

La ayuda del gobierno para el fomento de la exportación es, por lo tanto, de gran importancia y reviste varias formas: el financiamiento de exposiciones en Ultramar, un excelente servicio de información por los representantes del gobierno en Ultramar, revistas específicamente destinadas a dar publicidad a los productos de la industria de Hong Kong, etc.

Las mercancías de Hong Kong tienen el privilegio de preferencia del Commonwealth en todos los mercados del Commonwealth y ésto, en efecto, dió a Hong Kong su mercado nacional no en Hong Kong, sino en Gran Bretaña.

En 1960, con la ayuda del gobierno, la Federación de Industrias de Hong Kong fué establecida, para proporcionar una voz única para la industria de Hong Kong y para emprender su racionalización. La introducción de normas para los productos ha sido uno de los principales objetivos de la Federación. Se están ultimando las negociaciones con otras organizaciones de normas de fama internacional.

Asimismo se han establecido otras asociaciones industriales. Para nombrar solamente dos de ellas: la Cámara de Comercio y la Asociación de Fabricantes Chinos.

INDUSTRIA PESADA

Aparte de los astilleros, la laminación de acero y la fabricación de ciertos tipos de maquinaria, la industria pesada no tiene más que importancia local.

Construcción y Reparación de Buques. Hong Kong se halla situada estratégicamente en las rutas marítimas de los mares orientales o cerca de ellas y las industrias de construcción y reparación de buques se han mantenido a nivel de las crecientes demandas para sus servicios. Existen cinco diques secos de mayor envergadura, cada uno capaz de recibir buques de hasta 35.000 toneladas de peso muerto (petroleros), o de unos 213 m de eslora y 27 m de manga (trasatlánticos de pasajeros y buques de carga seca), juntamente con varaderos con capacidad para buques de hasta 4.000 toneladas de desplazamiento y unos 122 m de eslora.

Desguace de Buques y Talleres de Laminación de Acero. Hong Kong es uno de los centros de desguace de buques mayores del mundo.

Existen dos talleres de laminación de acero con hornos eléctricos al arco modernos. Mucha de la chatarra que se obtiene del desguace de buques se exporta al Japón, aún cuando una proporción considerable se emplea ahora en los talleres de laminación de Hong Kong.

Mecánica de Aviación. Es ésta otra de las industrias importantes de Hong Kong. Una gran empresa proporciona las facilidades para el entretenimiento y reparación de la mayoría de las líneas aéreas que emplean el aeropuerto internacional de Hong Kong.

Maquinaria. La fabricación de maquinaria y de piezas está llegando rápidamente a ser una de las industrias pesadas de Hong Kong. Construidas originalmente para las industrias ligeras locales, las máquinas fabricadas en Hong Kong se exportan ahora a unos 80 países. Máquinas para la industria del plástico, prensas manuales y mecánicas, tornos, acepilladoras, prensas de platina para la industria impresora, y motores diesel principalmente para el mercado local y los del sudeste de Asia.

Cemento. Una proporción considerable del cemento necesario para la industria de la construcción constantemente creciente de la Colonia la proporciona una gran fábrica. Esta industria se debe ampliar todavía más para satisfacer la creciente demanda local.

INDUSTRIA LIGERA

La industria ligera, que produce principalmente para exportación, está altamente desarrollada y se amplía rápidamente. Los productos más importantes son: prendas de vestir y tejidos, maquinaria eléctrica, aparatos y electrodomésticos, productos plásticos, calzado de caucho, productos metálicos, linternas eléctricas y otros pequeños artículos metálicos.

El desarrollo de la industria durante los últimos años puede juzgarse por el aumento en el número de empresas industriales registradas y el número de obreros empleado.

En 1965, había 9.002 empresas con 370.700 empleados, y en 1966: 10.413 empresas con 424.200 empleados. Estas cifras deben considerarse con cierta precaución ya que la notificación es voluntaria y únicamente representa el 70% de toda la industria manufacturera. Con toda seguridad tienden más a representar las empresas mayores y más modernas.

La variedad de los artículos producidos por las industrias locales es considerable. Véase el Anexo núm 1 en el que se hallarán detalles del empleo en las principales industrias de fabricación al final de 1964.

TURISMO

La creciente industria del turismo desempeña un papel importante en las ganancias invisibles de Hong Kong. El número de turistas se elevó desde 43.500 en 1957 a 805.733 en 1966. Se calcula que los turistas se gastan en Hong Kong HK\$600-700 millones al año.

FINANZA

Los desembolsos del gobierno, que comprenden fuertes inversiones de capital, se financian con la renta local. Los gastos de capital del gobierno han aumentado considerablemente durante los últimos años, especialmente en obras públicas, desde HK\$277m en 1960-61 a HK\$547m en 1964-65 y HK\$740,5m en 1965-66.

Partidas principales de la Cuenta de Ingresos y Gastos del Sector Público 1965-66.

(HK\$. millones)			
<u>Ingresos</u>		<u>Gastos</u>	
TOTAL	1.651,7	TOTAL	1.769,1
del cual:		del cual:	
impuestos internos ...	526,6	obras públicas	740,5
derechos	259,4	educación	240,8
contribuciones	224,0	sanidad	144,2
ventas de terreno	73,4		
licencias, etc.	82,9		
correos	86,7		

IMPUESTOS

Los impuestos son muy inferiores a los de otros países. El impuesto principal es el impuesto de ganancias y beneficios, que en realidad

constituye cuatro impuestos diferentes (impuesto sobre beneficios, impuesto sobre sueldos, impuesto sobre intereses, impuesto sobre propiedad), cada uno de los cuales se aplica a un tipo específico de ingreso o beneficio. El ingreso o beneficio que no surge o se deriva de la Colonia no está sujeto a impuestos aún cuando sea remitido a la Colonia y, por lo tanto, la cuestión de doble impuesto no existe. Por este motivo la Colonia no ha celebrado ningún acuerdo internacional para evitar el doble impuesto sobre los ingresos.

El tipo normal, que ha sido de $12\frac{1}{2}\%$ durante 12 años, fué elevado en abril de 1966 al 15%.

Hay un impuesto graduado sobre sueldos, con un tipo máximo del 30%. El ingreso sujeto a impuestos se reduce por concesiones que varían según las circunstancias familiares de cada individuo.

Hay diversos otros impuestos pero son más reducidos que en otros países. Son, a saber: Impuesto de Timbre, Derechos Reales, contribuciones sobre el terreno, casas y locales.

Hay además Cuotas para el Registro de Empresas. La cuota para el registro es de HK\$25 (aproximadamente 252 Pts.), y el Impuesto de Consumos que grava solamente 5 grupos de artículos (licores, tabaco, aceites hidrocarbonados, aguas de mesa y alcohol metílico).

No hay tarifa general de importaciones y no hay impuestos sobre las exportaciones.

DIVISAS Y BANCOS

Al final de 1965, había 74 bancos incorporados funcionando en la colonia, de los cuales 51 estaban autorizados a tratar en divisas extranjeras.

The Hong Kong & Shanghai Bank ocupa una posición preeminente, siendo tenedor de demandas y depósitos fijos del gobierno, y desempeñando las funciones de banco central de liquidación y, juntamente con el Chartered Bank y el Mercantile Bank, emitiendo billetes.

Todos los bancos ayudan a financiar la industria y, en particular, a apoyar el comercio de exportación.

COMERCIO EXTERIOR Y PAGOS

Tendencias del Comercio Exterior

(HK\$ millones)

	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>
Exportaciones : Nacionales	3.317	3.831	4.428	5.027	5.730
Reexportaciones	1.070	1.161	1.356	1.503	1.833
Importaciones :	<u>6.657</u>	<u>7.413</u>	<u>8.551</u>	<u>8.965</u>	<u>10.097</u>
Déficit :	<u>2.270</u>	<u>2.421</u>	<u>2.767</u>	<u>2.435</u>	<u>2.534</u>

El déficit sobre el comercio exterior está cubierto por grandes ganancias invisibles provenientes de operaciones de banco, operaciones navieras, turismo y por la entrada de capital extranjero.

Es preciso tener en cuenta que todo dolar de productos nacionales exportados vale varias veces el mismo valor de productos reexportados en cuanto a empleo y renta nacional.

Los principales artículos de reexportación son: productos alimenticios, productos químicos (incluidos productos farmacéuticos y abonos), materias primas y tejidos. Los países de destino de los artículos reexportados son: Malasia, Singapur, Japón, Indonesia, los EE.UU. de A., Formosa, Macao, China y el Reino Unido.

Artículos Principales de Comercio

(HK\$ millones)	<u>1965</u>	<u>1966</u>		<u>1965</u>	<u>1966</u>
<u>Exportaciones Nacionales</u>			<u>Importaciones</u>		
Prendas de vestir	1.773	2.036	Alimentos	2.042	2.216
Hilados para tejidos, Tejidos y artículos confeccionados	835	921	Tejidos y artícu- los confecciona- dos	1.280	1.669
Juguetes y muñecas de plástico	321	365	Maquinaria y equipo para transporte	1.177	1.310
Flores artificiales, etc.	266	---	Productos quími- cos	669	748
Calzado	153	184	Fibras para teji- dos y desperdi- cios	563	623
Transistores	128	---	Metales comunes	461	409
Chatarra de mineral y metal	59	64	Combustibles, mi- nerales, lubrica- ntes y materia- les afines	291	337
Linternas eléctricas	51	50			
Artículos domésticos esmaltados	43	---			

Las exportaciones de productos de Hong Kong a los países principales entre 1959 y 1964 aparecen en el Anexo II.

Importaciones - Los países principales son los siguientes: China, Japón, los EE.UU. de A., el Reino Unido, C.E.E., Singapur y Tailandia.

CONTROLES DEL COMERCIO

Solamente los materiales estratégicos, los artículos de países determinados y ciertos artículos restringidos tales como el azúcar, el arroz, carnes congeladas, oro y plata, necesitan permisos de importación y exportación. Desde octubre de 1962 las exportaciones de ciertos géneros de algodón a los EE.UU., Canadá, Noruega y Alemania Federal están sujetos a licencias y a cuotas, de acuerdo con el tratado GATT a largo plazo.

PUERTO DE HONG KONG

En 1964, 11.821 buques de altura de 38,164 millones de toneladas de registro entraron y salieron del puerto. Más de 10m de toneladas de cargamento fueron transportadas por buques de altura, buques fluviales de comercio, juncos y lanchas.

En mayo de 1967, hubo motines en Kowloon como resultado de una serie de desacuerdos industriales. Los disturbios se extendieron a la isla de Hong Kong y han ido adquiriendo un aspecto cada vez más político. La situación sigue siendo nebulosa, pero parece ser que la luna de miel política ha llegado a su fin y que las relaciones entre el gobierno y tanto los comunistas locales como las autoridades chinas están llegando a una fase difícil.

B E R M U D AGENERALIDADES

La superficie total de las islas de Bermuda es de 53,35 Km².

El excelente clima es la ventaja de mayor valor de las islas.

Bermuda es una Colonia británica y el gobernador está nombrado por la Corona Británica para representar a la Reina. El sistema parlamentario está constituido por un Consejo Legislativo y una Cámara de Asamblea.

La población total se calculó en 1964 en 47.500 habitantes compuestos por tres grupos principales: blancos ingleses, negros ingleses y portugueses.

Hamilton es la capital (población 3.000) y sede del gobierno.

TURISMO

La ocupación principal de los isleños es el turismo, que es de importancia capital para la economía de Bermuda. El número de camas disponible en 1964 era de 6.000. En 1934 el número de turistas ascendió a 203.000. La mayoría de los turistas vienen de los EE.UU. de A. y Canadá. La distancia desde Nueva York es de 667 millas marinas y desde Halifax FBO. Durante 1964, se calcula que los turistas de los EE.UU. solamente se gastaron 35m de dólares. Los hoteles son buenos y ofrecen muchas facilidades para los deportes y las diversiones, atrayendo así principalmente al turista más afluente.

AGRICULTURA Y PESCA

El papel de la agricultura está limitado principalmente a la producción para el consumo nacional. Su ramo más importante es la produc-

ción de leche. Se crecen también flores para exportación. Asimismo se producen cítricos.

La pesca es de muy poca importancia.

AGUA, COMBUSTIBLE Y ENERGIA

1. Agua: Bermuda no tiene ninguna fuente natural de agua potable y la población depende en gran medida de la lluvia. La precipitación media anual es de 1.473 mm. Aparte de ésto, fué instalada en 1964 una instalación destiladora de agua. Se emplea el agua salada para usos sanitarios y se suministra gratuitamente.

2.- Combustible y Energía: La electricidad para todos los usos es la única fuente de energía y la suministra la Bermuda Electric Light Co. El consumo de energía en 1964 fué equivalente a 70.000 Tm de carbón y la capacidad instalada es de 42.500 Kw.

TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

El transporte aéreo y marítimo y las comunicaciones terrestres son excelentes. Hay 212 Km de buenas carreteras y un gran número de caminos particulares. Los coches particulares ascendieron a 7.447 en 1965 y los camiones a 1.185.

FINANZA, IMPUESTOS, ETC.

El presupuesto para 1964: Renta - 6,6 m de libras esterlinas.
Gastos - 6,4 m de libras esterlinas.

No hay impuesto sobre la renta, impuesto de beneficios, impuesto de aumento de capital, impuesto sobre dividendos, impuesto de sucesión ni derechos reales en Bermuda. Hay solamente un pequeño impuesto de £200 anuales que una compañía debe pagar sea cual sea su importancia o el tipo de sus operaciones.



La fuente principal de renta nacional son los derechos de aduana, que son reducidos sobre los artículos esenciales y más altos sobre los artículos de lujo. La tarifa aduanera se compone de:

- (a) Derechos de Importación - tipos preferenciales y generales, específicos y ad valorem.
- (b) Derechos de Exportación - principalmente sobre licores.

INDUSTRIA - ZONA DE PUERTO LIBRE

Hace unos años, Bermuda decidió establecer una zona de puerto libre para atraer a las corporaciones internacionales con vistas a establecer allí industrias ligeras.

Una empresa u organización a la cual se concede una licencia de puerto franco está exenta de todos los impuestos dentro del puerto franco y además disfruta de exención de derechos de aduana sobre toda maquinaria equipo y materias primas importados en la zona franca y sobre todo las mercancías exportadas de la zona franca a lugares fuera de Bermuda.

Se hallan disponibles edificios, solares, energía y agua a precios sumamente reducidos.

También se halla disponible una cantidad adecuada de mano de obra no especializada para satisfacer las exigencias de una operación mediana.

En general pueden obtenerse permisos de la Junta de Inmigración para personal ejecutivo y mano de obra especializada cuando no se halla disponible en Bermuda.

Cuando se inauguró la zona franca, muchas sociedades de ultramar se animaron por las condiciones atrayentes a establecer fábricas pequeñas y medianas allí. La mayor es la de Merk, Sharp & Dohm International Ltd., que fabrica productos farmacéuticos y cuyas exportaciones en 1964 ascendieron a £9,7m.

Las otras compañías principales son: T.C. Electrics Ltd., Triumph Overseas Atlantic Ltd., Walker Pumps Ltd., The Keep Yard Co., The Steel Corporation (Bermuda) Ltd., Research & Development (Bermuda) Ltd., Jet-Spray International Ltd., Ship Repairing & Boat Building Co., Elliston Reynold Aubrey, The Shell Co., etc.

Las fábricas han de ser de un tipo que no perjudique a las islas como lugar de turismo, es decir, no han de producir suciedad, humo, ruido, etc.

Funcionan en Bermuda varias empresas pequeñas de fabricación, siendo una de las más importantes la de destilación de perfumes.

Las exportaciones de esencias concentradas ascendieron en 1964 a £475.000.

POBLACION ACTIVA

En 1960, la población activa en los tres sectores de agricultura, industria y servicios ascendía a 20.092 personas (hombres y mujeres). 2.182 trabajaban por cuenta propia y 17.910 estaban clasificados como a sueldo o jornal. El sector industrial representaba 4.270, de los cuales aprox. 3.000 eran obreros especializados y peones.

Los jornales y el nivel de vida son altos en comparación con Europa.

El Instituto Técnico de Bermuda, que fué inaugurado en 1956, está proporcionando un valioso entrenamiento para jóvenes interesados en los campos de la electricidad, la mecánica y la construcción, mientras que la Escuela de Hoteles de Bermuda, que se inauguró en 1961, proporciona un valioso entrenamiento tanto para muchachos como

para muchachas a quienes interesa una carrera en hoteles o restaurantes.

COMERCIO EXTERIOR

En 1964 las exportaciones ascendieron a £13,2m y las importaciones a £30,9m, lo que presenta un deficit de 17,7 millones de libras esterlinas cubierto por la industria del turismo y las inversiones extranjeras.

Los principales países con los cuales comerció Bermuda en 1964 fueron: EE.UU. de A., Reino Unido, Canadá, Las Antillas, y América Central y del Sur.

LA ECONOMIA Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN LA
REPUBLICA DE IRLANDA

Hace solamente algo más de cuarenta años que Irlanda consiguió su independencia para cinco sextas partes del territorio nacional. (La sexta parte que queda constituye Irlanda del Norte, con la cual tratamos por separado). Irlanda perteneció al Commonwealth británico hasta 1949, pero desde entonces ha sido completamente independiente.

POBLACION

Irlanda tiene una población de 2.881.000 habitantes de los cuales más del 45% vive en ciudades de 3.000 habitantes o más. La emigración ha constituido un problema durante más de un siglo, aún cuando desde 1961, se ha reducido de forma dramática y el promedio ahora es de menos de 17.000 habitantes por año, o sea, solamente una cuarta parte de la natalidad anual.

POBLACION ACTIVA

La población activa asciende a 1.110.000, de los cuales 285.000 son mujeres. Las ocupaciones de la población activa son las siguientes: 31% agricultura; 28% industria; 41% servicios (comercio, seguros, finanzas y otras actividades económicas). La desocupación en 1966: 5,5%.

AGRICULTURA

La superficie total es de 68.635 Km². Aproximadamente el 8% está cultivado y otro 58% se emplea para forraje o pastos. Las cosechas principales son trigo, cebada, avena, patatas y remolacha azucarera.

La cantidad de ganado es muy elevada. En 1966: bovino -4.946.000; ganado de cerda - 1.101.000; ovino - 3.464.000; avícola - 8.671.000.

El ganado se exporta al Reino Unido y a los países europeos. La carne de buey también se exporta al Reino Unido, los E^U. de A. y los países de la C.E.E. Entre los otros productos importantes de la ganadería se encuentran la leche, la mantequilla, los productos de cerdo, huevos, lana y aves.

COMBUSTIBLE Y ENERGIA

La electricidad, generada en centrales hidroeléctricas y alimentadas por turba, así como las centrales que emplean carbón o aceite, es la fuente principal de energía y se halla ahora disponible en todas las zonas a un precio uniforme. En 1965 se generaron 3.546m de KWH.

Una de las industrias de mayor envergadura del país es la extracción y la elaboración de turba.

RENTA NACIONAL

En 1958, £485 millones; en 1966, £855 millones.

FABRICACION

La industria irlandesa puede clasificarse en cuatro secciones:

- (1) grandes empresas nacionalizadas de combustible y energía que han desempeñado un papel principal en el desarrollo económico del país;
- (2) numerosas filiales de empresas inglesas establecidas desde hace mucho tiempo;
- (3) un sector siempre creciente de empresas de propiedad extranjera (principalmente inglesas, estadounidenses, alemanas y holandesas) que se ocupan principalmente de los mercados de exportación, que han sido atraídos a Irlanda por la política de concesiones industriales del gobierno (de las cuales trataremos más adelante);

(4) el mayor sector si se considera la cuestión de empleo, o sea, las industrias particulares de propiedad irlandesa, de las cuales las empresas pequeñas constituyen una proporción bastante alta.

Los principales ramos de la industria son los siguientes: metales y mecánica; vestuario y calzado; tejidos; productos químicos; papel e impresión; productos estructurales de arcilla; vidrio y cemento; madera y muebles; productos alimenticios, bebidas y tabaco.

DESARROLLO INDUSTRIAL

El progreso económico de Irlanda, durante los últimos años, queda puesto de relieve por el régimen anual de desarrollo en producción industrial del 8% desde 1958 a 1966. Las exportaciones industriales aumentaron en un 270% durante este período.

El éxito del programa de Irlanda para el desarrollo industrial empieza a ser mejor conocido en ultramar. Fabricantes de más de una docena de países han venido a Irlanda a instalar nuevas fábricas, entre ellos los siguientes: American Home Products Corp., Nueva York; Boart & Hard Metal Products S.A. Ltd., Sudáfrica; Cadbury Bros Ltd., Gran Bretaña; Caltex Oil Company; Esso Petroleum Co., Ltd.; Shell Mex & B.P. Ltd.; General Electric Co., Nueva York; Hallmark Cards Inc., Kansas City; Lee Cooper Ltd., Gran Bretaña; Liebherr, Alemania; John Rawson & Sons Ltd., Gran Bretaña; Jonathan Logan Incl, Nueva Jersey; Metal Box Co. Ltd., Gran Bretaña; Verolme Unite Shipyards, Países Bajos; British United Shoe Machinery Co. Ltd.; Becton Dickinson & Co., Nueva Jersey; The Borden Co., Nueva York; Brunswick Corporation, Chicago; English Sewing Cotton Co., Gran Bretaña; Faber-Castell, Alemania; British Drug House Ltd.; Leo Pharmaceutical Products, Dinamarca; Liebigs Extract of Meat Co. Ltd., Gran Bretaña; N.V. Philips, Países Bajos; Standard Pressed Steel Co., Jenkintown, Pa.; Warner-Lambert Pharmaceuticals Co. Ltd., Nueva Jersey; Gaeltex Overalls Ltd., Glasgow.

Estas industrias vinieron a Irlanda debido a las facilidades y estímulos especiales disponibles, a saber:

- Los beneficios que resulten de las exportaciones están libres de impuestos durante diez años.
- Concesiones en efectivo que no hay que devolver se hallan disponibles y constituyen una proporción importante del costo del activo fijo.
- Se hallan disponibles excelentes facilidades para levantar capital dentro de Irlanda.
- Se garantiza al fabricante de ultramar la libre transferencia en la divisa del propio país de dividendos y beneficios. El capital y los aumentos de capital pueden repatriarse. No hay impuesto de utilidades por venta de bienes.
- Un fabricante que instale una fábrica en Irlanda tiene inmediato acceso libre de derechos de aduana a la Gran Bretaña (un acuerdo reciente garantiza el acceso permanente libre de aduanas al mercado británico de todos los productos industriales irlandeses).
- Existe una infraestructura de servicios y facilidades de una calidad y una eficacia comparables con las de cualquier otro país europeo.
- Una sociedad patrocinada por el gobierno, la National Building Agency Ltd., facilita la provisión de viviendas para la dirección y los trabajadores esenciales. La agencia ofrece un servicio completo que comprende la concepción, construcción y finanza a largo plazo.
- Las sociedades en Irlanda pueden ser de propiedad total o parcial extranjera y una sociedad de propiedad extranjera está tan libre de interferencia del gobierno en sus operaciones como una empresa de propiedad irlandesa.

- El fabricante puede elegir donde ha de establecerse. Hay una amplia selección de solares idealmente adecuados para desarrollo industrial.
- Hay abundante mano de obra que es tanto adaptable como educada. El régimen de jornales puede compararse favorablemente con los de otros países del norte de Europa.

ZONAS DE DESARROLLO

El proyecto irlandés de industrialización es el más amplio que hayan conocido hasta ahora los autores.

Para los fines de industrialización, la República de Irlanda se ha dividido en tres partes:

- I. Aeropuerto libre de aduanas establecido en Shannon en 1947, que es el primer aeropuerto franco del mundo.
- II. Zonas de desarrollo que abarcan las partes del oeste, el noroeste y el sudoeste de la República.
- III. Otras zonas que abarcan las partes del sur y el sureste de la República.

CONCESIONES PARA DESARROLLO INDUSTRIAL

Concesiones en efectivo para contribuir al capital fijo (el coste de un solar para una fábrica, el aprovechamiento del solar, los edificios de la fábrica, maquinaria, instalaciones y equipo) de nuevas industrias pueden obtenerse de una junta de concesiones autónoma.

Las concesiones máximas que se proporcionan son las siguientes:

I. AEROPUERTO FRANCO DE SHANNON

1. Se hallan disponibles concesiones en efectivo inmediatas de hasta:
 - a) el 50% del coste de la maquinaria y el equipo.
 - b) el coste total de entrenamiento de los trabajadores.

2. Hay una exención total de impuesto de utilidades y de impuesto de beneficios de sociedad sobre los beneficios que resulten de exportaciones hasta 1983.
3. Locales para fábricas de un tipo normalizado o construidos según las exigencias de los fabricantes, se proporcionan a rentas favorables.

Como el desarrollo del flete aéreo va cambiando el tipo de distribución, la situación estratégica de Shannon (entre Europa y América), está adquiriendo una importancia siempre creciente.

Están ya establecidos en Shannon fabricantes de Gran Bretaña, Alemania, Sudáfrica y los EE.UU. de A.

II. ZONAS DE DESARROLLO

- Una concesión de hasta dos terceras partes del total del costo del capital fijo.

III. OTRAS ZONAS (excluido el aeropuerto franco de Shannon)

- Una concesión de hasta la mitad del total del capital fijo de nuevas industrias. Cada caso se estudia por sus propios méritos. Cuando existen fuertes motivos económicos la concesión puede aumentarse hasta dos terceras partes del coste total del capital fijo.

Solamente está sujeta a exención la maquinaria nueva. También se hallan disponibles concesiones para el entrenamiento de trabajadores en las zonas de desarrollo y en otras.

Al estudiar una solicitud de concesiones, la Junta de Concesiones toma en cuenta el empleo que ha de proporcionar el proyecto que se propone, su importancia industrial, su alcance y su potencial de exportaciones.

Las concesiones en efectivo para desarrollo industrial no están sujetas a restitución y no devengan intereses.

Existen disposiciones especiales en cuanto a concesiones de más de £250.000, incluso la provisión de capital en préstamo libre de intereses.

No pueden hacerse concesiones de más de £500.000 sin la aprobación del Ministro de Industria y Comercio y el Ministro de Finanzas.

Detalles de las concesiones industriales aprobadas para el período que ha terminado el 31 de marzo de 1966 son las siguientes:

(a)	<u>Concesiones aprobadas para:</u>	<u>£ Millones</u>
	1. Zonas de desarrollo	10,472
	2. El resto del país	14,320
	Total:	<u>24,792</u>
(b)	<u>Gastos de capital (calculados)</u> <u>de los proyectos aprobados:</u>	
	1. Solares y edificios	25,682
	2. Maquinaria y equipo	36,092
	3. Capital de explotación	19,743
	Total:	<u>81,517</u>
(c)	<u>Potencial de empleo (calculado)</u> <u>de los proyectos aprobados:</u>	
	1. Hombres	22.950
	2. Mujeres	15.090
	Total:	<u>38.040</u>

CONCESIONES PARA INFRAESTRUCTURAS

Pueden hacerse concesiones para ayudar a una empresa industrial a construir y reparar carreteras, puentes, puertos y líneas de ferrocarril.

La Junta de Concesiones puede también hacer una concesión para contribuir al gasto de capital necesario para que la Junta de Suministro de Electricidad pueda proveer la electricidad necesaria. Toda concesión semejante no podrá exceder de la mitad del gasto de capital pagadero a la Junta de Suministro de Electricidad.

CONCESIONES PARA ADAPTACION

(a) Puede hacerse una concesión de adaptación para contribuir a la ampliación de una empresa industrial o a la adaptación de su maqui-

naría, instalación, equipo, edificios y otras obras, para permitir a la empresa funcionar más eficazmente o para permitirle ocuparse de la fabricación de productos que aquella empresa no haya fabricado antes de la ampliación o adaptación.

(b) Una concesión para adaptación no podrá exceder del 25% del coste de la ampliación o adaptación.

CONCESIONES PARA CONTRIBUIR AL GASTO DE ENTRENAMIENTO DE TRABAJADORES

Se hallan disponibles concesiones como contribución hacia el gasto de entrenar a obreros (bien sea en Irlanda o en otra parte) en los procedimientos especializados de una empresa. La cantidad de una concesión semejante no podrá exceder de la cantidad efectivamente pagada en jornales por la empresa a los obreros que deban entrenarse durante el período de su entrenamiento, juntamente con, en el caso de obreros que deban entrenarse fuera del país, la cantidad correspondiente a sus gastos de viaje y estancia.

CAPITAL DE PRÉSTAMO PARA LA INDUSTRIA

Aparte de las concesiones que no deben restituirse, puede obtenerse capital en préstamo para la industria de los bancos comerciales en Irlanda o de la Industrial Credit Co. Ltd., una sociedad de crédito patrocinada por el gobierno y que se explota sobre una base comercial. Esta sociedad pone capital a disposición de la industria por medio de préstamos a plazo mediano y largo, inversiones directas en acciones y financiamiento de ventas a plazos. También ejerce las funciones de aseguradora de capital emitido por sociedades públicas. Durante el período de ocho años que terminó el 31 de marzo de 1967, la Industrial Credit Co. adelantó capital a la industria por un valor total de £25 millones, siendo la mayor proporción de este capital en forma de capital en préstamo.

OTRAS FACILIDADES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

MANO DE OBRA

La ventaja más importante de Irlanda para la industrialización es la disponibilidad de trabajadores. Aún cuando la desocupación y la emigración han decaído, hay todavía considerables recursos de mano de obra disponibles para su empleo industrial, una condición que es probable que continuará por muchos años. La disponibilidad de mano de obra, en contraste con la escasez en el norte de Europa, ha ayudado a atraer a muchos fabricantes europeos a Irlanda. Los jornales son muy inferiores a los de los EE.UU., y pueden compararse favorablemente con los de otros países del norte de Europa.

INFRAESTRUCTURA

Irlanda cuenta con una amplia red de energía, que alcanza todo rincón del país. Durante los últimos 20 años Irlanda se ha gastado más de £100 millones en energía eléctrica.

Existe un sistema interno de transportes bien desarrollado, hay excelentes carreteras y servicios marítimos y aéreos frecuentes entre Irlanda y los puertos principales de Europa, EE.UU., y otras partes del mundo. No existe ninguna parte de Irlanda que esté a más de 112 Km de un puerto o un aeropuerto.

Se hallan disponibles excelentes emplazamientos industriales en todo el país, que ofrecen transporte conveniente, y facilidades de agua y energía, así como una disponibilidad fácil de mano de obra.

IMPUESTOS

Los beneficios de sociedades en Irlanda están sujetos a impuestos directos que ascienden a un máximo del 46% (aproximadamente) de

los beneficios netos. Hay, sin embargo, una exención completa de impuestos sobre beneficios que resulten de mercancías exportadas por nuevas industrias durante un período de 10 años y se concede un descuento parcial para los cinco años siguientes. (Hasta 1983 en el caso de industrias situadas en el aeropuerto franco de Shannon).

Los únicos otros impuestos de importancia son los impuestos locales, que ascienden a aproximadamente el 2% del valor del terreno y los edificios. Estos se reducen por dos terceras partes para nuevos edificios durante los siete años primeros después de la construcción. En zonas no desarrolladas el período es de diez años.

Exención de dobles impuestos: Hay acuerdos para evitar el doble impuesto con los EE.UU. de A., Gran Bretaña, Suecia, Canadá y Alemania Federal. Se están negociando otros acuerdos con numerosos países europeos.

CENTROS INDUSTRIALES

1. El primer centro industrial patrocinado por el gobierno se estableció dentro del aeropuerto franco de Shannon. Las fábricas las construye antes de su ocupación la Shannon Free Airport Development Co. Ltd., una entidad patrocinada por el gobierno a la que se confía el desarrollo del aeropuerto. Estas fábricas se hallan disponibles a rentas atractivas, pero, si lo desea, el fabricante puede hacerse construir su propia fábrica con la ayuda de una concesión financiera.

El objeto es dirigir a Shannon aquellas industrias que pueden beneficiar de los amplios servicios aéreos, aún cuando no es obligatorio que sus productos sean transportados por aire.

2. El gobierno ha decidido que otros centros industriales, con fábricas para alquiler sean establecidos en centros seleccionados de

desarrollo y que los fondos públicos, siempre que sea necesario sean puestos a disposición para este objeto.

Se están instalando nuevos centros industriales en Galway y Waterford.

También se hallan disponibles, a rentas atrayentes, fábricas ya construidas en muchos centros industriales privados.

FINANZA:

La renta nacional para 1965-66 fué de 240,8 millones de libras esterlinas, y los gastos ascendieron a 248,5 millones.

Fuente de la renta nacional: Presupuesto de 1965/66

(Millones de £)			
Aduanas	58,4	Impuesto sobre beneficios de sociedades	9,3
Consumos	49,1	Derechos reales, etc.	4,7
Impuesto sobre el volúmen de negocios	14,2	Impuestos sobre vehículos automóviles	9,6
Impuesto de utilidades y sobreimpuesto	54,9	Otros	<u>40,6</u>
		TOTAL DE LA RENTA.....	<u>240,8</u>

BANCCS

El sistema bancario bien desarrollado y de distribución nacional ayuda en las finanzas de la industria y el comercio, particularmente en lo que se refiere al comercio de exportación. El Banco Central ejerce una influencia poderosa sobre la política de crédito y monetaria en los bancos comerciales. Existen muchos bancos irlandeses y extranjeros (ingleses, americanos y canadienses). Todos los bancos irlandeses tienen estrechas relaciones con los principales bancos ingleses y tratan ampliamente sobre el mercado londinense de finanzas.

COMERCIO EXTERIOR

Exportaciones y reexportaciones FOB en 1965 - £223,9 millones
Importaciones CIF - £371,6 millones

El déficit comercial de £147,7 millones fué cubierto por la entrada de capital extranjero, las exportaciones invisibles y el turismo.

Las principales naciones con las cuales comercia Irlanda en cuanto a exportaciones son: Gran Bretaña, C.E.E., Irlanda del Norte, EE.UU. de A., Asociación Europea de Libre Comercio Continental. Para importaciones: Gran Bretaña, C.E.E., EE.UU. de A., Irlanda del Norte, la Asociación Europea de Libre Comercio Continental y Canadá.

TARIFAS

Irlanda solicitó ser socio de la C.E.E. y por consiguiente las tarifas han sido reducidas sustancialmente en los últimos años. Materias primas industriales y equipo industrial pueden importarse libres de derechos, o a una tarifa sumamente reducida (menos del 5%).

El nuevo tratado comercial anglo-irlandés, celebrado el 1º de julio de 1966, señala un cambio radical en la situación. Las pocas tarifas que quedaban sobre la entrada en Gran Bretaña de mercancías irlandesas han sido abolidas mientras que, en cambio, Irlanda está suprimiendo sus derechos sobre mercancías inglesas escalonadamente a razón del 10% al año durante el decenio desde el 1º de julio de 1966 al 1º de julio de 1976.

La República disfruta de las preferencias del Commonwealth.

LO QUE SE HA LOGRADO CON EL PROGRAMA INDUSTRIAL

1. Lo que se ha logrado en el sector industrial de la economía queda puesto de manifiesto por las siguientes estadísticas. En los ocho años desde 1959 a 1966 fueron establecidas nuevas empresas industriales

con una inversión calculada de capital de £33m y un potencial de empleo de 40.000 personas. Las empresas con participación extranjera ascendieron a 229, lo que constituye aproximadamente el 80% del capital que se calcula se ha invertido y del potencial de empleo. De las 229 empresas con participación extranjeras más del 40% fueron establecidas por empresas inglesas, 20% por alemanas, 16% por americanas, 5% por holandesas y el resto por empresas de varias nacionalidades entre las que se cuentan italianas, francesas, belgas, suizas, danesas, sudafricanas, finlandesas, austriacas y de Mónaco. Casi todas las nuevas empresas establecidas por industriales extranjeros están orientadas hacia la exportación, un factor que se refleja en el aumento en exportaciones industriales durante los últimos años, desde un nivel, en 1958, de £33m a £124m en 1966.

2. En 1966 fueron establecidas 54 nuevas empresas industriales, de las cuales 40 tenían participación extranjera y representaban aproximadamente el 90% del capital invertido calculado de £8,9m y 95% del potencial de empleo de 4.500 personas. Además, al final de 1966, había 35 proyectos nuevos incluso de desarrollo, de los cuales 29 tenían participación extranjera y representaban la mayor parte de la inversión total de capital de £11,7m y el empleo previsto de 2.800 personas en plena producción.

3. Se reconoce que la industria continua a desempeñar el papel nacional de mayor importancia en el desarrollo de la economía, y que el gran número de personas que salen de la agricultura (como consecuencia de la mecanización) hace que sea todavía más necesario un programa intenso de industrialización. Se han tomado y se siguen tomando medidas para intensificar la campaña de fomento industrial.

8.

ECONOMIA Y DESARROLLO INDUSTRIAL ENIRLANDA DEL NORTE

Aún cuando es parte integrante del Reino Unido, Irlanda del Norte ha tenido un gobierno autónomo desde 1922. Tiene una superficie de 13.483 Km² y una población (en 1965) de 1.496.000 habitantes.

POBLACION

El aumento neto anual de la población se calcula en 0,7%, algo menos del régimen natural de aumento, debido a la emigración. Más de la mitad de la población vive en zonas urbanas.

DISTRIBUCION DE EMPLEO

	<u>1960</u> (miles)	<u>1965</u> (miles)	<u>% del total</u>
Agricultura, silvicultura, pesca.	79	69	11,9
Fabricación	190	184	33,0
Construcción	40	49	8,8
Transportes y Comunicaciones ...	29	27	4,8
Comercio	71	72	12,9
Empleados del Estado	34	35	6,3
Otros (principalmente servicio).	102	124	22,3
	<u>545</u>	<u>557</u>	<u>100,0</u>

Desocupados 5,8% de los trabajadores asegurados.

AGRICULTURA

La agricultura representa la mayor industria individual y constituye aproximadamente una cuarta parte del valor de las exportaciones. La regla general es la agricultura mixta. Las cosechas principales son: avena, patatas, cebada, raíces y fruta. El número de ca-

bezas de ganado en 1965 era el siguiente:- vacuno - 1.116.000;
 ovino - 1.074.000; porcino - 1.248.000; aves de corral - 10.160.000.

ENERGIA Y COMBUSTIBLE

En 1965: Electricidad 2.353,9 millones de KWH
 Gas 184 millones de m³

FABRICACION

A pesar de la falta de materias primas funcionan numerosas industrias importantes. Los grupos principales son: - tejidos (incluso hilo, pero con una tendencia creciente hacia las fibras sintéticas), vestuario y mecánica.

Distribución de la Industria en 1962 (Censo de Producción)

	<u>Producción bruta</u>	<u>Producción Neta</u>	
	<u>£ millones</u>	<u>£ millones</u>	<u>% del total</u>
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	303	37	22
Tejidos	92	31	18
Vestuario	30	12	7
Mecánica y construcción de buques	82	42	24
Construcción e ingeniería civil	53	21	12
Gas, electricidad y agua .	22	12	7
Otros	127	18	10
	<u>709</u>	<u>173</u>	<u>100</u>

INDUSTRIALIZACION E INVERSIONES EXTRANJERAS

Desde fines del decenio que empezó en 1940 el gobierno de Irlanda del Norte se ha gastado más de £60 millones en préstamos directos a la industria, y durante los últimos seis años se ha estado gastando cerca de £30 millones de libras anuales en inversiones de infraestruc-

tura (es decir, la provisión de facilidades esenciales tales como energía, vivienda y carreteras para la industria). Durante el período de 1964 a 1970 Irlanda del Norte ha emprendido un programa capital de desarrollo que se calcula en £900 millones, es decir, aproximadamente £50 millones para prestaciones directas a la industria. La campaña del gobierno para atraer a las inversiones extranjeras y crear así oportunidades adicionales para empleo industrial ha sido tanto creativa como con vistas al porvenir. De hecho, un industrial que desee instalar una nueva empresa en Irlanda del Norte puede, o bien alquilar una fábrica, lista para el uso, del gobierno, o aceptar concesiones importantes y no restituibles para maquinaria y edificios, entrenamiento de personal, etc.

Ayuda que presta el gobierno de Irlanda del Norte a empresas que se amplíen en o que se trasladen a Irlanda del Norte

Concesiones para inversiones

INSTALACIONES, MAQUINARIA Y EDIFICIOS NUEVOS para la fabricación, construcción y explotación: 45% del coste de capital.

Concesiones para el desarrollo industrial (alternativas a las concesiones para inversiones)

INSTALACIONES, MAQUINARIA Y EDIFICIOS NUEVOS en los que el proyecto creará un aumento razonable de empleo:

50% del coste de capital.

Se hallan también disponibles CONCESIONES que contribuyen a los gastos de explotación durante la fase inicial de desarrollo cuando se ofrecen posibilidades de empleo excepcionalmente atractivas o cuando el proyecto está situado en una zona que urgentemente necesite desarrollo industrial.

CONCESIONES para contribuir a gastos especiales tales como los de transferir una instalación y maquinaria a Irlanda del Norte desde una fábrica ya existente.

ALQUILER DE FABRICAS a razón de aproximadamente 16s.6d. a 30s.3d. por m² por año (según la situación). Cuando el empleo que ofrece la industria determinada es de beneficio especial para la economía puede negociarse una renta especial de concesión incluso un período libre de renta de dos años.

REDUCCION INDUSTRIAL de impuestos sobre herencias industriales del 75%.

SUBVENCION DE COMBUSTIBLE para contribuir al gasto de combustible empleado en las empresas fabricantes.

Otras
Concesiones

CONCESIONES PARA ASESORAMIENTO INDUSTRIAL como contribución para el gasto del consejo de asesores para mejorar la eficacia.

CONCESIONES DE ENTRENAMIENTO para el entrenamiento de obreros.

CONCESIONES PARA EL TRANSFERIMIENTO DE OBREROS ESENCIALES para pagar el gasto de viaje y de desplazamiento

TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

Las carreteras, autopistas, ferrocarriles y servicios aéreos desde Belfast son excelentes.

FINANZAS

El sistema general del tesoro nacional es, principalmente, análogo al de la Gran Bretaña. La renta nacional en 1964/65 ascendió a £195,7 millones y los desembolsos a £175 millones.

Las partidas principales de gastos corrientes son: Seguro Nacional (£40,4m), Servicio Nacional de Sanidad (£29m), concesiones a autoridades locales (£31,5m), prestaciones asistenciales (£7,5m), subsidios familiares (£6,5m), subvenciones para la agricultura, vivienda, etc. (£5,7m) y £31,7m se hallan disponibles para inversiones.

COMERCIO EXTERIOR

Para fines fiscales la Gran Bretaña y el Norte de Irlanda constituyen una sola unidad, y no se necesitan registros de aduanas para mercancías que pasen de una zona a la otra.

Tarifas. Se aplican tarifas preferenciales a mercancías de los países del Commonwealth y de la República de Irlanda, y en el Commonwealth a mercancías del Norte de Irlanda. Siendo parte del Reino Unido, Irlanda del Norte es miembro de la Asociación Europea de Comercio Libre.

En 1964 las exportaciones, incluidas las reexportaciones, ascendieron a £425m y las importaciones a £470,2m. La diferencia entre las importaciones y las exportaciones fué cubierta por la entrada de capital extranjero e inglés y el desarrollo del turismo, que durante los últimos años ha proporcionado al país una fuente adicional de ingresos valiosa.

Los principales artículos de exportación en 1964 fueron: tejidos y productos afines, fabricaciones metálicas y maquinaria, vestuarios y calzado, géneros fabricados misceláneos, carne y productos de carne, ganado, productos de lechería y huevos, fruta y hortalizas.

Los artículos principales de importación fueron: artículos metálicos y maquinaria, productos alimenticios, bebidas y tabaco, artículos diversos fabricados, tejidos, equipo de transporte, vestuario y calzado, productos químicos, materias esenciales y ganado.

El programa de desarrollo y las importantes subvenciones a la industria contribuyen al progreso económico de este pequeño país.

ESTIMULOS INDUSTRIALES
EN
GRAN BRETAÑA

La Gran Bretaña, una potencia industrial desde hace muchas generaciones, emplea a cerca de 26 millones de personas en los tres sectores de su economía. No obstante, la Gran Bretaña tiene un proyecto para una ampliación industrial ulterior. El gobierno británico tiene el criterio de que la inversión por la industria en nuevo equipo es una de las bases de la expansión industrial, de modernización más rápida, de mayor producción y de refuerzo del balance de pagos.

Las zonas de desarrollo que abarca el proyecto representan aproximadamente la mitad de la superficie total de la Gran Bretaña. A pesar del prejuicio que existe en algunos sectores contra el establecimiento de industrias en zonas turísticas, el gobierno británico ha emprendido un programa de desarrollo industrial en zonas tales como Cornualla, considerada como la Riviera británica, Gales y Escocia, que son distritos patrocinados por los turistas, así como en las zonas industriales del norte y el noroeste de Inglaterra.

AYUDA PARA EMPRESAS EN ZONAS DE DESARROLLO

Empresas en las industrias manufactureras, de construcción y extractivas pueden solicitar:-

CONCESIONES PARA INVERSION EN NUEVAS INSTALACIONES Y MAQUINARIA	45% del costo de capital de los bienes adquiridos.
---	---

Toda empresa que proporcione empleo para las zonas de desarrollo puede solicitar:-

EDIFICIOS EN ALQUILER O PARA COMPRAR	Fábricas y otros edificios en las zonas del Ministerio de Comercio, o en solar- es individuales. Excepcionalmente, pueden concederse dos años sin pagar renta.
---	--

CONCESIONES PARA EDIFICAR	Normalmente, hasta el 25% del coste del edificio. Para una empresa que establezca un nuevo proyecto lejos de su establecimiento existente puede obtenerse hasta el 35%.
PRESTAMOS PARA USO GENERAL	Para bienes de capital o capital de explotación.
CONCESIONES COMO CONTRIBUCION A GASTOS INICIALES	Concesiones para contribuir a ciertos gastos iniciales excepcionales en que se incurra al establecer un negocio en una zona de desarrollo.
ENTRENAMIENTO INDUSTRIAL	Prestación especial financiera y entrenamiento directo.
VIVIENDAS	Ayuda para encontrar viviendas para obreros esenciales que se trasladen a las zonas de desarrollo.
IMPUESTOS	Importantes concesiones en los impuestos.

También se proporciona una ayuda importante a empresas fuera de las zonas de desarrollo, en la forma de concesiones para inversiones en nuevas instalaciones y maquinaria que ascienden a 20% del coste de capital de los bienes adquiridos, concesiones en los impuestos, etc.

Durante los últimos siete años más de 4.000 empresas de todos los tipos y de todos los tamaños han recibido ayuda del Ministerio de Comercio.

El gobierno británico está fomentando las exportaciones por medio de un plan especial de reembolso a la exportación, mediante el cual reembolsos de hasta el 1.1/4 % al 2½ % sobre el valor F.O.B. (según el tipo de mercancías) se conceden sobre exportaciones que excedan de £2.000 de valor al año.

Aumento de población durante el período 1964-1967

<u>Años</u>	<u>Aumento neto</u>	<u>por 1.000</u>
1964	12.403	25,10
1965	11.831	24,03
1966 (x)	10.299	23,10
1967 (x)	14.532	26,41

(x) 1966 - estimada
 1967 - cifras estimadas a base del primer trimestre.

1. Según se desprende de las cifras arriba indicadas, el aumento neto de la población calculado para 1965, fué de 2,4% mientras que el aumento nacional fué de aproximadamente 0,8%. Esto significa que el aumento calculado era tres veces mayor que el nacional. El aumento neto se calcula que será aún mayor para 1967, a saber: 2,6%, que es uno de los más altos de Europa.

2. La población activa de la provincia de Las Palmas se calcula que para el año que termina el 31 de diciembre de 1967 será de 208.888 habitantes, o sea, el 37,97% de la población total (550.139).

3. Según las cifras que se han calculado para el año que termina el 31 de diciembre de 1967 la población activa está ocupada como sigue:

	<u>Población Activa</u>	<u>%</u>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	75.681	36,2
Minas	1.671	0,8
Industrias manufactureras	27.364	13,1
Construcción	22.768	10,9
Electricidad, gas, servicios sanitarios	1.044	0,5
Comercio	28.000	13,4
Transporte	13.500	6,5
Servicios	36.767	17,6
Varios	2.093	1,0
TOTAL	<u>208.888</u>	<u>100,0</u>

El empleo en servicios ha aumentado **substancialmente** durante los últimos tres años. Lo mismo puede decirse del empleo en el sector industrial (particularmente en la industria de la construcción donde ha aumentado por cerca del 85%). Por otra parte, el empleo en el sector agrícola ha disminuido por cerca del 4%. En comparación con la península, el sector industrial de la provincia de Las Palmas es aproximadamente un 10% inferior, y los sectores de agricultura y servicios son más altos que el promedio nacional.

Es preciso tener en cuenta los elementos demográficos necesarios en toda planificación económica.

Los demógrafos han aceptado de 15 a 59 años en el caso de los hombres y de 15-54 años en el caso de las mujeres, como los límites convencionales de la edad de producción.

El cuadro que aparece a continuación muestra la población de la provincia en 1965, clasificada por género y edad:

<u>EDAD</u>	<u>HOMBRES</u>	<u>MUJERES</u>	<u>TOTAL</u>
0 - 4	30.978	31.100	62.078
5 - 9	29.769	28.758	58.527
10 - 14	27.104	25.951	53.055
15 - 19	23.750	23.626	47.376
20 - 24	25.995	20.555	46.550
25 - 29	21.615	22.903	44.518
30 - 34	17.716	18.251	35.967
35 - 39	14.795	15.819	30.614
40 - 44	12.548	13.590	26.138
45 - 49	12.868	13.520	26.388
50 - 54	11.621	11.801	23.422
55 - 59	8.742	10.006	18.748
60 - 64	6.707	8.246	14.953
65 - 69	4.958	6.260	11.218
70 - 75	3.697	5.007	8.704
75 en adelante	4.579	6.855	11.434
Desconocida	210	2.024	2.234
	<u>257.652</u>	<u>264.272</u>	<u>521.924</u>

El grupo de edad de 0 a 14 años asciende a 173.660, lo que representa el 30% de la población total.

Tomando el grupo de edad productiva (15-59 para hombres y 15-54 para mujeres) como el 100%, los diferentes grupos de edad representan:

15 - 29	40%	
30 - 49	34%	
50 - 59	26%	- total 100%

El número de personas de edad productiva aumenta constantemente.

Con la natalidad más alta y la mortalidad más baja de todas las provincias españolas se está presenciando una "explosión" de la población en la provincia, que, juntamente con el aumento en el grupo de edad productiva tendrá un efecto considerable, desde el punto de vista de empleo, en los años venideros.

Se calcula que será necesario crear 30.000 empleos nuevos durante el próximo período cuatrienal (1968-71) en la provincia de Las Palmas. Después de analizar los grupos de edad de la población y las cifras de la población productiva los autores tienden a estar de acuerdo con esta cifra, pero consideran que a este cifra habría de añadir de 4.000 a 5.000 debido a los que abandonan la agricultura y la posible modernización de las industrias existentes. La provincia de Las Palmas se hallará, por lo tanto, frente al problema de encontrar cerca de 35.000 empleos nuevos en los sectores industrial y de servicios durante los próximos cuatro años.

Y mientras se está tratando de empleo, sería preciso también referirse a la cuestión de jornales en la provincia de Las Palmas. En industrias de intenso empleo de mano de obra, el coste de ésta es importante, pero en la provincia de Las Palmas existe la ventaja de jornales más bajos que los promedios en Europa occidental.

SITUACION GEOGRAFICA Y CLIMA:

La provincia de Las Palmas ocupa 3.955 Km² de los cuales: Gran Canaria 1.429 Km²; Fuerteventura 1.686 Km²; y Lanzarote 839 Km².

Situadas entre latitud norte 27º y 30º y longitud oeste 13º y 19º, la situación geográfica de las Islas Canarias y el clima son afortunados, especialmente desde el punto de vista de turismo y navegación. La provincia de Las Palmas está en una posición estratégica en la ruta a Sudamérica, de frente a la costa de Africa y la última escala a y desde Europa y Africa.

Puerto Rico y Hong Kong constituyen la mejor prueba de que el coste del flete no es un factor perjudicial en una industria eficazmente organizada. El comercio y la navegación sin duda alguna tienen un buen porvenir en la provincia de Las Palmas.

INFRAESTRUCTURA

Los servicios de infraestructura se consideran como una base esencial en la creación de una economía y una industria modernas; transporte, carreteras, puentes, energía, recursos de agua, viviendas, etc. Los autores reconocen plenamente cuanto se ha hecho ya en este sentido, especialmente al tener en cuenta que, según las cifras que obran en su poder, se gastaron aproximadamente £30 per capita al año en esta inversiones en el Plan de Desarrollo Canario.I. La labor que se está desarrollando para vencer la escasez de recursos de agua es sobresaliente. Los planes para el desarrollo de la producción de energía eléctrica no solamente en Gran Canaria, sino también en Lanzarote y Fuerteventura, son excelentes, aún cuando el precio de la electricidad constituye todavía un problema. Con un mayor consumo, sin embargo, debiera reducirse el precio. El plan de desarrollo para carreteras, viviendas, etc., es uno que promete. La situación de ciertos sectores de la industria, sin embargo, deja mucho que desear.

Es esencial una infraestructura para las zonas industriales futuras.

Es un hecho bien conocido que la infraestructura exige una fuerte inversión de capital especialmente en las fases iniciales, y fondos para ésto suelen provenir de subvenciones del Estado, Gobierno local y préstamos internacionales. Se sabe que el Estado está ayudando a financiar algunas inversiones de infraestructura, pero la ayuda es limitada. Al mismo tiempo, la renta por cabeza en la provincia de Las Palmas es demasiado baja para permitir muchos ahorros. Por lo tanto, parece aconsejable tratar de obtener un préstamo especial de la península o de alguna organización internacional para los fines de financiar las inversiones más importantes en infraestructura.

AGRICULTURA Y PESCA:

Agricultura: El monocultivo pertenece al pasado. Las inversiones que se han hecho en el cultivo de plátanos, tomates, pepinos y patatas, son grandes haberes del país. Es imposible elogiar con exceso la labor desarrollada por las Comunidades de Agua.

En la provincia de Las Palmas hay unos 999 Km² de terreno agrícola, de los cuales 245 Km² están regados. Los trabajadores agrícolas ascienden a 65.000, de los cuales 35.000 son terratenientes y 30.000 obreros.

Debido a la estructura de la agricultura, el número de ganado (que durante la mayor parte del año ha de alimentarse con pienso artificialmente producido) es bastante pequeño, o sea: vacuno - 30.000; ovejuno - 25.000; cabras - 80.000; cerdos - 60.000; aves - 600.000.

La agricultura desempeña un papel importante desde el punto de vista de las exportaciones de la provincia.

Pesca: La pesca, con una calada anual de unas 150.000 toneladas y empleando unas 7.000 personas, juega un papel importante en la economía de la provincia.

La flota pesquera se compone de unos 160 buques de altamar, 300 buques para aguas cercanas, y unos 1.000 pesqueros pequeños costeros; siendo el tonelaje total de unas 40.000 toneladas.

Los productos principales son: pescado fresco, congelado y salado; conservas de pescado; harina de pescado y sus subproductos.

La pesca extranjera es considerable, citando únicamente la cifra para pesqueros japoneses en 1965, que ascendió a 147.650 toneladas, y ésto es la mejor prueba de que hay grandes posibilidades para el desarrollo de la industria provincial de la pesca, y en particular en Lanzarote.

También mucho queda por hacer para modernizar la industria de conservas de pescado.

Se observa que está proyectada la construcción de un nuevo puerto pesquero en Las Palmas, con ayuda del Banco Mundial.

INDUSTRIA

Las industrias existentes en la provincia de Las Palmas constituyen ya un gran caudal para la provincia y, considerando que fueron desarrolladas en circunstancias más difíciles de las prevalentes en la península, dan muestras de un gran espíritu directivo.

He aquí algunas de las industrias más importantes: Abonos nitrógenos; tabaco y cigarrillos; cemento; fósforos; jabón, aguas minerales; bebidas gaseosas y cerveza; conservas de hortalizas; galletas; cajas de cartón; chocolates y confitería; harina; madera; metal; materiales para la construcción; construcción; reparación de buques.

Mucho puede hacerse para modernizar la industria, especialmente la de la construcción (de la cual se tratará con más detalle más adelante). La industria de la construcción en este momento está gozando de un auge, que es la consecuencia lógica del desarrollo económico de las islas. Dentro de cinco a diez años más, probablemente se verá el fin de este auge y, entonces, la mayor parte de la mano de obra actualmente empleada en la industria de la construcción, se hallará disponible. Esto, juntamente con el aumento de población, hará que sea todavía más urgente establecer una base estable para industrias nuevas y diversas. De otra forma, se podría dar lugar a una seria desocupación.

Las fábricas de cigarrillos y cigarros están ya siendo objeto de modernización y amalgama. Sin duda sería una proposición lucrativa para la industria (como en Hong Kong) fabricar marcas extranjeras de cigarrillos, especialmente americanas, bajo licencia.

Los abonos, en vista del alto consumo en las Canarias, tienen un buen porvenir. (La única producción actualmente es la de la Compañía Insular de Nitrógeno S.A.). Otra fábrica de abonos, a base de los yacimientos de roca de fosfato de las provincias africanas de España sería muy indicada.

Se necesita otra fábrica de cemento, para la cual la situación debe seleccionarse cuidadosamente. (Se hallarán más detalles en el capítulo sobre Desarrollo Regional).

Deben desarrollarse industrias modernas competidoras sin la protección de tarifas.

TURISMO

El turismo es uno de los haberes más importantes de España y cada día un factor más importante en la economía de las Islas Canarias. La distancia ha perdido su significado. En España, los ingresos netos del turismo se elevaron de cerca de £25m en 1958, a £405m en 1966 (17.300.000 turistas). El rápido aumento del turismo ha ejercido una profunda influencia sobre la inversión en construcciones, transportes, industrias de embarcaciones pequeñas y, lo más importante, el balance de pagos, en los cuales la renta del turismo es casi tan grande como las ganancias de las exportaciones.

El desarrollo del turismo en Las Palmas ha sido espectacular durante los años recientes, elevándose desde 45.000 turistas en 1960 a 250.000 en 1.966. El desarrollo de la industria del turismo entre 1961 y 1965 aparece en el siguiente cuadro:

	<u>Llegadas por mar</u>	<u>Llegadas por aire</u>
1961	148.215	12.724
1962	147.187	25.353
1963	163.605	44.283
1964	172.732	82.797
1965	182.607	125.669

Actualmente la provincia de Las Palmas tiene cerca de 10.000 camas de hotel, de las cuales cerca de 8.500 se encuentran en la ciudad de Las Palmas. Lanzarote y Fuerteventura tienen un gran porvenir para el turismo, pero solamente después de que se hayan terminado inversiones esenciales en infraestructura.

Cuanto más se desarrolle el turismo, más gente será necesaria para lavanderías, panaderías, peluquerías, etc. Podrán decir algu-

nos que el turismo se desarrolla demasiado rápidamente en la provincia de Las Palmas, debido a la gran cantidad de capital que está absorbiendo para proporcionar servicios adecuados de infraestructura, etc. En todo caso, ha llegado el momento de tomar una decisión vital para el futuro de la industria del turismo: ¿va a ser un turismo en masa del tipo del de la Costa Brava o un turismo del tipo de las Bahamas, en el que los turistas, aún cuando en menor número, aportan por lo menos el mismo si no un mayor ingreso?

IMPUESTOS

La ley de impuestos del 18 de abril de 1963, que elimina todas las limitaciones en cuanto a las inversiones de sociedades extranjeras (ninguna limitación en cuanto al tiempo o cantidad para la repatriación de capital, beneficios o dividendos), puede representar alguna ventaja para las inversiones internacionales en la provincia.

COMERCIO

El comercio y la navegación desempeñan un papel relativamente importante en la economía de la provincia de Las Palmas.

Las importaciones totales del archipiélago en 1965 (sin incluir las mercancías de la península) ascendieron a £97m. (En cuya cantidad están incluidas £33m de petróleo crudo que se emplea principalmente para el suministro de buques).

Las importaciones totales de la provincia de Las Palmas ascendieron a £34,5m. Los artículos de importación fueron los siguientes: maquinaria, equipo, automóviles, petróleo, productos, trigo, maíz, azúcar, cemento, abonos, leche, productos de carne, etc.

Las exportaciones de la provincia de Las Palmas ascendieron a £13,5m y los productos exportados fueron principalmente agrícolas,

a saber: tomates, plátanos, patatas, pepinos, y también pescado y tabaco.

Comercio con la península: "Exportaciones" (productos petrolíferos, plátanos, tabaco, etc.) - £20,835m; "Importaciones" (diversas mercancías fabricadas) - £17,8m.

La provincia de Las Palmas comercia (aparte de con la península) con países de Europa occidental, América del Norte y del Sur, África y Asia.

Los autores creen que en el futuro la provincia desempeñará un papel cada vez más importante en el comercio y la navegación. Por lo tanto, el puerto necesitará ampliarse y reequiparse, para satisfacer las exigencias del aumento previsto en el tráfico marítimo. El puerto de Las Palmas podría atraer a muchas más líneas de navegación si los reglamentos referentes a procedimiento, etc. fueran menos rigurosos y los derechos de puerto más de acuerdo con los de otros puertos bien conocidos.

ESTABILIDAD DEL GOBIERNO

Situación política estable de España y el Gobierno Provincial estable son grandes ventajas para el desarrollo futuro de la provincia.

11. C O N D I C I O N E S E X I S T E N T E S
EN
-- LA PROVINCIA DE LAS PALMAS --

DESVENTAJAS

I. DISTRIBUCION DE MANO DE OBRA

El exceso de mano de obra (30.000-35.000), que deberá hallarse disponible en 1968-1971, será predominantemente no especializada.

Actualmente, hay una gran demanda de mano de obra en la industria de la construcción y en la industria fondista. Los jornales en estas dos industrias son más altos que en las industrias manufactureras, y a menos que las industrias manufactureras puedan proporcionar mejores condiciones para los obreros no van a atraer el exceso de mano de obra. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que en los años venideros, la industria de la construcción no podrá recibir obreros del sector agrícola al mismo régimen que hasta ahora. Aparte de esto, la necesidad de absorber números crecientes de obreros también tendrá que tenerse en cuenta. La población activa rural es en su mayor parte no especializada y necesitaría una cierta cantidad de entrenamiento antes de que pudiera entrar en los otros dos sectores.

II. INVERSION EN INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Por el momento, no hay emplazamientos adecuados para polígonos industriales y es esencial una decisión del Gobierno Provincial en este sentido. Es preciso contar con terrenos con buenas comunicaciones, energía, agua, etc. para la construcción de polígonos industriales.

Es importante situar las industrias fuera de Las Palmas, donde podría hallarse disponible terreno a poco precio.

No parece ser que en el Plan de Inversiones de las Canarias para 1964-67 se haya previsto nada para el desarrollo industrial como tal. El Plan de Inversiones prevee las siguientes prioridades de inversión: (1) viviendas, (2) agua, (3) carreteras, (4) agricultura, (5) puertos, (6) pesca, (7) aeropuertos, (8) educación, (9) turismo, (10) telecomunicaciones, etc.

El desarrollo de las industrias manufactureras exige una inversión en infraestructura considerable, para la cual deben proporcionarse fondos públicos.

III. ESPECULACION EN TERRENOS

La especulación en terrenos constituye un gran peligro para el desarrollo no solamente de la provincia de Las Palmas, sino de las Islas Canarias en general, y ésto es aplicable no solamente a la industrialización, sino también al turismo, a la vivienda, etc.

IV. FALTA DE ESTIMULOS

Por el momento, no hay facilidades financieras especiales para el desarrollo de las industrias manufactureras en la provincia de Las Palmas.

En 1960, el sector industrial empleó cerca del 21% de la población activa y en 1967 cerca del 25%. El aumento del 4% se debe principalmente a un mayor empleo en la industria de la construcción y la producción de materiales de construcción y cajas de cartón. Las restantes industrias también han contribuido a este aumento, pero solamente en una proporción muy pequeña.

La inversión privada en el sector industrial en 1966 fué de alrededor de £2,5m, que se gastaron principalmente en modernizar y ampliar fábricas existentes. No se ha desarrollado durante el período 1960-67 ninguna industria manufacturera nueva, aparte de las indicadas más arriba.

Según el Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias, la mayoría de las industrias establecidas no están en condiciones de pagar dividendos, lo que significa que la remunerabilidad de las fábricas es sumamente baja. Esto fué confirmado durante conversaciones que los autores tuvieron con diversos gerentes industriales. En tales circunstancias, no hay estímulo para la inversión de capital en nuevas industrias manufactureras en la provincia de Las Palmas.

V. FALTA DE MATERIAS PRIMAS

Las islas son de origen volcánico y no producen materias primas aparte de los áridos para uso en la construcción.

VI. IMPUESTOS Y DERECHOS DE IMPORTACION

El sistema de impuestos provinciales es en general el mismo que se emplea en la península. La Ley núm. 41 del 11 de junio de 1964 constituye la base del nuevo sistema de impuestos. Bajo este sistema los impuestos fundamentales son el impuesto general de utilidades para individuos y el impuesto de sociedades. El impuesto de utilidades que se paga bajo los impuestos tarifados, es decir, impuestos sobre el terreno urbano, impuestos sobre el terreno rural, impuesto industrial, impuesto sobre ingresos ganados e impuestos sobre la renta del capital, puede descontarse de estos dos impuestos.

No hay estímulos especiales para las industrias manufactureras, aparte de aquéllos que se ofrecen a sociedades que implanten ciertas industrias en los polígonos de desarrollo en la península.

Según el Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias, las Islas Canarias están sometidas a una de las más altas presiones fiscales y los más altos impuestos municipales de España.

Se impone un impuesto local del 5%, (sobre todas las mercancías que entran o salen de la provincia de Las Palmas) del cual pueden estar exentas ciertas industrias a petición. Por otra parte, hay una lista de artículos que están sujetos a un ligero aumento de impuesto.

Mientras que todos los países del mundo ofrecen diversos estímulos para fomentar sus exportaciones, la provincia de Las Palmas impone un impuesto del 5% sobre sus exportaciones.

VII. FALTA DE MERCADOS ADECUADOS

La industria puede desarrollarse únicamente si existen mercados adecuados para sus productos. La posibilidad de desarrollar industrias que produzcan artículos para el consumo en la provincia de Las Palmas solamente, o aún en el archipiélago como tal, es muy limitada. El mercado nacional (abarcando todas las Islas Canarias y la península) los mercados europeos, los mercados africanos y de América del Sur, debieran de ser el objetivo para las industrias futuras de la provincia de Las Palmas. La distancia desde Puerto Rico a los EE.UU. de A. es de 1610 km. A pesar de ésto, el Gobierno de los EE.UU. y los hombres de negocios americanos ayudaron a Puerto Rico a desarrollar innumerables fábricas, que disponen del mercado de los EE.UU. y de otros mercados. El Gobierno británi-

co ha abierto el mercado del Reino Unido a la República de Irlanda, creando así una importante salida para las mercancías irlandesas. Estos ejemplos ponen de relieve que se halla dentro del poder de todo gobierno de fomentar tanto una distribución geográfica más amplia de mercancías industriales como un aumento del desarrollo industrial.

Las leyes que actualmente existen referentes a derechos e impuestos han creado unas condiciones de insularidad en todo el archipiélago.

Los derechos de consumo han dividido el mercado del archipiélago en siete unidades separadas. Las barreras que hoy existen son anticuadas y perjudiciales desde el punto de vista del desarrollo del archipiélago.

El mundo está hoy presenciando la integración de zonas políticas y económicas, la reducción de tarifas y la supresión de barreras, y, al mismo tiempo, las Islas Canarias están separadas las unas de las otras por tarifas.

Es de importancia capital para el comercio y la industria de las Canarias tener un mercado consumidor libre en todo el archipiélago y en la península. La supresión de los derechos de consumo ad valorem de los Cabildos en el comercio entre las islas es absolutamente esencial. Lo mismo puede decirse del comercio con las provincias africanas españolas.

Todos los productos peninsulares gozan de concesiones especiales cuando se exportan a las Canarias, pero el comercio en el sentido opuesto (desde las Canarias a la península) no goza de este privilegio. Sería de desear que existiesen las mismas condiciones para el comercio en ambas direcciones.

La modificación de las leyes existentes en cuanto al libre movimiento de mercancías entre el archipiélago y la península es esencial.

VIII. RENTA NACIONAL

La reducida renta nacional per capita en la provincia es una desventaja. La renta nacional per capita en 1966, a los precios corrientes, fué de 41.095 Pts., y en la provincia de solamente 29.345 Pts., lo que representa el 71,5% del promedio nacional. El cuadro que aparece a continuación muestra las cifras comparativas para los cuatro años desde 1964 a 1967 de la renta per capita nacional y provincial a los precios corrientes:

	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967*</u>
1. Nacional	30.768	36.430	41.095	45.972
2. Provincial.....	<u>22.627</u>	<u>26.607</u>	<u>29.345</u>	<u>32.518</u>
Porcentaje Provincial de la Nacional	<u>73,8%</u>	<u>73,2%</u>	<u>71,5%</u>	<u>72,0%</u>

*1967 - cifras calculadas a base del primer trimestre.

Por lo anterior puede verse que el aumento en la renta provincial per capita ha sido mucho más lento que el promedio nacional.

Parece poco probable que la provincia de Las Palmas pueda lograr la renta media nacional sin industrialización.

IX. ESPIRITU DIRECTIVO

Tradicionalmente el canario es o un agricultor o un comerciante. Es individualista y, en el pasado, ha estado poco interesado en las empresas industriales colectivas. Esto ha sido una desven-

taja en el mundo moderno como barrera psicológica contra el desarrollo que, afortunadamente, va ahora desapareciendo. Las industrias modernas que existen hoy en la provincia de Las Palmas son la mejor prueba de este cambio.

X. FALTA DE UN AMBIENTE ADECUADO PARA LA INDUSTRIALIZACION

Una alta presión fiscal, altos impuestos municipales, reducida inversión pública, reducida renta per capita, barreras irracionales entre los mercados nacionales . . . son solamente algunas de las múltiples desventajas que severamente frenan la industrialización, y es ésta una situación que ha de reconocerse. Sin una nueva redacción de las leyes fiscales existentes, los derechos de aduana, etc., y sin crear facilidades financieras especiales, no podrá haber un ambiente adecuado para la empresa manufacturera privada y pocas posibilidades de que la industria de la provincia alcance una sana mayoría de edad.

La fabricación constituye una de las más complicadas actividades económicas. Exige mano de obra, infraestructura, edificios, maquinaria adecuada, capital, materias primas, mercados apropiados y el ambiente necesario para la empresa privada que puede ser estimulado por la iniciativa del gobierno a todos los niveles.

Los economistas han señalado el aumento de la población, el crecimiento de los mercados, la economía general, la disponibilidad de capital, la adopción de métodos científicos y la capacidad de reconocer y correr riesgos, como las condiciones deseables para el desarrollo económico.

Las industrias manufactureras emplean, aparte de las materias primas, muchos servicios, es decir, transportes, energía, agua, etc., y por lo tanto contribuyen en gran medida al desarrollo económico de un país.

EMPRESARIO

Un prerrequisito de la industrialización es el desarrollo de una filosofía empresarial.

La economía del mercado en la provincia de Las Palmas tiene como base la iniciativa privada, la ingeniosidad y el empresariado.

El empresario alquila el terreno, obtiene en préstamo el capital que necesita y contrata los hombres que han de hacer el trabajo. El mismo organiza el negocio y corre todo el riesgo. Después de pagar todos los gastos, el empresario, o la sociedad que él dirige, obtiene todo lo que queda. Todos los gastos de la empresa se fijan de antemano por contrato. La única remuneración que es incierta, que no puede predecirse hasta que el negocio ha funcionado por algún tiempo, es el beneficio puro o la remunerabilidad que pertenece al hombre

o a los accionistas que corren el riesgo del éxito o el fracaso.

Los riesgos que corre el empresario mismo son aquellos que no pueden cubrirse con seguros. Ninguna compañía de seguros está dispuesta a asegurar a una sociedad explotadora de una mina de oro contra la posibilidad de que la mina tenga dentro muy poco oro, ni a un hombre de negocios contra el alza en el precio de las materias primas, etc. Mucho del riesgo de un negocio tiene como origen el hecho de que la mayoría de la producción se hace anticipando una demanda que tal vez después no se realice. Es bien conocido el hecho de que la demanda cambia constantemente. Es la responsabilidad del empresario avalorar las oscilaciones probables en la demanda y proveer los efectos posibles de los riesgos que pueda correr.

El empresario u organizador de una sociedad industrial puede en general determinar por anticipado lo que ha de pagar por el terreno, por el edificio, por la maquinaria, por el capital y por la mano de obra, para una producción determinada que desea alcanzar, pero el régimen de su beneficio es siempre incierto. Es éste el que ha de reflejar el resultado de su espíritu emprendedor y su juicio.

Mucho es lo que se ha tratado sobre el tipo de industria manufacturera que pudiera considerarse la panacea para la falta de desarrollo económico. No hay economista ni técnico que pueda dar una respuesta satisfactoria a esta pregunta teórica.

Solamente el empresario puede decidir el tamaño y el tipo de la fábrica, el tipo de edificio, la clase de maquinaria y la capacidad necesaria para una producción específica de competencia en una situación dada. Lo mismo puede decirse de la venta de un producto acabado. Las condiciones del comercio y las tendencias en los diferentes mercados varían de tiempo en tiempo, y solamente el empresario es el que mejor puede decidir qué mercados serán los más lucrativos para él.

INDUSTRIAS AYUDADAS

El desarrollo de servicios exige una inversión de capital siempre creciente y la inversión de capital en el sector de servicios es a menudo más lucrativa y menos arriesgada que la inversión en las industrias manufactureras. Para atraer capital a las industrias manufactureras, los gobiernos de diferentes países están creando estímulos especiales financieros y fiscales y otros beneficios, puesto que:

- (a) Las industrias manufactureras absorben el exceso de población y lo emplean en labor productiva;
- (b) Contribuyen al aumento de la renta nacional;
- (c) La exportación de artículos fabricados contribuye a la mejora del balance de comercio.

Los argumentos a favor de la industrialización asistida son los siguientes:

1. Ciertos tipos de actividad económica, y especialmente la actividad industrial, a menudo necesitan ayuda del gobierno en las primeras fases de su desarrollo, pero una vez que alcanzan su pleno desarrollo se hacen viables y producen renta.
2. La prestación del gobierno significa el traslado de recursos desde otros sectores de la economía. Es éste un movimiento de recursos de usos menos productivos a usos más productivos que estimulará más eficazmente el aumento de los recursos nacionales.
3. El argumento a favor de la prestación del Estado a las industrias manufactureras tiene como base el hecho de que, en condiciones determinadas, la desviación de recursos, causada por la prestación del gobierno, es económicamente eficaz pero no tendría lugar sin semejante prestación.

DIVERSIFICACION ECONOMICA

Surge aquí la cuestión de qué tipo de industria manufacturera debe ayudarse especialmente.

A veces el estímulo de industrias manufactureras especialmente elegidas puede formar parte de un programa expreso de diversificación. Este criterio de diversificación por medio de industrialización ayudada puede parecer plausible, pero al estudiarlo más detenidamente resultan evidentes sus deficiencias.

Es natural que deba darse prioridad a aquellas industrias que influyan sobre la balanza comercial, principalmente las industrias esenciales tales como el acero, las minas, combustible y energía, armamentos, abonos, cemento, etc.

La industria manufactureras es un tipo específico de actividad económica. No sería exacto deducir el grado de dependencia del productor de productos determinados por las estadística de producción.

No existe motivo alguno por el cual un cierto tipo de actividad manufacturera deba, en un momento determinado, servir mejor para estimular o bien la asignación más eficaz de recursos existentes o el más rápido crecimiento de recursos.

Si un gobierno decide sobre una política de fomento de la industrialización, no es posible indicar los tipos de industria, la técnica industrial o el tipo de organización que, por motivos económicos, deba ser elegido para ayuda. En principio, todos los ramos de las industrias manufactureras debieran tener la misma oportunidad de obtener ayuda.

TAMAÑO DE LAS UNIDADES DE FABRICACION

La cuestión del tamaño de la unidad de fabricación ha de tenerse en cuenta.

Es un mito engañoso que enormes unidades industriales son necesariamente más eficaces que un número de empresas pequeñas. El

aparente parecido entre las grandes industrias americanas y rusas, por ejemplo, es espectacularmente engañoso.

Los gigantes monolíticos estatales rusos son capaces solamente de una eficacia ponderosa que no corresponde a la masa de capital y mano de obra empleada; su impresionante magnitud sirve para ocultar ineficacia, ineptitud, la explotación en masa de la mano de obra y la falta total de una competencia interna sana.

Por contraste, la General Motors de los EE.UU., por ejemplo, representa el control de un imperio enorme pero diversificado, distribuido entre numerosas compañías filiales especializadas, cada una de las cuales ha de demostrar su capacidad con objeto de sobrevivir.

Cuando se halla mano de obra disponible y los jornales no son demasiado elevados, el producto que debe fabricarse debe tener una reducida relación de peso a coste, un alto contenido de mano de obra, un alto volumen de trabajo de repetición y fuentes razonables de materias primas. Por lo tanto, parece lógico sugerir que las industrias de intensa mano de obra pudieran ser más apropiadas que las de intenso capital, pero de hecho, éste no ayuda ya que la mano de obra no es homogénea y el acceso a los mercados es evidentemente una circunstancia importante. Solamente el inversionista puede decidir en cada caso individual cual criterio es el más apropiado y el más lucrativo, el de intenso capital o el de intensa mano de obra.

Todo programa de una sociedad o empresa dependerá de los objetivos, los medios disponibles y la estructura económica. Por estructura se quiere decir la economía de la producción, el consumo y el comercio en los mercados propuestos.

Entre otros muchos factores, la situación económica de las industrias de elaboración es importante.

Debe hacerse hincapié especialmente sobre la ayuda a industrias organizadas sobre la base de establecimientos industriales de relativamente pequeña escala, porque se tiene la tendencia a pasar por alto las ventajas, ya que es corriente asociar operaciones en gran escala con eficiencia económica. El desarrollo de las industrias manufactureras en Hong Kong, Puerto Rico, Brasil, Africa del Sur, Malasia, Irlanda, etc., es prueba evidente de que pequeñas unidades de fábricas son una de las formas más económicas de industrialización. Evita los fuertes gastos que a menudo tienen su origen en la aglomeración y en grandes contingentes de mano de obra; los gastos de capital de gastos generales que resultan de tal aglomeración a menudo son elevados y no producen un aumento directo en la productividad. En pequeñas unidades industriales, la administración presenta un problema menor ya que exige menos de los resultados administrativos. Las pequeñas unidades también proporcionan un terreno más favorable para el entrenamiento técnico y administrativo de trabajadores que las grandes unidades. Geográficamente, una industria a pequeña escala puede ensancharse más fácilmente. El espacio en polígonos industriales construidos por el gobierno puede alquilarse a empresas pequeñas.

Aún cuando algunas medidas de política parecen allanar el camino para las industrias en curso de desarrollo, otras medidas tienen efectos que retrasan el crecimiento de industrias que de otra forma serían económicas y viables.

En el capítulo anterior los autores se han referido a muchos reglamentos administrativos que deben suprimirse porque impiden las actividades económicas y la industrialización. Desgraciadamente, la economía no ofrece un modelo ideal de desarrollo económico y de estructura económica cambiante que pudiera aplicarse directamente a

una situación determinada. No existe un substituto para el cuidadoso examen de las circunstancias y de las posibilidades de cada caso, y es aquí donde el economista y el técnico pueden hacer una importante contribución.

13. MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

La diferencia principal entre la construcción y las otras actividades industriales modernas es que la primera todavía no ha avanzado más allá de un estado fundamentalmente artesano.

Aún cuando diversas, y a veces muy ingeniosas máquinas y ayudas mecánicas se emplean, la eficiencia de su utilización es tan baja que deja sin sentido toda seria comparación con las instalaciones industriales modernas. Las explicaciones que suelen ofrecerse para justificar este estado de cosas en la construcción en general, y en la construcción de edificios en particular, ponen de relieve la necesidad de:

- 1). una reacción instantánea a una demanda sumamente variada;
- 2). la necesidad de una movilidad geográfica desconocida en otras industrias.

En lugar de poder utilizar las investigaciones modernas de la distribución para determinar su criterio en cuanto a las características deseables del producto, la producción deseada y los procedimientos adecuados de producción, el contratista de obras trata de amortizar todos los gastos inherentes a la falta de un lugar permanente de trabajo en un solo contrato.

Sin embargo, sería engañoso aceptar todos los argumentos arriba indicados simplemente por lo que parecen. Empleando bloques de construcción de hormigón, por ejemplo, está reconocido que, no es su transporte ni sus procedimientos de fabricación, que incidentalmente están ya industrializados en la provincia de Las Palmas, sino la falta de mano de obra especializada o su distribución desigual que ofrece los problemas más serios.

Aún cuando el mortero es el único ingrediente que une los bloques de construcción en una pared, es todavía indispensable el arte del artesano. Si solamente la forma de cada bloque fuese precisa, las superficies lisas y la unión entre ellos, con alineamiento automático, pudiera desarrollarse espontáneamente al contacto, entonces la demanda para el arte del hombre desaparecería. Así LA FACILIDAD PARA CONEXIONES INSTANTANEAS Y AUTOMATICAS COMBINADAS CON UNA ADAPTABILIDAD FUNDAMENTAL PARA UNA PRODUCCION EN MASA CON EXITO ES ESENCIAL ANTES DE QUE UN PROCEDIMIENTO DE CONSTRUCCION PUEDA SER INDUSTRIALIZADO.

Los automóviles, por ejemplo, han de ser entregados en todo el mundo, y, sin embargo, esto no evita que se fabriquen en muy pocos centros. En aquellos casos en que dificultades de divisas extranjeras u otras consideraciones locales importantes lo hacen deseable, se están organizando instalaciones de montaje aún en países no desarrollados. Los coches entonces se montan a base de elementos normales fundamentales fabricados en otra parte. Con un modelo racional es ahora bien posible construir varias viviendas a base de ELEMENTOS NORMALIZADOS EN UNA PEQUEÑA GAMA DE TAMAÑOS Y TIPOS.

Si aceptamos la previsión oficial de 47.200 viviendas que han de construirse en el archipiélago durante el período de 4 años venidero en comparación con 34.000 en el cuatrienio anterior, resulta evidente que los métodos industrializados de construcción no solamente pueden ser de competencia sino que son también altamente deseables para eliminar las presiones inflacionarias futuras y la pérdida sin freno de recursos de mano de obra. Esto es todavía más importante si uno tiene en cuenta las demandas tradicionales que se crearán con el ulterior desarrollo del turismo.

Países altamente industrializados como Alemania Federal, Gran Bretaña, Holanda y aún Suiza hallaron necesario un sistema de licencias para la construcción. En los momentos de auge una demanda desproporcionada de mano de obra en la industria de la construcción crea un aumento artificial de jornales y una consiguiente marejada de mano de obra que va a esta industria desde los otros sectores de la economía. Por otra parte, aún sin depresión económica, todo amainamiento del régimen de expansión puede, igualmente artificialmente, hinchar el número de desocupados.

Es por lo tanto necesario modernizar y reorganizar la industria de la construcción de tal modo que pueda mantener una fuerza de mano de obra bastante constante durante los próximos diez años aún teniendo en cuenta la demanda rápidamente creciente de edificios durante los siguientes cinco años seguida de una caída y de un nivelado de la demanda después. Para cuando el aumento de la demanda se haya hecho apreciable la industria de la construcción debe poder mantener una mano de obra constante produciendo elementos normalizados de construcción, tales como ventanas, puertas, etc. y varios materiales de construcción adecuados para la exportación.

Se considera que el nivel actual de 22.768 personas empleadas en la construcción y que representan el 10,9% de la población activa de la provincia de Las Palmas, es demasiado alto para ser sano. Las estadísticas de 1965 muestran que la construcción y las obras públicas en la península ocupan solamente el 8,1% de la población activa y, después de los esfuerzos iniciales de industrialización de la industria de la construcción, la cifra correspondiente (1966) para la Gran Bretaña era de solamente el 6,9%.

Esto parece indicar que las industrias de la construcción de la provincia de Las Palmas son actualmente ineficientes en su uso de mano de obra. Los datos estadísticos se hallaron aún más reforzados por las observaciones y las investigaciones que llevaron a cabo los autores en el lugar. Una multitud de obreros aparecían en obras en las que solamente unos cuantos hubieran sido suficientes. En la mayoría de las obras prevalecían métodos anticuados y un bajo nivel de seguridad industrial.

Es probable que cuando eventualmente desaparezca el auge de la construcción, aún concediendo una ligera expansión, quedarán excedentes de 3-4.000 obreros de la construcción. Puede esperarse además que en tales circunstancias, los menos especializados pierdan sus empleos los primeros y éstos serían los menos adecuados para ser empleados ni en el turismo ni en las industrias manufactureras.

El objetivo de una política responsable e imaginativa debiera de ser, por lo tanto, una modernización progresiva de la industria de la construcción de forma que el excedente de mano de obra, no limitado a los menos especializados, pueda ser gradualmente reemplazado e integrado armoniosamente en las nuevas industrias en curso de desarrollo.

También resultó evidente que se habían hecho algunos esfuerzos hacia la industrialización de algunas de las actividades de la construcción en la provincia de Las Palmas. Los autores visitaron fábricas que producen bloques de construcción, empleando lava volcánica como árido natural ligero, vigas prefatigadas para pisos, y pisos precolados del tipo "Omnia".

Un orden típico de operaciones en la construcción de un sencillo edificio de pisos múltiples es el siguientes-

- a) Cimientos.
- b) Armazón estructural.
- c) Envoltura exterior y acabados interiores.
- d) Servicios mecánicos y eléctricos.

En la construcción tradicional, las actividades bajo (a) y (b) representan solamente el 20% aproximadamente del coste total del edificio. Es por lo tanto preciso tratar de gobernar las actividades bajo (c) y (d) para lograr resultados que valgan la pena.

Métodos tradicionales y racionalizados con un diseño juicioso, permiten que muchas partes del edificio tales como ventanas, pisos, tabiques internos, partes de la funda exterior, etc. sean producidas en fábricas y ésto, unido a una producción racionalmente organizada de pisos prefabricados y bloques de construcción, puede representar un gran paso adelante hacia el objetivo de ahorrar de 3-4.000 obreros durante el período de 1968-1971.

Debe de ser el objetivo de este plan, sin embargo, sentar las bases para el comienzo de la fabricación de elementos universales, intercambiables y dimensionalmente precisos para la armazón de edificios, la fabricación de los cuales podría comenzar en el período que abarca el Tercer Plan de Desarrollo

Una vez que se ha logrado este objetivo, una normalización completa de todas las actividades de la construcción seguiría naturalmente.

(PROVINCIA DE LAS PALMAS)

Solamente se tratará del desarrollo regional desde el punto de vista de estímulos financieros para el desarrollo industrial.

Los gobiernos de muchos países muy diferentes están dando estímulo y ayuda a industrias existentes y nuevas con objeto de acelerar su desarrollo y de mejorar, especialmente en zonas no desarrolladas, la distribución geográfica del desarrollo económico.

Existe una tendencia en el mundo donde los servicios exigen más y más capital, y donde es sumamente difícil atraer capital para inversiones en las industrias manufactureras sin la provisión de estímulos especiales. Los gobiernos están señalando polígonos especiales de desarrollo donde, por medio de concesiones especiales, facilidades de crédito, reducción de impuestos, etc., están creando condiciones más favorables para el desarrollo industrial.

Las zonas de desarrollo que cubren cerca de la mitad de la Gran Bretaña, (Escocia, Gales, Cornualla y el norte de Inglaterra), reciben una ayuda especial para fomentar su desarrollo económico.

En España, algunos "polígonos de desarrollo" especiales han sido ya creados: Coruña, Sevilla, Valladolid, Vigo, Zaragoza, Burgos y Huelva.

En la legislación que aprueba el Plan de Desarrollo para 1964-67, (Ley Nº.194 del 28 de diciembre de 1963), el artículo 6, sobre el desarrollo regional en España, dice:

1. La acción del Estado, en favor de la elevación del nivel de vida de las regiones o zonas económicas de baja renta por habitante, se realizará mediante el fomento de su industrialización, la mejora agraria y la modernización de los servicios.
2. Para el fomento de la industrialización se crearán polos de desarrollo, polos de promoción y polígonos industriales.
3. Para la mejora agraria se llevarán a cabo las actuaciones reguladas en los artículos 10 y siguientes.
4. Para la modernización y racionalización de los servicios se concederá la necesaria prioridad a la elaboración de proyectos ya a la aplicación de los créditos de inversión.
5. A los efectos de lo que se dispone en los párrafos anteriores el Estado procurará la colaboración activa de la provincia, comunidad política y administrativa y de los municipios en la acción de desarrollo regional".

Dista mucho de ser utópica la planificación del desarrollo de las industrias manufactureras en la provincia de Las Palmas, según los autores han mostrado con los ejemplos de otros países. Desde el punto de vista demográfico es una necesidad.

Considerando que:

- a) El aumento de la población en la provincia de Las Palmas es tres veces mayor del promedio nacional;
- b) La renta por persona es mucho más baja que el promedio nacional;
- c) Ha de hallarse empleo para más de 30.000 personas durante los próximos cuatro años;

d) El auge de la construcción se acabará dentro de unos años, y la provincia de Las Palmas merece, y es elegible para, tratamiento preferencial bajo la política de desarrollo regional (polígonos industriales de localización preferente),

no deben estar limitadas las islas al desarrollo de la agricultura, la pesca y el turismo.

La inversión en las industrias manufactureras lleva consigo riesgos, y otros gobiernos están tratando de reducir los riesgos ofreciendo estímulos, siendo los más importantes:-

1. Concesiones de capital (subvenciones).
2. Concesiones fiscales especiales.

CONCESIONES EN EFECTIVO (Subvenciones)

Las concesiones o subvenciones garantizan un rápido reembolso y es por ésto que revisten una tal importancia como estímulo. Las concesiones en efectivo o de capital pueden ser tenidas en cuenta más fácilmente por sociedades individuales al tomar sus decisiones sobre inversiones. Las concesiones pueden proporcionar ayuda para nuevas empresas que todavía no han empezado a ganar beneficios, y, después del período de transición, proporcionarían un reembolso más rápido de los gastos en que hubiesen incurrido las compañías. La importancia de la concesión de capital y la velocidad con la cual sea dado es, por lo tanto, de importancia primordial.

Los artículos 7, 8 y 9 de la Ley Nº.194 del 28 de diciembre de 1963, referente a las zonas de desarrollo y los polígonos múltiples industriales, dice:

Art.7. (1) La localización de polos de promoción y polos de desarrollo industrial, así como la duración del régimen aplicable a los mismos, se determinarán por decreto sin que el número de los que se creen durante la vigencia del presente plan, pueda exceder de 7 en total sin perjuicio de los polígonos a que se refiere el artículo 9.

(2) Su delimitación territorial se fijará por la Comisión Delegada de Asuntos Económicos a propuesta de la Presidencia del Gobierno, previo informe de la Comisaría del Plan.

(3) Dentro de su ámbito territorial, se crearán, a propuesta conjunta de los Ministerios de Industria, Agricultura y de la Vivienda, previo informe de los de la Gobernación y Obras Públicas, de la Organización Sindical y la Comisaría del Plan de Desarrollo, los polígonos industriales necesarios para el establecimiento de las nuevas fábricas a los que será de aplicación lo dispuesto en la Ley del Suelo, y se determinarán para cada uno de ellos las completas actividades económicas y sociales que serán estimuladas.

Art.8. (1) A las nuevas industrias y actividades comprendidas en los supuestos que establece el artículo anterior, podrán concedérseles los beneficios que a continuación se indican:

- a) Los aplicables a las industrias de interés preferente.
- b) Subvenciones con cargo a las correspondientes partidas consignadas en el programa de inversiones públicas por un importe de hasta el 20% de la inversión, cuando se trate de polos de promoción, y hasta el 10% en los polos de desarrollo.
- c) Preferencia en la obtención de crédito oficial dentro de las condiciones señaladas en los artículos 15 y siguientes.
- d) Cuando se trate de inversiones sociales, preferencia en la aplicación de las subvenciones previstas con este fin en el programa de inversiones, así como los beneficios del crédito oficial, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 17 de la presente ley.

(2) Dichos beneficios serán concedidos, previo concurso anunciado en el Boletín Oficial del Estado, con arreglo a las bases que establezca la Comisión Delegada de Asuntos Económicos, a la que corresponderá adoptar la resolución que proceda.

Art.9. (1) La acción del Estado se dirigirá, asimismo, a aquellas poblaciones o zonas de más bajo nivel de renta, que, aún sin reunir las condiciones necesarias para crear en

ellas polos de desarrollo o de promoción, se estimen adecuadas para el establecimiento de polígonos industriales. El Consejo de Ministros podrá conceder los beneficios señalados en los apartados a) y c) del número 1 del artículo anterior a las industrias y actividades que para cada polígono se determinen.

(2) El Consejo de Ministros podrá, asimismo, establecer en las poblaciones que resulten adecuadas, polígonos de descongestión de las zonas con excesiva concentración industrial, a los que podrán concederse los beneficios señalados en los apartados a) y c) del número 1 del artículo 8.

(3) La creación de polígonos industriales y de descongestión se realizará con arreglo al procedimiento establecido en el apartado 3 del artículo 7."

Según puede verse, por lo tanto, las subvenciones españolas ascienden a solamente el 20% de la inversión en el caso de las de promoción, y hasta el 10% en los polos de desarrollo.

En otros países, las concesiones de capital (subvenciones) son mucho más altas, a saber: hasta el 75% en la República de Irlanda, hasta el 50% en Irlanda del Norte y aún hasta el 45% en un país tan industrial como la Gran Bretaña.

La legislación española, referente a las zonas de desarrollo y los estímulos, parece ser la más complicada de todas cuando se compara con la de otros países. Por ejemplo, la clasificación de "interés preferente" se concede por decreto, acordado por el Consejo de Ministros, a propuesta del Ministro de Industria o Agricultura según sea aplicable, por recomendación del Tesoro en lo que se refiere a la concesión de beneficios fiscales y también de los Ministros de Trabajo y Comercio, las Organizaciones Sindicales y la Comisión del Plan de Desarrollo, en cada caso.

En otros países, los Ministerios de Industria y del Tesoro deciden sobre las zonas de desarrollo y la concesión de beneficios

fiscales. En el Reino Unido, las subvenciones se conceden dentro de los seis meses de su solicitud; en la República de Irlanda, después de presentación de los hechos a la Junta de Concesiones, la decisión sobre una concesión se da dentro de solamente pocas semanas.

BENEFICIOS FISCALES

La Ley española sobre los beneficios fiscales (artículo 3 de la Ley Nº.152/63 del 2 de diciembre de 1963) dice lo siguiente:

- "Art.3. Los beneficios que podrán otorgarse a las empresas encuadradas en los sectores declarados de "interés preferente" para la instalación o ampliación de sus establecimientos industriales, serán los siguientes:
1. Expropiación forzosa de los terrenos necesarios para su instalación o ampliación e imposición de servidumbre de paso para vías de paso, líneas de transporte y distribución de energía y canalizaciones de líquidos o gases en los casos en que sea preciso.
 2. Reducción hasta el 95% de los impuestos siguientes:
 - (a) Emisión de valores mobiliarios, derechos reales y timbre, relativos a los actos de constitución o ampliación de capital de las sociedades beneficiarias.
 - (b) Impuesto sobre el gasto para la adquisición de bienes de equipo y utillaje de primera instalación. Derechos arancelarios y derecho fiscal, que gravan la importación de bienes de equipo y utillaje, cuando no se fabriquen en España. Este beneficio podrá hacer extensivo a los materiales y productos que, no produciéndose en España, se importen para su incorporación a bienes de equipo que se fabriquen en España.
 - (c) Cuota de la licencia fiscal durante el período de instalación.
 3. Libertad de amortización durante el primer quinquenio.
 4. Aplicación de los beneficios a que se refiere el artículo 1º del Decreto-Ley de 19 de octubre de 1961 (R.1485).

Los beneficios anteriormente señalados sin plazo especial de duración se concederán por un período que no exceda de cinco años, prorrogables, cuando las circunstancias económicas así lo aconsejen, por otro período no superior al primero."

Según el artículo 4, apartado 2, de la misma ley, hay estímulos fiscales adicionales, incluso una reducción del 95% del arbitrio sobre la riqueza provincial para plantas que se establezcan en las zonas de desarrollo.

Según se ha indicado ya, la inversión en la industria lleva consigo riesgos, y las subvenciones pueden reducir el riesgo de una forma que no lo pueden reducir las concesiones fiscales. Las concesiones fiscales no se dejan sentir hasta unos 18 meses después de haber tenido lugar el gasto de capital y solamente cuando la inversión ha tenido éxito en el primer año, cosa que rara vez sucede.

Las concesiones fiscales españolas para sociedades que establezcan ciertas industrias en zonas de desarrollo son numerosas y muy eficaces: por ejemplo, amortización libre, que puede ser concedida durante los primeros cinco años después de establecerse una compañía, pero estas concesiones son mucho más pequeñas que en otros países.

En ciertos países hay una exención total de impuestos con respecto a las industrias de exportación y hay algunas reducciones en los impuestos de utilidades o beneficios. Hay también una gran diferencia en los límites de tiempo que se fijan para los beneficios fiscales. En otras partes éstos se han fijado a 10, 15, 17 y aún 25 años, mientras que en España el límite es 10 años. En otros

países, los beneficios fiscales se aplican a toda industria; en España, la ley limita el beneficio fiscal en zonas de desarrollo a industrias específicas.

Para un inversionista o empresario es importante saber:

- (1) con qué beneficios puede contar cuando va a hacer su inversión y,
- (2) la velocidad con la cual le van a conceder los beneficios.

Si se concediese a la provincia de Las Palmas tratamiento preferencial (polígonos industriales de localización preferente) y si se le concediesen también estímulos apropiados, se crearía un clima favorable para el desarrollo de industrias manufactureras en la provincia y un equilibrio más armonioso podría establecerse entre los tres sectores.

ZONAS FRANCAS

Cada día es mayor el número de zonas francas que se establecen en todo el mundo para exportaciones industriales y para fines de reexportaciones.

Las zonas francas suelen hallarse en zonas cerradas dentro de los puertos o aeropuertos, en las cuales los buques de carga y los aviones se cargan y se descargan y el negocio comercial y de fabricación se lleva a cabo sin interferencia fiscal.

El puerto de Las Palmas, impedido como está por los impuestos y reglamentos existentes, no se reconoce internacionalmente como puerto franco en el verdadero sentido de la palabra.

En un verdadero puerto franco o zona franca, no son pagaderos derechos de importación ni de exportación; siendo los únicos car-

gos pagaderos por servicios prestados. Es solamente cuando la mercancía pasa de puerto franco o zona franca a las regiones interiores que los derechos son pagaderos y, entonces, solamente sobre las materias primas o los productos semiacabados según fueron importados originalmente y no sobre el producto acabado.

Las zonas francas se emplean principalmente para fines de almacenaje, reembalaje, reexportación, montaje, elaboración y fabricación.

Los factores esenciales para el desarrollo de zonas francas son: buenos transportes, electricidad y agua, carreteras, almacenes y polígonos industriales en los que los locales puedan alquilarse a rentas razonables.

El establecimiento de un nuevo negocio en una zona libre suele exigir una licencia. La licencia la concede, con sujeción a ciertas condiciones, el Ministerio de Industria o Comercio o el Gobierno local. Una licencia no puede revocarse a menos que tenga lugar una infracción de sus condiciones o a menos que el concesionario sea culpable de un delito contra las leyes aduaneras con relación a las mercancías o materiales a que se refiera la licencia.

Una empresa en la zona franca debe someter un censo de sus beneficios totales y debe mantener a la disposición de las autoridades de Aduanas y Consumos todos sus libros para inspección.

Las empresas establecidas en zonas francas gozan de beneficios especiales y están exentas de impuestos sobre beneficios sobre las exportaciones durante largos períodos: a saber, 15-25 años (Shannon - República de Irlanda).

Las condiciones atrayentes existentes en zonas francas son un imán para las empresas manufactureras con "conocimiento", capital, y relaciones comerciales internacionales. Merck Sharpe & Dohm International Ltd., famosos fabricantes de productos farmacéuticos, establecieron una fábrica en la zona franca de Bermuda hace ocho años. Sus exportaciones en 1964 ascendieron a £9,7m. Esto se cita como ejemplo.

Según se ha dicho anteriormente, Puerto Rico recientemente estableció una zona franca de impuestos en Mayaguez y un polígono industrial franco en Peñuelas con objeto de atraer a empresas privadas, especialmente sociedades internacionales.

INDICACIONES PARA EL FUTURO

En Puerto Rico, las corporaciones americanas han ayudado a establecer industrias electrónicas, mecánicas, de ingeniería, de plástico, químicas y farmacéuticas, cuyos productos compiten con productos americanos y se exportan, no solamente a los EE.UU. de A., sino a varias partes del mundo.

Si el Gobierno español crease condiciones favorables en la provincia de Las Palmas, las compañías europeas, francesas, alemanas, italianas, inglesas, etc., sin duda alguna estarían interesadas en venir a la provincia para fabricar para exportación. Las sociedades españolas de la península, tales como la Compañía Telefónica de España y numerosas compañías pertenecientes al Instituto Nacional de Industria, tales como la Marconi Española, tal vez estarían también interesadas en establecer filiales en la provincia.

Los mercados futuros para los productos industriales de la provincia de Las Palmas debieran ser:-

- 1) Todas las Islas Canarias (no solamente la provincia).
- 2) La península
- 3) Europa
- 4) Africa
- 5) Sudamérica

El desarrollo industrial futuro de la provincia de Las Palmas podría abarcar:-

- 1) Instalaciones de acondicionamiento de aire fabricadas bajo licencia extranjera.
- 2) Equipo y aparatos eléctricos.
- 3) Maromas, cordelería y cuerdas.
- 4) Finturas y materiales de construcción.
- 5) Equipo electrónico.
- 6) Productos de madera - muebles fabricados con maderas africanas.
- 7) Productos farmacéuticos.
- 8) Equipo de refrigeración.
- 9) Productos ligeros de metal.
- 10) Artículos de material plástico, moldeados, fundidos, extruidos.
- 11) Legumbres en lata.
- 12) Fruta en lata.
- 13) Conserva de pescado.
- 14) Tejidos.
- 15) Se necesita urgentemente otra fábrica de cemento.
- 16) Sería deseable otra fábrica de abonos a base del fosfato de Africa.
- 17) Reparaciones de buques (dique seco).

La importancia de los grandes canales internacionales de navegación ha estado disminuyendo constantemente durante los años recientes. Hay una tendencia a volver a las antiguas rutas de navegación, a circunnavegar los continentes, como hicieron los famosos navegantes tales como Magallanes, Vasco de Gama y otros hace siglos. Los motivos son primordialmente económicos como por ejemplo, el tamaño de los superpetroleros. De aquí que la provincia de Las Palmas, estando en una posición estratégica en la encrucijada de Europa, Africa y América, puede aspirar a un papel cada vez más importante como terminal internacional marítimo y de navegación.

En 1965, la refinería de Santa Cruz de Tenerife (CEPSA) importó petróleo crudo y productos petrolíferos (principalmente para el suministro de buques) por un valor de £33m. Sin duda alguna sería aconsejable emprender un estudio especial sobre la conveniencia de establecer otra refinería en el archipiélago y situada en Gran Canaria.

NOTA DE LOS AUTORES

Los autores obtuvieron y estudiaron una gran cantidad de información detallada antes de redactar este informe, pero, por razones prácticas, ha sido necesario limitar el alcance de este informe para que contenga solamente los datos de mayor importancia.



- I. Es muy de desear, para el futuro desarrollo de la provincia de Las Palmas, que sea designada como polígono industrial de localización preferente.
- II. Sería también de desear que el gobierno local establezca una Autoridad de Desarrollo Industrial para la Provincia de Las Palmas, compuesta de representantes del Gobierno Local, el Cabildo Insular, la Cámara de Comercio y la Organización Sindical. El objetivo de semejante Comisión sería atraer inversiones de la península y de otros países a la provincia de Las Palmas. Podría ayudar a los industriales de fuera a recoger e investigar datos sobre las condiciones prevalentes en la provincia; informarles sobre los estímulos que el Gobierno ofrecería a nuevas industrias; desempeñar las funciones de enlace entre los posibles industriales y la administración; y, en general, ayudarles a establecer empresas manufactureras.
- III. Se sugiere que la provincia de Las Palmas se divida en cuatro zonas, a saber:
- Zona nº.1 - La parte de la Isleta que aparece sombreada en el mapa D (véase el capítulo sobre zonas francas en "Desarrollo Industrial"),
- Zona Nº.2 - La capital de Las Palmas - mapa D.
- Zona Nº.3- La isla de Gran Canaria aparte de la capital de Las Palmas - mapa A.
- Zona Nº.4 - Fuerteventura y Lanzarote - mapas B y C respectivamente.

IV. CONCESIONES FISCALES

Se recomienda también que los beneficios fiscales existentes aplicables a las zonas de desarrollo sean aplicados a toda la zona de desarrollo de la provincia de Las Palmas (cuatro zonas), con las siguientes variaciones:

1. Que las reducciones de impuestos existentes para sociedades que establezcan nuevas industrias en una zona de desarrollo sean concedidas por 10 años, con la opción de una ampliación de otros 5 años.
2. Que a las empresas manufactureras en la provincia les sea concedida una exención total de impuesto de utilidades y beneficios sobre los beneficios provenientes de exportaciones durante un período de 10 años y una reducción de estos impuestos durante los cinco años siguientes - 20% del impuesto normal durante el primero de esos 5 años, 35% en el segundo y así sucesivamente hasta el año 16, cuando sería aplicado el impuesto total.
3. Que las concesiones arriba indicadas sean aplicables a todas las industrias manufactureras.

Con este objeto, se recomiendan modificaciones de las siguientes leyes: Artículos 3 y 4 de la Ley Nº.152 del 2 de diciembre de 1963 (Departamento del Jefe de Estado) y la nueva Ley Fiscal Nº.41 del 11 de junio de 1964.

V. CONCESIONES EN EFECTIVO (SUBVENCIONES)

Se recomienda que subvenciones en efectivo no restituibles de fondos públicos y del Gobierno Local, sean concedidas para proyectos iniciales adecuados como sigue:

En la Zona 1 - una subvención del 50% de los bienes de capital (edificio de la fábrica, instalación, maquinaria y equipo) a posibles industriales.
(Sería necesario que el Gobierno estableciese una sociedad especial, Sociedad de Desarrollo de la Zona Franca, que construiría un polígono industrial para atraer a las industrias, u otras operaciones comerciales de beneficio para la zona franca, y administrase el polígono en íntimo enlace con la Comisión de Desarrollo Industrial).

En la Zona 2 - una concesión del 25% del coste de los bienes de equipo;

En la Zona 3 - una concesión del 45% del coste de los bienes de equipo;

En la Zona 4 - una concesión del 20% del coste de los bienes de equipo.

Los motivos para las diferencias en la importancia de las subvenciones que se sugieren entre las cuatro zonas son:

Zona 1 - 50% con objeto de crear condiciones especialmente favorables para la inversión internacional (comparables con las condiciones que ofrecen las zonas francas en otras partes del mundo);

Zona 2 - 25% porque el desarrollo industrial en la capital de Las Palmas debe estar limitado a fábricas pequeñas únicamente (sin humo, suciedad ni ruido);

Zona 3 - 45% porque esta zona no está desarrollada y necesita un estímulo en la misma escala que, por ejemplo, los polos de desarrollo de Gran Bretaña;

Zona 4 - 20% porque debe ser primordialmente una región turística, pero serían convenientes algunas nuevas pequeñas industrias.

VI. El Gobierno debe establecer una Junta de Concesiones especial con el fin de administrar las concesiones. Los miembros de la Junta serían nombrados por el Ministro de Industria y Comercio, el del Tesoro y el Delegado de la Comisaría del Plan de Desarrollo Económico. La Junta sería autónoma y tomaría sus decisiones dentro de los límites establecidos por la ley. En su estudio de una solicitud de subvención, la Junta de Concesiones exigiría una descripción completa de cada proyecto con detalles de los directivos, tamaño y coste del proyecto, número de personas que se emplearían, etc.

Se recomienda una modificación correspondiente en la Ley Nº.194 del 28 de diciembre de 1963, artículo 8. (Los reglamentos existentes en lo que se refiere a subvenciones son demasiado numerosos y demasiado complicados).

VII. PRESTACIONES FINANCIERAS

Para los fines del establecimiento de nuevas industrias o bien organizaciones financieras existentes o una disposición especial del Gobierno debe de poner a disposición préstamos a plazo mediano y largo. (El artículo 15, apartado 1, de la Ley Nº.194 del

28 de diciembre de 1963, estipula las condiciones para obtener un crédito del Instituto de Crédito a Plazo Mediano y Largo. Estas condiciones son mucho más complicadas que las condiciones de organizaciones análogas en otros países).

VIII. ENTRENAMIENTO DE OBREROS

Serán necesarias subvenciones para el gasto de entrenar, bien sea en España o en otra parte, obreros en los procesos especializados de una empresa.

IX. IMPORTACION DE MAQUINARIA Y MATERIAS PRIMAS

Se recomienda que se permita a nuevas empresas importar su maquinaria libre de derechos; las materias primas necesarias para la producción para el comercio de exportación también deben entrar libres de derechos bien sea que pueden obtenerse en España o no.

Se recomienda la modificación correspondiente a la Ley Nº.152 del 2 de diciembre de 1963, artículo 3.

- X. 1. Los impuestos generales y municipales de la provincia de Las Palmas deben estar de acuerdo con aquellos de otras zonas de desarrollo.
2. Los consumos ad valorem sobre el comercio entre las islas y sobre el comercio con las provincias españolas de Africa deben abolirse.
3. El impuesto local del 5% sobre exportaciones debe abolirse.
4. El comercio entre el archipiélago y la península debe estar sujeto al mismo tratamiento en ambas direcciones.

(La correspondiente pérdida de renta podría recuperarse, en caso necesario, con el establecimiento, por ejemplo, de un impuesto sobre el volúmen de negocios y un impuesto local sobre los licores).

XI. INFRAESTRUCTURA

La infraestructura crea la base para el desarrollo de las industrias manufactureras. Una mayor inversión pública en carreteras, energía, agua, transportes, etc., es esencial.

1. PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL 1964-67 -
Comisaría del Plan de Desarrollo Económico.
2. ANUARIO ESTADISTICO DE ESPAÑA.
3. BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA - Instituto Nacional de
Estadística.
4. INDICADORES ECONOMICOS - Instituto Nacional de Estadística
5. PONENCIAS I-XII - CONSEJO ECONOMICO SINDICAL INTERPROVINCIAL
DE CANARIAS 1967.
6. LA SITUACION ECONOMICA EN 1966 - Banco Hispano Americano.
7. NOMENCLATOR de las Ciudades, Villas, Lugares, Aldeas y demás
Entidades de Población - Provincia de Las Palmas - Instituto
Nacional de Estadística.
8. CREDITO HOTELERO Y PARA CONSTRUCCIONES TURISTICAS -
Ministerio de Información y Turismo.
9. J.Y.R. DRAKE - Impuesto Industrial (Licencia Fiscal) -
Editorial de Derecho Financiero.
10. ESTADISTICA DEL COMERCIO DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE LA
PROVINCIA DE LAS PALMAS 1966 - Cámara Oficial de Comercio,
Industria y Navegación de Las Palmas.
11. ESTADISTICA DEL COMERCIO DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE LA
PROVINCIA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE, Cámara Oficial de Comercio,
Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife.
12. BOLETIN ESTADISTICO - Organización de Cooperación Económica y
Desarrollo.
13. PUBLICACIONES DE LA COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA DE
LAS NACIONES UNIDAS.

14. ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES - Fondo Monetario Internacional.
15. ECONOMIA Y FINANZAS, 1965 - Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América.
16. INFORMES ANUALES DEL GOBIERNO DE HONG KONG - Editores del Gobierno Británico.
17. ANUARIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y FINANZAS DE HONG KONG, 1965.
18. LA INDUSTRIA EN HONG KONG - Unidad de Inteligencia del "Economist"
19. COMPENDIO DE ESTADISTICAS COLONIALES DEL REINO UNIDO
20. BERMUDA - MANUAL DE HECHOS PARA LA INDUSTRIA - The Bermuda Crown Lands Corporation.
21. INFORMES DE PROGRESO DEL SEGUNDO PROGRAMA - República de Irlanda
22. ABSTRACTO ESTADISTICO DE IRLANDA
23. PUBLICACIONES DE LA COMISARIA DE DESARROLLO INDUSTRIAL IRLANDESA
24. COMPENDIO DE ESTADISTICAS DE IRLANDA DEL NORTE
25. CUENTAS FINANCIERAS DEL NORTE DE IRLANDA
26. RESUMEN DEL COMERCIO DEL NORTE DE IRLANDA
27. EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA - Consejo Nacional de Desarrollo Económico, Londres - Editorial del Gobierno Británico.
28. EL PLAN NACIONAL 1965, Londres - Editorial del Gobierno Británico.
29. ESTIMULOS PARA LA INVERSION EN ZONAS DE DESARROLLO EN EL REINO UNIDO 1966 - Editorial del Gobierno Británico.
30. PLANIFICACION URBANA Y RURAL EN EL REINO UNIDO 1967 - Editorial del Gobierno Británico.
31. AYUDA PARA EMPRESAS EN ZONAS DE DESARROLLO - Publicaciones del Ministerio de Comercio 1967 - Editorial del Gobierno Británico.
32. AYUDA PARA EL ENTRENAMIENTO INDUSTRIAL PARA EMPRESAS EN ZONAS DE DESARROLLO - 1966 - Ministerio del Trabajo - Londres.

33. J.R. BCUDEVILLE - El Cuarto Plan Francés, Problemas de la Planificación Económica Nacional - Imprenta de la Universidad de Edimburgo.
34. H.G. HUNT - Economía Industrial - 1965, Imprenta Pergamon.
35. P.T. BAUER, B.S. YAMEY - La Economía de los Países no Desarrollados - Imprenta de la Universidad de Cambridge.
36. A.J. LEGGATT Y JAN BOBROWSKI - Nuevas Premisas para la Junta del Gas del Norte del Támesis, Fulham. Deliberaciones del Instituto de Ingenieros Civiles, Volúmen 20, Septiembre de 1961, páginas 85 - 106.
37. EDWARD J.W. CURTIS - Estructura Universal de Precisión, The Architect & Building News, 3 de Marzo de 1965.
38. ANDREW STROUD - Cement & Concrete Association, Coordinación Modular en Hormigón, Tecnología y Gestión del Edificio, Mayo 1966.
39. SUPLEMENTOS ANUALES - The Economist Intelligence Unit.
40. E.A.G. ROBINSON - La Estructura de la Industria Competitiva- Imprenta de la Universidad de Cambridge.
41. L.H. KLASSEN - Métodos para Seleccionar Industrias para las Zonas Deprimidas - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, París, 1967.
42. "THE ECONOMIST"- 15 y 22 de Julio de 1967.
43. RUTH WATSON - Una Geografía de España y Portugal - Londres, 1962.
44. HANS HAUSEN, Nuevas Contribuciones a la Arqueología de Gran Canaria (Gran Canaria, Islas Canarias), Societas Scientiarum Fennica, Commentationes Physico-Mathematicae XXVIII, Helsinki - Helsingfors, 1962.
45. HANS HAUSEN, Geología de Fuerteventura (Islas Canarias), Societas Scientiarum Fennica, Commentationes Physico-Mathematicae XXII 1, 1958.

46. HANS HAUSEN, Geología de Lanzarote, Graciosa y las Isletas
(Archipiélago Canario), Societas Scientiarum Fennica,
Commentationes Physico-Mathematicae XXII 4, 1959.

ANEXO I

EMPLEO EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
PRINCIPALES DE HONG KONG AL FINAL DE 1964

Industrias	Fabricas	Empleados	Industrias	Fabricas	Empleados
<u>Industria del Transporte</u>	<u>114</u>	<u>23.571</u>	<u>Industrias Plásticas</u>	<u>1.163</u>	<u>42.028</u>
Construcción y reparación de buques y embarcaciones	38	9.793	Flores	318	15.175
Reparación de camiones y coches	70	2.366	Juguetes	393	16.354
Explotadores de tranvías y omnibuses	4	10.133	Varios	452	10.499
Reparaciones de aviones	2	1.279	<u>Muebles y Artículos Domésticos</u>	<u>251</u>	<u>3.951</u>
<u>Industrias Metálicas de Base</u>	<u>134</u>	<u>4.533</u>	Ventanas y puertas metálicas	62	957
Desguace de buques	8	649	Muebles de madera	112	1.854
Trenes de laminación	24	2.066	Muebles de mimbre	17	414
Funderías de hierro	48	1.030	Muebles metálicos	56	687
Funderías de latón y productos	54	788	Persianas	4	39
<u>Tejidos</u>	<u>1.015</u>	<u>84.209</u>	<u>Productos de madera y Corcho</u>	<u>228</u>	<u>3.442</u>
Tejido de algodón	252	28.227	Productos de aserradero	122	2.331
Hilado de algodón	34	21.053	Baúles y maletas	42	590
Géneros de punto	398	23.312	Artículos de madera	64	521
Teñido y acabado	162	5.533	<u>Papel y Productos de Papel</u>	<u>906</u>	<u>15.762</u>
Tejido de seda	36	1.091	Industrias de la impresión y afines	776	13.315
Hilado de lana	7	2.049	Cajas de Papel	122	2.273
Tejido de cintas	50	906	Fabricación de papel	8	174
Tejido de lana	5	464	<u>Productos de Cuero y Caucho</u>	<u>103</u>	<u>2.398</u>
Desperdicios de algodón	7	225	Elaboración de caucho y misceláneos	61	1.929
Fabricaciones y elaboraciones menores de tejidos	73	1.349	Curtidurías	13	181
<u>Productos hechos tejidos</u>	<u>1.027</u>	<u>61.393</u>	Productos del cuero	29	288
Indumentos y camisas	758	49.450	<u>Productos Químicos</u>	<u>118</u>	<u>3.502</u>
Guantes	89	6.950	Medicinas	34	823
Bordados	54	1.218	Pinturas y lacas	11	859
Calcetería	40	907	Fósforos	1	265
Alfombras	6	1.082	Cosméticos y perfumes	7	216
Sombreros	18	398	Pajuelas perfumadas y mosquicidas	11	301
Cordones, maromas y cuerdas	17	273	Aceites vegetales	6	226
Impermeables	24	364	Productos químicos	13	330
Paraguas	14	367	Productos menores	35	482
Camisas incandescentes	7	379			
<u>Calzado</u>	<u>183</u>	<u>9.317</u>			
Segoma	120	7.511			
Otros	63	1.806			

ANEXO I (Continuación)

**EMPLEO EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
PRINCIPALES DE HONG KONG AL FINAL DE 1964**

Industrias	Fábricas	Empleados	Industrias	Fábricas	Empleados
<u>Productos Eléctricos</u>	<u>196</u>	<u>13.688</u>	<u>Productos Minerales</u>		
Bombillas para linternas	49	3.202	<u>No Metálicos</u>	<u>98</u>	<u>2.501</u>
Pilas para linternas	14	1.640	Vidriería	21	943
Electrodomésticos	74	4.537	Ladrillos, tejas y tuberías	12	351
Reparación y servicio	31	969	Espejos	17	141
Radioreceptores de transistores	28	3.340	Cemento	1	323
<u>Maquinaria no Eléctrica</u>	<u>452</u>	<u>5.691</u>	Bloques huecos de hormigón	3	86
Reparación	300	2.807	Productos menores	44	657
Fabricación	152	2.884	<u>Comestibles y Bebidas</u>	<u>491</u>	<u>11.716</u>
<u>Productos Metálicos</u>	<u>1030</u>	<u>33.356</u>	Panaderías, galletas y confitería	125	3.769
Estuches de lámparas eléctricas de bolsillo	44	5.891	Productos molineros	133	1.609
Productos esmaltados	19	3.244	Soja y salsa	25	1.236
Pulseras de relojes	76	3.299	Vermicelly y fideos	92	978
Cocinillas y linternas alimentadas por petróleo a presión	27	1.891	Bebidas no alcohólicas	10	1.415
Electrodeposición	106	1.250	Refinería de azúcar	1	382
Termos	7	1.184	Cervecería y destilería	14	649
Agujas, clavos y tornillos	29	1.299	Productos lecheros	14	355
Recipientes de hojalata	56	1.155	Conservas de gengibre	5	71
Candados, pestillos y bisagras	69	1.677	Folvo de gourmet	7	275
Herramientas y troques	58	708	Conservas y envasado menor de fruta, carne y legumbres	65	977
Artículos de aluminio	20	986	<u>Tabaco</u>	<u>6</u>	<u>1.490</u>
Estuches de reloj	17	593	Cigarrillos y cigarros,	6	1.490
Juguetes	20	823	<u>Productos Varios</u>	<u>170</u>	<u>7.504</u>
Baterías de Cocina	6	324	Botones	32	914
Coste y estampado de metal	38	825	Objetos de baquelita	28	1.211
Armaduras de paraguas	9	350	Perlas artificiales	26	1.285
Lámparas contra el viento	2	314	Máquinas fotográficas	2	1.100
Cuchillería	14	1.556	Cepillos de dientes	6	91
Enceradores, ceniceros, etc.	12	552	Felículas	9	1.234
Botones e insignias	21	228	Relojes	1	261
Grifos	17	360	Plumas estilográficas	7	248
Fabricación y elaboración de artículos metálicos pequeños	363	4.822	Joyería y objetos de metales preciosos	59	1.160

Nota: Las cifras arriba indicadas son conservativas. Además de las pequeñas fabricaciones que se indican bajo algunos encabezados, hay muchas otras empresas misceláneas pequeñas de menor importancia. También hay un gran número de personas empleadas en industrias caseras, para las cuales no existen cifras oficiales de empleo.

ANEXO II

EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS DE HONG KONG A LOS PAISES PRINCIPALES:

1959-1964

(Nota: Países clasificados por el valor de las exportaciones en 1964)

(Millones de HK\$)

País	1959	1960	1961	1962	1963	1964
EE.UU. de A.	563,8	745,2 ¹	678,9	878,6 ¹	973,8 ¹	1.227,2
Reino Unido	438,4 ¹	585,2 ¹	589,2 ¹	714,4 ¹	863,8 ¹	968,4
República Federal de Alemania	72,0	107,0	105,8	151,2	217,3	294,1
Malasia (Malaca y Singapur)	212,6	243,1	267,0	261,9	269,9	260,4
Japón	93,5	100,7	106,5	76,7	120,6	118,5
Canada	60,5	76,6	64,7	90,8	85,3	115,9
Australia	60,3 ²	86,4 ²	60,7	85,9	84,4	112,5
Tailandia	79,7	83,0	85,8	73,6	76,9	91,0
Suecia	23,4	33,7	35,7	50,0	64,3	78,0
Malasia (Sabah)	15,8	20,5	34,8	53,7	67,2	58,7
Nueva Zelanda	14,5 ³	31,9 ³	36,0 ³	35,6 ³	54,7 ³	58,1
Holanda	14,4	16,2	22,9	34,2	43,9	57,2
República Sudafricana	21,8 ⁴	39,4 ⁴	31,8 ⁴	38,2 ⁴	51,6 ⁴	56,4
Indonesia	47,0	78,8	172,9	56,9	42,5	53,1
Nigeria	44,3	45,2	50,4	53,0	64,5	50,0
Italia	16,1	20,4	25,2	19,8	34,9	41,5
Dinamarca y Groenlandia	6,3	9,8	12,1	20,8	23,8	36,8
Macau	12,5	12,1	14,9	20,1	24,3	25,3
EE.UU. de Oceanía	18,8	20,9	22,4	25,7	28,7	24,9
Aden	8,4	10,8	11,0	15,2	21,3	24,8
Noruega	11,6	16,2	16,0	19,8	22,7	24,5
Venezuela	17,6	16,1	16,1	17,7	19,0	24,2
Filipinas	28,9	20,8	15,3	22,4	22,8	24,2
Ghana	15,9	21,9	26,8	12,1	23,5	23,7
Suiza y Liechtenstein	2,2	3,6	7,6	11,6	14,8	23,7
Panama	15,8	16,4	18,3	19,4	18,6	21,9
Bélgica y Luxemburgo	6,1	7,3	8,3	12,2	14,3	19,3
Kenia	18,7	17,2 ⁵	22,6	24,7	26,0	19,0
Papúa y Nueva Guinea	- ³	- ⁵	13,1	16,9	16,2	18,8
Arabia Saudita y Yemen	5,7	8,9	9,8	11,4	14,6	17,9
Francia	4,2	6,1	6,3	9,2	11,5	17,6
Otros Países	329,9	365,9	350,0	383,8	413,3	439,8
Total:	2.282,1	2.867,2	2.939,0	3.317,4	3.831,0	4.427,6

- NOTAS:
- ¹Incluye las estadísticas para las Islas del Canal de la Mancha
 - ²Incluye las estadísticas para Papúa y Nueva Guinea
 - ³Incluye las estadísticas para las Islas Cook y Samoa Occidental
 - ⁴Incluye las estadísticas para el Sudoeste de África, Basutolandia, Bechuanalandia, Swazilandia.
 - ⁵Incluidas con Australia.

ANEXO III

CONDICIONES DEL CONCURSO.

Concurso Internacional de Estudios sobre

"POSIBILIDADES DE INDUSTRIALIZACION DE LA PROVINCIA DE LAS PALMAS"

(ISLAS CANARIAS)

Convocado por la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, en colaboración con el Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria.

Entre los objetivos más importantes que tienen los Colegios Profesionales figura el de promover estudios científicos y técnicos de su especialidad o con ella relacionados que se puedan traducir en mejoras técnicas específicas o, aún mejor, redunden en beneficio directo o indirecto de la Comunidad general.

La Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid entiende que, a pesar de la evolución económica nacional y mundial, caracterizada por un rápido aumento de los sectores productivos, secundarios y terciarios, es decir, industrias y servicios, este fenómeno no se ha dejado sentir en nuestra provincia con el ímpetu que sería conveniente ni en la cuantía necesaria para aumentar y diversificar nuestras fuentes de riqueza al ritmo que exige su aumento de población, y el comprensible deseo de elevar hasta donde sea posible, el nivel económico y social del país.

Movidos por aquel espíritu que impregna las normas reguladoras de las entidades profesionales españolas de rango técnico superior y universitario, la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, cree oportuno convocar un Concurso Internacional de Trabajos destinados a estudiar el planteamiento económico de las posibilidades industriales en nuestra provincia de Las Palmas.

Teniendo en cuenta la trascendencia que tales estudios pueden tener para la provincia, el Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria, acordó colaborar en este Concurso contribuyendo al mismo con una suma de igual cuantía a la dispuesta por la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, lo cual ha permitido establecer un primer premio de dos accésits, dotados de las cantidades que se relacionan:

1 ^{er} . Premio	1.000.000,00 Pts.
1 ^{er} . Accésit	100.000,00 "
2 ^a . "	50.000,00 "

Los citados premios serán otorgados por orden de méritos a los tres mejores trabajos que habrán de regirse por las siguientes

B A S E S

(1) Podrán tomar parte en este concurso, todos los trabajos originales inéditos, en los cuales se estudien las posibilidades generales de industrialización de la provincia de Las Palmas, con detalle y análisis sobre aquellas industrias de cierta importancia que justificadamente puedan tener asiento físi-do y floreciente expansión económica en la provincia.

(2) El trabajo debe comprender el estudio técnico económico general, y los particulares que se considere oportuno, acompañados de los análisis de las inversiones, rendimientos, mercados y comercialización de los productos fabricados, pudiendo referirse a industrias que utilicen materias primas locales o a las que tengan base en la transformación y montaje de materias o elementos importados, teniendo en cuenta los factores que afectan a nuestro marco geográfico, legal y fiscal confiriéndole una situación que exige especial tratamiento, y justificando si conviene mantener o por el contrario modificar aquellas características especiales.

(3) Se deja en completa libertad la extensión de los trabajos así como la nacionalidad y titulación del autor o autores de los mismos; pero su amplitud y calidad, habrán de estar en proporción con la categoría del premio, para formar un conjunto del que puedan derivarse provechosas enseñanzas de aplicación práctica.

(4) Serán presentados correctamente escritos a máquina, en idioma español en cuatro ejemplares, y se recibirán contra recibo en la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, Tomás Morales, nº. 32, hasta las doce horas del día 30 de Septiembre de 1967.

(5) Con objeto de mantener el incógnito hasta tanto sea conocido el fallo del Jurado encargado de la calificación de los trabajos, los originales de éstos serán presentados sin firmar, llevando cada uno de ellos un lema para su identificación. A cada trabajo presentado al Concurso, acompañará un sobre cerrado y lacrado en cuyo exterior figurará el lema del trabajo a que corresponda, y en cuyo interior se incluirá una hoja en la cual se repetirá dicho lema y debajo el nombre y dirección del autor o autores del trabajo presentado.

(6) El Jurado estará presidido por el Presidente en la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid y de él formarán parte, además, dos representantes del Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria y otros dos de la Delegación en Las Palmas del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid.

(7) El voto de los miembros del Jurado deberá permanecer secreto hasta el momento designado para llevar a cabo su escrutinio. Para ello cada uno de los miembros del Jurado habrá de consignar el suyo en hoja autorizada con su firma y contenida en sobre cerrado y lacrado que será entregado contra recibo al Notario del Ilustre Colegio de esta Provincia, que oportunamente se designe.



(8) El voto de cada miembro del Jurado, será emitido indicando los trabajos que, a su juicio, sean acreedores al Premio por orden de preferencia, designados por sus lemas correspondientes y asignado a cada uno, la calificación que se estime por el sistema de puntos de 1 a 10, en sentido de menor a mayor mérito apreciado.

(9) En la fecha 31 de Diciembre de 1967, serán abiertos los sobres de los votos ante el propio Notario, y se procederá a su escrutinio y clasificación por orden de calificación. Esta fecha podrá ser prorrogada hasta un máximo de 60 días si por unanimidad del Jurado se juzgara conveniente, para el mayor estudio de los trabajos presentados.

(10) El concurso será declarado desierto si no se alcanzase la calificación mínima total de cuarenta puntos por ninguno de los trabajos presentados. En otro caso, la asignación del premio se hará al trabajo que obtenga la máxima puntuación entre todos los miembros del Jurado y en la misma forma por orden de puntuación se procederá para la concesión de los accésits.

(11) Si en la votación se produjera empate entre dos trabajos para el Primer Premio, se procederá a repartir, por partes iguales, entre ellos el importe del mismo y del primer accésit. En caso de que el empate se produjera entre tres o más trabajos, se repartirían las cantidades asignadas al Premio y sus dos accésits. Si el empate se produjera en la asignación del primer accésit, se formará un total con las cantidades asignadas a los dos accésits y se repartirá en partes iguales entre los trabajos del empate. Si el empate tuviera lugar para el segundo accésit, su importe será repartido entre los trabajos que hayan dado lugar al empate.

(12) Terminado el escrutinio se procederá a la apertura de sobres correspondientes a los lemas de los trabajos para conocer los nombres de sus autores, levantándose Acta Notarial de todo ello, el contenido de la cual será hecho público en la prensa local y comunicado por escrito a los interesados antes de haber transcurrido siete días de la fecha.

(13) La entrega de los premios se llevará a cabo antes de transcurridos 90 días de su adjudicación, en la fecha, lugar y forma que oportunamente se harán públicas.

(14) Los trabajos premiados quedarán en propiedad del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales, quien se reservará el derecho de poderlos publicar total o parcialmente.

(15) Los originales de trabajos ^{no} premiados, podrán ser retirados previa presentación del recibo correspondiente dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la entrega de los premios, entendiéndose que renuncian a tal derecho los no retirados después de transcurrido tal plazo.

(16) Los autores que participen a este Concurso se someten a las condiciones que lo rigen así como al juicio del Jurado en todas sus decisiones incluso aquellas no explícitamente indicadas en estas condiciones.

Las Palmas de Gran Canaria, 14 de Noviembre de 1966.