



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La financiación bancaria y especializada para la elevación económica y social de las clases populares

Moure, José Carlos

1967

Cita APA:

Moure, J. (1967). La financiación bancaria y especializada para la elevación económica y social de las clases populares.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Cal 1501
882

ORIGINAL

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CATEDRA DE POLITICA BANCARIA

14/7/67 Sobrescrito
7 menciones especiales
Milecane

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

Trabajo de tesis doctoral sobre el tema:

"LA FINANCIACION BANCARIA Y ESPECIALIZADA PARA LA ELEVACION ECONOMICA Y SOCIAL
DE LAS CLASES POPULARES"

ORIGINAL

Presentado por el alumno:

JOSE CARLOS MOURE

TESIS
Top. J.24
M4

para optar al grado
de Doctor en Ciencias Económicas

[Handwritten signature]

Profesor: Dr. Marcelo G. Caffellas

Número de Registro: 18.181 - Libreta Universitaria: 11.733

Domicilio: Cnl. Apolinario Figueroa 2035 - Capital Federal

1967

CATALOGADO

S U M A R I O

C A P I T U L O I

LOS PROBLEMAS INHERENTES AL DESARROLLO DE LA GRAN INDUSTRIA

- . -

C A P I T U L O I I

LA ARTESANIA Y LA PEQUEÑA EMPRESA; UNA SOLUCION A LOS PROBLEMAS DEL GIGANTISMO INDUSTRIAL

- . -

C A P I T U L O I I I

LA POLITICA FINANCIERA COMO COOPERANTE A UNA SOLUCION INTEGRAL PARA EL DESARROLLO DE LAS ARTESANIAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

- . -

C A P I T U L O I V

LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA ECONOMIA DE MERCADO

- . -

C A P I T U L O V

LA PRODUCTIVIDAD COMO FACTOR DE ESTRUCTURA AL SERVICIO DEL BIENESTAR SOCIAL

- . -

C A P I T U L O V I

IMPORTANCIA DE LAS ARTESANIAS Y DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO ECONOMICO

- . -

C A P I T U L O V I I

CONCLUSIONES Y TESIS

CAPITULO I

LOS PROBLEMAS INHERENTES AL DESARROLLO DE LA GRAN INDUSTRIA

1.- EL GIGANTISMO INDUSTRIAL. PROBLEMAS DERIVADOS.

a) La gran industria. Sus problemas.

Los aspectos organizativos de la gran empresa aparecen con la imposición de un sistema para racionalizar científicamente la producción. Deduciendo así que todo resultado industrial es una función determinada de ciertos factores y puede expresarse por una fórmula algebraica.

Este criterio tayloriano provoca la gran reacción; vemos de esta manera denotar su desagrado y hasta inclusive su hostilidad a los sindicatos obreros de la American Federation of Labour realizándose en 1915 la encuesta, organizada por la Cámara de Representantes y confiada a un comité de relaciones industriales encabezado por Robert F. Hoxie, profesor de la Universidad de Chicago, redactor del informe, y por la patronal Robert G. Valentine y John P. Frey por el sindicato, se tomaron 35 establecimientos y se concluye con una dura crítica al sistema poniendo en duda el valor científico del mismo y llamando la // atención sobre los inconvenientes psicológicos, morales y sociales de la selección por el rendimiento y de la degradación del trabajo calificado. También en Inglaterra se hacen duras críticas, en donde se aplica por primera vez en las fábricas J. Hopkinson, en Hiddersfield, lo que motivó ásperas calificaciones de la Iron and Steel Institute. En Alemania en las fábricas Borsig donde se apreció gran hostilidad y el Dr. Sachs en 1913 acusó al taylorismo de ser una organización que provoca surmenaje. En Francia, se aplicó en los talleres Arbel, en // Donai, Berliet en Lyon y la Renault en Bellancourt; por lo general las críticas son similares a las señaladas precedentemente reprochando al taylorismo por de-

gradar el trabajo calificado y volver inútiles la inteligencia obrera, al efecto escribía A. Morheim, sindicalista francés, que la personalidad y la inteligencia del obrero son borrados y aniquilados, desterrándolos de los talleres y fábricas, así Taylor disminuye el valor comercial del obrero reemplazándolo por el valor matemático de la productividad de los individuos. E. Puget significaba a esta "Organización del surmenaje" como un factor para la pérdida de toda iniciativa en el obrero, transformándolo en un autómatá cretinizado, señalando que para el taylorismo las reglas del cálculo son buenas sobre todo porque automatizan al obrero, aniquilando su iniciativa, volviendo supérfluo todo esfuerzo de pensamiento y reflexión y haciendo de él una prolongación exacta e inconsistente de la máquina.

En el siglo XIX y durante el período del *lassier - faire* del capitalismo crece el maquinismo en forma anárquica y el obrero es considerado como una mercancía fácil de reemplazar y de poca valor. Así no puede considerarse al hombre que trabaja únicamente desde el ángulo del mecanismo por muy necesario que sea, por otra parte no perder jamás de vista la mecánica del sistema corporativo en movimiento, pues el sistema en movimiento no es más que una parte englobada en la totalidad espiritual del trabajador que piensa, siente y quiere, tal como lo expresara Friedrich Sander. Sea cual fuere la intención sincera del iniciador el observador imparcial comprueba que de hecho en la mayoría de los casos este sistema racionalizador apoya una tendencia patronal que lleva al aumento de beneficios y a la explotación del personal. Hacer entrar a todos los obreros en el mismo molde no sólo es destruir la individualidad y desarrollar una monotonía // inútil sino también oponerse a principios psicológicos. Tal es el resultado de la pretendida "organización científica" formulada mecánicamente por el ingeniero, donde los factores morales de la personalidad, el sentimiento y la simpatía se sacrifican a consideraciones de orden meramente físico. El taylorismo no concede

a la inteligencia profesional y a sus transformaciones en función del progreso técnico la debida importancia. No se hace el menor esfuerzo por encontrar una compensación a la eficiente especialización, permitiendo al obrero aumentar sus conocimientos técnicos y reflexionar sobre la tarea parcelaria que le impone la racionalización. En la fábrica taylorizada el obrero está obligado a seguir imperativamente las instrucciones que figuran en las fichas preparadas por las oficinas técnicas sin que se haya colaborado en lo más mínimo en su preparación e inclusive sin que comprenda en qué condiciones y según qué necesidades se establecieron para el cumplimiento del programa de trabajo. Desprovisto el sistema de los factores psicológicos, cómo se podría esperar una colaboración "cordial y estrecha" con el personal? Así el cronometraje de tiempos unitarios, la asimilación del trabajo humano a un juego de mecanismos inanimados, el desconocimiento del funcionamiento corporal y mental del organismo y de sus exigencias propias, el procedimiento de estímulo y remuneración del esfuerzo, la ausencia de orientación profesional, la selección por el rendimiento, el empirismo de las generalizaciones promovidas a la dignidad de leyes, vale decir, en síntesis, un sistema que aumenta la eficiencia del utilaje y de la mano de obra, que tiende al rendimiento máximo e inmediato de ambas y profiere el éxito económico al bienestar físico y mental del obrero correspondiendo sin alguna duda a una etapa determinada del capitalismo mundial.

El obrero abstracto imaginado por Taylor deja paso a un ser complejo, cuerpo y espíritu, en el cual un acto importante como el trabajo pone en juego toda su personalidad. En el siglo XIX, en la época de la primera revolución industrial y de la intervención de las máquinas a vapor ya había una fuerte tendencia a prolongar la jornada de trabajo. Las barreras legales y naturales, tales como existían en el régimen corporativo, se rompieron y en este aspecto el industrialismo naciente no evitó ningún exceso. Las encuestas obreras de la época

ca nos describen la explotación de la mano de obra y las reacciones que provocó. Los trabajos industriales, cada vez más uniformes y regulares, repetidos día a día y después cada hora, cada minuto, debe llegar un momento en que no puede aumentar la duración de la jornada de trabajo sin afectar su intensidad y rendimiento, vale decir, un momento en que la magnitud extensiva debe sacrificarse a la magnitud intensiva. El aumento de intensidad implica necesariamente una reducción de la duración de la jornada de trabajo, el afán de provecho conducía así. El obrero embrutecido trabaja como autómatas, ha perdido conciencia de toda actividad cerebral y ritmo aniquilando al ser humano, al ser viviente, abandonándolo por completo al medio mecánico, hace de él, en la batahola del taller, una cosa entre otras. Indudable que la aparición de complicadas maquinarias hacen de suyo un mayor porcentaje de accidentes que conforme a estudios serios realizados por Stephenson, Sidney J. Williams se imputan un tercio a las máquinas y nueve décimos al comportamiento del hombre frente a la máquina.

Considéranse también que hay factores psicofisiológicos que son desencadenantes principales sin descontar estimulantes afectivos que equilibran el afán de seguridad despertado en el obrero por la experiencia y la propaganda y confirmado por el razonamiento. Se trataría del estímulo de una ganancia inmediata que el obrero desea con fuerza tanto mayor cuanto su salario realizado a un ritmo normal y seguro llega a parecerle insuficiente. Así, por un aumento en la ganancia, el obrero acaba por aceptar riesgos excepcionales con mayor facilidad en la medida en que se siente menos solidario, como productor y como individuo con la comunidad social. No es menos cierto que existen ciertos vínculos entre el rendimiento y las condiciones de familia, la vida personal y doméstica, / las preocupaciones más íntimas del trabajador, en el obrero estimulado por el // trabajo a destajo, impulsado a correr riesgos, interviniendo aquí la situación / financiera, la condición material y la de su familia.

Cuando se analizan de cerca las tendencias que han desarrollado

el desajuste de la coordinación somiautomática de los movimientos, se encuentra detrás del obrero al hombre, con todos sus rasgos psicológicos, más o menos apto para el trabajo que se le ha confiado e incurso en una red de relaciones morales, familiares y sociales. Ahora no debe sobreestimarse en la prosecución de los accidentes al elemento material en detrimento del elemento humano. Causas / de orden moral y social ejercen en este campo una acción considerable.

Luego de haber dividido y subdividido al infinito el trabajo en interés de la producción se convirtió a cada una de las personas en objeto de / una profesión particular de la cual el trabajador caído en la rutina y embrute- cido no escapa jamás. Pero bien pronto dejó de sentir la monotonía del trabajo con todo su disgusto, el pretendido trabajador adquiere conciencia de su degra- dación, se dice a sí mismo que no es sino un engranaje dentro de la sociedad, / la desesperación se apodera lentamente de él, su razón, a falta de una ciencia positiva, pierde su equilibrio, su corazón se deprava y el hombre termina en // los sueños de utopía y en las furias de la impotencia. La automación ha alcanza- do un punto en que las capacidades individuales de los obreros cuentan tan poco que importantes firmas encuentran más ventajoso en muchas tareas a los espíritus lentos que a los vivaces, porque el primero complica las cosas mucho menos favo- reciendo el trabajo de sus jefes, se satisfacen más fácilmente, sufren menos la fatiga y crean menos inconvenientes, lo que deja claramente expuesto el testimo- nio de un estado de espíritu que especula con la degradación del trabajador. El trabajo parcelario es biologicamente contraproducente y la división del trabajo con la decadencia del artesonado, constituye un artificio cada vez más intoleran- ble. Algunos psicotécnicos llaman la atención sobre el inconveniente social del ensueño, que da importancia a las quejas del obrero y sobre todo al caso de que se encuentre deprimido, cristalizando toda su irritación contra sus condiciones de existencia. Elton Mayo, dice que el obrero a quien la mecanización libera de dedicar su atención a su trabajo se entrega a menudo a "ensueños pesimistas" so-

bre sus fallidas esperanzas. Esto suele expresarse fuera de las fábricas, en acciones colectivas y compromete la paz industrial. Señala M. Wyatt que se deben eliminar antes de nacer los ensueños indeseables que comprometen la cooperación entre el capital y el trabajo. Señalan indudables consecuencias del trabajo repetido y parcelario sobre los conflictos sociales de la gran industria. En la primera revolución industrial del capitalismo la fuente de energía es el vapor, las máquinas imprimen aquí el ritmo de producción; en la segunda revolución industrial nuevas formas de energía y dispositivos delicados aparecen. Cuanto más se aproxima al automatismo tanto más despojada de todo interés intelectual o técnico aparece la parte del trabajo que se deja al hombre. En relación al automatismo y en sus conclusiones de orden psicológico técnico, en gran medida la persistencia de la desocupación ya han puesto en duda su valor práctico. Las teorías del desplazamiento de la mano de obra, como la aplicada en los talleres Ford, según la cual los obreros desplazados de una industria por el progreso técnico pueden hallar trabajo en nuevas ocupaciones han demostrado su total fragilidad al ser brutalmente desmontadas por los hechos. En las condiciones actuales de la industria el progreso técnico no significa "desplazamiento" de oficio, sino desocupación para gran cantidad de hombres jóvenes y aptos. La máquina degrada al obrero y lo convierte en un autómeta. Los conocimientos profesionales y la habilidad son inútiles para quien está encargado sólo de repetir indefinidamente los movimientos elementales. La máquina es la destructora implacable de los antiguos oficios. En lugar de la magnífica conjunción de los oficios, donde cada uno daba ocasión al hombre para revolver su personalidad y así se enriquecía al hombre con la satisfacción del producto hecho con sus propias manos, habrá cada vez más conglomerados industriales de peones pesadamente adiestrados en algún tipo de operación en materia de producción.

Degradación del trabajo calificado, observaba Adam Smith hacia fi-

nes del siglo XVIII. En los talleres mecanizados de la primera revolución industrial el fenómeno adquirió gran dimensión. Andrew Ure en "Filosofía de las manufacturas" significaba la distancia que hay entre la división del trabajo de una época y la del autor de la precitada obra.

Adam Smith consideraba que en la manufactura la división del // trabajo es el gran principio de perfeccionamiento. El obrero se vuelve más hábil y produce más. Con la mecanización las cosas han cambiado; no se trata aquí de adaptar los trabajos a los diversos grados de capacidad profesional, sino de evitarlo donde se pueda. En la práctica de la industria capitalista se observa un desplazamiento de la habilidad profesional, apreciando dondequiera que un procedimiento exige mucha destreza o mano firme se lo quita al brazo del obrero demasiado experto y a menudo propenso a irregularidades de varios tipos, para encargárselo a un mecanismo particular cuya operación automática está tan bien regulada que una persona sin mayores conocimientos puede vigilarla.

El principio del sistema automático consiste en sustituir la mano de obra por el arte mecánico y reemplazar la división del trabajo entre los / artesanos por el análisis de los principios constitutivos del procedimiento conforme al sistema de trabajo manual. La mano de obra era el elemento más costoso de cualquier producto, pero según el sistema automático simples vigilantes de mecánica reemplazan progresivamente los talentos del artesanado. El sistema de la "organización científica del trabajo" distingue toda instrucción y habilidad de orden mecánico; fracciona el trabajo en una serie de tareas pequeñas y confina a los trabajadores a la ejecución continua de una de ellas. Tiende a la eliminación de los trabajadores calificados, priva al obrero de la posibilidad de aprender un oficio, rebaja a los trabajadores calificados al nivel de los menos calificados, los desplaza y los obliga a entrar en competencia con los menos calificados. Limita el campo de la competencia y debilita la posición del obrero en el

momento de las negociaciones para la contratación, especializando las tareas y destruyendo la habilidad personal. Andre Philip dice: "el obrero moderno no tiene ninguna iniciativa en su trabajo, la elección de herramientas y la determinación de métodos a seguir se fijan sin su intervención y no le cabe más que aplicar en forma precisa y empíricamente pasiva las instrucciones recibidas del departamento de planeación y toda desviación del programa fijado, por mínima que esta sea, bastaría para romper el equilibrio de la producción. Primitivamente / era el dueño de su máquina y conservaba la iniciativa respecto al método de trabajo, usaba con libertad estas herramientas auxiliares, manteniendo en su trabajo una participación casi artesanal. Aquí la máquina tiene un carácter individual y el obrero está ligado a ella por vínculos personales, tiene su máquina, sus // herramientas, él las adapta y las utiliza.

Pero cuando interviene la fabricación en serie, se ve aparecer una / nueva conciencia de trabajo dominada por la racionalización, donde desaparece la iniciativa y el vínculo personal con la máquina. Más aún: la habilidad cuando / existe puede degradarse voluntariamente por influencia de las condiciones económicas y morales de la empresa; bajo esas condiciones jóvenes obreros calificados luego de encontrar empleo en la maestranza al final de su aprendizaje tienen que detenerse y estancarse en su carrera profesional, no pudiendo ascender del empleo medio ni cambiar el oficio. Los empleos superiores les están prohibidos pues su calificación no va acompañada de conocimientos técnicos suficientes. Aquí también la habilidad se degrada.

En síntesis, el reclutamiento de la dirección de la producción no se hace desde abajo; el régimen de trabajo, como regimenes políticos, lejos de democratizarse se feudalizan. Las posibilidades de ascenso social que ofrecían el trabajo ejecutado a conciencia y la competencia profesional adquirida / laboriosamente, disminuye cada vez más y tienden a desaparecer.

En 1924, cuando se empieza vaciado mecánico y en cadena de cilindros sólo encontraba en la Ford de Detroit el 5 % de vaciadores y fundidores profesionales, el 85 % restante son peones y obreros especializados en una sola operación que el individuo menos capaz puede aprender a ejecutar en 2 días. Datos estadísticos permiten significar que en el medio oeste de EE.UU. y en uno / de los principales talleres de construcciones mecánicas, el 75 % de su personal obrero puede contratarse en granjas o escuelas secundarias. En la industria del vidrio hace falta sólo un mes de instrucción para preparar al 84 % de su personal. En fundición y, atento a los nuevos métodos, el 60 % de los vaciados se efectúa por medio de peones luego de haber recibido 15 días de instrucción. Así buena // parte del personal de la Ford en Detroit - cerca del 79 % de su personal - se ponía al tanto en menos de 8 días. En una gran manufactura de armas y rodados de / Saint Etienne la degradación de los antiguos oficios unitarios fue rápida y muy sensible; así el taller mecánico que producía fusiles y que fabrica 150 armas // por día sólo posee 1 obrero profesional - regulador - el resto son peones que se ponen al cabo de los conocimientos en escasas horas. Hace treinta años el armero sabía hacer el fusil completo.

En la Bolsa de trabajo ya no abundan los aprendices; además los salarios de obreros calificados apenas superan a la de los peones y no se estimula a las familias ni a los jóvenes.

Circunstancias similares se aprecian para el caso de los tejedores en donde se emplean mano de obra menos calificada en máquinas cada vez más precisas y automáticas. Parecida situación se observa para la confección y vestido en donde se aplica un trabajo en cadena. La máquina produce una degradación del oficio e impide hacer un buen trabajo tal como fue en su inicio. También en el caso de la construcción de edificios, empleando el hormigón armado y aplicando un nuevo estilo de edificación urbano lo que ha suprimido muchas profesiones. Aparecen

nuevos oficios calificados pero no compensan a las antiguas profesiones, como lo atestiguan los índices de desocupación que son considerables en este ramo de la industria.

Así los sindicatos defendiendo el antiguo oficio están obligados a tener en cuenta las realidades económicas que se le imponen, en particular / ante la multiplicidad de obreros especializados o peones que realizan tareas / parcelarias y poco calificadas y cuyo salario vital hay que defender. Los contratos colectivos de trabajo se esfuerzan por mantener viejas denominaciones del / oficio, inclusive cuando su contenido ha evolucionado y ajustar los salarios de estas tareas a las de las profesiones que se han mantenido calificadas. Se aprecia de resultas la falta de incentivo por "pérdida de ganancias" para el caso de aprendizaje de jóvenes y la política seguida por algunos patronos para la nivelación de los salarios, no tanto en beneficio de los nuevos peones sino en detrimento de los profesionales. El derrumbamiento de muchos antiguos oficios no deja lugar a dudas en medio de las tareas parcelarias y mecanizadas preparadas para / las oficinas, que invaden talleres y obras, parece que la calificación se exige sólo para resolver los problemas planteados fortuitamente por un desperfecto o accidente de una máquina. La inteligencia profesional está presente, concentrada lo más posible en la dirección para vigilar las lagunas de la mecanización. La mayor parte de los jefes de empresa parecen preocupados por eliminar a los profesionales, los impulsa una fuerte corriente colectiva con motivaciones económicas y psicológicas. Económicas pues disminuyen así en forma sensible el monto de sus salarios y psicológica porque introduciendo utillaje perfeccionado y automático obedecen a la poderosa corriente del progreso técnico. Lo que se aprecia es la intención clara y manifiesta de eliminar el trabajo calificado o desplazarlo allí donde pudiera tener lugar. Conforme expresa Francois Simland en su curso / de Economía Política es un retroceso nacional, digamos un empobrecimiento del / capital nacional hacer trabajar a estos hombres altamente especializados en un

taller donde hicieran una tarea automática. En esos antiguos oficios en cierta medida hay una superioridad que debe conservarse. Los sindicatos ingleses fijaron su actitud de protesta contra la tendencia a suprimir por entero el uso de la / imaginación, responsabilizando a la racionalización y a la división del trabajo de tal situación. No saber utilizar la aptitud de los hombres para desarrollar su habilidad es como si se fracasara en el aprovechamiento completo de un torrente que corre ante la puerta de nuestra fábrica o el carbón de nuestras reservas geológicas. Es un derroche de riquezas naturales disponibles cuyo empleo sería para todos y cada uno de nosotros muy ventajoso. Dejamos expresamente señalado que difícilmente la máquina pueda reemplazar al hombre - mano de obra - guiada por la atención, experiencia y correcto juicio. La racionalización pretendió / apoyarse en una especialización del trabajador fomentada al máximo, quitándole toda participación en el conjunto del taller y más todavía en el conjunto de la producción donde se inserta su habilidad. Se afecta fundamentalmente el rendimiento en cuanto a capacidad y exigencia en sí mismos al quitarles el basamento de su iniciativa. Hay en esto una consideración financiera, las posibilidades de / dirección administrativa no se realizarán sino cuando todas las máquinas del taller sean conducidas por hombres de menor valor y por lo mismo por medio de una mano de obra menos cara que en el antiguo sistema, ubicando de suyo y como síntesis la permisión del empleo para todo tipo de trabajo de una mano de obra relativamente barata. La racionalización tecnicista se esfuerza siempre por aumentar / la calificación de una "élite" de nuevos artesanos y por disminuir la de la mayoría de los obreros, transformándolos en peones. Hay una relación vinculada con los intereses financieros de cada empresa, orientada hacia la disminución del / costo total de la mano de obra, amortización rápida de la maquinaria en servicio por una producción creciente y adquisición de maquinarias nuevas y más perfectas. No se tiene en absoluto la menor consideración por las máquinas ni por los hombres; se pretende justificar esta postura afirmando que la degradación de los /

oficios calificados se vuelve necesaria debido al gusto de la mayoría de los // obreros por los trabajos maquinales y sin responsabilidad.

2.- LA CONCENTRACION INDUSTRIAL

a) Proceso de concentración

- El proceso de concentración

Con el criterio de concentración del poder económico, siendo este un principio individualista, fija el proceso que conduce a la ampliación de las unidades de producción industriales y a su agrupación, pudiendo ampliar este concepto al campo de la economía aplicando un criterio basado en reunir las / capacidades de producción bajo una dirección única considerando en la capacidad de producción toda clase de creación de valor ya sea motivada en la producción o en los servicios, pudiendo llegarse a tal situación por acuerdos de reunión / de varias empresas como por medio de ampliaciones internas de las ya existentes. Dentro de los principios de la Economía Política se habla de concentración cuando la conjunción del poder económico se acentúa en las grandes empresas mientras las medias o pequeñas empresas no pueden ampliar sus capacidades de producción en la misma medida, de donde se percibe un crecimiento relativamente fuerte de las empresas grandes en comparación con las del tipo medio y pequeño.

En la esfera de la empresa, la concentración puede desarrollarse ya sea en las explotaciones como unidades de producción (producción en el sentido de creación de valores) desarrollándose más intensamente en las empresas // grandes que en las medias y pequeñas, formando así una concentración de explotaciones, como también en las empresas consideradas como unidades económicas, adquiriendo en las empresas grandes un volumen mayor que en las de tipo medio y / pequeño, aquí la concentración de empresas supone una dirección conjunta de las explotaciones y una conjunción jurídica en una gran empresa.

Fuera de la esfera de la empresa puede observarse la concentra-

ción de la propiedad y de los bienes en particular, si los bienes de una economía se reparten entre pocos propietarios de una forma definitiva, entonces se habla de una concentración de propiedad y bienes. Generalmente la tendencia de la concentración se orienta en dos direcciones:

a) concentración horizontal: Aquí la concentración del poder sobre el mercado se verifica cuando la empresa expansiona su campo de acción en el sector en que actúa. Las explotaciones de producción amplían el programa de fabricación, reuniendo a diferentes explotaciones en los mismos procesos de producción.

b) concentración vertical: Se verifica cuando las empresas se acoplan en su interior a través de peldaños derivados de su proceso de producción. Aquí las explotaciones de producción no adquirirán más los productos primarios a explotaciones ajenas sino que lo producirán ellas mismas o anexarán explotaciones proveedoras. Las empresas en este caso específico de producción realizan la venta de sus productos o bien se anexarán las firmas comerciales correspondientes.

Puede ser factible de considerar un tercer caso de concentración y sería la concentración diagonal, en donde la tendencia de concentración no se refiere a la anexión de grados anteriores y posteriores, sino que se trata del suministro de bienes y servicios auxiliares.

- La concentración. Diferentes aspectos de su desarrollo

Podemos considerar entre los diferentes aspectos que hacen al desarrollo del proceso de concentración industrial las condiciones técnicas de la producción en relación a su establecimiento; en función de la empresa, las condiciones económicas de los cambios sobre el mercado y en cuanto al poder económico, las condiciones sociales y políticas de las relaciones entre las empresas y grupos fuera de los mercados.

Los procesos de concentración pueden fincarce para las grandes empresas en la cristalización de las unidades económicas independientes junto a las grandes sociedades - comunidades - , generalmente se orientan a enfrentar /

con éxito a la competencia de grupos que existen en otras zonas o en el extranjero; algo similar ocurre para las pequeñas empresas que tienden por medio de la aceleración de conexiones económicas a protegerse contra la penetración de otras empresas en sus áreas de distribución defendiendo así su mercado regional, buscando de esa forma economías de aprovisionamiento o comercialización que tenderán a la expansión de sus ventas. Ambas situaciones convergen hacia un proteccionismo privado. Los esfuerzos de transformación estructural realizados por las empresas deberán ser analizados en función no sólo de las estructuras de producción sino en relación de sus efectos sobre el funcionamiento de los diferentes mercados interiores y exteriores. En función a las posibilidades de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, éstas se ven obligadas a continuar su progreso merced a sus recursos propios, de donde generalmente los problemas que se plantean a grandes y pequeñas empresas a consecuencia de la elección de las técnicas de crecimiento son idénticas, pero el riesgo a una pérdida de la independencia, que inclusive puede llegar a la supresión de la empresa, es elevado con relación a las pequeñas empresas. El empleo de las distintas modalidades de crecimiento en las empresas está en relación de las posibilidades financieras del tipo de organización y de la dirección del desarrollo de estas empresas.

Las técnicas utilizadas variarán conforme sea el tipo de empresa:

Fusión de empresas: pueden aquí considerarse la reunión de activos industriales sometidos a diferentes empresas independientes, las empresas adherentes funden su identidad jurídica y se constituye una nueva firma.

Absorción: Aquí sobrevive la empresa absorbente y las demás quedan disueltas.

A través de estas técnicas se busca generalmente:

- a) reforzar la potencia económica de las empresas de gran convergadura.
- b) facilitar a las empresas medios para llegar al estadio de las grandes empresas.

c) formar un conjunto perfectamente diversificado llegando a un grado más elevado de integración vertical de las empresas.

d) las fusiones pueden tener por objeto al ser realizadas en cadena una gran organización de grupo.

En caso de la existencia de filiales comunes, los activos que proceden de diversas sociedades se reúnen para constituir una nueva sociedad autónoma. Las grandes empresas han preferido su desarrollo por absorción de establecimientos más pequeños. Las características salientes se hallan radicadas en el // proceso de incremento en la dimensión absoluta de las firmas que experimentan // las fusiones.

Es notorio que lo expuesto conduce al remodelaje de las estructuras y a la ampliación de la potencia económica absoluta de las grandes empresas.

- Análisis económico derivado de las consecuencias de los procesos de concentración

Originado en los procesos concurrentes a la concentración observamos:

I) Si se constituye una nueva explotación grande, como consecuencia de la reunión de distintas explotaciones, vista desde el punto de vista del conjunto / económico ejerce la misma eficacia que si se hubieran erigido nuevamente las instalaciones, originando mayores costos. Aquí puede sin duda aplicarse en una forma más amplia la división del trabajo de donde la necesidad de capital es mayor. En cuanto a la producción de mercaderías, en particular las que se pueden producir / en grandes cantidades, su elaboración es más económica en las grandes empresas / al repartir los costos entre un mayor número de unidades producidas; en donde sea posible la producción en masa se prefieren tanto técnica como económicamente las grandes empresas a las de tipo medio y pequeñas.

II) Esta concentración resultante del progreso técnico conduce a una completa modificación de la estructura del mercado en el sector correspondiente. Aquí

se llega a una creciente monopolización de los mercados y a una ampliación de las estructuras, auténtico fenómeno de oligopolio, o sea que el poder sobre el mercado se encuentra repartido entre un número reducido de empresas, permaneciendo los restantes competidores a su sombra. Esta modificación de la estructura del mercado no viene originada solamente por el progreso técnico ^{que} sino/también la // concentración del poder económico ocasionado por el mencionado progreso incita a los oligopolistas a mejorar su posición en el mercado. El progreso técnico conduce junto a la intensidad de capital a formas de mercado oligopolistas, surgiendo de allí una tendencia adicional a ampliar todavía más el poder de dominio en el mismo.

III) De gran importancia son las influencias que la tendencia a la concentración ejerce en el comportamiento dinámico de la competencia en ambas partes participantes del mercado. Es digno de reconocer que la competencia dominante en la economía actual es diferente a los modelos de la teoría de la competencia perfecta debido a las estructuras del mercado dadas. Es indudable que el proceso dinámico de la competencia se compone de movimiento y cambio. De suyo que las empresas ponen diferentes influencias en el mercado según el poder que sobre el mismo ejerzan. Las empresas grandes poseen en una competencia dinámica una posición más fuerte sobre el mercado que las del tipo medio y pequeño; sólo resta observar si las grandes empresas aprovechan su posición en el mercado según sea para estimular la competencia o para desplazarla en forma total o suavizarla. Es evidente que en un mercado de tipo oligopolístico no se realiza necesariamente un equilibrio del mercado, en donde, del comportamiento en el mercado de cada uno de los / participantes, depende que la competencia sea eficaz o desaparezca en el mercado afectado. Se observan detenidamente las acciones de cada participante y de allí las reacciones que originan para evitar perjuicios recíprocos motivando acuerdos secretos lo que orienta un equilibrio inestable en el mercado. Ello no lleva a la

eliminación de la competencia, sino que las fuerzas de la competencia están latentes y disponibles. Shumpeter al referirse al significado de la competencia entre grandes empresas lo describe como un proceso dinámico que conduce a modificaciones económicas, jugando un elevado papel el progreso económico técnico. Las grandes empresas nacidas de la concentración consiguen ventajas de la competencia debido al fomento de los adelantos tecnológicos. La competencia dinámica anula // las posiciones monopolísticas a largo plazo cuando entran en juego competidores que producen bienes similares. Así posee una eficacia estimulante en la dinámica económica la creación de grandes empresas por medio de la concentración, al fijar un proceso de formación y destrucción de posiciones de tipo monopolístico en el mercado en función de una competencia eficaz.

IV) Si una empresa grande se motiva en una concentración horizontal / puede incidir sobre el mercado en función de su tamaño. Dichas empresas pueden ofrecer a precios más bajos que sus competidores en un determinado sector y durante cierto tiempo mercaderías propias de su ramo de actividad ya que su producción múltiple le compensa, así competitivamente las grandes se hallan mejor situadas, lo que es discriminatorio contra las medias y pequeñas empresas.

También en una concentración vertical mejoran las grandes empresas su posición en el mercado, frecuentemente se da la circunstancia de que los proveedores de grandes empresas entran en el grupo de esta posición dominante / del mercado de su comprador. Apreciamos que la constitución de las grandes empresas ofrecen a las pequeñas y medianas empresas posibilidades de existencia las que se ocupan como empresas suministradoras de las primeras, llegándose a comprobar que dan trabajo a un elevado número de empresas pequeñas y medias como empresas proveedoras.

De lo expuesto se aprecia que la concentración es parcialmente una consecuencia del progreso técnico y ejerce una influencia estimulante en el campo de la competencia, así nacen efectos discriminatorios para empresas medias

y pequeñas al no poder ellas mantener un dominio semejante sobre el mercado.

- Importancia de la política financiera y económica en el proceso de concentración

El proceso de concentración no solamente viene fijado por el // progreso técnico y las tendencias del dominio del mercado, sino que debe tenerse en cuenta las medidas tomadas por el Estado en su función de superestructura, / allí que juegue la política fiscal y financiera, si bien necesariamente no marcan las tónicas de la concentración, fomentan adicionalmente las tendencias a la misma. De no menos importancia es el encuadre legal que corresponde a este tipo de sociedades en particular en la protección de la propiedad individual y en defensa de los derechos de los accionistas minoritarios. Debe también observarse a través de las causas que motivan el aumento de la concentración un motivo de intervención del estado nacional para asegurar una política de importancia en materia de competencia sana, que no tolere fusiones o reunión/acuerdo de empresas que tengan por finalidad el dominio del mercado en un producto o en un sector de la producción. De no menos cuidado es el fomento de ciertos municipios para el desarrollo industrial al procurar una concentración más acentuada, pues se limita la eficacia de la competencia en cada uno de los mercados y se anula el principio / de igualdad en las condiciones de competencia e igualdad en la situación de partida a causa de la ventaja en los costos, generalmente se mejoran las condiciones de partida de las grandes empresas en un grado superior al de las empresas / pequeñas y medianas. La descentralización geográfica de la economía fomenta tendencialmente la concentración de la misma.

Hasta qué punto esté en concordancia con los objetivos de la Economía Social del Mercado y es congruente la tendencia hacia el dominio del mercado resultante de la concentración del poder con los objetivos de esta Política / Económica ?

El objetivo del orden de la competencia, punto básico del sistema económico de "economía social del mercado" es el de evitar las limitaciones / de la competencia, de donde debe controlarse monopolios, cartels, oligopolios y todas otras formas de mercado que tiendan a la eliminación de la competencia, / considerando que la misma sea una forma de realizar el progreso técnico y económico sin trabas.

Debe buscarse en principio condiciones de partida similares para todos los participantes en el mercado. En cuanto a la promulgación de leyes / fiscales se debe poner sumo cuidado en mantener la igualdad en las condiciones / de partida para las distintas dimensiones de empresa. Debe evitarse en principio una "concentración de poder" en la economía anulando la posibilidad de que se // forme tal poder. La política de competencia perfecta no es la más apropiada ya que es demasiado inelástica para su aplicación a las empresas, sino que más bien debe orientarse hacia una fiscalización o control sobre las mismas, que asegure a las distintas dimensiones de empresas iguales condiciones de partida y mantenga en lo posible una eficaz competencia dinámica.

- Extensión y efectos de la concentración

Se denota el peligro que deriva de que el poder privado adquiriese más potencia que la autoridad estatal, pero no a límites absurdos que exajeran la extensión y peligro de la concentración.

Para el caso debe tenerse en cuenta que en ciertas circunstancias la expansión de las grandes empresas origina la posibilidad de que existan las pequeñas empresas actuantes como suministradoras de las grandes e inclusive conservando su independencia a la sombra de aquéllas.

El crecimiento de las grandes empresas se deriva hacia un mayor número de transacciones con relación a las de menor importancia, apareciendo una tendencia a concentrarse en las mayores pero no siempre necesariamente se verifica la misma.

b) Factores de la concentración

Cuando una empresa produce bienes que son materias primas para otras empresas, su mercado se halla concentrado especialmente y aun en el caso de que se venda a industrias emplazadas en diferentes localidades la decisión locacional se limita a la elección entre ellos. Así la acumulación de industrias en ciertos lugares tiene como explicación la atracción que ejercen ciertas actividades sobre otros subsidiarios. Las ventas a consumidores finales son factibles de una mayor dispersión del destinatario definitivo de la mercadería en el área de mercado, con lo que la decisión locacional exige un mayor cuidado para lograr el punto mínimo de costos de entrega o de distribución. La política fiscal y sus influencias sobre los costos es otro de los aspectos objeto de consideración. Así en los países de estructura política federal y en donde existen diferencias en los impuestos en los diferentes estados, estas medidas se utilizan para atraer deliberadamente a las industrias o a algunas de ellas o para hacer más difícil la instalación de otras con la finalidad de diversificar más fácilmente la localización industrial. Por razones sociales y políticas han sido frecuentes las tendencias legales contra las grandes concentraciones de empresas / con la finalidad de hacer frente al abuso del poder a que puedan prestarse los / monopolios en el sentido económico como en el político. El plano social adquiere relevancia no sólo en lo referente al factor humano sino también en lo vinculado al factor físico de la producción. Durante el siglo XIX la industria por antonomasia era la gran industria. Las restantes actividades manufactureras caían en / el terreno de la artesanía o de la pequeña industria, pero en los últimos decenios una serie de factores ha tendido a incrementar increíblemente el número de / obreros ocupados por talleres al mismo tiempo que ha hecho nacer una serie de nuevas industrias. Estos fenómenos pueden englobarse en el hecho de la prodigiosa / expansión de las llamadas industrias ligeras en todas sus manifestaciones, permitiendo mejorar así las posibilidades de dispersión y descentralización.

c) Localización industrial

- La decisión de localizar una industria en una comunidad en particular orienta un estímulo a su desarrollo general creando oportunidades de empleo y aumentando los ingresos de aquellos que estaban desocupados o que se dedican a ocupaciones menos remunerativas. Conjuntamente se benefician las empresas locales a medida que aumenta la demanda de bienes y servicios, hay precisamente una interacción sobre la mano de obra y el capital y los empresarios se sienten atraídos por las perspectivas que se le ofrecen para explotar nuevas // oportunidades que se presentan. Es indudable que el establecimiento de nuevas // empresas o la expansión de las existentes amplían el mercado lo que deriva hacia un incremento de los ingresos y de la demanda. La existencia de utilidades permiten fijar tasas de ahorro y de inversión; ello puede motivar un proceso de expansión creando economías externas que permitan sostener un ritmo de desarrollo // continuado y coherente.

- Factores determinantes de la localización industrial. Fijación de los mismos

La diferencia en el nivel de salarios es una característica donde existe un desarrollo industrial incipiente y poco generalizado. Podríamos // comprender dos sectores industriales claramente definidos como ser el industrial propiamente dicho y el preindustrial en donde hallaríamos la mayor parte de la // agricultura, comercio, servicios como así también las artesanías y la pequeña // industria.

La movilidad de los mismos no es perfecta puesto que representan y reflejan dos diferentes productividades marginales del trabajo en los sectores industrial y preindustrial de la economía, además de factores de seguridad social y legislación sobre salarios mínimos que sólo se aplican en las unidades industriales de cierta dimensión por el alto costo de la vida en las crecientes ciudades industriales frente a las prácticas ya tradicionales y de carácter inde-

pendiente de la agricultura, el pequeño negocio o industria. La fuerza de trabajo es más barata en el sector subdesarrollado de la economía; allí el capital es más caro, el acceso a los bancos es más difícil, hay tasas elevadas de interés y altos precios por los bienes de capital.

En algunas industrias no puede dudarse de la capacidad de las técnicas modernas, pero existen sectores en donde la posibilidad de la competencia de productores independientes que trabajan en pequeña escala impide la aparición de métodos industriales avanzados.

Es notorio y evidente que el proceso de inversión se derive hacia industrias dinámicas y vinculadas al proceso de desarrollo económico y en función de ese patrón de industrialización los países subdesarrollados actualmente gozan de una ventaja definitiva frente a las naciones en las que se inició el / proceso manufacturero moderno. Aquí la revolución industrial introdujo innovaciones tecnológicas fundamentales que motivaron un impacto adverso sobre una // gran diversidad de pequeñas industrias y artesanados que previamente habían abastecido de dichos productos al mercado consumidor. La existencia de una gran gama de bienes necesarios y nuevos en la economía dio como resultado de que los artesanos y talleres caseros obtengan un descanso valioso para utilizarlo en la mejora de la eficacia de sus operaciones y calidad de producción. El crecimiento económico permitirá apreciar la superioridad de los métodos industriales sobre los preindustriales, pero la ausencia de una fuerte competencia por parte de la industria moderna durante las primeras etapas de desarrollo favorece la tradición artesanal y de la pequeña industria, las que pueden mejorar considerablemente su / desempeño mediante pequeños agregados, adicionales de equipo de capital logrados merced a la aplicación de créditos combinados con una preparación técnica y con un mercado cooperativo. Al instalarse un régimen proteccionista en contra de la intrusión de la gran industria ello permitiría la reducción progresiva de la / brecha entre los niveles de salarios, política ésta de suyo coherente a fin de /

advenir un desarrollo unificado en donde una complementación integral permita / dentro de sus esferas de acción el impulso de ambas. Hay una plena consideración de las circunstancias derivadas de la adopción de técnicas modernas en países / donde la fuerza de trabajo es barata y abundante y no justifique que se introduzcan innovaciones que ahorren el mismo. No puede desconocerse que estas circunstancias producen diferencias en las dotaciones de costos de los factores en relación a los países o zonas industriales, estas diferencias son aún más notorias en // cuanto a la ausencia de métodos modernos aplicables en la industria y el comercio.

Resultaría antieconómico en una economía subdesarrollada colocar recursos de capital limitados para incrementar un tipo de producción que aun con ciertas dificultades estructurales ya se lleva a cabo prefiriendo su aplicación a la creación de industrias productoras de nuevos bienes; la diferencia la hallaríamos al comparar los coeficientes producto-capital que en casos como los de / estas nuevas industrias serán altos con relación a industrias que produjeran // bienes de servicios similares a la de aquellos que ya eran producidos por las pequeñas empresas existentes.

De todo lo expuesto deducimos que la utilización más eficaz del capital en los países subdesarrollados no está en aquellas industrias que hacen un uso intensivo del mismo, sino en industrias que abren nuevos horizontes de / productos para la economía las que por lógica hacen un uso más intensivo del capital para su evolución.

No menos cierta es la necesidad de escoger proyectos con una producción que permita un mercado de crecimiento rápido, en donde el incremento de la demanda es una influencia poderosa que crea una mentalidad de crecimiento y presiona a los empresarios para que mejoren la organización de los procesos productivos, ello significa un elemento de "excitación" que deriva en un ascendente y paulatino desarrollo no sólo para las grandes empresas con alta tasa de capital sino también hacia la pequeña y mediana empresa que en los estadios estructurales

en que opera ya sea como complementaria de la producción en masa como en aquella altamente especializada y hacia la cual no se organiza la primera, asegura las / necesidades del mercado consumidor.

3 .- DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS INDUSTRIAS

- Distribución regional de las industrias

El papel desempeñado por la industria en el desarrollo económico depende de los costos comparativos de los distintos recursos naturales, de las / dimensiones de los mercados y de otros varios factores. En gran número de países en particular a largo plazo el desarrollo industrial es un factor de influencia decisiva en la creación de nuevos empleos de carácter permanente ya sea directamente o por sus consecuencias indirectas que se fundamentan en su aptitud para / promover actividades complementarias en el sector terciario. El problema de la // distribución regional de las industrias adquiere por consiguiente seria importancia, desde consideraciones de utilización integral de la mano de obra en situación de desempleo. Por razones de orden social y político las grandes inversiones públicas deberán llevarse a cabo particularmente donde existan fuertes contingentes (humanos).

- Planificación regional

La distribución regional de las industrias es un aspecto de importancia vital, en virtud de que en muchos países existen regiones en las cuales / es preciso efectuar gastos públicos sin que éstos lleguen no obstante a tener un empleo eficaz y sin que se creen oportunidades de empleo a no ser que se desarrollen industrias basadas en el tratamiento de materias primas abundantes en la región para abastecer al mercado nacional. La creación de uno o más focos de expansión en tales regiones es una tarea que exige la adopción de especiales medidas por parte del gobierno.

Una adecuada descentralización y dispersión de la industria permitirá realizar grandes economías ya sea en el sector de inversiones privadas como

públicas. Ello aliviará la congestión característica de las concentraciones industriales y facilitará una expansión armónica en los centros industriales excesivamente sobrecargados. En la mayoría de los países económicamente poco desarrollados se pueden diferenciar dos sectores claramente definidos: a) tradicional y b) moderno. Abarca el primero la agricultura en pequeña escala, la artesanía y la industria en pequeño junto a sus medios financieros y los servicios de transporte, distribución y otros conexos y coincidentes con una economía rural pese a que las actividades artesanales de tipo tradicional pueden presentarse también en las ciudades caracterizándose por una proporción de mano de obra en relación al capital y a la tierra, por un progreso tecnológico relativamente lento, escasa acumulación de capital y por una reducida productividad por hombre. La forma típica de organización productiva es la familiar. El sector moderno abarca explotaciones agrícolas en gran escala, grandes industrias de transformación y amplios medios financieros que permiten aflorar tales empresas, caracterizando una elevada proporción de capitales en comparación a la mano de obra, a la propia acumulación de los capitales, a los progresos técnicos, a la productividad-horas/hombre elevada y a la existencia de empleos asalariados.

Cada uno de estos casos corresponde a regiones adelantadas y a regiones poco desarrolladas, ello puede describir el proceso de desarrollo económico en los países industrialmente avanzados, pues la esencia del desarrollo económico reside en la gradual substitución del sector moderno y en la constante expansión de este último, tanto en materia de rendimiento como de empleo a medida que transcurre el tiempo. El problema para estos países poco desarrollados reside en el estancamiento o desarrollo lento del sector moderno frente al constante crecimiento de la población en el sector tradicional en la que no se registra un aumento de las oportunidades de empleo paralelo y en la que los ingresos per capita son reducidos e inclusive siguen una tendencia decreciente.

- Fragmentación de empresas

Hay países que no han alcanzado un alto desarrollo industrial y las empresas tienden a hallarse excesivamente fragmentadas obteniendo de suyo rendimientos bajos. Generalmente las empresas son de tamaño más reducido que / las de los países industriales en particular tomando en cuenta la dimensión de las instalaciones y el volumen de la producción.

En otros altamente industrializados, EE.UU., Inglaterra y Alemania, existen muchas pequeñas empresas pero junto a ellas hay otras de dimensiones económicas grandes que evidentemente dan consistencia a las conexiones normalizando tipos y obligando a mantener calidades en particular cuando se halla cercana al fin del proceso productivo imponiendo así la dirección de los esfuerzos. Las causas de esta fragmentación y de la subsistencia de la pequeña empresa que trabaja a escalas inferiores a un mínimo rentable, específicamente las ubicamos en:

- a) largos períodos de inflación
- b) excedente de mano de obra proveniente de otros sectores
- c) escasez de capitales
- d) falta de competencia masiva

4.- EL HOMBRE FRENTE AL AVANCE TECNOLÓGICO

a) La automatización

- Consideraciones generales. Defectos y virtudes

La automatización y otros fenómenos tecnológicos conexos quizás sean los principales destructores de lo que queda del capitalismo y se prevean crisis políticas y sociales. El individualismo de los siglos XVIII y XIX ha fenecido a causa de la tecnología al igual que las antiguas teorías sobre la propiedad privada. Es preciso que el gobierno intervenga cada vez más en la vida industrial de la nación, ello conforme a las expresiones del Sr. W.H. Ferry, del centro de estudios de las instituciones democráticas, vertidas en el artículo "atrapados en el camino de la abundancia", efectuado en enero de 1962. Opinión esta que puede re-

sultar dura y despiadada pero ajustada a la realidad de los hechos acaecidos en buena parte de comunidades del presente siglo XX. En términos generales la automación podemos considerarla como un conjunto de dispositivos tendientes a ahorrar trabajo. Si bien el fenómeno no es nuevo tampoco lo es la polémica sobre los efectos que los cambios en la tecnología tienen sobre la desocupación. Siempre que la tecnología ha logrado un progreso de importancia, surge la preocupación de / que las máquinas reemplazarán al hombre en su trabajo privando a muchas personas de sus medios de vida. Hay otras constancias que deben analizarse no únicamente el proceso de producción automatizada. La desocupación en masa generalmente está influenciada por la mala administración monetaria o fiscal. El proceso tecnológico es lento y gradual. Al respecto el tratadista Paul Douglas sostiene que aparecen nuevas oportunidades de empleo a medida que las viejas disminuyen, afirmando que existe una gran correlación entre las que se crean y las que desaparecen, y concluye diciendo que el resultado neto no es la desocupación permanente sino más bien una transferencia de trabajo de algunas ramas de actividad a otras. // John Kendri¹ en su obra "productiv trends in the United States" observa que la producción total del sector privado aumenta constantemente en este siglo mientras las horas-hombre necesarias para cubrir esa producción creciente en bienes y servicios crece en un ritmo más lento. Se piensa en la desocupación tecnológica pero también debe considerarse los empleos creados en la fabricación de nuevos equipos y el servicio de conservación de los mismos o la apertura de nuevos mercados debido a costos y precios más bajos. Los adelantos tecnológicos han ocurrido en todas las épocas, si bien han creado problemas de transición, han derivado en un mayor bienestar del pueblo y no han provocado un aumento constante en la / desocupación. Si no se desea que el progreso se detenga es necesario que la gente se adapte. Las personas más jóvenes cambian con más facilidad mientras que // tiene más dificultad a medida que aumentan de edad. La ejecución de programas de

bienestar social atenúan las tensiones sociales ocasionadas por las necesidades de adaptarse a distintas ocupaciones y distintos lugares en donde existen empleos. La automatización no es un vocablo nuevo del progreso, pero sí tenemos mucho que considerar de la falta del mismo. Si nos enfrentáramos a una crisis política y social lo más probable es que se deba a la frustración del deseo de una vida mejor por parte del pueblo. La intervención del gobierno debe ser mesurada a // fin de no interferir en el poder de elección de lo que en principio desean que se produzca o elabore. Es significativo que se busque ahorrar mano de obra mediante la automatización donde la demanda del mercado aumenta rápidamente o donde / aumenta el costo de mano de obra por exigencias salariales o prácticas restrictivas del trabajo. En el primer caso como la demanda **sigue** creciendo es posible que la ocupación siga aumentando. Cuando la desocupación es causada por un nivel de salarios más elevados que la productividad marginal, una rebaja en los salarios es evidente que debiera producir normalmente un aumento proporcionalmente mayor en el volumen de ocupación como así también un incremento ^{el} en / ingreso de los trabajadores. Si los salarios sobrepasan el punto de productividad marginal la disminución de la ocupación sería normalmente realizada en una proporción mayor que el aumento de los salarios, de manera que los ingresos totales de la clase trabajadora se reducirán en la proporción similar a la disminución de la ocupación.

- Automatización - Sus efectos

La automatización trae aparejado el peligro de una importante desocupación tecnológica. Amenaza no sólo a los trabajadores sino que desvaloriza ciertas calificaciones profesionales. La etapa de reajuste del proceso tecnológico es de carácter transitorio. La argumentación conforma la teoría de la compensación tendiendo a demostrar que los obreros desplazados al comienzo en razón del movimiento dinámico introducido por el descenso de los costos de producción serán reintegrados a la actividad económica con la rapidez con que lo permiten las condiciones de mercado, factores estos que permiten apreciar los efectos de la /

automación sobre el mercado del trabajo conjuntamente con la reserva de desocupados, la movilidad espacial y profesional de la mano de obra y la demanda solvente. La demanda solvente en cuanto a su volumen para asegurar un pleno empleo es en sí mismo una función de la compensación de la desocupación provocada por el / progreso técnico. Aquí el gobierno debe preocuparse con seriedad de la amplitud de la desocupación, del efecto de los cambios tecnológicos sobre la estructura de la economía y de la conservación del poder adquisitivo de las masas ayudando al mecanismo de mercado a promover a largo plazo la reclasificación de la mano de / obra liberada y la elevación del nivel de vida general.

La automación por otra parte y en cuanto se refiera a la libertad personal no significa que ésta desaparezca. Si el sistema de producción automática es puesto en forma consciente al servicio del hombre puede ayudar a que paulatinamente deparezca la miseria económica, pero este objetivo no será alcanzado si se abandona al mecanismo clásico del mercado la dirección de las fuerzas puestas en movimiento.

- La automación. Sus consecuencias económico-sociales

Vinculada al volumen de las empresas la automación puede habilitar debidamente a las pequeñas empresas a la competencia de mercado. Las grandes empresas adquieren gran parte de piezas de su producto terminado a las pequeñas, ello sin contar con el campo de la especialización en la reparación. La aparición de la automación ofrece a las pequeñas empresas una ocasión de prosperar pudiendo inclusive florecer en dominios en donde existan grandes empresas bien dirigidas, pero ellas pueden transformarse con rapidez. Las grandes empresas al adoptar el sistema de la automación de la producción no sólo crean un mercado a las pequeñas sino que aumentan su propia rigidez permitiendo a las pequeñas prosperar por su flexibilidad, así éstas logran armas decisivas en su lucha por la supervivencia, inclusive la inversión en planta y equipo es menor, de donde las pequeñas y medianas empresas no deben tener ser aplastadas en la lucha por los mercados, mientras

pueda aplicar métodos de producción automática. El problema de la pequeña empresa reside en la extensión del mercado y en los costos de distribución a fin de / que pueda mantener sus ventas a un nivel que permita recoger las ventajas de la automatización permitiendo el reintegro de las inversiones en él efectuadas. Hay notorios desplazamientos del centro de gravedad económica de la pequeña empresa a la grande comprobado desde la iniciación de la sociedad industrial y que tienen consecuencias sociales considerables. Aquí se aprecia la importancia de la **concentración** del capital en una sola empresa. La automatización acelera el proceso de concentración del poderío económico. El creciente predominio de las grandes firmas gracias a la automatización origina que tengan un cuasi-monopolio de la producción de artículos destinados a una venta masiva lo que no refuerza la situación económica de las pequeñas empresas. También el vuelco de las pequeñas empresas a la entrega de piezas sueltas para las grandes firmas favorece la concentración del poderío económico. En relación a las consecuencias de la automatización un pequeño empresario puede beneficiarse de las ventajas financieras de la automatización, / inclusive podrá competir con la gran empresa cuando se trate de satisfacer demandas de un mercado local o de bienes cuyos gastos de transporte sean elevados o cuando se exija una gran movilidad o gran poder de adaptación, pero es difícil enfrentar a la gran empresa automatizada cuando se trata de productos convencionales que se desea negociar con métodos convencionales y a precios corrientes.

- Teoría de la compensación

La teoría de la compensación parte del postulado del equilibrio del mercado de trabajo por intermedio del mecanismo de los precios. Las economías de trabajo obtenidas por los despidos - mano de obra - reducen los costos de producción disminuyendo los precios. En la suposición de que los restantes factores permanezcan constantes, resulta un mayor poder adquisitivo del ingreso monetario, la resultante en estas condiciones es un aumento de la demanda, creando nuevos empleos que reemplazan a los empleos perdidos por la automatización.

- Conclusiones en materia de automatización

Es digno de considerar que las medidas patronales que culminan en la desocupación tecnológica y cuestan a la colectividad más que la economía que producen, son irreconciliables con la racionalización considerada según la escala de intereses nacionales. El proceso irreversible de desespiritualización de los antiguos oficios unitarios e inclusive su desaparición sin que se busque desarrollar en los nuevos una calificación mecanizada que permitiría al peon dominar en base a una sólida tecnología las operaciones que se le confían. Los obreros superados por el progreso y rechazados por la producción y la coexistencia en las mismas naciones de desocupación endémica y de escasez de mano de obra calificada y desocupación de los jóvenes. Se puede así apreciar que un aprendizaje polivalente y extendido ampliamente se paraliza por las dificultades que rebasan a la vez la pedagogía profesional, la psicología y la técnica y ponen en tela de juicio el estado y las estructuras fundamentales de la sociedad. El maquinismo tiene consecuencias contradictorias. Las máquinas suprimen gran parte de los trabajos penosos que el hombre realiza pero también no es menos cierto que dichas / máquinas aprisionan a un ritmo implacable a los trabajadores a quienes convierten en sus aprendices vivos. Cada vez que se introduce un tipo de máquina nueva hay que disminuir inmediatamente la duración del trabajo y elevar los salarios, así se lucharía contra la desocupación, se aumentaría el poder de compra y el número de consumidores lográndose una mayor adhesión de los obreros a las medidas de racionalización, pero mayores son los obstáculos económicos a vencer y las estructuras sociales a modificar. La comparación del trabajo artesanal y el de las tareas racionalizadas revela en el caso de la industria actual otros conflictos; el artesano por su unidad y plenitud, su vinculación con la personalidad del maestro y el sentido intelectual que encubre, era un trabajo espiritualizado. La mecanización conduce a una doble evolución, por un lado se multiplican las tareas descompuestas, desprovistas de iniciativa, de responsabilidad, de idea de conjunto,

es la desespirtualización del trabajo, aquí el lazo íntimo entre el obrero y la tarea se distiende y a veces^{se}/rompe.

b) El hombre y la máquina hacia una nueva orientación de la técnica productiva.

- El hombre y la máquina hacia una nueva orientación de la técnica productiva.

La protección del artesanado y las pequeñas industrias en los sectores de actividad para los cuales se adaptan no deben confundirse con el programa de quienes propugnan la descentralización de la organización económica en // forma total, el fraccionamiento de las grandes empresas en medianas y pequeñas / unidades y la detención de la técnica productiva en el estado presente. Aquí surgen cuestiones de orden psicológico, social y moral de la progresiva mecanización de la industria y en general de la actividad productiva. La actitud de repulsa / a la fábrica moderna y el recuerdo de la hacienda de tipo pre-capitalista pasa por el inadecuado conocimiento de la realidad económica contemporánea y por incorrecta evaluación de la relación entre la técnica y el mundo de la cultura e investigaciones frente a la misión de provocar a las necesidades de una población inmensamente acrecida, debería aparecer irreversible el motivo del empleo de la máquina en vasta escala y la imposibilidad de un retorno a la técnica artesanal. / Pero el acta de acusación sólo debe formularse con segura conciencia acerca del maquinismo como una manifestación patológica de la aplicación de la máquina y de la mecanización de las tareas que fueron dirigidas sin tener en cuenta que con la máquina trabaja el hombre. Tampoco, como decía anteriormente, la idea de liberar al trabajador de los excesos del maquinismo paralizando el progreso técnico revela la errónea concepción de que la técnica es autónoma en su desarrollo, y sigue una línea propia en él, la cual no es derivada de la voluntad humana en forma tal que al llegar a cierto grado de desarrollo pone a la humanidad ante el dilema "la renuncia al progreso técnico o el embrutecimiento del hombre" pero si las realiza-

ciones entre las clases sociales siguen caminos divergentes de aquellos conformes a la dignidad del hombre, ello indicará de que los valores del espíritu, las elaboraciones del pensamiento y todo aquello de que se alimenta la cultura están en crisis. El remedio no consiste en renunciar al progreso técnico sino en reubicarlo por el camino conforme al respeto y a la preeminencia de los valores del espíritu y efectuar después aquellas reformas estructurales e institucionales de orden social que permitan la renovación espiritual de la atmósfera en que la técnica opera. Se trata ante todo de trasladar la atención de los factores objetivos del trabajo a los factores subjetivos del mismo observando al trabajador en el esfuerzo que cumple para dar cumplimiento a su tarea. En lugar de dar importancia al producto del trabajo solamente a la cosa elaborada, y a la materia transformada, es necesario reconocer la importancia del hombre como productor en relación al esfuerzo que cumple. Así se considera la personalidad total del trabajador para determinar la posibilidad del rendimiento en función del esfuerzo que el trabajador debe cumplir. Efectuado el cambio radical de la relación entre factores objetivos y subjetivos del trabajo obteniendo en el método y ordenamiento de estudio un doble fin a saber:

- a) que se restituya al hombre al puesto al que tiene derecho en el campo del trabajo;
- b) que se desvíe el desarrollo de la técnica productiva del camino que lleva a sacrificar al hombre.

Si se desea que la instrumentalidad de la técnica respecto a los valores éticos de la vida humana salga de la esterilidad de las afirmaciones // abstractas y se convierta en fecunda armonización de las actividades al efecto se deben propugnar aquellas reformas sociales, jurídicas y económicas por las / cuales la consideración del factor humano del trabajo valorada por la investigación científica, imprima a la organización técnica la orientación y las modalidades que respondan a las exigencias vitales del hombre.

- La técnica al servicio de los grandes fines humanos

El hombre es un fin en sí mismo en comparación con todas las // otras cosas que no son el hombre. Todo proceso de organización, todas las relaciones de economía deben ser tales que están al servicio del hombre y de los // grandes fines humanos. Hay un desorden que se ubica a través del proceso científico, técnico y económico que se viene realizando en el hombre hace varios siglos, divorciándose del progreso del conocimiento propriamente humano. Así el pragmatismo se impone con el inminente peligro de convertir al hombre en una pieza de engranaje. El hombre sapiens se convierte en el hombre faber. Las técnicas de fabricación en lugar de constituir instrumentos para que el hombre alcance sus fines supremos de vivir se convierta en el fin mismo de la vida humana.

- La modernización industrial - Sus problemas

La cuestión de la modernización industrial y las consecuencias que de ella derivan para los trabajadores son problemas de ardua y meditada elaboración. La modernización es un factor esencial para el incremento de la productividad con la posibilidad de mejores condiciones de trabajo y seguridad atento a que los procedimientos anticuados de trabajo son un obstáculo para el mejoramiento del nivel general, lo que permitirá atenuar repercusiones sociales desfavorables. La modernización no sólo se vincula al proceso de renovación y reequipamiento de maquinarias sino incluye modernos métodos de dirección, capacitación profesional del personal y nuevos métodos de trabajo, teniendo en cuenta que la modernización es un proceso continuo y dinámico y sus problemas deben ser constantemente planteados y resueltos. La magnitud de los problemas que este hecho provoca es fácil de observar ya que será motivo de los serios problemas de excedentes de mano de obra. Además dará lugar a reajustes de salarios, etc. y no obstante los cambios tecnológicos se suceden continuamente atento a la circunstancia que según las ramas industriales hay estrecha competencia sea en el comercio interzonal o internacional. Aquí la necesidad de establecer prácticas a fin de in-

troducir cambios en la industria sin causar perturbaciones. La adopción de una política de modernización constituye una cuestión importante para cada empresa, pero en muchos casos viene determinada por factores de competencia a largo plazo que dependen de los factores económico sociales que afectan a la industria objeto de la modernización. Hay un enfoque distinto según se trate de países industrialmente avanzados o se hallen en vías de industrialización. Las diferencias se hallan así vinculadas a la disponibilidad relativa de capital y mano de obra y con el grado de preparación del ambiente industrial para la adopción de cambios tecnológicos. En los países industrialmente avanzados es necesario proceder a los reajustes precisos para atender las necesidades de una reducción en la actividad industrial mientras que para países insuficientemente desarrollados el problema básico consiste en crear una industria moderna para hacer frente a la expansión del mercado local siendo los problemas de ajuste resultante de la modernización de difícil solución habida cuenta del nivel inadecuado de industrialización general que impide ofrecer otras oportunidades de empleo a los necesitados.

Las disponibilidades de capital y mano de obra condicionan el enfoque del problema de la modernización, en el caso de que abunde la mano de obra y escasee el capital, la máxima utilización de los recursos puede exigir que el empleo de maquinaria se restrinja a los casos en que sea posible un aumento de la producción que no podría obtenerse con el empleo de más mano de obra. Esta consideración es cierta en los casos de desempleo general o subempleo y cuando la instalación de máquinas modernas redonda en una reducción neta del empleo total, debe tenerse en cuenta que los métodos de producción costosos e ineficaces pondrán en peligro la existencia de la industria en particular si ha de competir con otros productos. El ritmo de modernización debe regularse en forma tal que el crecimiento global de las oportunidades de empleo supere los desplazamientos temporales que pudieran producirse en ciertas áreas. En los países industrializados los capitales son más abundantes y el ambiente industrial y social es fa-

vorable a la introducción de métodos de producción modernizada. La escasez de mano de obra y la tendencia al aumento de los salarios que se derivan de las condiciones de pleno empleo de los países industrialmente avanzados favorecen este proceso. Así el problema de la modernización varía de país a país y depende del grado de industrialización alcanzado. La repercusión de los problemas de la modernización dependerá no solamente del alcance y ritmo de lo proyectado sino de la forma en que se aplique. El problema básico de un intento de modernización ya sean en países desarrollados o subdesarrollados es que requiere un menor número de trabajadores para obtener la misma producción creando el temor a la pérdida del empleo, es aquí donde debe procurarse que los cambios producidos por la modernización causen menos trastornos y que las presiones de un exceso de mano de obra no incida desfavorablemente en la producción y en las relaciones humanas en las fábricas. Generalmente es difícil evaluar cuantitativamente los efectos de los programas de modernización, pues la existencia de otros factores como la pérdida de mercados, cambios en la demanda y crisis comerciales pueden coadyuvar al gran cambio. No siempre un reajuste del trabajo de masa organizándolo por turno o incrementando la producción puede ser acompañado promovido por un incremento de la demanda de consumo que permita evitar o atenuar el inevitable exceso de la mano de obra.

No es con una política uniforme y unilateral como puede solucionarse el problema que presenta el exceso de la mano de obra. La regulación del ritmo de modernización y en los casos en que la misma empresa no pueda absorber la masa excedente deben adoptarse medidas en el ámbito industrial y en donde la intervención del Estado juega al efecto principalísimo papel. Los aspectos fundamentales de absorción de la mano de obra deben ser considerados dentro de un plan orgánico de desarrollo industrial permitiendo el traslado gradual y metódico de los asalariados a otros sectores de industria que se hallen en una etapa de expansión pose a la posibilidad de alguna viscosidad en el desplazamiento. Este trasla-

do requiere la adopción de medidas necesarias para facilitar la readaptación y formación profesionales y en su caso el establecimiento de nuevas industrias en dichas áreas. La pequeña y mediana industria como factor de reabsorción pueden jugar un importante papel como una necesidad de fomentar la novilidad de la mano de obra y la de coordinar los planes de modernización con los generales del desarrollo industrial.

c) La ocupación industrial - Sus derivaciones

- Enfoque de la desocupación - Superavit de trabajadores

La industria en sí misma emplea una cantidad relativamente pequeña de trabajadores, existe una absorción por las remuneraciones del trabajo industrial que por regla general abonan salarios más altos que en los talleres artesanales, la agricultura o el comercio al por menor.

En los países nuevos usualmente las explosiones de población anteceden y no siguen al desarrollo industrial en gran escala. El género del incremento industrial tiene lugar en zonas urbanas, creándose grandes poblaciones urbanas en estas zonas antes de que se industrialicen. A medida que la industrialización continúa la productividad de los trabajadores sube con rapidez limitando la demanda de mano de obra industrial. A medida que aumentan los niveles de destreza tiende a declinar la necesidad de contar con masas de trabajadores manuales y oficinistas. Allí que el desarrollo de nuevas industrias ofrece perspectivas de empleo a una fracción de los recursos de mano de obra disponible. Pueden observarse la existencia de grandes excedentes de trabajadores agrícolas desocupados como así también un creciente conjunto de desocupados en las ciudades más grandes. La cantidad de asalariados que ingresan al mercado laboral cada año excede la necesidad para los próximos estadios en el sector industrial en expansión de donde el excedente de mano de obra es un problema común a la mayoría de los países subdesarrollados que aún se encuentran en las etapas iniciales del desarrollo industrial, existe entonces un serio problema socio económico en el cual

se deben establecer por las elites industrializantes la subutilización de los recursos humanos. Varias son las alternativas, como ser retener los recursos humanos excedentes en la tierra si bien en algunas áreas ya se encuentran superpobladas, otra es la de utilizar el excedente de mano de obra en programas masivos de obras públicas y finalmente la que surgen de las circunstancias de hecho que adquirieron mayor fuerza orgánica y es la que provocan el proceso industrial tan intensivo en cuanto a la mano de obra como sea posible. Aquí se denota una énfasis notable en la artesanía y las pequeñas empresas conjuntamente con el empleo de la maquinaria simple y barata en los equipos y plantas industriales. No es menos cierto que existe una tendencia al empleo de las técnicas más modernas a fin de asegurar a largo plazo una orientación positiva en los costes de producción ello entre las diversas medidas destinadas a absorber la mano de obra excedente.

- La motivación del subempleo

Analizemos el criterio de motivación del subempleo conforme el proceso originado en la explotación agrícola y particularmente referido a las regiones insuficientemente desarrolladas. Esta situación halla su motivo en que la mayoría de esas regiones rurales son la fuente en la que se origina el subempleo que se extiende a otros sectores. La presión del subempleo se fija en los trabajadores agrícolas sin tierras, pequeños propietarios, cultivadores de parcelas minúsculas, los que se hallan obligados a buscar empleo fuera del sector agrícola en las ciudades y centros urbanos con las comodidades de la vida moderna, la legislación social y mejores condiciones de trabajo, si bien es dable reconocer que las oportunidades de trabajo o empleo productivo son limitadas. Careciendo de las calificaciones y aptitudes que exigen la mayoría de las profesiones, la emigración se concentra casi siempre en un reducido número de ocupaciones principalmente de servicio doméstico y pequeño comercio que exigen poca formación profesional o capital reducido, notando así la existencia de una transferencia de la

agricultura a esas ocupaciones, aumentando también el volumen del empleo ocasional, las transferencias de empleos se producen conforme surjan oportunidades // que lo permitan, de suyo, se deriva el subempleo crónico de la agricultura al / desempleo urbano. También el desempleo se origina en la artesanía, pequeñas industrias entre las que se encuentran empresas familiares en regiones rurales y urbanas. En muchos países en vías de desarrollo el rendimiento de algunas industrias ha sido declinante, ello como resultado de la competencia que ejercen los artículos importados o fábricas modernas de gran producción. Pese a tales circunstancias no es menos cierto y positivo que la empresa de tipo familiar ha hecho posible que el trabajador permanezca en ese sector pero trabajando menos y consiguiendo ingresos más reducidos, casos estos de subempleos tecnológicos para el caso de la industria de tejidos a mano de la India, también Marruecos y Túnez y algunas regiones rurales de Latinoamérica. Aun en casos en que no ha declinado el rendimiento en este tipo de industria, la continua absorción de nuevos miembros de la familia en las empresas familiares ha podido dar origen también al / subempleo en este sector para el caso Japón en donde se produjo un serio desempleo de pequeñas industrias de tipo familiar.

- Reabsorción de la mano de obra

El desarrollo de la industria en gran escala puede ser causa de desempleo y reducir a pauperísimas situaciones a las artesanías y sin que el desarrollo de la gran industria absorba parcial o totalmente la desocupación habida. Es evidente una política de corto alcance que pretenda introducir cambios / que pudieran reducir a situación comprometida la población que vive de las industrias tradicionales. La solución puede hallarse en la introducción de nuevos sistemas y orientación de la producción para las personas que trabajan ya en las industrias más expuestas a sufrir las perniciosas consecuencias de esta evolución, en la formación de otras personas para darles nueva ocupación creando //

así pequeñas industrias recientes como complemento y no en competencia con las grandes, fomentando la movilidad de la mano de obra y aplicando una política / eficaz de incremento de la demanda de los consumidores. Una de las opciones de gran importancia que permite la artesanía y las pequeñas industrias en función del desarrollo económico es la reabsorción del desempleo de la población /y urbana particularmente motivado por la automatización de la industria y la tecnificación agraria. Especialmente y orientado a una política de fomento de las artesanías a domicilio - inclusive subvencionadas directa o indirectamente - como medio de proporcionar un complemento de ingresos al trabajador siendo de interés velar / porque tales actividades puedan mantenerse por un período suficientemente largo sin temor a perder sus mercados, en particular cuando se trata de objetos artísticos donde entran en juego ciertos valores culturales y la producción de estos artículos forma parte del patrimonio nacional mereciendo el estímulo y la protección contra influencias perniciosas e imitaciones baratas. Aunque dicha producción sufra poca competencia por parte de la gran industria tiene un mercado relativamente limitado, puesto que sus precios sólo están al alcance de un círculo restringido de compradores. A medida que se eleva el nivel de vida es posible que se amplíe su mercado, también puede hallarse mercados en el exterior. El / problema capital de la agricultura consiste en atenuar el desequilibrio entre la población y los recursos disponibles por el aumento de la productividad, en adaptar mejor la mano de obra a las necesidades de la producción y orientar hacia // obras varias a la gran proporción de la mano de obra agrícola que no tiene plena ocupación. Siendo posible que la industria no pueda abastecer debidamente al mercado ni absorber más que una parte de ese sobrante de población agrícola de donde el desarrollo de las artesanías y de las pequeñas industrias adquiere real / gravitación, siendo en sí un medio que no solamente proporciona mayores oportunidades de empleo sino que permite reducir las necesidades de capital, en ciertos casos extranjero, en las primeras etapas del desarrollo. La creación y desarro-

llo de estas industrias como principal ocupación de la población rural sobrante no sólo contribuye a incrementar la productividad nacional por habitante disminuyendo el equilibrio entre la oferta y la demanda sino que ayuda a crear nuevas empresas productivas sin provocar una gran afluencia de población a las ciudades saturadas, sólo requirieron pequeños movimientos de mano de obra. Su valor social es indiscutible. En muchos casos las pequeñas empresas productoras no pueden llevar por sí solas las tareas inherentes a la producción y distribución de sus artículos, entregando entonces a un intermediario que en ciertos casos proporciona también los créditos. Generalmente este tipo de sistema degenera en un sistema de trueque que absorbe al titular de la pequeña industria en una maraña de deudas o obligaciones que termina en una explotación económica. Aquí la necesidad de que al fomentar la artesanía y las pequeñas industrias se facilitara su asociación sobre bases cooperativas permitiendo así a los productores controlar por sí mismos en común la organización de sus empresas y evitar el riesgo de ser explotados. Este tipo de cooperativas deben desarrollar un papel importante en cuanto se refiere al desarrollo en estas regiones subdesarrolladas que permitan la ocupación en grado elevado sin necesidad de grandes inversiones de capital.

5.- CONSECUENCIAS POLITICO SOCIALES

a) Impacto y reacción

- Impacto y reacción

Es factible apreciar en pleno auge del industrialismo la existencia de la influencia no reglamentada o mal regulada del trabajo de mujeres y niños en los talleres cubriendo los claros y continuamente solucionando el reclutamiento de los trabajadores que la industria sin higiene ni legislación protectora y sin limitación de horario de trabajo desgasta de manera espantosa. Las fuerzas productoras adquieren gran dimensión y complejidad que la competencia adopta en

sus nuevas formas acentuando dramáticamente el proceso de concentración.

Hacia el tercer lustro del presente siglo el antiguo capitalismo caracterizado por la libre competencia y el libre cambio era básicamente industrial cede terreno al capitalismo financiero y a los monopolios. Aquí el sistema económico se veía confrontado con la necesidad de sacar lo más y mejor posible del elemento obrero; el hombre en la producción es así un elemento bruto en medio de otros elementos brutos. Durante el siglo XIX el desarrollo industrial se produjo tan rápidamente en Europa y EE.UU. que apenas se reconoció la necesidad de proteger y conservar al elemento humano en la producción. No se dedicó // atención al desgaste de vidas humanas, a la acumulación de la fatiga, a la destrucción de la salud por la industria. Thorstein Veblen denuncia la concepción demasiado financiera y puramente cuantitativa de la industria. Pero es evidente también que al mismo tiempo que las empresas fijan su firme política de racionalización, los movimientos obreros se desarrollan y organizan presionando como / factores de poder la legislación sobre la materia, inclusive las fuerzas progresivas de la democracia burguesa sostienen la acción de las organizaciones obreras y abandónase la política de la no intervención del Estado en la materia.

- Estrategia política del empleo de la mano de obra

El empleo de un mayor volumen de mano de obra origina un incremento del producto total lo que permitirá promover un incremento del producto total y aplicando adecuadas medidas para elevar el nivel de inversiones, inclusive perfeccionando los tipos de inversión, podrá dar lugar a un volumen mayor de empleo que deriva en una tasa más elevada de crecimiento económico, ello permitirá la absorción de mayores contingentes de mano de obra a niveles más altos de productividad. El aumento del empleo constituye, por sí, una necesidad ya que proporciona un número más elevado de personas ingresos mínimos a la vez que satisface la exigencia humana de una actividad eficaz y creadora, permitiendo a un sector más amplio adquirir una especialización u hábitos de trabajo. El objeto debería

fincarse en la creación de un número suficiente de nuevas oportunidades de empleo manteniendo un equilibrio con el incremento de la mano de obra y atendiendo las circunstancias de desempleo o subempleo. Esta política debería perfijar un programa destinado a proporcionar empleos a ciertas regiones o sectores en condiciones deplorables.

- Las implicancias político sociales en la industrialización

Podemos considerar factores que condicionan y determinan el proceso del cambio industrializante a la existencia de grupos subordinados que puedan acumular tensiones verificadas a través de diferenciaciones o discriminaciones de índole económica o social basadas en otras circunstancias; así podemos // apreciar grupos de alto nivel de aspiraciones o ideales motivado en su tradición, su situación económica o su especial grado de instrucción, o bien que no le sea posible superar la subordinación a través de las actividades tradicionales o que pueda aumentar su poder a través de la acción económica. Dichos procesos políticos y sociales a través de la industrialización pueden verificarse en casi todos los países del orbe. Al respecto pasaremos revista a las circunstancias acaecidas en cada continente, iniciando las apreciaciones en Europa en donde pueden considerarse múltiples los motivos que le dieron lugar, observando así factores económicos acumulativos, el descubrimiento de América y el flujo del oro, la conquista colonial, la ampliación de los mercados internos y de ultramar y la lenta y paulatina acumulación del capital en las metrópolis. La mayor racionalidad en la // concepción del mundo con una actitud más favorable a las ciencias naturales y de suyo a la tecnología y la industrialización. Comunidades étnicas o religiosas minoritarias, como ser los calvinistas, hebreos y hugonotes, los que al desestimar el sistema de valores tradicionales tienen más capacidad de innovar cuando pueden crear o dadas las circunstancias aceptar nuevas concepciones y actitudes. Así se promueve y se constituye en papel innovador de ciertas minorías no integradas a la estructura social. Max Weber junto a los considerandos económicos aglutina el

espíritu creado por la religión protestante en particular en su forma calvinista y puritana. Lo básico de la postura se halla en la teoría de la predestinación a la salvación o la condenación eterna. Así Max Weber demuestra la funcionalidad de los conceptos religiosos calvinistas en un desarrollo de acumulación de capital. Esta postura no es más que una consecuencia de la situación, creada en una sociedad de bajo nivel de vida y que pasa por un período de alta acumulación de capital que exige un particular esfuerzo y un sacrificio colectivo. En principio el problema metodológico podría resumirse en que el cambio social estaría fomentado por factores socio económicos actuando unilateralmente o conjuntamente con factores ideológicos.

En cuanto al proceso del cambio social en el continente euroasiático observamos en cuanto se refiere al Japón que su desarrollo industrial se genera en fuerzas propias con total independencia de las industrias foráneas e inclusive del capital extranjero. Así en 1868, fecha en que un golpe dinástico de los Meiji derriba el sistema feudal existente, comienza el proceso de reconversión industrial. Existía por ese entonces en el Japón un sistema de clase cerrado, derivándose del emperador a la nobleza y a sus caballeros, sem éstos artesanos, campesinos o comerciantes, verificándose una fuerte estructura de control / social capaz de resistir los embates desintegradores de la influencia extranjera. Con la dinastía Meiji en 1868 llega al poder el grupo comerciante que representa la última posición en la escala social. Al llegar al poder utilizan la estructura de lealtades feudales para controlar el desarrollo del país. La rigidez de la sociedad japonesa produjo una acumulación de tensiones en un determinado / estrato social, lo cual generó la dinámica del cambio para el caso orientada por el sector de comerciantes que conformó un grupo subordinado de alto nivel de aspiraciones y que se hallaba impedido en su ascenso social dentro de la estructura tradicional.

Para el caso de China encontramos una estructura social más flexi-

ble. No existe una nobleza hereditaria propietaria única del suelo, pero se nota en cambio junto al Emperador una burocracia administrativa de tipo racional y / abierta que era la clase gobernante y de más alto prestigio; así luego veíamos a una clase de propietarios rurales, artesanos, campesinos y comerciantes. No existen clases cerradas. Así los comerciantes en esta sociedad podían escalar posiciones, pero ello con una mayor aceptación de valores e ideas contrarias a la innovación y al estilo del trabajo industrial moderno, no produciendo por esta facilidad en la movilidad social tensiones que dieran lugar al cambio. Nace luego con la revolución un nuevo grupo dirigente que gobierna en forma totalitaria imponiendo una disciplina de trabajo, una limitación al consumo colectivizado y de propiedad pública de los medios de producción que explica su alta tasa de // crecimiento. La planeación racional y la inversión industrial de las sumas que en otro tipo de sociedad forman el consumo de lujo son factores importantes, // así se fomenta una alta tasa de acumulación. Todo ello conforma los elementos / funcionales del proceso. Así la influencia europea produce un desarrollo del // sistema educacional más amplio que lo que el sistema económico podría absorber, lo que genera tensiones que orientan el cambio a través de las aspiraciones sociales. Para el caso de Rusia el proceso del cambio debemos orientarlo a través de los sectores intelectuales y profesionales proletarizados. Existía una economía preindustrial con un pequeño sector desarrollado dominado por el capital extranjero. Su sistema educacional se hallaba más desarrollado que lo que el sistema podrá absorber, así llegamos a su resultante que es la desocupación o subocupación profesional que lo constituye en un grupo subordinado de alto nivel de aspiraciones - aspiraban a un nivel de vida de un profesional - que tenía tapados todas las posibilidades de ascensión social. Así se llegaba a generar una ideología innovadora y se preparaba para producir el cambio acumulando tensiones sociales, sin por ello negar el malestar existente en la población obrera y cam-

posina que facilitó el desarrollo de los acontecimientos posteriores.

En el caso de Latinoamérica dos son los tipos de países según su grado de desarrollo y por la importancia que de ellos se derivan. Para el caso la Argentina, Uruguay, Chile y algunas zonas del Brasil, en donde la clase media es numerosa y en donde hay una apreciable movilidad social. Así podemos apreciar que el porcentual de composición de las clases sociales oscilan entre el 10 % para la alta burguesía, poseedora de grandes extensiones de tierra y de fuertes medios de producción, el 30 % para la clase media, la que por su alta movilidad social tiende a solidarizarse con los sectores de la burguesía más que con los de la clase obrera. El 60 % restante pertenece a la clase obrera y campesina. De esta forma apreciamos que los antagonismos de clase son menos profundos y la línea divisoria pasa entre la clase media y la clase obrera. En los países con menos grado de desarrollo, para el caso Perú, Bolivia, Venezuela, México, etc., la // composición social podría agruparse de la siguiente forma: Alta burguesía el // 5 %, Obreros y campesinos el 80 % y clase media el 15 %. La movilidad para estos casos es evidentemente menor y la línea divisional pasa entre la alta burguesía y las clases medias y obreros y campesinos. Aquí las barreras a la movilidad social son muy fuertes en todos los niveles. Los que más las resisten son los individuos al nivel de la clase media pues ellos por su educación y situación ocupacional tienen un nivel de aspiraciones más alto que los obreros y campesinos que resisten menos las barreras del ascenso social y en principio su resentimiento / se centraliza en la alta burguesía. Con relación al cambio, la clase media no parece capaz de crear una suficiente dinámica de cambios pues su nivel de aspiraciones no es lo suficientemente alto como para crear la necesaria tensión. Además / es de reconocer que las economías latinoamericanas, aun las más atrasadas, no están tan estancadas en su crecimiento ni son objeto de una dominación política tan autocrática como en el caso de la Rusia zarista o la China previa a 1949.

Para la situación de la Argentina muy en especial, las considera-

ciones deben basarse en una posición económica allegada a una clase terrateniente dominante unida a ciertos intereses fundamentalmente exportadores y con poca industrialización, que conoce el cambio luego de la segunda guerra. El proceso que la misma apareja de protección automática permitió el desarrollo y expansión de la industria, en particular los sectores textil y metalúrgico con lo que el índice de producción industrial de 100 en el año 1939 asciende a 168 hacia el año 1949 para luego quedar estacionado. El nuevo empresario procedente de clases sociales más bajas tiene la preocupación de si al término de la guerra se volvía a la defensa de los intereses agropecuarios. Sólo una política proteccionista podría mantener la situación del sector, luego de la guerra, ello perjudicaría a los sectores agropecuarios pues dificultaría el comercio internacional, encareciendo los productos industriales de consumo y de capital que ellos necesitaban. Así el nuevo grupo industrial formó un tipo de grupo subordinado de alto nivel de aspiraciones, las circunstancias verificaron que la estructura del poder principal no los aceptara ya sea por sus diferentes intereses cuanto por su origen social menos "aristocrático". Los años de la expansión incrementaron sus deseos de mantener su alta situación económica y extenderla al campo de lo social y del control sobre el poder político. A partir de 1943 se observa tal proceso en particular con el advenimiento político posterior a dicha fecha que brindó una protección a ultranza a la industria nacional. La difusión del movimiento o cambio social entre las masas se orienta a través de la insatisfacción de la clase obrera agravada por las restricciones de la guerra y la inmigración de gran cantidad de mano de obra del campo para las nuevas industrias, lo que evidentemente permitió una clase obrera más flexible desde arriba. Si bien la planeación económica posterior entre los años 1945/55 fue un fracaso - estancamiento del índice de producción que de 168 hacia 1949 se retrae a 167 en el año 1954 - puede decirse que se consolidó el sector industrial. No cabe duda que a los factores sociales concomitantes al "punto de arranque" industrializante en Argentina los ha faltado /

dinámica, de allí que haya vuelto a jugar el capital extranjero en su proceso de activación. El cambio a la fecha sólo ha traspasado el poder de los sectores // agropecuarios a los sectores industriales con lo que ello apareja en el sistema social y en las actividades y motivaciones económicas dominantes. Aunque no se haya dado el suficiente empuje como para hacer de la industrialización una realidad que no necesite del apoyo del capital extranjero el cambio en la distribución del poder social es sin duda el fenómeno más importante ocurrido en la Argentina en los últimos años. Debe reconocerse que a la fecha el grupo industrial no ha sido capaz de elaborar una política económica orgánica capaz de llevar al frente al país en un proceso de crecimiento económico acelerado. Pero en los últimos veinte años algo parecido a un arranque ha sucedido fijando una estructura industrial en el país, así el cambio producido ha sido visible y acompañado de ideologías claramente industrializantes con transformaciones políticas y sociales que han consolidado la existencia del sector con dinámica propia.

Se tiende en la Argentina a una homogeneización e integración de los intereses de los varios sectores y capas de las clases altas y medias. El / problema argentino consiste en desarrollar la capacidad política para hacer funcionar un sistema tal que permita el desarrollo orgánico de los diferentes sectores de su economía a la vez que permitiendo verificar a través del mismo una // flexibilidad en la movilidad social en un marco de armonía social y espiritual. No es equivocado también recordar que lo expuesto anteriormente no resulta automáticamente del crecimiento económico o tecnológico, debiendo considerar además nuestra ubicación frente al problema y determinar sobre qué lado estamos en el / proceso de arranque hacia la industrialización total.

- Destrucción de los antiguos oficios y creación de nuevas especialidades

Las ocupaciones especializadas de las sociedades agrarias o tradicionales se hallan divididas en una serie de operaciones, que buena parte de //

ellas se halla a cargo de operarios semicalificados. El orden industrial requiere muchas especialidades nuevas siempre cambiantes. La sociedad industrializante sufre de una escasez crónica de mano de obra calificada. Los niveles de especialización se van elevando gradualmente. Las siempre cambiantes demandas de destreza constituye un importante impacto universal en la fuerza de trabajo.

Las sociedades industriales se hallan sujetas a una trama normativa a la que ajustan su proceder y las realizaciones con la aplicación de diversos preceptos aun similares a pesar de las grandes diferencias de las instituciones políticas y económicas en países distintos. Este proceso industrializante crea pueblos nuevos y ciudades y transforma las zonas metropolitanas más antiguas. Existen en la actualidad una nueva mentalidad, nuevas relaciones basadas en el empleo de forma tal de reemplazar los lazos de familia desde el punto de vista externo y los vínculos con la aldea. Estas ciudades industrializantes están compuestas de poblaciones de una gran diversidad en su desarrollo.

Debemos significar que no solamente debemos considerar la destrucción de los antiguos oficios y la creación de nuevas especialidades sino el impacto sobre la trama normativa y ciertos efectos que motiva sobre la salud, alfabetización y sobre los niveles de vida. El impacto sobre la industrialización que de ellos surgen fijan los basamientos de la reacción de la fuerza de trabajo. La reacción puede observarse a través de pequeños grupos o en mayor escala en forma organizada. La reacción de los trabajadores a la industrialización refleja en forma típica el alcance y la etapa de integración con el lugar de trabajo y la comunidad industrial. El ausentismo fundado en la necesidad de salir de la rutina de la industria y de la gran urbe en aquellos emigrantes a las zonas urbanas para lo que se produce una frustración resultante del nuevo lugar de trabajo y el sentimiento hacia su antigua aldea y a su familia ello representa una forma de protesta individual contra el impacto de la industrialización. Las formas exteriores de indisciplina tienden a desaparecer a medida que la fuerza de

trabajo se integra totalmente a la industrialización, pero la moral y sus efectos sobre la productividad y el rendimiento son un problema básico inclusive en las comunidades industriales avanzadas. La reacción también se produce en las actividades de grupos informales y en programas de organizaciones complejas que pueden diferir ampliamente entre sociedades distintas. En las sociedades industrializantes el control sobre la protesta es crítico también para el proceso de industrialización. En las comunidades industrializantes los grupos de trabajadores poseen la suficiente fuerza anímica estratégica para efectuar la producción vital a corto plazo y el ritmo de desarrollo económico a largo plazo. Los trabajadores industriales y sus organizaciones son un elemento de preocupación clave en los procesos políticos de toda nación industrializante. Constituyen un grupo urbano, / mantienen una posición relativamente más acomodada mayor grado de instrucción / que los aldeanos pudiendo así transferir la fuerza económica estratégica al campo político. De donde las organizaciones de los trabajadores industriales son de importancia decisiva para toda elite industrializante y en donde existiendo elementos rivales en pugna por el control y por dar forma al proceso de industrialización, las organizaciones de trabajadores se convierten así en el objeto de una / aguda competencia por dominar y establecer los acuerdos necesarios. En el caso / del desarrollo económico tiende a producirse una división destacada en las cuestiones del conflicto industrial entre el lugar de trabajo y la comunidad mayor, / las que pueden orientarse hacia la dirección de empresas y hacia la comunidad y la autoridad política. Las formas de protesta dominante son en gran parte reacciones individuales y de pequeños grupos en el caso de los trabajadores no integrados o semi-integrados, mientras que asumen la forma de réplicas organizadas en / el caso de trabajadores específicamente integrados. El movimiento obrero frente al proceso más avanzado de la industrialización como es la automatización adquiere / conciencia cada vez más clara de su sentido político implícito. El vínculo formal que el obrero mantiene con la sociedad se halla tenso e inclusive amenaza con //

disociarse, surgiendo así la necesidad vital de que el obrero abandone la relación de subordinación absoluta respecto a la sociedad siendo entonces preciso / que la clase obrera establezca una relación activa con la estructura económico social en su conjunto e insista en el aspecto político de sus reivindicaciones. El proceso de emigración de las masas a la gran urbe generalmente expelidas por las deficiencias de las estructuras agrarias más que por la atracción del sistema industrial incipiente, crea el problema de la urbanización que deberá orientarse hacia la creación de ocupaciones industriales capaces de absorber los excedentes de la masa agrícola.

b) Revolución industrial, mecanización y nuevas clases sociales

- Revolución industrial, mecanización y nuevas clases sociales

De gran interés son los fenómenos que hace aparecer la revolución industrial. Es indudable que el incremento industrial se manifiesta por una aceleración del crecimiento demográfico. A medida que gana terreno la revolución / industrial la población se va haciendo más densa asomando así nuevas necesidades en la sociedad y provocando la demanda para que las mismas sean satisfechas. No menos cierto es que se produce una ascensión tumultuosa de las masas a cuyo empuje los que están por encima de ella van perdiendo paulatinamente su poder. La // creciente densidad de la población suscita la aparición en el mercado de una // fuerza que la compensa y a la que Rathenau bautizó con el nombre de mecanización, por ella se pretende obtener que las tierras que se van superpoblando no se dejen ociosas sino que al contrario suministran en la cantidad adecuada los medios de existencia que requiere la creciente cantidad de seres humanos.

La mecanización repercute sobre el ser físico y la psiquis del individuo determinando cambios radicales en la existencia de los hombres surgiendo e imponiéndose un nuevo material humano adaptado a las tareas de la mecanización. A medida que sube la cantidad de población es necesario practicar una explotación más intensiva de los recursos naturales, para que esa población cre-

ciente tenga alimentos y materias primas. A esto se llega por procedimientos / que son esencia del proceso de mecanización como ser la división del trabajo, la utilización de la técnica, etc. Así la producción alcanza una extensión y / una actividad muy particular acelerando la obtención de recursos naturales y / forzando la producción, reemplaza el trabajo manual por el de la máquina incitando al consumo el cual a su vez crea nuevas máquinas para abastecerse. La producción aguijonea el instinto de la novedad, despierta el gusto del confort y la tentación del lujo, llegando un momento en que lo nuevo es menos costoso que la reparación de lo viejo. La propiedad ha sufrido también el impacto de la mecanización en particular la propiedad raíz sobre el cual se pretende obtener la subsistencia. La propiedad en sí se vé envuelta en el nuevo juego de la producción, / adquiriendo flexibilidad y divisibilidad permitiendo cierta novilidad, siendo / intere ambiable y transmisible. Junto a la importante mole de la propiedad raíz / se mueve la masa ágil del crédito hipotecario y en relación al pesado movimiento de mercancías de intere ambio fluyen las letras de cambio. Así observamos cómo se forman y de qué manera efectúan su ascensión las concentraciones de esas formas fluidas de capital, que pueden alcanzar proporciones insospechadas. No menos interesante es el proceso que la mecanización fija sobre el trabajo haciendo disminuir constantemente la parte que en él le cabe a la iniciativa individual. Somete así a los individuos de un modo de uniformidad de forma tal que cada uno se / impregna poco a poco de las cualidades, las debilidades y los conocimientos de / todos y el conjunto emplea formas de trabajo y expresa maneras de pensar análogas. La evolución industrial produce ciertos efectos en la formación de clases sociales y en la distribución del poder político, efectos que difieren según las características de la gente y las regiones y el grado de expansión que alcanza cada / una de estas. Es claramente conocida la comparación de la estructura social de / cualquier país con una pirámide. En la base hoy día/^{aún} se encuentran y en forma dominante los estratos de población campesina; ello sin duda trajo mejoras puesto

que su salario real aumentó, pero no puede decirse que haya nivelado al de los trabajadores fabriles, los cuales con su acción de masas mejor organizadas pesan mucho más que los campesinos en la vida nacional. Ya sea en las zonas rurales como en las industriales se van creando grupos que configuran nuevos estamentos sociales, pues aunque englobados en la masa asalariada se hallan ubicados en escalones bastante elevados. Son trabajadores bien pagos y en ciertos casos / con algunas prerrogativas que difieren del común de la masa aunque considerados en forma rápida se los considere como parte de ~~esos~~ aglomerados. En estamentos / superiores en la pirámida se ubican los titulares de comercio o industrias de talla menor de su propiedad y para su provecho personal. Recordando los tiempos iniciales del capitalismo de las primeras conquistas de la revolución industrial podemos observar un comportamiento distinto de las clases sociales. Ciertos valores morales estéticos y políticos se asociaron al ascenso de la clase de hombres de negocios. Consideremos aquí al puritanismo seco y lúgubre combinado con una / convicción de superioridad moral sobre las personas de estado social más humilde que el de ellos, los comerciantes e industriales que progresaban, iban alcanzando. Otro aspecto a considerar fue el filisteísmo, estético enamorados de las formas del arte, la arquitectura y la poesía, aborrecedor de la originalidad en las / artes y las letras. También un pretendido sentido nacionalista que se mostró generoso, mientras esa clase estuvo luchando por ser reconocida dentro de la sociedad para tomarse egoísta e iliberal tan pronto como sus miembros alcanzaron una posición que les permitiera sentirse definitivamente establecidos. A favor de la revolución industrial surge una nueva clase basada en la burocracia. A medida que las condiciones de la sociedad industrializada van creciendo y haciéndose más // complicada, la tarea del Estado crece también y con ella el número de burócratas. En países subdesarrollados de tardía industrialización y derivada ésta más de la iniciativa privada que de la acción de los gobiernos, la burocracia es un instrumento que los adalides de la industrialización aprovechan con sagacidad y manejan

con destreza puesto que los resulta dócil y eficaz.

- La movilidad social

Una amplia movilidad ha sido concomitante con la industrialización y con la moderna sociedad industrial. En todo país industrial una gran proporción de la población ha debido hallar ocupaciones considerablemente diferentes a la de sus antecesoros. Durante el siglo XIX la proporción de mano de obra aumentó en las ocupaciones urbanas mientras disminuyó en la agricultura. En el siglo XX occidente se caracteriza por un rápido crecimiento del comercio y de la producción de servicios así como la burocracia en la industria y en el gobierno, como también un mayor número de personas encontraron trabajo del tipo "white // collar" y el tamaño comparativo de la población rural ha disminuido más rápidamente que antes. Estos cambios en la distribución de las ocupaciones de generación en generación impiden considerar como cerrada o estática a ninguna sociedad industrial. Podemos apreciar así que la pauta de la movilidad social puede ser la misma en las sociedades industriales de los distintos países occidentales. Si bien es evidente que la movilidad social está vinculada a la expansión económica de las sociedades industriales es difícil una correlación de los índices de movilidad y expansión, pero se puede afirmar que la movilidad social de las sociedades se hace relativamente alta una vez que su industrialización y por ende su expansión económica alcanza cierto nivel. El proceso en los países industrializados verifica que los centros urbanos continúan creciendo y requieren inmigrantes que ocupen las nuevas posiciones o reemplacen a los habitantes de la ciudad que de modo característico no se reproduce. El proceso de migración a las áreas urbanas permite que una gran proporción de los hijos de obreros nacidos en centros metropolitanos ocupen las posiciones de clase media recién creadas o vacantes por razones demográficas, mientras que los empleos manuales que han quedado disponibles se proveen con los inmigrantes de los pueblos pequeños o de las áreas rurales. La cantidad de movilidad social está determinada en gran parte por los /

cambios estructurales más o menos uniformes de las sociedades industriales y que aproximadamente es similar en todas las sociedades siendo las consecuencias derivadas de esa movilidad en función de las distintas conformaciones sociales.

6.- DOCTRINA SOBRE LAS CLASES MEDIAS

a) Doctrina sobre las clases medias

- Doctrina sobre las clases medias

La existencia de las clases sociales no puede ponerse en duda porque responde a una ley natural de diferenciación humana habiendo existido siempre lo mismo en las sociedades antiguas que en las modernas. Las clases sociales tienen su origen en factores individuales y sociales psicológicos y económicos, estando fundadas no sólo en la naturaleza humana que produce hombres bien / desiguales desde el punto de vista físico, intelectual y moral, sino también en la esencia misma de la sociedad que siendo un organismo moral presupone una diferenciación de elementos de un orden jerárquico entre los mismos de todo lo cual / resulta la armonía social. La división de las clases sociales más racional y la que ha obtenido mayor difusión en el campo sociológico es la que señala tres clases sociales, a saber: superior, media e inferior.

La clase superior se suele caracterizar por una posición económica cómoda uniendo a ello en ciertos sectores la educación y la cultura. La clase media se distingue por un nivel medio de riqueza y por un nivel de educación y / cultura que oscila desde el nivel medio a un nivel bien elevado. La clase inferior suele tener una instrucción rudimentaria no teniendo de continuo otros medios de subsistencia que los obtenidos por los trabajos manuales. Sobre las clases medias objeto básico de nuestro análisis socio-económico encontramos posturas definidas acerca de la importancia de las mismas. Platón y Aristóteles a pesar de su discrepancia en el terreno filosófico y social coincidieron en la defensa de las clases medias preconizando un régimen social basado en un enriquecimiento moderado

de los ciudadanos que no comprometiera la moral individual ni el buen orden del Estado. La postura de la Iglesia Católica promoviendo la exaltación de las clases medias no sólo por la creación de los gremios y cofradías que elevaron al oficial y aprendiz a la categoría de maestro sino por la acción para la elevación del proletariado al rango de productor independiente mediante el acceso de aquél a la propiedad y la transformación del asalariado en consocio del patrono. La escuela escolástica con su doctrina ética de la moderación y del justo medio permite orientar a los seres humanos a una forma de comportamiento que sometiera la compra y el uso de los bienes temporales al bien social común y al supremo // fin humano, propugnando un estado social que no adoleciera ni de extrema pobreza ni de extrema riqueza y en el que nadie careciera de un bienestar decoroso o como decía Santo Tomás de Aquino de un mínimo de bienes temporales cuyo uso es necesario para la práctica de la virtud.

La escuela católica ha brindado sólido y justo apoyo a las clases medias siendo algunos de sus exponentes la escuela austro-alemana, la que ponía de manifiesto los graves peligros que podía traer consigo la concentración capitalista y la proletarización de los grupos sociales medios estimaba que la sociedad debe descansar sobre una base bien equilibrada constituida principalmente por los oficios artesanales y por los productores autónomos. Se trata de evitar la separación del capital y del trabajo, reconstituyendo y conservando el oficio libre, el patronato modesto pero independiente así como el dominio de la autonomía en el trabajo y la familia, evitando una sociedad llena de peligros que no existiera en ella más que dos grandes categorías: la de los acudalados y la de los proletarios. Así señalaba el Dr. Hitzte "La ruina de nuestras clases medias es la ruina de la libertad personal y profesional y si no conservamos a nuestros aldeanos, si pretendemos dirigir la humanidad con la campana de la fábrica, debemos ponernos / luto por la comunidad..."

Fernando Bamberger señalaba que los pueblos gentiles fueron / fuertes y grandes especialmente donde una amplia clase media dominaba en lo económico y tan pronto como apuntaba la gran riqueza aparecía también el espectro / de la miseria y el Estado caminaba lentamente a la ruina. Etienne Martin Saint Leon, luego de encontrar el valor educativo y moralizador de la pequeña industria y del pequeño comercio independiente significaba que la prosperidad de una nación no se mide por la acumulación de capitales que pueda poseer un pequeño número de ciudadanos sino más bien por la distribución equitativa de la fortuna y por la existencia del mayor número posible de habitantes que poseen un pequeño haber que sea la recompensa de su labor y la seguridad para su vejez. Héctor Lambrechts, el sociólogo belga señalaba que las clases medias por sus tradiciones de moderación resultante de la limitación de posibilidades, por su formación integrada resultante del uso simultáneo de las facultades que conciben y de las que ejecutan así como por su facultad de evolución pues sus miembros se reclutan por la ascensión de las minorías selectas del proletariado que significan una circunstancia de gran importancia cívica y nacional constituyendo un poderoso factor / de equilibrio social. Severino Aznar al hablar del valor social de las clases medias observaba que son las que impiden el choque catastrófico entre el capitalismo y el proletariado haciendo posible una organización armónica y pacífica de la sociedad dándole estabilidad y espíritu nacional. Por regla general los sociólogos que analizaron la clase media admiten el gran valor nacional de carácter social no sólo por su posición intermedia que la convierte en elemento de unión y equilibrio de las otras clases extremas sino porque al ser una clase abierta por sus confines establece una transición y un cambio incesante de ella misma con la clase superior y con la clase inferior, así como de esta dos entre sí, sirviendo de punto de apoyo para que los más activos y capaces de la clase inferior se eleven de rango a la clase superior, como también sirve de refugio abierto a la desgracia para quienes se han precipitado de posiciones más elevadas.

En cuanto al valor social representado por los productores autónomos, dicho valor se evidencia si se la compara con la empresa capitalista pues mientras en ésta el capital, la dirección y el trabajo están fuertemente separados, en las clases medias autónomas, bien se trate de la industria artesana, del comercio detallista o del modesto agricultor, se hallan en la misma mano los diferentes factores de la producción tornándose difícil la lucha entre ellos. De lo expuesto cuantos pueblos bajo poderes extremistas han combatido a la clase media se han visto obligados a volver sobre sus pasos a fin de reconstruir el orden de la propiedad o buscar fuera de sus ámbitos los cultivadores de su espíritu y los técnicos de sus empresas. La antigüedad griega en el declive de su civilización conoció el peligro de la desaparición de las clases medias, hecho que originó // una feroz guerra civil entre desposeídos y acaudalados la cual abrió las puertas de Grecia a la dominación romana. En Roma en cuyo gran pueblo la desaparición de las clases medias no fue tan solo una causa determinante de su decadencia política sino también un factor decisivo de su derrumbamiento económico. Si Rusia cayó en el comunismo hay que atribuirlo entre otros factores a la gran inferioridad / numérica y selectiva de sus clases medias.

- Las clases medias. Su significación

Podemos considerar la existencia de dos factores determinantes que integran esta clase social, el factor económico constituido por la posición intermedia que la misma ocupa entre la riqueza y la pobreza y el factor psicológico constituido por un cierto grado de educación y de cultura que la diferencia de las otras dos clases extremas, originando entre los que a ella pertenecen una afinidad de ideas, costumbres y aspiraciones. En principio consideramos la clase media como al conjunto de individuos y de familias que ocupan una posición intermedia entre la riqueza y la pobreza gozando de un nivel de educación y de cultura que oscila según el sector mesocrático a que pertenecen desde un nivel medio a un nivel bien elevado y sintiéndose en posesión de una misma conciencia de clase. /

Así Georges Simmel en función sociológica expresaba que sólo la clase media tiene un límite superior y otro inferior de tal manera que recoge en su seno individuos tanto de arriba como de abajo y a la vez los suministra a ambas clases, // así como es típica en este grupo la fluctuación. La forma sociológica de un grupo en que predomina la clase media está caracterizada por la continuidad. Estando constituida la clase media por un límite superior y otro inferior y estando / abierta por ambos límites, esta clase mantiene un cambio incesante con las otras dos capas, así como una circulación continua hacia posiciones más altas y más bajas merced a una circulación y fluctuación ininterrumpida produciendo una confusión de factores y una serie de transiciones que contribuyen a la continuidad de la vida social. En el destino de los individuos es preciso que puedan encontrarse la situación superior y la inferior para que el cuadro sociológico ofrezca un / intermedio real entre los de arriba y los de abajo, Esto es lo característico / de la clase media no en el simple hecho de hallarse entre las otras dos clases sociales. Los sectores que conforman la clase media pueden escogerse entre el económico formado por productores autónomos de la industria, del comercio, de la agricultura, de **servicios**, distinguiendo el sector autónomo formado por las / profesiones liberales y el sector dependiente integrado por los funcionarios públicos y empleados privados. Hallamos en la clase media a los pequeños rentistas y los sectores que constituyen las clases medias consumidoras.

- La clase media y el proceso de urbanización en Latinoamérica

El factor decisivo no es el tamaño relativo de la clase media, sino la naturaleza de su composición y el papel que representa de modo efectivo.

Con relación al proceso de urbanización, la migración a las zonas urbanas ha ocurrido sin industrialización o sin un crecimiento demográfico domi-

siado rápido simplemente porque las malas condiciones reinantes en las zonas rurales reducen en ellas la capacidad de producción, provocando el agotamiento de las tierras, epidemias, sequías, etc. es como la urbanización refleja un problema fundamental socioeconómico. No siempre el movimiento del equipo humano del / campo a la ciudad, particularmente en Latinoamérica, refleja un movimiento desde profesiones de escasa productividad a otras de elevada productividad. En las ciudades de rápido desarrollo industrial es dable observar una considerable movilidad social y ocupacional; los jornaleros trabajan ya en la industria y sus hijos pasan a trabajos más especializados y a la clase media siendo constantemente sustituidos en las tareas que requieren menos especialización por nuevos grupos de población migratoria que abandonan las profesiones artesanales en decadencia. Pero en Latinoamérica excepto los casos de rápido aumento en la demanda de trabajo en las zonas urbanas ha tenido lugar en los sectores de "servicios" y "construcción" existiendo así bastante trabajo marginal de escasa productividad mientras que el grupo empleado en actividades no definidas, que se compone principalmente de personas marginales subempleadas ha crecido al mismo tiempo que se ha ido desarrollando la ciudad. La incapacidad de las ciudades para absorber los inmigrantes en empleos industriales productivos se refleja en la proliferación junto a las / grandes ciudades de América latina de miséras agrupaciones urbanas del tipo similar al observado en Asia - suburbios de grandes ciudades - así estos núcleos pueden compararse con los suburbios de las grandes ciudades de los países más adelantados pero su estructura económicosocial parece en su conjunto más próxima a la de una aldea trasplantada. Consideremos que además de los movimientos de inmigrantes que pasan a formar parte de los estratos inferiores de la sociedad, hay también un movimiento desde los estratos sociales superiores en el campo hacia las posiciones de la clase media en las ciudades, de forma que no puede concluirse / la existencia de un claro movimiento ascensional en el conjunto. No menos importante es el hecho de que el movimiento que lleva de las profesiones de clase baja

en el campo a las profesiones de clase baja en las ciudades no es equivalente a la movilidad social.

b) La aparición de las clases medias como base de un claro sentido de independencia económica

- Las clases medias y el sentido de la independencia económica

Los obstáculos en función de la continua ampliación de las empresas pueden ser tanto inherentes a la personalidad como a la naturaleza de los objetos y proporcionar un amplio campo a numerosos propietarios de actividad descentralizada e independiente, que deseen abrirse camino en la vida. Es digno de reconocer el avance de la profesión independiente como energía de la economía / libre, si bien la mayoría de los titulares de empresas no poseen una naturaleza emprendedora como la caracteriza Schumpeter. El propietario de una empresa independiente está obligado en la actualidad a realizar grandes esfuerzos concentrando su poder en objetivos comerciales fijados no obteniendo en ciertos casos resultados apañados sin la aplicación de medidas radicales, favoreciendo así la captación de lo esencial y se fijan sólidas bases para proyectar empresas. En / trabajos de artesanía es dable observar la fuerza estimulante derivada de las / profesiones independientes ya que al surgimiento de dificultades y ante el peligro de pérdidas o ante el posible derrumbamiento de las empresas lo imposible se convierte en posible. No es menos cierto también que las empresas independientes si se hallan muy diseminadas preservan la persistencia de una economía libre del mercado que al desaparecer o al disolverse o integrarse en empresas más importantes pueden ocasionar serias distorsiones pues la moderna política de la clase media lleva como finalidad conservar las pequeñas empresas para proteger la economía del mercado libre. Esto puede producir apreciaciones contradictorias en el / planteo de la política a seguir, pues la competencia origina un ritmo de cierta intensidad donde es difícil que pueda participar del futuro de las pequeñas empresas, pero debería contar con los elementos económicos estimulantes y sociales

compensadores y en contrario buscar la corrección de los mismos. La aplicación de los medios actuales de que disponen las empresas mayores para destacarse en los mercados hace que se aprecien las desigualdades de base en el punto de partida. El hecho de que el independiente se sitúa libre en sectores distintos al económico y en éste inclusive nos introduce en sectores sociales más generales. Puede destacarse la función moderadora de la clase media independiente y afirmar concretamente la moderación fundamental de las tensiones sociales por la existencia de capas sociales medias más o menos autónomas actuando como factor de morigeración en materia económico social.

- Derecho a la propiedad

La dignidad de la persona humana exige como fundamento natural para vivir el derecho de uso de los bienes de la tierra al cual corresponde la obligación fundamental de otorgar una propiedad privada. Debe propugnarse y realizarse la difusión de la propiedad máximo cuando los sistemas económicos de un número creciente de comunidades políticas se hallan en rápido desarrollo utilizando recursos técnicos de gran eficacia, promoviendo iniciativas y llevando adelante una política económica social que aliente y facilite una más amplia difusión de la propiedad privada de bienes de consumo durables. Así el derecho de propiedad privada de los bienes tiene un valor permanente, atento a la circunstancia de derecho natural basado en la prioridad ontológica y en la finalidad de los seres humanos particulares respecto de la sociedad. El derecho de propiedad privada sobre los bienes es intrínsecamente inherente a una función social.

Así fijo como posición, la de la Iglesia Católica al respecto, cuando señala que el abatimiento del derecho de propiedad redundaría en perjuicio de la clase proletaria. Encontramos en él/doble carácter de individual y social. Así Dios otorga por Derecho Natural a los hombres para que atiendan a sus necesidades propias y de su familia y por medio de ésta institución los bienes que el Creador destinó al género humano sirvan en realidad para tal fin en un cierto y

determinado orden. Así debe ser que la tendencia de procurar que las riquezas adquiridas se acumulen en medida equitativa distribuyéndose con bastante profusión entre los asalariados permitiendo no solamente sostener las cargas de familia sino adquirir derechos de propiedad, tendiendo así a la desaparición del proletariado por medio del acceso a la propiedad.

c) Organización y servicio de las clases medias

- Necesidad de minorías responsables, dotadas de instrumental técnico moderno al servicio de una economía humana

Es tarea urgente de la humanidad tomar conciencia de la necesidad de rehabilitar valores hoy subvertidos. La actividad técnica y las relaciones / económicas que se cumplen en la sociedad deben moverse como instrumentos al servicio del hombre. Es evidente que para que el hombre pueda actuar dentro de la conformación humana y cristiana hayan de operarse previamente algunos cambios / profundos dentro de su actual habitáculo. Las modernas ciudades que agrupan en promiscuidad vergonzosa a millones de seres humanos ejercen hoy una manifiesta deformación de la vida social. Si se observa atentamente la ciudad propiamente dicha donde se agrupan las principales actividades anónimas tiende a dirigir e imponer su ritmo de vida a toda la ciudad, nación e inclusive a la humanidad. Generalmente en el interior se encuentran todavía selecciones de saber y de virtud que nada pueden frente a la influencia avasalladora que impone el anonimato de las grandes urbes. Es evidente la necesidad de resolver el problema económico que es difícil porque está ubicado precisamente donde se conjugan las realidades humanas y las infrahumanas. La gran tentación del hombre la constituye el / pretender hacer de la economía - relación hombre; cosas: hombre - una relación de las cosas: hombre : cosas, de allí el avance de la organización y de la técnica.

Así Pío XII enseñaba que la sociedad humana no es una máquina ni se la debe convertir en máquina aun en el campo económico. Debemos instaurar defi-

nitivamente en la aportación de la persona humana y de la individualidad de los pueblos como un apoyo natural y primordial del cual había que partir siempre para tender hacia el fin de la economía pública, para asegurar la satisfacción / permanente en bienes y servicios materiales encaminados a su vez al incremento de las condiciones morales, culturales y religiosas. Las minorías responsables del campo económico deben poseer el sentido humano de la realidad económica y actualizarse en las técnicas de orden estadístico que proporcionan una imagen precisa y exacta de la realidad, puesto que no es posible dar espaldas al maravilloso adelanto de la técnica moderna en particular las relacionadas con la economía y en general con las ciencias del hombre. La dificultad reside en que dada la limitación del hombre es difícil aunar el conocimiento y el sentido humano de los problemas económicos y su conocimiento y sentido técnico, pero cabe esperar que se logre una conjugación del saber técnico al servicio de los grandes fines humanos de la economía. Que estas posibilidades pasen al plano de las realidades actuales depende del esfuerzo del hombre, máxime teniendo en cuenta la naturaleza del proceso económico en su funcionamiento continuo y sus trabas que exige sin duda alguna la armónica y proporcional distribución de bienes y servicios acrecentados por un instrumental técnico cada vez más poderoso que hace posible conforme a las nuevas técnicas económicas la realidad de esa justa distribución de la riqueza.

- Las organizaciones de las clases medias

En algunos países, como por ejemplo Holanda, Bélgica y Francia, toman gran desarrollo las organizaciones de clase media que son comunes a los artesanos y detallistas, llegando a representar los intereses comunes a la clase media artesana y a la clase media comercial; así en Holanda se observan organizaciones que derivan en planos confesionales para el caso organizaciones católicas, protestantes y neutras. En Bélgica apreciamos la asociación nacional para la defensa de la pequeña burguesía creada en el año 1914, también la federación

católica de clases medias fundada en 1914, en Francia la federación nacional de comerciantes detallistas, la confederación de agrupaciones comerciales e industriales y la confederación francesa de profesiones industriales, comerciantes y profesiones liberales. También en España apreciamos la existencia de este tipo de agrupaciones y así aparecen la confederación gremial española hoy desaparecida. El estado nacional tiene en la actualidad la legislación sobre la materia.

- Organismos económico sociales de apoyo a las clases medias

Específicamente se aprecian problemas relativos a la conducta / económico social dentro de los distintos grupos en que se divide la sociedad, juzgando las modificaciones de estructura como elementos determinantes en la situación económico social de las clases medias de manera especial. La importancia de l s clases medias en la conformación de los estratos sociales ha sido y es preocupación de casi todos los países del mundo civilizado así que le presten gran atención a su evolución creando las condiciones en la mayoría de los casos para su afianzamiento definitivo como catalizador social. Observamos entonces las medidas de fomento llevadas a cabo para el caso por la Alemania Occidental, en // donde la acción estatal en relación a las clases medias han tomado el carácter de una política para mejorar las condiciones de existencia de las pequeñas industrias, en especial del comercio, artesanado y profesiones liberales. Así la política crediticia seguida para fomentar las clases medias industriales ha supuesto una eficaz ayuda para las mismas, afianzando su situación competitiva en el mercado; recordemos al efecto la aportación de fondos públicos, en particular los basados en el Plan de ayuda Marshall para inversiones de tipo medio y pequeño. Junto a ello los programas regionales financiados por el gobierno federal y los complementarios de los presupuestos de los estados federales. A largo plazo y / para el fomento de las clases medias industriales deben también observarse las medidas a aplicar en el campo fiscal, particularmente las referentes a la formación de capital propio para aquellas empresas que no tienen acceso al mercado de

capitales para la emisión de acciones. Del total de explotaciones industriales - 91.000 - de las cuales 88.400 ocupan menos de 500 hombres con un total de 3,3 millones que representan aproximadamente el 48,5 % del total de ocupados en la industria alemana sólo un pequeño número puede acudir al mercado de capitales; el resto generalmente recibe ayuda de las empresas industriales familiares. En 1958 se creó en la Confederación de la Industria Alemana un departamento de // "cuestiones de estructura industrial"; su misión consiste en originar las gestiones para eliminar las diferencias entre los empresarios industriales de las diferentes ramas económicas y dimensiones industriales. Existe la comunidad de garantía de créditos para la industria de tipo medio y pequeño.

En Bélgica, en 1954, el Ministerio para las clases medias. Existe además una "comisión nacional para la expansión de las empresas de tipo medio y pequeño" se trata particularmente de estudiar y hallar una solución a los problemas de política económica regional, fomento de la exportación e incremento / de la productividad. Se trata de facilitar la concesión de créditos de equipo a bajo interés y a cargo del presupuesto nacional. Hay además un fondo de garantía auspiciado por el Estado que avala tales créditos.

En Francia se han realizado esfuerzos notorios para ayudar a mejorar la posición de la competencia de la industria media y pequeña no en forma arbitraria sino inclusive desarrollando nuevas formas. Así las investigaciones para una exportación común por el órgano estatal de comercio exterior; al pequeño se le ayudó en el caso de no poseer una marca propia con la marca "qualite France"; se realizaron agrupaciones regionales y por ramas de producción cuando existían intereses comunes en la producción y exportación; centrales de compra; oficinas de estudio para las empresas pequeñas. Hacia el año 1959 se crearon sociedades para el desarrollo de la Industria, Comercio y la Agricultura; se favorecen los acuerdos entre las pequeñas empresas con el fin de mejorar la productividad, reducir los costos y seleccionar programas de producción. Los acuerdos en-

tre empresas pueden tener carácter regional, proveer compras en común, ampliar mercados, etc. Se hallan bajo control estatal recibiendo trato favorable de carácter fiscal. Hacia el año 1955 aparecen en el escenario francés las sociedades para el desarrollo regional con planes de descentralización de la gran zona parisina y que constituyen un considerable apoyo financiero para las empresas familiares de tipo medio. Existen además un fondo de productividad que se halla especialmente destinado a la concesión de créditos a largo plazo y a bajo interés facilitando las transformaciones necesarias en la empresa que resultan de las / modificaciones de mercado. También es digno de destacarse aquellas sociedades / de garantía mutua generalmente utilizadas para la adquisición de garantías suplementarias para créditos de equipo y planta.

En Italia el fomento de las clases medias industriales a través de la Dirección General para el Comercio y la pequeña industria. Existen comisiones e institutos que asesoran al gobierno sobre las mejoras a introducir en relación a las condiciones de existencia de la pequeña industria por medio de / una especialización de la producción e introducción de las mismas a las ferias nacionales e internacionales. Las medidas legislativas abarcan desde la perfección del estado técnico y comercial en la empresa hasta la ampliación del crédito a largo plazo y el campo tributario.

En los institutos de crédito se crearon departamentos especiales para crédito de inversión a la industria pequeña y mediana. Se creó por ley un instituto central para créditos a plazo medio para las empresas artesanales, medianas y pequeñas. Para la región sur de Italia la casa del mediodía. Hay una / comisión interministerial para el crédito y ahorro que fija las características de la empresa media y pequeña, que en principio deben tener menos de 500 personas ocupadas y un capital invertido de hasta 1500 millones de liras para las zonas del norte y centro de Italia y de hasta 3000 millones de liras en el sur de Italia. Las empresas con menos de 100 empleados cuando se encuentren en zonas de

urgencia reciben un tratamiento fiscal favorable. En Turín se creó una comunidad de garantía de crédito para la pequeña industria.

Existe además un consejo nacional para economía y trabajo asesor del gobierno sobre cuestiones económico sociales al que fijó como el medio más / apropiado de fomento a las industrias de tipo medio y pequeño medidas para una / desgravación fiscal de los beneficios no retirados de la empresa y tratamiento / más generoso en la valoración de las garantías para la concesión de créditos. En Luxemburgo las cuestiones de clase media son atendidas por un ministerio del ramo. Se aplican medidas especiales para las clases medias industriales como para el caso del fomento de las inversiones; las ventajas tributarias para los nuevos establecimientos con inversión de capital extranjero siempre que el volumen invertido corresponda a los fines de la empresa y no ofrezca peligro de competencia para las empresas nacionales semejantes. En Holanda la Dirección General de las Clases Medias que depende del ministerio de economía y el instituto económico de las clases medias se ocupan de las medidas de fomento especiales para las empresas industriales de dimensión media y pequeña. Se trata de favorecer la concesión de créditos a aquellas empresas industriales que tropiezan con dificultades en la / compra de bienes de capital y que se extiende a todo tipo de industria sin considerar su volumen; por consiguiente no existe una política especial dirigida a / las clases industriales medias en atención a que el gobierno considera que el / Estado debe procurar un desarrollo económico general en todos los sectores.

7.- FUNCION DEL ESTADO

.. Objetivos de la política de gobierno

Atento a las limitaciones de capital y mano de obra calificada que por regla general existen en los países subdesarrollados el éxito de la introducción de pequeñas industrias modernas y el progreso de las tradicionales dependerá de su integración en un programa general. Se debe comenzar por la adopción

de un plan general que fije el papel que deben desempeñar dichas industrias que en términos generales deben ser complementarias y no competidoras de la gran industria, pues inclusive en países industrializados las pequeñas empresas son // proveedoras de la industria pesada, pues la gran empresa recurre a numerosas industrias menores para proveerse de piezas sueltas, accesorios, etc. Puede ser interesante la existencia de una organización central que prepare y controle el desarrollo de las pequeñas industrias, dehiendo en lo posible dicha entidad ser autónoma que tienda a asesorar y ayudar en las medidas de rehabilitación y fomento / de este tipo de industria, si bien dentro de la estructura general se deben seleccionar con el mayor cuidado las industrias específicas que deben ser fomentadas, que necesariamente habrán de ser determinadas por las condiciones locales que // prevalezcan. En virtud de la gran variedad de actividades artesanas y de pequeñas industrias debiera ofrecerse la posibilidad de adoptar ciertos principios generales sobre las industrias que fuera • no conveniente introducir o es timular. Deben merecer preferente atención las industrias que ejercen o que han ejercido / en determinadas regiones. La experiencia de varias generaciones constituye una base de gran valor para toda nueva creación. Algunas industrias pueden atravesar una crisis debido a la dificultad de procurarse las materias primas, al cambio / de los gustos de los consumidores o a la competencia de otras industrias, de donde se impone un análisis fundado del estado de los oficios locales, antes de tomar una decisión al respecto, pues de poco sirve establecer industrias que a pesar de los nuevos métodos de producción no tendrían posibilidades de subsistir a la competencia directa de la gran industria justificando el esfuerzo de la modernización de las industrias tradicionales existentes que tengan perspectivas de / conservar y extender un mercado suficiente. Es preferible empezar por las que tienen un valor utilitario y pasar luego a las industrias de lujo cuyo mercado es / inestable e incierto, pues al contar sólo con un comercio relativamente importante de turismo o exportación contribuyen en escasa medida a elevar el nivel de vida /

de la población local.

Hay sin embargo vasto campo para las industrias nuevas o poco explotadas y se deberían desplegar todos los esfuerzos posibles para vencer la tendencia conservadora de los artesanos e inducirlos a comprender la necesidad de la iniciación de la fabricación de algunos de los numerosos artículos que // pueden producir en condiciones remunerativas. Financieramente debe de tenerse en cuenta las posibilidades económicas de cada industria o de cada región, efectuando un detenido estudio de los costos, teniendo presente las materias primas y la mano de obra disponible, las posibilidades de los mercados nacionales e internacionales, la importancia de cada producción, las posibilidades de mecanización etc., reuniendo así las informaciones sobre la región y basando en ella las medidas de fomento y los objetivos que deseamos alcanzar. La ayuda del Estado puede revestir diversas formas, una de ellas consiste en fijar proyectos "de prueba" en aquellas industrias en donde previo muestreo aparezcan condiciones favorables, el éxito o el fracaso inicial de los esfuerzos locales puede decidir sobre el futuro programa que abarque regiones enteras debiendo inspirar confianza a la / población laboriosa en la viabilidad económica de las nuevas industrias, antes de exigir que las adopte sin reservas. La eficaz asistencia que puede dar el gobierno es el de facilitar medios de formación y reunir capitales necesarios. En muchos de los países subdesarrollados atento la escasa capitalización de la población urbana y rural, la ayuda financiera del Estado en forma de créditos o subvenciones, suministro de maquinaria y equipo sería la misión indispensable a realizar. Fijar las normas mínimas en cuanto a la calidad de los artículos producidos para asegurar en esta forma la bondad de los productos. También la aplicación de medidas de política arancelaria como reducción del derecho de aduana para la importación de materias primas destinadas a la artesanía, exonerando de derechos de exportación y de impuestos locales la compra de patentes extranjeras de procedimientos de fabricación, etc. Apertura de locales de exposición dentro y fuera del //

país para exponer los productos de la industria local y la compra de los productos de la artesanía por cuenta del gobierno federal o provincial.-

oooo0oooo

C A P I T U L O I I

LA ARTESANIA Y LA PEQUEÑA EMPRESA. UNA SOLUCION A LOS PROBLEMAS DEL GIGANTISMO INDUSTRIAL

1.- LA PEQUEÑA EMPRESA. SU ESTRUCTURA.

a) Características de las pequeñas empresas.

- Características y necesidades de las pequeñas industrias

Las medidas de desarrollo destinadas a ayudar a la pequeña y mediana industria deben basarse en un conocimiento a fondo de las características y exigencias de las pequeñas empresas industriales que difieren considerablemente / según los países e industrias si bien puede decirse que muchas pequeñas empresas tienen características comunes en todos los países del mundo. Sus características se circunscriben a:

Problemas Financieros: La penuria financiera de carácter crónico ya sea para renovar y ampliar el equipo atendiendo a los gastos de explotación de las empresas es una de las características comunes de la pequeña industria en todos los países que disponen de instituciones financieras bien organizadas para canalizar los ahorros en inversiones productivas, como también no es menos cierta las grandes dificultades de las pequeñas empresas para reunir las garantías que exigen los establecimientos de crédito. Los gastos que ocasiona la gestión de los pequeños préstamos incluido el costo de averiguar la responsabilidad financiera de los pequeños solicitantes de préstamos y los riesgos de insolvencia, son factores perjudiciales para las pequeñas empresas que influyen en la elevación del tipo de interés percibido por los préstamos de escaso monto. Hay además que tener en cuenta que en los países que carecen de instituciones de crédito bien desarrolladas los pequeños empresarios se ven obligados a menudo para obtener préstamos a recurrir a comerciantes

o intermediarios, los cuales en atención a los graves riesgos a que se exponen y en parte a la falta de otras fuentes de fondos se peticionan altos intereses, condicionando de suyo que en reiteradas oportunidades su gran poder obliga a las modestas empresas a comprar no solo materias primas sino según los casos a venderles sus productos no pudiendo evitar de prescindir de ellos ni siquiera cuando podrían obtener mejores condiciones en otras partes. Este tipo de subordinación a fuentes exteriores de capital se produce a veces cuando los prestatarios que solamente disponen de escasos recursos al instalarse por su cuenta subestiman la importancia de sus necesidades en capital de explotación.

Materias primas: La adquisición de materias primas es otro aspecto en donde las pequeñas empresas pueden presentar sus debilidades estructurales. Los países en vías de desarrollo, muchos pequeños industriales por razones financieras o de diversa índole, puedan estar virtualmente subordinados a un solo proveedor que indudablemente para sí hara jugar su posición monopolística.

Dadas las necesidades de beneficiarse con los márgenes de financiación raramente puedan obtener los descuentos inherentes a las compras en grandes cantidades. Además se presenta el inconveniente de que debido a los altos costos de investigación no pueden en la mayoría de los casos utilizar los servicios de los hombres de ciencia y de laboratorios para hacer ensayos sobre la calidad y conveniencia de las diferentes materias que utilizan. Aquí más que en una gran empresa es muy útil una sana política de compras pues se trata de un sector en que los pequeños productores pueden ayudarse a sí mismos mediante una acción conjunta ya sea creando grupos de compra privados con el fin de fortalecer la capacidad de negociación de las empresas individuales frente a sus proveedores obteniendo descuentos de significación; asociándose en cooperativas de abastecimiento con personería jurídica, para la compra colectiva de materias primas y otros suministros. Juega en estos aspectos la necesidad de la ayuda estatal a efectos de resolver problemas de

organización y financiamiento.

Comercialización: Aquí es donde el mercado o el producto son de una naturaleza tal que solo una pequeña empresa puede desenvolverse lucrativamente ya sea cuando la importancia del mercado se encuentra limitada por la dificultad de transportar el producto por el elevado costo del transporte o donde la demanda de los compradores es muy especializada o individual. Generalmente la fuerza de negociación / no es gravitante frente a los proveedores, en los países insuficientemente desarrollados dependen en alto grado de un solo intermediario para dar salida a sus productos. Los aspectos publicitarios, presentación de muestras, disponer de vitrinas o salas de exposición, relacionarse con posibles compradores situadas a cierta distancia, abrirse paso en mercados nacionales o internacionales son sin duda alguna circunstancias que en la mayoría de los casos presentan dificultades para este tipo de empresas junto a ello su situación no les permite en un buen porcentaje de casos investigar las tendencias del mercado los cambios en el gusto y las exigencias de los consumidores, con la mejora de los transportes y las comunicaciones la aplicación de normas de calidad dimensiones y acabado, esta cuestión adquiere una importancia cada vez mayor. La falta de uniformidad tanto entre lotes de un / mismo producto fabricado por una empresa como entre los que fabrica un grupo de pequeños empresarios que producen un artículo similar es un gran obstáculo para la / expansión de los mercados, la política de ventas es fundamental a fin del desarrollo dinámico de la pequeña empresa, pero ello no basta, en muchos procesos y funciones particulares hay posibilidades de desintegración que se efectúa mediante la presión ejercida normalmente en el mercado. Cuando un pequeño productor vende a un / comerciante al por mayor o menor importante en lugar de vender en forma directa a los consumidores, utiliza conductos que le permiten beneficiarse de las economías que pueden realizarse en las ventas en gran escala.

Producción: Es característico para este tipo de empresas que los métodos de / producción sean tradicionales y no se hayan adoptado para beneficiarse de nuevas herramientas, materiales y mercados. Debemos considerar como un axioma que esta adaptación puede ser una condición indispensable para la supervivencia en muchos sectores de la pequeña industria en muchas oportunidades se fracasa por no conocer el modo de hacer las adaptaciones necesarias. La presión de la competencia fuerza a efectuar cambios de técnica. De donde las pequeñas empresas necesitan / ayuda exterior para hacer frente a las exigencias de los cambios inherentes a la evolución industrial. Consideremos así una elaboración que se realice en varios procesos y en una escala relativamente importante para ser eficaz. Puede aquí / aplicarse la desintegración, a tal fin hacia la década de 1930/40 en Indonesia se crearon una gran variedad de pequeñas industrias con instalaciones centrales que / recibían los productos semiterminados de los artesanos y realizan operaciones de / acabado que requirieron para ser eficaces el empleo de herramientas y maquinaria moderna, algo onerosa para el pequeño productor. Puede también no ser necesario o posible "desintegrar" un proceso de producción y es preferible adaptar las herramientas o maquinarias o idear otras nuevas que permitan efectuar eficazmente dicha operación. Es común a las pequeñas industrias la de haberse desarrollado un poco al azar motivo por el cual una disposición de los locales, tal vez bien concebida en su inicio se convierte en irracional con la aparición de nuevas maquinarias, / considerese aquí la existencia de institutos técnicos que planean instalaciones modelos para las pequeñas empresas. La conservación defectuosa de la maquinaria es frecuente y costosa en muchos pequeños establecimientos. Las normas de conservación establecidas por los institutos técnicos pueden facilitar la labor del pequeño productor no acostumbrado con máquinas modernas. Pero no deben exagerarse los inconvenientes de las pequeñas empresas ni pretender anular sus ventajas. Las economías de la producción en gran escala son particularmente importantes cuando a /

la necesidad de utilizar un equipo de valor se une la de una producción continua en grandes series de un producto normalizado. Pero en cambio cuando una empresa se ve en la necesidad de cambiar constantemente de un producto a otro los reducidos gastos generales de una pequeña empresa pueden redundar a su favor.

Mano de obra: Una pequeña empresa puede disfrutar de algunas ventajas en materia de disponibilidades de mano de obra y de relaciones del trabajo. La pequeña industria no tiene que sufrir los inconvenientes con que tropieza la industria en gran escala para procurarse mano de obra suficiente en las regiones en que las / comunicaciones son deficientes y las aldeas están demasiado diseminadas. Las pequeñas industrias encuentran mano de obra suficiente en una misma aldea o en las cercanas. Pueden utilizar trabajadores rurales que conozcan oficios tradicionales si bien es baja su capacidad o conocimientos en aptitudes tradicionales su / mano de obra es barata. Debemos ubicarnos en las circunstancias de que la mano de obra aunque no sea calificada ni esté asimilada al ritmo y disciplina del trabajo individual abunda en las zonas rurales de muchos países insuficientemente desarrollados cuyos salarios de por sí más reducidos que los que se pagan en las ciudades, permitirán a los asalariados un nivel de vida comparable dado que los trabajadores urbanos tienen gastos más elevados en materia de alojamiento, transportes y otros elementos de su nivel de vida. A una empresa rural es factible le sea más fácil evitar los inconvenientes de la gran inestabilidad de la mano de obra y los gastos que ello origina, características del empleo urbano de los países subdesarrollados. Las relaciones personales directas entre directores de empresa y asalariados que caracterizan los pequeños establecimientos facilitan la creación del espíritu de trabajo en equipo. Como inconvenientes señalaré que las pequeñas empresas carecen frecuentemente de medios para ofrecer salarios y condiciones de trabajo que compitan con las empresas importantes restando a los trabajadores aliciente para emplearse en las pequeñas empresas. Para el tipo de pequeñas empresas suele ser frecuen-

te que los trabajadores tengan que ser capaces de ocuparse de una gran diversidad de tareas a diferencia de la gran empresa más específica en este aspecto. En la gran empresa puede darse la capacitación profesional adecuada a los nuevos trabajadores mediante servicios especiales de instructores. En las pequeñas, los nuevos trabajadores se adiestran generalmente a medida que realizan el trabajo. La adaptación de los productos y operaciones a las nuevas condiciones creadas por la evolución industrial, puede exigir que los obreros que ya trabajan en la empresa adquieran nuevas aptitudes que difícilmente pueda inculcarseles en un pequeño establecimiento. Aquí sería interesante significar la importancia de las instituciones, organismos y servicios de vulgarización organizados colectivamente o creados por el gobierno para atender a la resolución de problemas de formación profesional.

Dirección de empresas: Es indudable que se tenga en cuenta que la dirección de / empresas es un factor esencial del desarrollo y progreso económico. Debemos asentar que todos los recursos de un país como ser mano de obra, suelo, recursos naturales, edificios, maquinaria, herramientas, fuentes de energía, medios de transporte, etc. se hallan bajo el control diario de los dirigentes de empresas sean estas públicas o privadas. La forma de como se utilicen estos elementos y sus resultados tanto para el bienestar humano y nivel de vida dependen desde ya del acierto / con que se desempeñen en sus funciones los encargados de la dirección, lo que no equivale a decir que exclusivamente dependen de ellos. Juegan aquí también las / circunstancias de las condiciones creadas por el gobierno para que los dirigentes ejerzan su misión con eficacia. Es característica de las pequeñas empresas que / los jefes de las mismas representen una proporción elevada del personal de dirección del país. En general su formación en relación a la labor a asumir es precaria y en el caso de que hayan recibido la misma, se limita a uno de los aspectos /

especializados de su trabajo. Muchas pequeñas empresas se iniciaron siendo empresas de artesanía o simples talleres, de allí muestra consideración anterior, cuyo jefe puede ser un buen artesano pero no tener interés o conocimientos en aspectos comerciales, financieros o económicos.

Otro aspecto característico desde el punto de vista de la dirección es la falta de una definición clara de las tareas y delimitación de autoridades y responsabilidad. Ello lo debemos señalar debido a que el jefe de empresa / trata de mantener todas sus actividades bajo su autoridad personal y no está dispuesto a delegar en otros parte de su responsabilidad. Puede significarse que / este aspecto se deriva del tipo familiar que adoptan buen porcentaje de ellas y / ello hace que figuren en el plantel de dirección personas que no están preparadas para tales funciones. Desde ya una delimitación precisa y minuciosa de las funciones y responsabilidades bajo ciertos aspectos no es natural y necesaria en una pequeña empresa pues existe un contacto casi continuo y permanente entre los miembros encargados de la dirección pero ello no anula el juicio de que la buena marcha de las pequeñas empresas se ve perjudicada al no ceñirse a una idea precisa y clara de quien es el responsable, de que y ante quien.

De suyo surge la necesidad de delegar funciones, facilitando a los sucesores en la conducción de la empresa la formación y experiencia para solventar los problemas que pudieran plantearse. La circunstancia favorable a las / pequeñas empresas es que su dirección suele ser más flexible que una grande, pues la burocracia y el retraso en adoptar decisiones son difíciles de evitar cuando / se consultan muchos individuos, de allí que en la medida en que la celeridad de las decisiones permitan una ventaja conforme las circunstancias, la pequeña empresa reúne las condiciones más favorables particularmente cuando la situación del / mercado varía con asiduidad o cuando deben prestarse servicios especiales o inmediatos. Dos son los factores a considerar, primero que las decisiones sean rápidas.

das y en segundo término que estas sean acertadas. La capacitación de los dirigentes de empresa debe orientarse hacia:

a) la formación destinada a propietarios de empresas individuales, y

b) la formación más avanzada y especializada de los dirigentes de cooperativas, asociaciones profesionales y organizaciones privadas.

- La Estructura de la pequeña empresa.

La mediana y pequeña industria han sostenido siempre una dura / lucha por la competencia, registrándose en el comercio cambios en su estructura, dicho proceso es permanente solo que en la actualidad es más rápido que antes / caracterizándose por:

a) las nuevas formas de las empresas y sistemas de ventas.

b) las continuas e intensas ampliaciones de capacidad de las empresas.

c) por la intensiva aplicación de los factores que caracterizan las nuevas formas de explotación y capacidad, como la ampliación de espacio, extensión de la capacidad de capital y aplicación de sistemas de planeación y organización.

La empresa pequeña y mediana no está pues a la defensa y en la lucha por la existencia contra las nuevas formas de empresa en sí, sino contra los factores citados que en definitiva constituyen la condición previa para el elevado rendimiento en las transacciones y la continua ampliación de su participación en el mercado. Las empresas pequeñas y medianas deben actuar en contra de esta / mayor presión de la competencia para reducirla y tienen oportunidades para ello, derivadas estas de su dirección a fin de asegurar su devenir próximo. La característica estructural de las empresas pequeñas y medianas consiste en que su existen-

cia descansa en la personalidad del titular, dependiendo su avance o retroceso de su habilidad particular, derivándose su actuación en forma tal que através de sus ideas y actuación modernas ajustadas a la elasticidad y novilidad logren su transformación. Al aplicar las características de venta en masa de creciente carácter anónimo en la relación consumidores y vendedores, así como de estructuración técnica del proceso de ventas, la vinculación personal del titular con el consumidor juega de contrapartida de la despersonalización de la relación entre las modernas formas de empresas grandes y consumidores, lo que permite un ajuste al gusto y a las particularidades del consumidor. También através del contacto personal del titular con el personal que brindan en la pequeña empresa la oportunidad de instruir mejor al hacerse cargo el aprendiz en forma completa y más rápida del conjunto general de la empresa. No menos cierto es que el contacto personal del comerciante con el fabricante es de gran importancia para una sincronización de las necesidades comunes que pueden ser abordadas con mayor profundidad y con interés de solucionar ingentes problemas, mientras que en relación a la gran empresa solo interesa la importancia del pedido. Las decisiones en lo personal y con relación a una política de empresa orientada hacia el porvenir, basado ello en una forma de mayor novilidad con relación a sus decisiones que tratan de la esencia del negocio y con una proyección de futuro, con la ventaja de una mayor elasticidad y mejor posibilidad de adaptación, reaccionando con mayor intensidad que una gran empresa. Existe también una mayor novilidad de costos superior al de una gran empresa. Las decisiones del propietario aquí no están sometidas a determinados planes de costos, en donde una decisión formada por el titular de la empresa sobre el particular ejerce una influencia directa sobre la rentabilidad, aquí generalmente no hay un pronostico de renta teórica sino que el propietario decide si eleva su participación en el mercado a cargo de su rentabilidad para luego de consolidada su posición en el mercado aumentar de nuevo su rentabilidad sobre cálculos

más elevados y costos más reducidos. Por último el dinamismo personal base fundamental para utilizar en la lucha competitiva con las grandes empresas y en donde aplicando las cualidades comerciales la empresa dirigida individualmente enfrenta a la competencia de las grandes.

- Tipos de las pequeñas empresas.

Las consideraciones sobre la pequeña empresa como factor complementario en las elaboraciones de los planes económicos adquieren cada día mayor convergadura. Es sin duda también un arma adicional para resolver el desempleo dentro de una racional política de industrialización.

Es manifiesto que las pequeñas empresas pueden contribuir apreciablemente a la economía de los países en vías de desarrollo al utilizar el potencial nacional proporcionando trabajo. La pequeña industria se identifica frecuentemente con la tecnología atrasada, la administración ineficaz y la baja producción en ciertos áreas, estas características son rasgos típicos de la mayor parte de la pequeña industria, pero no son características inexorables. Existen pequeñas empresas modernas de gran eficacia ya sea en países desarrollados o subdesarrollados en donde la transición de la pequeña industria tradicional a la industria moderna implica abandonar la tecnología anticuada adoptando una organización moderna y una tecnología adecuada. Debemos distinguir con claridad la pequeña industria doméstica que se lleva a cabo dentro del grupo familiar. Puede señalar ciertas ventajas para la producción artesana pero no es eficaz y se expone a abusos sociales a fines comunes siendo una forma pasible de ser sustituida por factorías de dimensiones pequeñas. El segundo escalón lo apreciamos en la factoría artesana en la que los artesanos trabajan solos sin que se procure una extensa división del trabajo. Si bien pueden desempeñar una función provechosa hay una tendencia hacia su desaparición o a su limitación a servicios de reparación y mantenimiento. El tercer esca-

lón lo configura el director de empresa y no el artesano. Las pequeñas empresas pueden ayudar a satisfacer las necesidades de los mercados nacionales y contribuir a la exportación; actuar como freno al monopolio; proporcionar empleos locales y utilizar capitales locales contribuyendo así a una política de descentralización. En naciones muy adelantadas las pequeñas empresas desempeñan una función importante. En EE.UU. en 1958 el 91% de todos los establecimientos manufactureros tenían menos de 100 operarios. En Japón y en el Reino Unido la proporción es aún más elevada. Las pequeñas instalaciones son auxiliares de gran valor en el suministro de piezas y suministro a empresas mayores. En el Japón se utiliza el contrato en la relación con las empresas mayores. Operan no sólo en artículos / en donde no se indica la producción en serie, sino que también inicia nuevas orientaciones y nuevos productos, procurando así economías en el transporte y representan un menor capital de explotación que las operaciones en gran escala. En principio sus ventajas las apreciamos en su mayor flexibilidad y rapidez de adaptación; una mayor independencia y libertad de acción; una mayor facilidad de coordinación de actividades; un clima social favorable que contribuye a la integración del individuo en la sociedad. Pero el problema fundamental de la pequeña empresa es el de la personalidad del director propietario. Su éxito radica en la capacidad y experiencia personal del que la dirige.

- Nueva fisonomía de las pequeñas empresas.

Las pequeñas empresas industriales no se limitan a subsistir sino que evolucionan, se transforman y en la medida que conservan su utilidad y vitalidad se adaptan a las circunstancias y a las nuevas necesidades. En los países altamente desarrollados se observan tres tendencias en lo vinculado a la pequeña / empresa industrial y las sintetizamos considerando el aumento del tamaño de las / pequeñas empresas; una vinculación más estrecha con la gran industria y una ar-

pliación de sus actividades comerciales.

a) Tamaño de las empresas: En las consideraciones sobre la pequeña empresa es lógico que ubiquemos la artesanía. En muchos países gran parte de las empresas artesanales son empresas diminutas en las que solo trabajan el artesano y alguno de sus familiares. Se presentan elementos por demás elocuentes que indican una tendencia general al paulatino incremento de las dimensiones de las empresas industriales en los países muy industrializados. Ello empero no significa la desaparición de todas las pequeñas empresas en que trabajan un número reducido de personas, subsistiendo en el caso de que continúe prestando a los consumidores los servicios individualizados que de ellas se esperan. En términos generales las actividades que deben tomar a su cargo las pequeñas empresas industriales en particular en calidad de auxiliares de la gran industria, exigen superficies más vastas, equipos modernos y personal más numeroso y calificado. Por ejemplo, Bélgica posee 120.359 empresas industriales que no emplean asalariados, también en los países Bajos no se emplean asalariados. En Alemania Occidental existen 751.639 empresas artesanales de las cuales 249.672 no emplean asalariados. Al lado de los trabajadores "aislados" deben ubicarse las empresas industriales que ocupan menos de 5 asalariados y que son unidades económicas muy reducidas, que solo subsisten en la medida en que responden a las necesidades individualizadas de una clientela local. En Alemania Occidental el número de empresas de una sola persona y el de los que ocupan como máximo 4 asalariados se reduce en un 20% entre el período // 1949/56 en tanto que las pequeñas empresas que ocupan entre 25/49 asalariados aumentó en un 73% y el número de personas ocupadas en artesanías pasó de 3,5 a 4,8 por empresa. Noruega entre el lapso 1946/59 tiene una plantilla media de empresas artesanales que oscila entre 3,38 a 3,81 personas por establecimiento.

En Francia para 1954/58 el número de establecimientos industriales o artesanales que no emplean a ningún asalariado bajó de 408.000 a 374.000, va-

lo decir disminuyó en el 8% mientras los establecimientos que ocupaban a trabajadores asalariados pasó de 450.000 a 456.000 o sea que aumentó en un 1%.

En los países Bajos las pequeñas empresas industriales que empleaban menos de 10 trabajadores representaban hacia 1956 el 15% del total de las empresas. En Bélgica entre 1948/59 el número de empresas industriales de 1/4 trabajadores se redujo en un 7,57%.

b) Vinculación de las pequeñas empresas con la gran industria: Paulatinamente la pequeña empresa industrial se está convirtiendo en el complemento y auxiliar de / la gran industria. Si bien en el pasado se encomendaba a los pequeños empresarios la fabricación de prototipos, en los últimos años la colaboración entre la grande y pequeña industria se ha generalizado. Las grandes reúnen el trabajo a destajo de los pequeños industriales no solo porque resulta más barato que instalar un / equipo valioso contratando especialistas al efecto, sino porque permite atender / una demanda superior a la habitual sin aumentar su capacidad de producción en forma excesiva. Un sistema tipo de subcontratación muy habitual en el Japón ha brindado buenos resultados en virtud de que la gran empresa contratista abona salarios superiores generalmente a los obtenidos en la pequeña empresa rural o artesanal. Este tipo de empresas asegura márgenes de beneficio que les permite remunerar adecuadamente a sus trabajadores. En Francia la fábrica Renault consagra p.o. un 46% de sus recursos a las compras a subcontratistas de los elementos que necesita para la fabricación en serie. Utiliza cerca de 400 subcontratistas y en algunos casos 1.500/2.000 sobre los cuales el 10% emplea más de 300 obreros, un 70% entre / 50/300 obreros y el 20% restante menos de 50 obreros. Apreciamos la aplicación / del sistema a empresas de cierta magnitud capaces de una fabricación en serie. La subcontratación solo realizase con los pequeños industriales que se comprometen a suministrar cierta cantidad de piezas en cierto plazo previamente fijado. Generalmente existe un apoyo técnico administrativo y financiero de las empresas contra-

tistas a las pequeñas empresas industriales. Al respecto significaré a título ejemplificativo que hacia 1960 se crea en Burdeos una Bolsa de tipo para las / industrias de los metales del S.O. de Francia, cuyo carácter es el de una Bolsa de subcontratación, que tiene por finalidad centralizar la oferta y la demanda / poniendo en contacto a las empresas interesadas a los fines previstos. En la / Alemania Occidental el caso de la empresa Daimler-Benz que utiliza los servicios de unos 12.000 subcontratistas con una cifra de negocios inferior a 20.000 Dm. / EE.UU. observamos vgr. el caso de la compañía General Electric que posee aproximadamente 42.000 proveedores de lo que el 90% empleaba a menos de 500 personas, en principio la compañía precedentemente señalada distribuyó entre otras empresas 2.000 millones de U\$S. La General Motors tiene más de 26.000 proveedores de los cuales cerca de 16.000 ocupan menos de 100 obreros. La interrelación de las grandes empresas y de los pequeños proveedores se advierte en todos los sectores. Se puede formular la idea de que los grandes compradores tienen pequeños proveedores y los grandes proveedores tienen pequeños compradores. No es necesario que la producción de una gran empresa se haga en una misma fábrica sino más bien adquiere flexibilidad con la posibilidad de hacer fabricar parte de los componentes de los / productos en empresas pequeñas o medianas que conserven ductibilidad de fabrica- / ción, así en términos generales la pequeña industria parece mantener cierta importancia en las economías nacionales en curso de desarrollo económico haciéndolo // a través de un proceso de adaptación, evolución o de selección natural. El proceso de adaptación consiste en un desplazamiento del centro de gravedad de la pequeña industria de las actividades en que compite con las industrias importantes a las / actividades complementarias de estas últimas.

En los aspectos fundamentales de característica tradicional de la pequeña industria esta ya no trabaja para un consumidor final o individualizado cuyos gustos y exigencias conoce, sino que entrega su producción a revendedores / mayoristas o grandes almacenes, intermediarios en última instancia. Aquí hallamos

a ciertos artesanos y pequeños industriales, verdaderos artifices que domina / perfectamente la técnica de su oficio trabajando para los grandes almacenes como para su clientela privada, derivando en circunstancias en donde no existe un / contacto personal con el cliente.

c) Ampliación de las actividades comerciales: La pequeña industria siempre ha / tenido que colocar su producción, siendo su dilema no solo el producir sino el / vender. Esta es una necesidad de todas las empresas industriales sean cual fueran sus dimensiones. Ahora bien para vender es necesario conocer el mercado, poseer una técnica y organización en particular en la era de los enormes mercados de los grandes espacios en donde la competencia es cada vez más dura. Las pequeñas em- presas se ven generalmente obligadas a practicar el marketing, estudiando los // mercados internos y externos, a visitar periódicamente a la clientela, estudiar las posibilidades que se le ofrecen a la producción. Muchas pequeñas empresas / aisladamente no pueden dedicarse a estas actividades de orden comercial y solo la asociación con otras empresas se realizaran con eficacia, en particular en función del factor tiempo en cuanto se vincula a la atención de actividades de producción y de orden comercial. Se nota más claramente en el caso de las pequeñas empresas auxiliares de la gran industria que deben calcular sus costos de producción, pre- cios de venta, beneficios, etc. para así discutir los precios con las grandes em- presas que disponen de servicios financieros y de contabilidad organizados. Este planteamiento es un combate desigual si la pequeña empresa no se organiza adecua- damente. Así la ampliación de las actividades comerciales modifica en los países industrializados la fisonomía de las pequeñas empresas industriales y contribuye a su desarrollo interno.

- El sentido de la permanencia de las pequeñas empresas.

Podemos considerar ciertos aspectos que evidentemente forman la fuerza en que se apoyan las empresas económicas independientes que paulatinamente se afirman en su avance en el mercado, así tendríamos como elementos de / importancia los intercambios en pequeñas cantidades; mercados amplios para maquinaria de ocasión; instalaciones tipo standard, instaladas y financiadas por instituciones o empresas especializadas; sistemas de transporte para pequeñas expediciones; aumento del número de aparatos de uso doméstico que requieran un servicio de conservación; un amplio mercado para bienes durables de ocasión; sistemas de venta independientes derivados de la industria. Debemos apreciar también que la gran empresa no es siempre la más apta para satisfacer las necesidades. La / ley de producción en masa tiene sus límites. Se nota que un amplio campo de actividades es adecuado al accionar de las pequeñas empresas, así las ventas, el trabajo de precisión, elaboración de productos especiales, el reparto y el servicio de las grandes empresas. No cabe duda de que en un mercado de cierta amplitud la multiplicación de pequeñas unidades refuerza la competencia y permite una acción apaciguadora sobre la economía de mercado, no se puede tampoco afirmar que todas las pequeñas empresas no trabajan en régimen de libre competencia pues buena parte de ellas se encuentra en un mercado protegido. No cabe duda que el éxito permite pasar del estado de pequeña industria al de la gran empresa. El aumento de la renta nacional y del bienestar aumenta las exigencias de los individuos tanto desde el punto de vista de la variedad como el de la calidad favoreciendo a las / empresas de pequeño tamaño cuyo poder de adaptación es dinámico. Junto a las consideraciones efectuadas favorece a la pequeña empresa la dispersión de las parcelas habitadas, el desplazamiento hacia la periferia de las ciudades y el deseo de distinguirse de los demás.

- El sentido familiar de la pequeña empresa.

Por lo que respecta al carácter familiar de la pequeña empresa industrial se ofrecen ciertas ventajas. Así el personal cuesta menos, es más dúctil y más dispuesto a brindar su colaboración. Sus puntos débiles se pueden centrar en que las decisiones a tomar son un tanto difíciles a veces puesto que pueden afectar en cierta manera la vida normal provocando disensiones de familia, que con frecuencia pesan decisivamente. En cierta manera el destino de ciertos negocios depende con frecuencia de las condiciones familiares internas. Las pequeñas empresas pueden actuar con elasticidad en el caso de novedades técnicas, con frecuencia el pequeño empresario puede aprovechar rápidamente estas novedades, estas oportunidades se producen especialmente en el caso de nuevos desarrollos // técnicos o cuando se realizan importantes transformaciones en la estructura demográfica.

b) La orientación empresarial al servicio de la pequeña empresa.-

- Un enfoque empresarial de la pequeña y mediana empresa.

De la ampliación del mercado surgen para estas empresas de tipo medio y pequeñas, situaciones favorables, para ello es necesario que puedan adaptarse en su estructura como en su carácter económico-social y en su faz productiva a las nuevas condiciones que impone una sociedad en rápida industrialización. De real significación es la clase media industrial en el proceso precedentemente señalado. Las aspiraciones político-económicas de las empresas medianas y pequeñas sólo se afirman cuando se adaptan a la política industrial de aplicación al / área o región comprometida en la misma.

No sólo se verifica la labor realizada por sus propias instituciones en cuanto al estudio de los mercados e investigación operativa de ventas / y producción, sino las medidas de tipo estatal de política económico-social a efec-

tos de fomentar la clase media industrial.

La política seguida por la mayoría de los países civilizados / respecto a la dimensión de las empresas tiene por finalidad la formación de una estructura industrial de tipo mixto, tendiendo a conceder a las empresas de dimensión media y pequeña un desarrollo sano facilitando su **evolución**. Las medidas / a efectos de fomentar las industrias pequeñas y medianas se han limitado por lo general a medidas de carácter crediticio y fiscal, ya que la falta de capital de inversión constituye uno de los puntos débiles de estas empresas, las que como / consecuencia de su estructura y forma jurídica, no tienen facilidad de acceso al mercado de capitales.

Las grandes diferencias de un país a otro se pueden determinar teniendo en cuenta el volumen y carácter de las medidas adoptadas conforme los diferentes grados de industrialización de cada uno de los países.

La política económica de cada uno de los estados puede aportar / por medio de la consideración de la ampliación de los créditos a plazo medio y largo una ayuda considerable a las empresas de dimensión media y pequeña. Se debe / además acometer a la formación de capital por una política tributaria favorable y establecer un orden de competencia que evite los obstáculos en el camino de una / cooperación eficaz entre las pequeñas empresas. La creación de Instituciones de auto ayuda con una labor eficaz dentro de una misma empresa puede considerarse una salida al problema de orden crediticio muy digna de tener en cuenta. Se considera de gran importancia la aplicación de medidas racionalizadoras en el propio sector económico interno de la empresa, debiendo de ser aplicadas por empresarios dinámicos, estableciendo costos que respondan a las modernas exigencias, ajustándolos a precios que se encuadren dentro de las necesidades de mercado, así las investigaciones de mercado, los análisis de los programas de fabricación y las posibilidades de especialización son de gran valor para un enfoque preciso del problema. De-

ben tenerse en cuenta la libertad de movimiento del factor trabajo y capital como las corrientes de mercaderías que actúan de elementos condicionantes de las / situaciones a analizar.

De la adaptación de las empresas de tipo medio y pequeño a las nuevas condiciones jurídicas imperantes, que dependerán de la capacidad de observación y visión, del deseo de adaptación y de la capacidad de cambio del programa de fabricación de los empresarios.

- Factores determinantes en el desarrollo de las pequeñas empresas.

La investigación económica puede tener por finalidad la solución de los problemas económicos particulares de una pequeña empresa, de un grupo de pequeñas empresas o de todo el sector de la pequeña industria en una región determinada.

Pueden asimismo ayudar a los gobiernos a decidir cuales son las clases de pequeña industria que conviene estimular, cual es el lugar más indicado para fomentar la creación de nuevas empresas y la clase de ayuda que se les debe prestar y a los servicios de vulgarización a evaluar los resultados probables de los servicios que prestan.

Aspectos determinantes son:

a) Elección de las técnicas de producción.

Es donde predominan consideraciones tecnológicas y económicas, exigiendo estrecha colaboración entre economistas, técnicos e ingenieros industriales. Es evidente la necesidad de investigar acerca de las posibilidades y medios para desarrollar nuevos sectores o clases de producción manufacturera en pequeña escala en campos en donde no suelen existir grandes empresas. Es necesario que en principio se produzca la selección de industrias en donde elementos tales / como el abastecimiento de materias primas, mercados, posibilidades de exportación, las economías en divisas resultantes de la producción nacional sustitutiva de los

productos de importación. Se estudiará la mejor manera de aprovechar los recursos económicos y humanos a efectos de lograr de ellos el máximo aprovechamiento y modificar las técnicas tradicionales de la producción en la pequeña industria evaluando las necesidades de capital y mano de obra por unidad de producción. Debiendo verificar las consecuencias de dichos elementos sobre los precios, el / empleo, los ingresos globales de los trabajadores, los beneficios y la tasa de / formación del capital.

b) La ubicación de las pequeñas empresas industriales.

Los factores de incidencia que influyen en la elección del lugar en donde se instala una pequeña industria se dividen en dos categorías:

- 1ª) los que determinan el lugar en que son inferiores los gastos de transporte.
- 2ª) los que intervienen para que los gastos reales de producción sean menores en algunos lugares que en otros.

La proximidad de las fuentes de materias primas y de los mercados favorece la instalación de industrias, importa en ciertos casos determinar si es más caro el transporte de las materias primas o el de los productos terminados. Será ventajosa una situación cercana a la fuente de materias primas siempre que el producto terminado contenga una parte relativamente pequeña del peso de las materias primas empleadas en su elaboración y tendrá más ventajas una situación de / proximidad a los mercados cuando el producto final sea más voluminoso, frágil o perecedero, que las materias primas que intervienen en el proceso de fabricación. Hay una tendencia en las empresas cualquiera sea su dimensión a instalarse en una gran proporción en el interior o alrededores de los grandes centros donde ya existe un núcleo industrial, ello se halla motivado por el estado de dependencia en / que ciertas empresas se hallan en relación con otras para sus necesidades en mate- rias primas o piezas sueltas, etc. estos elementos entre otros y su influencia so-

bre los gastos de producción ayudarán a los pequeños industriales que tengan que escoger entre diferentes lugares para su instalación. No sólo deben observarse los costos nominales de la producción, sino los costos sociales. El éxodo de / campesinos rurales a las ciudades origina la creación de condiciones a fin de / adaptar en un período prudencial dichos emigrantes a las condiciones de la vida urbana - vivienda, salubridad, seguridad social, educación, etc. - . Si es muy rápida la afluencia de la población a las ciudades, menos posibilidades tienen esos servicios de ser suficientes y en gran mayoría de casos dicho éxodo puede ser nefasto para la vitalidad de las zonas rurales, así la creación en esas zonas de pequeñas industrias, puede servir para combatir el desempleo y el empleo insuficiente en la agricultura.

Si se aprovechan las mejoras en los medios de comunicación y la técnica más moderna que puede substituir el trabajo manual, disminuye la desigualdad ~~entre muchas~~ clases de pequeñas empresas rurales y sus competidoras de la ciudad, así podrán retener las industrias en las aldeas.

También es de considerar las perspectivas de aumento de la productividad. La dispersión de la actividad industrial entre pequeñas empresas diseminadas, opone un obstáculo a la organización ya sea por los gobiernos o por la acción mancomunada de los propios productores de los servicios y los medios técnicos, financieros y administrativos que les son necesarios para explotar las posibilidades de creación y desarrollo de la pequeña industria.

El fenómeno de atracción de las grandes ciudades además de la / mentables repercusiones sociales puede reflejar una distribución de recursos antieconómicos al ser más notoria la discrepancia entre los costos privados y so- / ciales.

Debe alentarse la expansión de cierto número de pequeñas aglomeraciones industriales de densidad demográfica moderada que disponiendo de buenas

comunicaciones y energía eléctrica, pudiendo desarrollar servicios auxiliares que permitan ejercer atracción sobre las nuevas empresas, se logran ventajas evitando los inconvenientes de las regiones rurales y de las ciudades industriales.

Las investigaciones económicas sobre los gastos por habitante en servicios esenciales en las ciudades y en las aldeas permitiría a los gobiernos tomar las medidas en cuanto a los lugares en que debe estimularse la ubicación de las pequeñas industrias, la creación de nuevas empresas en ciudades o aldeas, favoreciendo los pequeños conglomerados en relación a los grandes. // También de importancia es analizar las posibilidades de desarrollar pequeñas industrias rurales para facilitar el empleo fuera de temporada a los trabajadores agrícolas. Aquí la necesidad de dar utilización satisfactoria del capital necesario adaptando la producción estacional a una demanda continua.

e) Costos y productividad.

Los estudios sobre la importancia relativa de los diferentes elementos del costo en relación con la producción de las diferentes clases de empresas pueden ser de utilidad para los propietarios de las pequeñas empresas y para el establecimiento de políticas económicas por los poderes públicos. Además la posibilidad de comparar la productividad de mano de obra y del capital en empresas de diferente importancia permitirá decidir que clase de pequeños empresarios deben ayudarse y elegir los métodos más convenientes, evitando el gasto de adquirir un equipo costoso cuando su labor puede realizarse con un equipo más sencillo habida cuenta del volumen de las operaciones de la empresa. En el caso de que se fabrique más de un producto deben compararse los costos por unidad de producción de los diferentes productos con los precios establecidos y así se preveerá cuál o cuales son los productos que reportan mayores beneficios a la empresa y cuales menos a fin de orientar y modificar los programas de producción /

hacia los renglones que arrojen un mayor margen de utilidad.

d) Estudio de los mercados.

Ya sean encarados particularmente por cada empresa o de conjunto su importancia es trascendental a fin de fincar las previsiones sobre la evolución futura, básicas en tanto sirvan para decidir si deben ampliar su capacidad de producción o introducir cambios en la lista de sus artículos, así es de importancia tener en cuenta:

- 1º) quienes son los compradores del producto. A que grupo de ingreso pertenecen.
- 2º) donde residen los consumidores del producto.
- 3º) en que medida las modificaciones en los precios dependen de la demanda.

Además debo analizarse los efectos que ejercen sobre la demanda factores tales como el crecimiento demográfico, la elevación del ingreso medio y las modificaciones que se produzcan en el precio del producto y en los precios de sus sustitutos más importantes.

e) Coordinación de la política de desarrollo.

Es importante en función de gobierno coordinar la política de desarrollo de la pequeña industria con los planes generales de desarrollo económico y particularmente con los programas de fomento de la gran industria y las medidas destinadas a estimular la evolución rural.

Así es posible lograr que las pequeñas y grandes empresas industriales tengan actividades complementarias, asegurando a la pequeña empresa industrial una proporción equitativamente justa de los recursos nacionales, definiendo su papel en el desarrollo económico y social de la nación.

2.- LA PEQUEÑA EMPRESA. SU DEFINICION.

a) Qué se entiende por pequeña empresa.

Ubicamos en el concepto del epígrafe las industrias o sectores industriales constituidos por empresas pequeñas pero no es menos cierto que en función del número de empresas que la componen y al número de trabajadores que ocupa una pequeña industria pueden alcanzar importancia capital.

Las pequeñas empresas industriales varían de los establecimientos familiares y de la artesanía hasta las fábricas de mediana importancia. Pueden observarse líneas de demarcación arbitrarias que tienden a agrupar artificialmente a las empresas haciendo omisión de la continuidad que realmente existe en el volumen y características de ciertas empresas. En las líneas de demarcación la mayor parte de las diferencias que se observan son de grado y tienen menos importancia que las características comunes de las empresas situadas a ambos lados de las líneas de demarcación. En el avance progresivo de las empresas más pequeñas a las de mayor envergadura observamos diferencias considerables, en el primer caso difícilmente pueda decirse que se trate de un dirigente de empresa pues dedica su mayor tiempo a la producción efectiva trabajando por cuenta propia o empleando a uno o más ayudantes tal vez miembros de la familia. Ya se llega a un punto de la escala en que el jefe de la empresa deja de ser un artesano propiamente dicho pues aunque se dedique en parte al trabajo efectivo de la producción consagra una mayor parte de sus energías a dirigir, coordinar y vigilar la labor de sus colaboradores, se ha convertido en director de empresa si bien puede observar relaciones personales directas con sus trabajadores. En las empresas más pequeñas de esta categoría el jefe del establecimiento desempeña por sí todas o la mayor parte de la gran diversidad de funciones inherentes a la dirección de una empresa, como la organización de la producción, de la compra y de la venta, la evaluación de los pre-

cios de costo, la contratación, la formación y vigilancia de los trabajadores, etc. El progreso de la empresa le hace difícil sino imposible asumir todas las funciones, de suyo delega entonces un número creciente de detalles de la gestión de la empresa, el contacto con los subalternos se mantendrá por conducto de sus auxiliares. Considérese además las diferencias en el grado de especialización / y en el desempeño de las funciones de dirección así como en la medida en que se mantiene una relación entre el director y los trabajadores de la empresa, figurando entre las más importantes que separan las empresas pequeñas de las medianas y / grandes. Las características más significativas de estas empresas son:

- a) dirección relativamente poco especializada
- b) estrecha relación personal de los dirigentes con los trabajadores encargados de la producción, los clientes, los abastecedores y los propietarios
- c) falta de acceso al capital mediante los mercados organizados de valores y a / menudo dificultad en obtener créditos, inclusive a corto plazo
- d) falta de fuerza particular de negociación en las compras o las ventas
- e) integración relativamente estrecha en la comunidad local, a la que pertenecen los propietarios y los dirigentes y dependencia de los mercados y de las fuentes de abastecimiento próximas.

- La pequeña empresa. Su definición.

La pequeña empresa puede definirse por su dimensión, su tipo de gestión, sus productos o sus mercados. En principio los criterios de orden dimensional tienen características de relatividad pero son los más frecuentes, cualquiera que sea la variable dimensional empleada las empresas por debajo del término medio son empresas pequeñas, vale decir empresas de dimensión inferior a la empresa / media.

Los criterios estructurales pueden no ser suficientes si bien de

interés como vgr. el tipo de gestión. Existen las pequeñas empresas en todos los sectores de la actividad económica cualquiera que sea el género de fabricación / realizada, de donde no es tanto en la naturaleza de los productos si no más bien en las diferencias en las producciones de una gran empresa y de una pequeña en / una determinada rama en donde deben señalarse las características de las producciones de ambas dimensiones. En un sector determinado dos particularidades distinguen las fabricaciones de las pequeñas y grandes empresas ya se trate de fabricación de productos específicos que salen de la serie de los productos tradicionales del sector o bien son productos corrientes del sector, los cuales se orientan por técnicas de fabricación que desbordan el cuadro corriente de las / otras fabricaciones, puede entonces através de un estudio tecnológico de los productos de un sector formalizar una lista de los productos susceptibles de ser fabricados por empresas pequeñas y medianas. El exámen de las ventas es un último criterio de selección y definición de las empresas pequeñas y medianas generalmente limitadas en cuanto a la posesión de una gama completa de productos para distribuir, se encuentran más limitadas que las grandes firmas en la elección de su cuadro de distribución. De donde solo la acción agrupada es la única solución que / pueden poseer las empresas pequeñas y medianas para resolver la expansión de sus ventas, en contrario la expansión de las ventas depende de la voluntad de terceros, representantes que exigirán márgenes más elevados.

- El tamaño de la empresa.

Fuera del criterio de considerar pequeñas empresas aquellas que ocupan poca mano de obra o capital, consideraremos a la pequeña empresa como aquella cuyo tamaño no llega al óptimo para rendir el servicio o cumplir la función / económica que constituye su objeto al costo más bajo posible, así podemos observar a pequeñas empresas que no obstante cumplen la condición de mínimo costo frente a

empresas de envergadura cuya estructura está constituida por instalaciones muy variadas que unitariamente consideradas no alcanzan el tamaño óptimo para poder ofrecer el mejor servicio al menor costo. De lo que resulta que pueden existir empresas de reducido volumen que no son pequeñas y grandes empresas que por no alcanzar el volumen óptimo requerido a sus líneas de producción las calificamos de pequeñas o medias. Algunas consideraciones debemos de tomar debidamente en cuenta a saber y son las que se vinculan al área de influencia o radio de acción de las empresas. Así es de gran importancia el espacio o área vital útil de las empresas de cada tipo. A menor área de acción operativa es menor el tamaño necesario para alcanzar el óptimo donde pequeños empresarios de servicios locales alcanzan muy pronto el tamaño ideal, mientras que una industria pesada cuyo radio / de acción es el que mayor incidencia puede sufrir con las integraciones económicas supranacionales puede aparecer como pequeña al compararse con sus aisladas / competidoras. Para determinar pues el tamaño de una empresa es interesante fijar en sí un módulo que resulte ideal como para rendir un servicio a más bajo costo / dentro del área típica de cada actividad que queda expedita a competidores del / exterior, esta situación puede variar en el caso de barreras arancelarias o por falta de licencias de importación al fijar una nueva situación de competencia. La política integracionista actual se basa en la posibilidad de un mercado más amplio que permita marcar una nueva política económica con un firme sosten en la rebaja / de los costos originados en una mayor producción, debe entonces tenerse debida / cuenta del crecimiento del radio de acción territorial que una rebaja de costos en función de costos de transporte pueda ejercer con relación a industrias emplazadas a cierta distancia. Así entonces es cierto que la gravedad de la situación para las industrias mal estructuradas ya sean pequeñas o grandes no surgen de comparaciones con realidades actuales, sino que serán fijadas por situaciones futuras en donde quienes posean instalaciones modernas produciendo masivamente y a bajos

costos habrán logrado prolongar el radio de acción y su poder de penetración en mercados distantes. Aquí debe fijarse la política del Estado a fin de evitar un grado discriminatorio fincado en la especialización que favorezca a las industrias de unas zonas en detrimento de las de otras menos desarrolladas, ello sin que no se permita una explotación sana de la economía nacional, cuando en su virtud fuera más racional confiarlos al servicio de otras industrias especializadas. Es / notoria la circunstancia de promover el bienestar de todos los componentes de la comunidad para lo cual se recurre en el terreno económico a la creación de extensas áreas de mercado en las cuales los elementos productivos intentaran situarse en los mejores emplazamientos fincando la posibilidad de los movimientos de mano de obra y capitales que para cada tipo de producción podrán ubicar los lugares / más apropiados sobre una base territorial amplia que permita posibilidades mayores de índole económico social lo que no quiere significar que no subsistan los núcleos industriales justificados por razones eminentemente económicas.

No menos cierto que con relación al radio de acción de las empresas se producen otros fenómenos que dan lugar a las áreas de influencia entrecruzadas y que pasaremos a reseñar. La necesidad de la adaptación se produce cuando se entrecruzan y cortan las áreas de influencia de diversas empresas.

En un área donde se produce la concurrencia de empresas y de / suyo se motiva la competencia en precios y en su comparación de servicio - comodidad y rapidez - y calidad. Generalmente las prestaciones de servicios de carácter local tienen un área reducida y no es afectada por cambio de circunstancias. Pero las empresas típicamente industriales cuyos productos son susceptibles de una mayor área de distribución entraran en contacto más fácilmente con una ampliación hacia el exterior del área regional antes circunscripta al interior de sus propias fron-

teras por aranceles o barreras aduaneras y la posibilidad de una invasión del área propia por la concurrencia anterior, aquí los precios marcaran la intensidad de penetración. Es conveniente examinar a tal efecto con la realidad de visu que dentro de un mismo radio existirán empresas de proyección sólida y otras deficientes no diferenciándose en grandes y pequeñas sino que habrá indistintamente en cada uno de los grupos que puedan formarse. En cuanto al tamaño crítico de las empresas la calificación de pequeñas empresas generalmente se aplica a aquellas que no alcanzan el tamaño óptimo y grandes a las que se acercan a él.

En el fondo del problema existe un planteo de altos costos, que puede motivarse en causas externas -- carestía de materias primas y suministros del exterior -- y en causas internas -- falta de productividad o costos de transformación demasiado elevados -- . La falta de productividad y eficiencia es un defecto institucional que debe corregirse con mejores bases de organización. Las técnicas de nuevos métodos bien aplicadas están probando ser útiles a todas las empresas, / las pequeñas y medianas empresas que no soporten una aplicación directa y personal deberán buscar la contratación de servicios que le permitan mantener la línea de desarrollo y progreso alcanzado. La clave radica en gran cantidad de ejemplos de costes fijos excesivamente elevados motivados en una explotación poco intensiva / del utilaje industrial existente que trae como consecuencia tasas horarias elevadas aquí el problema suele encontrarse en un escaso número de horas de utilización de ciertas máquinas, en ciertos casos las más modernas y costosas, en donde gravitan dos sumandos de costos fijos de gran importancia como vgr. la amortización y la rentabilidad del capital invertido en las maquinarias.

La existencia de un sentido individualista base de un concepto de independencia o de autosuficiencia que no tolera depender de los demás, así se llega a tener muchas empresas autárquicas al precio de la dispersión, de una baja especialización y costos elevadísimos. El tamaño óptimo absoluto será como es lógico el que permita la mayor economía de costos en una mayor y mejor explotación /

de los equipos que facilite el incremento del rendimiento de las inversiones favoreciendo la renovación de los equipos y técnicas de producción ajustándolas a las posibilidades del mercado.

Las pequeñas series de fabricación absorben una cantidad importante de tiempos de preparación - costos fijos - superiores en ciertos casos a los tiempos activos de operación - costos variables, el desajuste es evidente y proviene de los costos fijos de preparación que encarecen la atomizada producción, lo / que aconseja aprovecharlos repartiéndolos entre series mayores de producción. En este exhaustivo análisis debemos incluir las grandes empresas en donde también las instalaciones no se utilizan eficazmente ya sea por una falta de volumen suficiente o por la existencia de una instalación indebida, adoleciendo de poseer secciones excesivas para el trabajo que se realiza o de poseer un reducido volumen absoluto aunque exista una intensidad de trabajo satisfactoria, trabajando con una // carga de gastos generales inherentes a todo organismo de gran tamaño que pueden / evitarse en las pequeñas empresas a condición de convertirlas en altamente especializadas. De aquí surge el sentido de la subcontratación para empresas menores garantizándoles así la continuidad de trabajo y descargándolos de los gastos de gestión comercial, se irán transformando las estructuras de producción y distribución. Se dispondría de pequeñas empresas especializadas trabajando como auxiliares de las tradicionalmente grandes a costos más bajos y en beneficio de ambas. / La conveniencia de estas empresas se pone de manifiesto al ser instaladas por / cuenta propia por técnicos de las grandes empresas con la finalidad de dar servicio a las mismas y obtener ingresos marginales tan necesarios, atento las circunstancias que se presenten, sin tener en cuenta un sentido individualista que se oriente hacia una profesión ejercida por cuenta propia que indudablemente ofrecerá una posibilidad de mayor ingreso con relación a aquel que trabaja por cuenta / ajena. Así la microeconomía atomizada hasta su más mínima expresión prevalece so-

bre los intereses y las conveniencias macroeconómicas que en definitiva serían las que podrían proporcionar mejor nivel de vida para un mayor número de individuos, conjuntamente se constituye una fuerza de dispersión que divide y empobrece las empresas.

- Factores dimensionales de la empresa.

Si los factores de producción fueren divisibles a discreción, / entonces no se daría ninguna ventaja de producción de las grandes sobre las pequeñas puesto que la empresa pequeña tendría las mismas ventajas de producción / que la grande. Las economías de la producción en gran escala deben atribuirse / principalmente a la falta de divisibilidad de los factores de producción, al respecto J. Robinson señala que si todos los factores de producción fuesen perfectamente divisibles sería posible producir cantidades mínimas de un producto cualquiera con todas las ventajas de la producción en gran escala. Las ventajas de producción de las empresas grandes y la caída de la curva de los costos unitarios, / en cuanto a modificaciones de la dimensión de la empresa se deben a que la empresa grande se encuentra mejor preparada que la pequeña para lograr una proporción más favorable entre los factores de producción más perfectos que las pequeñas, / puesto que poseen equipos que trabajan más económicamente que en las pequeñas. / Las ventajas de costos de las empresas grandes con relación a los de las empresas pequeñas y medias radica generalmente en la posibilidad de emplear equipos mayores con grados de eficacia técnica superiores como también en poder comprar y vender en mayores cantidades, en el hecho de que las empresas grandes pueden trabajar con reservas financieras de existencias y de fabricación mínimas con relación a las pequeñas y la posibilidad de especializar y armonizar el complejo de la producción. No por eso se deja de reconocer que en una amplia serie de sectores industriales la empresa de tipo medio goza de iguales o mejores posibilidades para

la organización racional del proceso de producción que las grandes. La tesis de la indivisibilidad puede perder valor en cuanto la técnica aplicada logra producir maquinarias con múltiples aplicaciones y puedan ser aplicadas en pequeñas empresas de producción limitada. También en el campo de la organización llegan a desaparecer las diferencias entre las distintas dimensiones de empresa. De allí que la gran empresa pierde a causa de este progreso técnico de fabricación muchas de las ventajas que tiene sobre la empresa de tipo medio y pequeño, así que se iguale el promedio de los costos de las diferentes dimensiones de empresas dentro de un sector industrial.

c) El problema de la definición.

- Dificultades de definición.

Las medidas para determinar que negocios deben considerarse / grandes, medianos o pequeños se fundamentan en el número de empleados, suma de / jornales, ventas por año, importancia del capital original. Sobre el particular es de significación medir el tamaño de las empresas si bien se corre el riesgo de caer en un complicado relativismo. Es determinante el número de personas que motiva la instalación de una pequeña empresa y la posibilidad de que los titulares de la empresa realicen por sí las diferentes funciones de la misma participando / directamente en su dirección. La formación de grandes empresas orienta una posición de disputa a la clientela de las pequeñas industrias. Pero lo expuesto no significa que el espacio vital de la mayor parte de las pequeñas sufra una reducción o que lleguen a perder su independencia. Hay empresas que paralelamente al / crecimiento acelerado de las grandes empresas de su mismo rango han conseguido concretar operaciones sumamente remuneradoras, así estas empresas pequeñas y medianas como el ave fénix surgiendo de sus cenizas denotan las posibilidades de su existencia y de su necesidad en el mercado.

- Importancia de la pequeña empresa.

Podríamos considerar pequeñas empresas industriales los establecimientos que figuran en los censos industriales y que no ocupan más de 10 / asalariados, de allí la necesidad de analizar el número de establecimientos y / personas ocupadas. Del análisis se advierte que en ciertos casos como vgr. Argentina, Brasil y Suiza este tipo de empresas mantienen su importancia relativa, en otros como vgr. Japón parece haber aumentado, declinando en otros en forma absoluta. Considero que la tónica comparativa debe realizarse por países y no entre países debido a no existir una práctica uniforme de determinación para lo que constituye un "establecimiento industrial" en su nivel mínimo, vale decir no hay un criterio generalmente admitido que sirva de base para la aserción en los censos industriales de los pequeños talleres de reparación, artesanías y establecimientos que emplean exclusivamente a miembros de la familia. Si consideramos que en cerca de 8 países de diferente nivel de desarrollo de Europa, Asia, América del Norte y del Sur del 69% al 81% del total de establecimientos industriales con más de 10 personas empleadas ocupan de 11 a 50 personas. Sólo EE.UU. registra una // tendencia distinta pero las cifras que corresponden a este país no son comparables porque los grupos de importancia se establecen siguiendo criterios diferentes. Como decíamos más arriba no ha habido tendencia al descenso en la proporción de pequeñas empresas. En Japón se registró un aumento notable entre 1935/51. Podemos llegar a la conclusión de que las empresas de este grupo representan las tres cuartas partes de todos los establecimientos industriales que ocupan más de 10 personas. Significó además que del 20 al 30% de todos los empleados mencionados en las estadísticas trabajan en empresas que ocupan de 11 a 50 personas. En función a los / porcentuales de producción de los establecimientos de diferente importancia se nota que en EE.UU., Alemania Occidental y Puerto Rico el porcentaje de producción de las pequeñas empresas manufactureras - que ocupan menos de 100 obreros no es muy /

inferior al del personal dedicado a trabajos de fabricación en tales establecimientos, de ello significamos que el promedio de productividad por trabajador en esos países es casi tan elevado en las pequeñas industrias manufactureras como / en los grandes, si bien debe reconocerse que la importancia relativa de los pequeños establecimientos es absolutamente cierta. Durante años el ministerio americano de comercio consideró pequeña industria la que no empleaba más de 100 personas y realizaba una cifra máxima de negocios de 250.000 U\$S en el comercio al por mayor y 50.000 U\$S en el pequeño comercio; el Reserve Federal Board utiliza el activo de balance como criterio en su estudio sobre las finanzas de la pequeña empresa. El 90% de las empresas se consideraban pequeñas con un activo inferior a 50.000 U\$S en cuatro sectores a saber; comercio al detalle, servicios, construcción y servicios públicos. Sobre 9.400.000 establecimientos 8.600.000 tienen un / activo inferior a 50.000 U\$S. Aquí se ve plenamente el predominio de las pequeñas empresas, solamente 900 empresas tienen un activo igual o superior a 100 millones de U\$S, representando el 46,1% del activo total y el 23,5% de la cifra de los negocios globales; puede apreciarse entonces una fuerte acumulación de empresas en las escalas inferiores aplicando este sistema de considerar los valores activos. Aplicando la cifra de los negocios se observa un desplazamiento hacia arriba, así cerca del 80% inclusive de los ingresos agrícolas aparecen por debajo de la escala. En los servicios o empresas de carácter terciario más de la mitad de los ingresos pertenecen al tramo más bajo. En la rama de la construcción y en lo referente a los pequeños comercios estos alcanzan en los tramos inferiores el un tercio.

Verificando tomamos dos cuadros comparativos a saber:

Cuadro I Los establecimientos industriales muy pequeños y su personal

Países	Establecimientos en porcentaje del número total			Personas empleadas en porcentaje del número total		
	1920	1935	1950	1920	1935	1950
	Argentina	—	85	85	—	20
Bélgica	87	80	79	21	14	14
Brasil	76	74	—	13	15	—
Canadá	66	53	47	6	4	3
Estados Unidos	81	73	65	10	10	7
Francia	91	90	—	25	23	—
Japón	71	—	81	14	—	23
Reino Unido	—	73	58	—	9	5
Suecia	55	62	47	7	10	7
Suiza	34	34	33	5	5	5

Cuadro II Los pequeños establecimientos industriales y sus empleados

Países	Número de establecimientos industriales que ocupan de 11 a 50 personas, en porcentaje del total de los establecimientos con más de 10 personas.			Empleo en los establecimientos que ocupan de 11 a 50 / personas en todos los establecimientos industriales con / más de 10 personas		
	1920	1935	1950	1920	1935	1950
	Argentina	—	76	78	—	27
Bélgica	76	74	76	27	24	26
Brasil	74	77	—	20	24	—
Canadá	75	78	79	23	23	21
Estados Unidos	47	47	48	10	10	9
Francia	77	77	—	28	27	—
Japón	81	81	87	30	29	38
Suecia	69	74	73	22	24	23
Suiza	71	72	73	26	26	27

3.- LA PEQUEÑA EMPRESA. SUS PROBLEMAS

a) Problemas de la pequeña y mediana industria.

- Dificultades con que tropiezan las pequeñas empresas.

Los productos de la artesanía tienden a desaparecer ante la competencia de los productos manufacturados con excepción de los que sean superiores en calidad artística y en valor práctico. Así que sea necesario adoptar medidas para alentar a los artesanos a producir artículos de alta calidad.

No es suficiente dar a conocer y favorecer las formas tradicionales de las artes y la artesanía ya que estas sólo podrán subsistir si siguen / conservando el favor del público y para ello será necesario utilizar equipos adecuados, trabajadores técnicamente aptos que se adapten rápidamente a los adelantos de la técnica. No sólo es crear nuevas actividades, es necesario también mejorar los procedimientos de producción y venta adaptando los artículos a las necesidades del mercado. Es importante tener en cuenta las condiciones de dirección y de trabajo de las pequeñas empresas pues allí pueden formarse las causas principales de la escasez de ingresos de dichas empresas, junto a los métodos de producción ineficaces y la falta de servicios que permitan un incremento de la productividad. Así verificamos que lo que pone en peligro a la pequeña industria es el / equipo de producción inadecuado y rudimentario que no permite la producción a un ritmo adecuado de artículos de buena calidad, la falta de capital para adquirir / equipo de producción más adecuado, la escasez de personal capaz de utilizar ese / equipo de producción y dirigir acertadamente la empresa y las dificultades con que se tropieza para el aprovisionamiento de materiales y materias primas sin por ello dejar de lado la venta que se hace pesada en virtud de la ignorancia casi total de los productos con relación a las posibilidades y condiciones del mercado.

- Baja utilización de la capacidad instalada.

Actualmente el principal problema de la pequeña y mediana industria es la utilización deficiente de la capacidad de su equipo instalado; las empresas industriales menores cuentan con maquinaria y equipo capaces de producir un volumen varias veces mayor del actualmente alcanzado. En cierto modo, es inevitable que la industria pequeña y mediana utilice su planta y equipo a menos de su capacidad. Generalmente los propietarios no pueden sostener el costo del personal administrativo y de supervisión que sería necesario para operar el equipo durante varios turnos; los pedidos no son lo suficientemente grandes como para permitir una planeación a largo plazo y asegurar la utilización del equipo a plena / capacidad y rara vez hay un balance adecuado entre las diferentes máquinas y herramientas. La utilización total del equipo solamente puede lograrse en aquellas empresas que sean suficientemente grandes para poder emplear personal altamente especializado en las técnicas modernas de producción y capaz de asegurar un flujo / de pedidos que siempre exceda la capacidad inmediata de producción. Sin embargo, creemos que la industria mediana y pequeña casi siempre opera a un nivel innecesariamente bajo en la utilización de su maquinaria y equipo. Así sólo una pequeña cantidad de empresas pequeñas y medianas trabaja más de un turno y dentro de ellas muchas están operando a un nivel considerablemente inferior a la capacidad instalada. Así puede resultar que en la actualidad la pequeña y mediana industria es / potencialmente capaz de efectuar un aumento sustancial en su producción. Tal contribución es importante a la producción nacional y puede lograrse por medio de medidas dirigidas hacia una mayor utilización de la maquinaria actual y esencialmente sin mayores gastos en capital fijo, aún cuando se requiere cierta inversión para comprar maquinaria y herramientas con el fin de complementar y equilibrar el / equipo existente.

En materia de planificación del desarrollo los técnicos calcu-

lan los incrementos futuros del producto nacional y la inversión de capital necesaria para lograrlos, con base en la relación capital - producto, derivada de la experiencia histórica del mismo país o de otro en condiciones similares. De acuerdo con este método los programadores del desarrollo nacional generalmente postulan importantes aumentos en la inversión. A largo plazo, el progreso económico indudablemente depende de la tasa, dirección y el nivel de la inversión, pero hay circunstancias en las cuales la producción puede aumentar considerablemente con la / ayuda de un incremento muy pequeño en la inversión adicional. Esta es una situación que debe confrontarse con las realidades probadas por las estadísticas y censos para cada caso, en función de la capacidad industrial y las posibilidades de mercado. Como obstáculos elementales para la mayor y mejor utilización de la capacidad instalada en planta y equipo debemos contar entre los fundamentales:

1ª) Falta de financiamiento adecuado: Es un hecho que en un gran número de casos las empresas medianas y pequeñas están subcapitalizadas y no pueden comprar el equipo necesario o para el caso financiar sus compras de materias primas y los pagos / al personal. En cierta manera la escasez absoluta de capital y de crédito lleva a que no pueda obtenerse financiamiento de tipo adecuado. Es posible lograrse un / incremento sustancial en la producción y en la eficiencia de operación, si una parte de los fondos a corto plazo actualmente empleados para fines que esencialmente requieren un financiamiento a mediano y largo plazo se convirtieran en préstamos a largo y mediano plazo, liberando en esta forma la capacidad de las empresas para conseguir préstamos a corto plazo.

2ª) Deficiencias en la Administración Industrial: Una mayor disponibilidad de capital y crédito y una distribución más adecuada de los préstamos a corto, mediano y largo plazo, no bastarían para lograr los aumentos de la producción y de la eficiencia que es capaz de alcanzar la mediana y pequeña empresa. Muchas empresas / carecen de la habilidad administrativa y de los conocimientos necesarios para apro-

vechar los recursos existentes de capital y crédito, con el fin de lograr un nivel más alto de utilización de la capacidad instalada; y vender eficazmente por lo menos su producción actual.

Por lo tanto junto con una mayor disponibilidad y un mejoramiento en la distribución del crédito, es necesario proporcionar asistencia técnica a un gran número de empresas; sin tal medida, el aumento en la provisión de crédito no tendrá más que un efecto limitado.

3ª) Falta de Promoción: Por la falta de promoción, entendemos la carencia de una política consistente para el fomento y el fortalecimiento de las empresas pequeñas y medianas. A pesar de su importancia manifiesta, este segmento de la economía no está representado por ningún organismo o entidad que fuera su portavoz ante el Gobierno, las organizaciones de las grandes industrias o las instituciones financieras, salvo limitados casos de países de añeja tradición artesanal. Más aún los estímulos actuales para el desarrollo industrial están dirigidos principalmente hacia empresas mayores donde actúan con máxima eficacia puesto que estas empresas están orientadas hacia el mercado nacional, tienen acceso a información y cuentan con personal capaz de desenredar los complicados trámites que se requieren para obtener las concesiones que se ofrecen a la industria. Creemos que además del financiamiento adecuado y la asistencia técnica que deben proporcionarse a la industria mediana y pequeña es necesario tomar medidas en un nivel nacional para fomentar su desarrollo e interconexión con los demás sectores de la creciente economía nacional de los países en vías de desarrollo.

- Posibilidades del fracaso.

Uno de los factores más importantes para que una empresa pequeña o mediana tenga éxito o fracase es la actividad del propio titular. Puede influir aquí circunstancias externas y hacerlos sentir ajenos a la responsabilidad /

de la conducción de la empresa, siendo a veces el problema superior a sus fuerzas y son incapaces de solucionar o dominar los hechos que lo provocan. Así observamos las siguientes posibilidades:

Incapacidad conductiva: Carente de conocimientos elementales para conducir su empresa, podría ubicarse en situaciones más exitosas, pero manteniéndolo en su negocio por medio de un crédito no significaría más que prolongar su existencia hasta que se creara una situación insostenible que inclusive perjudique a terceros.

Incapacidad por inexperiencia: Ciertas personas que en un principio se independizan no poseen experiencia pero las condiciones de carácter económico-social variaban lentamente lo que les favorecía al permitirles que en el momento de tomar decisiones ya en sí había un conocimiento aún precario de la situación en que se desarrollaban los hechos de su actividad sea esa comercial o industrial o de servicios. En la actualidad en que se vive en el mundo de los negocios de cambio total y continuo la ubicación del hombre de negocios debe ser fundamentada por una capacitación y dinamismo en lo específico que permita en un futuro cercano afianzar su independencia como empresario.

Experiencia desequilibrada: Pueden señalarse ciertas circunstancias en las cuales no existe de los futuros empresarios una experiencia equilibrada en el manejo administrativo de una compañía, máxime cuando deben enfrentarse en la decisión del complejo de problemas que hacen a la dirección de su empresa. Esta experiencia irregular es el origen del programa particular más importante que tienen los propietarios de las pequeñas empresas.

4.- LA PEQUEÑA EMPRESA. SU SIGNIFICACION.

a) Importancia y ventajas de la pequeña empresa.

- Importancia y papel que desempeña la pequeña y mediana industria.

En los programas de industrialización por regla general los gobiernos concentran sus recursos financieros y de organización en la promoción de las grandes industrias pesadas. El desarrollo financiero orientado hacia las pequeñas y medianas empresas sufre en esas circunstancias un deterioro, puesto / que generalmente los bancos de depósito y las financieras han desatendido a las empresas de reducidas dimensiones, por lo menos en el suministro de préstamos a plazos medios y largos, habiendo estas últimas financiado sus necesidades fuera del sistema bancario. A pesar de que esta situación ha obstaculizado seriamente su desarrollo, la industria mediana y pequeña ocupa en la actualidad una posición de importancia en el concierto de las naciones civilizadas. El fortalecimiento / económico de la pequeña y mediana industria es importante no solamente por su impacto actual y potencial en la producción y en el empleo, sino también porque habrá de contribuir de una manera esencial al desarrollo de toda la economía nacional. Esta contribución comprenderá varios factores íntimamente ligados. Por mucho tiempo la industria pequeña y mediana continuará aportando una parte muy importante de la producción nacional y seguirá siendo la mayor fuente de trabajo industrial del país.

En muchas regiones las empresas industriales menores contribuirán de manera importante a la formación de los ingresos regionales y en muchos casos proporcionarán mercados para los productos agrícolas de la región y para otros productos locales. En la medida en que la industria mediana y pequeña utilice materias primas locales y abastezca con sus productos los mercados nacionales y de / exportación, coadyuvará a la integración económica del país. Como en el caso de / Japón o de los EE.UU. y otros países proporcionará también un elemento esencial /

de flexibilidad para enfrentarse a los cambios bruscos de la demanda en algunos mercados nacionales y muchos mercados de exportación. A menudo caracterizada / como atrasada o tradicional la mediana y pequeña industria contribuye de una manera importante a la eficiencia productiva y al desarrollo económico de un país permitiendo un mejor aprovechamiento de los recursos o riquezas del mismo. Al crecer o expandirse las empresas pequeñas captarán ahorros personales que de / otra manera podrían desviarse hacia actividades no productivas. Por el hecho / de poder producir algunos artículos a costos mucho más bajos que las empresas / más grandes y menos flexibles, proporcionando servicios especializados y productos a las empresas mayores, así observamos que la industria mediana y pequeña / puede hacer una importante contribución a la eficiencia económica global de la / economía de los diferentes países. Un ejemplo de significación con relación al tema tratado precedentemente lo vemos en que el éxito que pueda tener el plan de integración de la industria automovilística dependerá en ciertos casos en gran / parte de la capacidad de cientos de pequeñas empresas para abastecer los accesorios y las partes que necesitarán las nuevas plantas ensambladoras. El aspecto más importante de todos reside quizás en el hecho que la industria mediana y pequeña proporciona un campo de formación para nuevos empresarios - muchas de las empresas manufactureras más grandes del mundo empezaron como empresas pequeñas y a veces únicamente como establecimientos artesanales -. La importancia que tiene la industria mediana y pequeña en el desarrollo de las distintas economías nacionales justificaría en cualquier época la utilización de los recursos crediticios y de capital escasos, pero creemos que su posición actual da méritos más que sobrados para que los distintos gobiernos fijaran un programa especial de / aliento y asistencia, ello en base a que la industria pequeña y mediana puede hacer una contribución importante e inmediata al crecimiento y a la eficiencia de / las diferentes economías nacionales. Para alcanzar este objetivo, se requiere

una redistribución modesta de los recursos de otros sectores de la economía, pero de igual importancia serán los cambios que se puedan lograr en las actitudes tradicionales, en los procedimientos de los préstamos bancarios, en el mejoramiento de las habilidades administrativas-industriales y en una mayor disponibilidad de información sobre los mercados.

De la importancia de la pequeña y mediana industria hablan / claramente la estimación de la producción combinada representa más de la mitad / de la producción total de la industria manufacturera y alcanza a casi un 14% del producto bruto en el caso de México, en donde en términos del valor de la producción, es igual a la de las industrias de la construcción, petróleo, electricidad, transportes y comunicaciones combinadas. Además emplea a más de las dos terceras partes del personal ocupado en la industria manufacturera, alcanzando de por sí / una gran importancia social,

Si bien en los países altamente desarrollados la producción de la industria grande generalmente es mayor que la de las empresas medianas y pequeñas, pero dichas industrias tienen un papel clave aún en los países altamente industrializados. Así en los EE.UU. hacia el año 1958 un poco más del 90% de todos los establecimientos manufactureros empleaban a menos de 100 trabajadores, ocupando el 27% de la fuerza de trabajo de toda la industria manufacturera y representaba el 27% de toda la producción manufacturera, medida en términos de valor agregado. Hacia el año 1952 en el Japón el 99% de todos los establecimientos empleaban a menos de 100 trabajadores, ocupaba al 59% de la fuerza de trabajo de toda la industria manufacturera y representaba el 37% del total de la producción manufacturera.

- Ventajas de las pequeñas empresas.

El proceso deseable debe ubicarse en la combinación de capital que permita el máximo posible de capacidad productiva. Es evidente que la teoría que señala que la producción en serie es más económica no es hoy en día tan general y absoluta. Los progresos técnicos en los distintos campos generan una gran variedad de posibilidades que se ajustan perfectamente a las condiciones de las industrias de menor importancia, las que a una mayor especialización de las diversas fases de la producción en la gran industria tanto o más necesaria son las ventajas económicas de organizar en núcleos separados y descentralizados ciertas fases de la producción o ciertos elementos del producto final. Se aprecian además ciertas circunstancias dignas de tener en consideración como la capacidad de adaptación a las fluctuaciones de la producción y a las condiciones del mercado permitiendo una organización técnica y económica más flexible, mano de obra más capacitada, también la participación directa del jefe de la empresa en las operaciones de producción, posibilitando el control del funcionamiento de la empresa y coordinar sus diversos elementos en una unidad económica orgánica. También no menos ciertas sus implicancias sociales. Cuando una industria se halla / constituida por una multitud de empresas independientes y competidoras en grandes áreas se evita el peligro de que surjan tendencias monopolizadoras de la producción manteniéndose así un reparto más extenso de los beneficios. No es necesario así que la industria se concentre en las grandes ciudades con las consiguientes desventajas del exceso de población y la extensión de viviendas insalubres. La descentralización industrial en cuanto a los conflictos obreros que paralizan fabricas o presenten dificultades relacionadas a la producción tendrá así la significación de no crear situaciones que interrumpen la vida de la colectividad y esa diseminación de empresas de una determinada rama industrial por campos y ciudades permitirá familiarizar a la población con las condiciones de vida en colectividades más /

industrializadas, no creando cambios bruscos en sus tradiciones que provoquen consecuencias perjudiciales de carácter social. Observar el caso de Japón basado en una planificación bien concebida y preparada, a una acertada asociación de la // agricultura con la industria, a la introducción de una gran cantidad de industrias de pequeñas dimensiones que con la aplicación de métodos científicos de fabrica- / ción producen en sí una parte considerable de la riqueza industrial del Japón.

b) Supervivencia y campo de acción de la pequeña empresa.

- Campo de acción de la pequeña empresa.

La pequeña empresa es notorio que se beneficia de una ventaja natural en el campo de la competencia allí donde la producción está determinada / por una diferenciación personal en los bienes y los servicios, por los cambios de la moda, por modificaciones rápidas, por particularidades locales, etc. formalizan- do así mayor adaptación para soportar las fluctuaciones. Es evidente que en este aspecto la técnica y la innovación favorece más bien a las empresas pequeñas que a las grandes, ejemplificaremos con la industria del tejido y la imprenta. En general el óptimo de las empresas se logra a niveles reducidos. Las fluctuaciones de los productos debidas a la moda empujan a la pequeñez de las empresas. Debemos / en principio atender a la consideración de aquellas empresas cuya producción se / destina a satisfacer necesidades locales y muy individualizadas. Aún en lugares / en donde la producción masiva adquiere características dimensionales subsisten / ciertas necesidades personales individualizadas que responden a gustos y preferen- cias de los consumidores en donde la pequeña empresa puede satisfacerla por su / flexibilidad y atención, si bien aquí las pequeñas empresas compiten con la gran / empresa, conservan todas sus posibilidades. También debemos considerar las indus- trias y ocupaciones artísticas que si no producen en serie y sólo pueden ser ejer- cidas por pequeños industriales o por artesanos independientes pueden manteniendo calidad y perfección perdurar en el tiempo. La gran industria cede de buen grado

el campo a las pequeñas en cuanto atañe a algunos servicios definidos que no / exigen grandes capitales pero que pueden resultar gravosos para la gran industria. No es menos cierto que la gran empresa recurre en algunos sectores a la colaboración y al trabajo a destajo de la pequeña industria, en particular para la fabricación de piezas sueltas. Generalmente el tipo de empresa es familiar, no utiliza así capitales extranjeros, ocupa un reducido número de personas y se emplea por lo común equipo ligero en donde las inversiones no son elevadas.

La pequeña empresa industrial realiza un papel de cierta importancia en el marco rural fundando así economías en gastos fijos de capital que / de otra manera se desplazarían para las industrias urbanizadas a igual que su / fuerza de trabajo.

- Supervivencia de las pequeñas empresas.

Pese a las desventajas que sufren frente a concurrentes de mayores dimensiones consiguen mantenerse en el mercado en muchos sectores industriales. ¿Cómo se explica el fenómeno de la supervivencia? En determinadas ocasiones las pequeñas empresas subsisten porque la situación de oligopolio de los grandes productores les permite fijar unos precios de venta muy superiores a sus costos efectivos, pero esta situación no es muy frecuente. Lo más normal de la coexistencia de grandes y pequeñas en una misma producción consiste en la imperfección del mercado. Hay sectores del mercado que no resultan atractivos para las / grandes empresas siendo entonces las pequeñas empresas quienes la reemplazan. La imperfección puede jugar cualitativamente o especialmente en casos de bienes de / consumo en donde el mercado es imperfecto cualitativamente, pudiendo orientarse / hacia distintas calidades del producto, así tenemos:

a) Una calidad standard de amplia aceptación y para la cual existe una demanda extensa y consistente.

b) Una calidad de lujo que se orienta a requerimientos específicos de algunos adquirentes y que se fragmentan en un número bastante amplio de demandas independientes entre sí.

c) De una calidad inferior integrada por bienes sustitutivos que si bien no abarcan todas las necesidades que cubre un producto standard pueden hallar demanda por su precio más reducido.

En una medida general sólo el producto standard sirve de aglutinante para las grandes empresas productoras ya que permite por sus condiciones de escasa diversificación y de una demanda numéricamente importante, una fabricación en serie, aumentando el rendimiento y reduciendo el costo unitario.

Las orientadas a productos que llenan necesidades específicas exigen una producción muy diversificada que no se encuadraría en los planes de producción de una gran empresa. Los de calidad inferior que en algunos casos puede beneficiarse con una demanda amplia e indiferenciada no es tomada por los productores acreditados que no desean comprometer su prestigio. De lo expuesto estos sectores relacionados a los bienes de lujo y los de calidad inferior son terreno propiciatorio para la proliferación de las pequeñas empresas. De suyo es notorio además la imperfección espacial. La localización geográfica de los consumidores ejerce influencia sobre sus preferencias creando pequeños compartimientos estancos en los que el productor local ocupa el mercado que se cierra a las grandes marcas del ámbito nacional, motivado en una pequeña demanda que no compensa los gastos promocionales orientados a la introducción en el mercado local.

Como análisis crítico consideramos que el progreso económico se enfrenta a las pequeñas empresas establecidas al amparo de la imperfección del mercado. EE.UU. puede servir de tónica de la doble tendencia a unificar las calidades de los productos y a unificar espacialmente el mercado. Unificando calidades desaparecerían las calidades inferiores que no cubren las necesidades mínimas normales

en un país de vida elevado, verificándose también que el aumento progresivo en / la calidad del producto standard elimina así gradualmente del mercado el artículo de lujo cuya reducida superioridad cualitativa no compensa el excesivo precio cada vez mayor a medida que el producto standard se beneficia de las ventajas de / la producción en masa.

5.- LA PEQUEÑA EMPRESA. SUS MEDIOS DE FOMENTO

a) Fomento de la pequeña industria.

-- Fomento industrial.

Con la finalidad de ofrecer ocupación mejor remunerada a proporciones cada vez mayores de la población activa, el Estado debe asignar la más alta prioridad a la industrialización. En las últimas décadas en las regiones subdesarrolladas se han logrado impulsar las industrias cualitativa y cuantitativamente / gracias a la política de llevar a cabo un programa de desarrollo económico equilibrado en donde los distintos sectores se han apoyado indistintamente. Los objetivos actuales de la política de industrialización son los de seguir promoviendo la sustitución de las importaciones por producción nacional induciendo a una mayor integración de las importantes ramas industriales y buscando la plena utilización de la capacidad industrial y la modernización técnica en las industrias que tienen // equipo obsoleto o que operan a costos demasiado elevados. Los estados se esfuerzan por lograr que los recursos disponibles para la inversión se utilicen evitando la duplicación en campos industriales que ya cuentan con suficiente capacidad de producción. A este respecto, se debe procurar orientar a los inversionistas hacia / campos insuficientemente desarrollados en los cuales su inversión alcance una rentabilidad satisfactoria y la estructura de costos y precios no sea onerosa para / los consumidores. No menos importancia tiene el fomento de la investigación tecnológica y para acelerar la formación de técnicos a distintos niveles.

Además debe desarrollarse la localización de nuevas plantas en zonas donde hasta ahora han permanecido rezagadas en su desarrollo económico en relación con las áreas correspondientes a los grandes mercados. En tal virtud, se debe limitar el crecimiento de las zonas con excesiva concentración industrial y se deben de dar facilidades para la inversión en otras en que se cuenta con suficiente población de trabajo, agua y otros recursos naturales, energía eléctrica, etc.

Los proyectos de expansión industrial y de modernización no / podrían realizarse con éxito si el Estado no continuara y racionalizara su política de estímulos fiscales, crediticios y de protección del mercado. Las medidas de carácter fiscal más importantes a considerar serían: Exenciones en materia de impuestos sobre ganancias distribuibles para la formación de fondos de reinversión; de depreciación fiscal acelerada del equipo industrial; concesiones fiscales para / industrias nuevas y necesarias; subsidios y exenciones a la actividad minera; exenciones para favorecer la exportación de productos industriales; subsidios a / las industrias que abastezcan zonas fronterizas; reducción de los fletes por ff. cc. sobre productos industriales destinados al consumo de dichas zonas. Estas / medidas se complementarán con otras de protección arancelaria y de los controles de importación y podría crearse un fondo para fomentar las exportaciones de productos elaborados. Entre otras medidas de fomento los gobiernos deben encaminar los recursos bancarios hacia el crédito a mediano y largo plazo y hacia actividades / cuya importancia es básica para el desarrollo del país.

Además de la política de control selectivo del crédito, se actúa para favorecer el mercado de valores, se crean fideicomisos específicos y se toman otras medidas para fomentar y otorgar el crédito en condiciones adecuadas. La aplicación de fondos de garantía y fomento para la pequeña y mediana industria y para las actividades artesanales deben sin duda alguna extender considerablemente las actividades del crédito industrial.

- Instituciones de apoyo a la pequeña industria y artesanías.

Entre las principales instituciones de fomento a la pequeña empresa en el orden mundial ubicamos las siguientes:

REPUBLICA ARABE UNIDA -- Egipto --

En 1946 se creó una Comisión de industrias rurales en virtud de una ley promulgada por el gobierno de Egipto para ayudar a las pequeñas industrias rurales. Dependió del Ministerio de Industria y Comercio hasta 1953, fecha en que pasó a depender del Ministerio de Asuntos Sociales y Trabajo.

Las actividades de esta comisión tienen un carácter nacional y se agrupan en dos grandes categorías:

- 1ª) un programa de investigaciones y consultas con miras a alentar el desarrollo de la industria rural.
- 2ª) la coordinación de las actividades gubernamentales en materia de industrias / rurales.

En 1956 se crea una caja que otorga asistencia financiera a las industrias rurales en forma de préstamos y subvenciones, dependiente del Ministerio de Asuntos Sociales y Trabajo.

JAPON

La ayuda del gobierno del Japón a la pequeña industria está // principalmente a cargo del organismo de las pequeñas empresas industriales y se / presta en virtud de las disposiciones de la ley de cooperación de las empresas pequeñas y medianas.

Incumbe al organismo de las pequeñas empresas la responsabilidad de mejorar la productividad en las pequeñas empresas industriales. Realiza / así, diversas clases de estudios sobre las empresas medianas y pequeñas que sirven

de base para verificar las recomendaciones del caso.

Generalmente los estudios que hemos hecho referencia se realizan a pedido de los propietarios de las pequeñas empresas. Todos los gastos que ocasiona el estudio están a cargo del gobierno, las autoridades locales y los municipios, además se realizan estudios sobre toda una industria que sirven para determinar las posibilidades de desarrollo y de racionalización de todas las empresas destinadas a la producción de una misma clase de artículos. Hacia 1953 se inauguró un servicio complementario para ayuda de las pequeñas empresas a que las mismas pudieran hacer las modificaciones sugeridas en los estudios previos, así el gobierno sufraga la mitad de los gastos ocasionados por la realización de este proyecto.

La orientación de las industrias más pequeñas o sea de los establecimientos que sólo emplean 4 trabajadores, que plantean un problema especial debido a la existencia de muchas empresas de esta clase.

El organismo de las pequeñas empresas realiza publicaciones mensuales de información en la materia. Además con la ayuda de los gobiernos realiza exposiciones anuales de productos fabricados por las pequeñas empresas con lo que se logra ampliar el mercado de esos productos.

La ley de cooperación de empresas pequeñas y medianas se promulgó en el año 1949. Se considera que las cooperativas son el mejor medio de que se dispone para organizar la pequeña empresa. A fines de 1958 había un total de 35.912 cooperativas de las que eran miembros más del 40% de las pequeñas empresas. Las cooperativas eran de 6 clases; de industria (servicios comunes), de empresas muy pequeñas, colectivas de empresa, de crédito, de seguros mutuos contra incendios y federaciones de cooperativas. El gobierno por conducto del organismo subvenciona parte del costo de instalaciones de los servicios comunes para dichas cooperativas.

También es de importancia la labor desarrollada por el centro de la productividad, el que presta un conjunto de servicios de significación:

- 1º) prepara planes para intensificar las actividades destinadas a prestar servicios a las empresas de pequeña y mediana importancia.
- 2º) establece fábricas experimentales para aumentar la productividad y los beneficios a que puede dar lugar.
- 3º) organiza grupos de consultores móviles o de circuito para ayudar a las empresas pequeñas y medianas en sus principales problemas de trabajo y técnicas de organización.
- 4º) ofrece servicios de investigación técnica a empresas medianas y pequeñas.
- 5º) dicta cursos para la formación de consultores de empresa mediana y pequeña.
- 6º) elabora sistemas uniformes de contabilidad de los precios de costo para este tipo de industrias.

PAKISTAN

Tiene gran importancia la adaptación de las pequeñas empresas industriales a las condiciones de la economía moderna y especialmente a la mecanización. Los obstáculos son la escasez de máquinas, herramientas, equipos, etc. y la dificultad de fabricarlos en el país. A fin de resolver este problema se creó un centro de investigaciones y desarrollo industrial para que se proceda al estudio de operaciones manufactureras en la pequeña industria.

Este organismo está llamado a desempeñar la función de centro / nervioso para las pequeñas empresas mecanizadas que producen artículos de consumo de buena calidad, y desarrollar sus actividades conforme se expresa a continuación:

- 1º) asesoramiento a las pequeñas empresas sobre cuestiones técnicas y de organización de mercado.
- 2º) diseño y fabricación de nuevas herramientas, piezas sueltas para las pequeñas empresas industriales.

3º) formación del personal técnico en la conservación y utilización adecuada de la maquinaria.

4º) promoción de la publicación de documentos técnicos generales al interés de la industria.

También la corporación de las pequeñas industrias creada por Ley de 1956. Está encargada tal Corporación de prestar asistencia financiera a las pequeñas empresas y asegurar el abastecimiento en materias primas de importación, así como la colocación de los productos acabados mediante la posibilidad / de fomentar la venta y la exportación. También los Centros de desarrollo industrial familiar, dirigidos por el gobierno de Pakistán, tienen por finalidad fomentar el desarrollo de estas industrias de artesanía. Al efecto estudian los diseños y la calidad de los productos y efectúan modificaciones para asegurar la más fácil venta. También proporcionan auxiliares mecánicos a los fines de aumentar la producción y distribuyen materias primas importadas proporcionalmente a la capacidad de trabajo de cada artesano.

POLONIA

La expresión de "pequeñas industrias" se emplea para designar diversas clases de empresas, que se dividen en 2 grupos generales: las socializadas y las no socializadas.

Están comprendidas en el sector socializado:

1º) las empresas cooperativas,

2º) otras empresas socializadas a saber:

a) las empresas estatales planificadas y dirigidas por las autoridades locales, / que anteriormente estaban sometidas a la inspección del Ministerio de pequeñas industrias y de la Artesanía.

b) las empresas controladas por los ministerios competentes.

En el sector no socializado existen empresas privadas.

Se reconoce que la pequeña empresa se halla en situación difícil debido a la prioridad concedida a las industrias esenciales a los planes de desarrollo. Hasta 1956 los órganos centrales de planificación no pudieron suministrar a estas industrias las materias primas que necesitaban para utilizar plenamente los recursos locales.

El instituto de la pequeña industria y de la artesanía, de Varsovia, es un organismo del Estado cuyas actividades se extienden a todo el territorio nacional y abarcan diferentes sectores; técnico de dirección, social, comercial y financiero. El instituto presta ayuda a los siguientes ramos de la pequeña empresa industrial; productos del metal y la madera, productos químicos, minerales, alimentos y productos afines. Asiste a las empresas dedicadas a la pequeña industria, individual y colectivamente, mediante investigaciones básicas, trabajos de laboratorio, consultas sobre problemas técnicos y administrativos y formación del personal de dirección e inspección. También la Caja de Intervención del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, está destinada concretamente a facilitar posibilidades de empleo en zonas desfavorecidas, el incremento producido en el abastecimiento de artículos de consumo dió lugar a un cambio de orientación del mercado en el sentido de "mercado de Compradores" y a la consiguiente baja en la demanda de las mercaderías producidas por estas empresas. Se ha propuesto que el Banco Nacional de Polonia, contribuya a la adaptación de estas industrias a las exigencias del mercado, mediante una política de crédito.

En 1958 el Ministerio de Comercio Exterior decidió proporcionar a la pequeña industria medios y materiales con la finalidad de estudiar la posibilidad y las ventajas de la producción destinada a la exportación.

El comité central del partido unificado de los trabajadores polacos, aprobó una resolución con miras a mejorar el material de producción y a estabilizar la situación de las pequeñas empresas mediante diversas concesiones, así

en 1958 se aprobó una ley que preveo la concesión de licencias a "empresas individuales".

REINO UNIDO

La pequeña empresa del Reino Unido recibe asistencia de una / gran diversidad de orígenes. La comisión de fomento es un órgano gubernamental que desempeña entre otras funciones, la de ayudar y desarrollar la agricultura y las industrias rurales, fomentar y mejorar las pesquerías y otras funciones conexas destinadas a promover el desarrollo económico de la Gran Bretaña.

La principal misión de los comisionados es examinar las peticiones de anticipos con cargo a un Fondo de Desarrollo. Los adelantos pueden hacerse con la aprobación del Ministerio de Hacienda, ya sea en forma de subvenciones o / préstamos o de ambas a la vez. En el sector de la pequeña empresa industrial los comisionados recomiendan que se preste asistencia financiera para el desarrollo y fomento de la mayor parte de las industrias rurales y de la artesanía. En las pequeñas ciudades campesinas se prestan algunos de estos servicios con carácter consultivo y educativo a las empresas rurales. Así la oficina de industrias rurales es el organismo competente en la materia. Se emprenden trabajos de investigación y desarrollo, se analiza la aplicación de nuevos métodos y la utilización de nuevas materias primas en la pequeña industria rural.

La caja de préstamos a las industrias rurales, anticipa los fondos a los artesanos para la compra de los materiales y la construcción y mejoramiento de sus talleres. Las sumas necesarias para hacer frente a estos problemas provienen del Fondo de Desarrollo, que hace entregas periódicas para mantenerlas. El fondo ha prestado su ayuda financiera para la construcción de fábricas destinadas a atenuar el desempleo que impera en algunas zonas cuya población depende principalmente para su subsistencia de la agricultura o de la industria pesquera.

La oficina de Industrias Rurales es un organismo gubernamental financiado por una subvención anual del tesoro, con la finalidad de ayudar a la industria en pequeña escala en Inglaterra y en el país de Gales. Se asiste individualmente a las pequeñas empresas facilitándoles instrucción técnica y asesoramiento en cuestiones industriales y comerciales.

La asociación para el desarrollo de las industrias rurales / escocesas, es una organización semigubernamental financiada con fondos públicos pero que tiene su propio consejo de Administración.

Se interesa exclusivamente por la pequeña industria y especialmente por los establecimientos que emplean 20 personas como máximo, sin contar los aprendices. Limita sus actividades a las industrias rurales y presta servicios / en cuestiones relacionadas con problemas técnicos, administrativos, comerciales y financieros. Representa a la caja de préstamo a las industrias rurales y recibe peticiones de crédito para la compra de materiales y la instalación o ampliación de talleres. La caja de préstamo a las industrias rurales está organizada como / una sociedad industrial y de provisión sin fines lucrativos, que ejerce sus actividades en el plano nacional y se ocupa exclusivamente de las pequeñas empresas / en las que trabajan como máximo 20 obreros calificados, y se hallan ubicadas en las zonas rurales o en las pequeñas ciudades. Administra dos programas de cajas de concesión de préstamos en virtud de los cuales pueden concederse créditos para cubrir el costo de la compra de equipo moderno y su instalación en talleres, / o para el mejoramiento de las condiciones de trabajo en las empresas. Hay también un fondo de rotación para la Industria dirigido por el Ministerio de Comercio, y creado como parte de un programa de ayuda condicional destinado a colaborar con / los industriales de la pequeña y mediana empresa del Reino Unido en lo referente / al aumento de su capacidad de producción.

La unión nacional de fabricantes ha creado un servicio de ase-

esoramiento en materia de aumento de eficiencia y de productividad de las empresas pequeñas y medianas, que recibe ayuda financiera en virtud del programa de ayuda condicional. El servicio consultivo de la unión nacional de fabricantes se registró como compañía de fines no lucrativos. Su radio de acción se extiende a todo el territorio nacional. Su personal se compone de consejeros industriales, técnicos industriales y especialistas en contabilidad de costos. Asesora sobre los problemas de comercialización, financiación, costos y producción dando asistencia práctica para su aplicación. El Consejo Británico de la Productividad y el Instituto Británico de gestión de empresas, prestan servicios y medios a las empresas de toda importancia, inclusive a las pequeñas empresas.

Lo mismo sucede con el consejo de Escocia, organización con fines no lucrativos, sostenida con aportaciones de las autoridades locales, bancos, industrias, sindicatos y miembros privados, que presta asistencia mediante la obtención de contratos o de trabajo en condiciones de subcontratos, facilitando fuentes de financiamiento a las pequeñas empresas, desarrollando mercados de exportación y poniendo a disposición asesoramiento técnico o informaciones. De cierta / significación es el Highland Fund Limited en el norte de Escocia, organización de fines no lucrativos, dedicada a ayudar a las pequeñas empresas industriales, artesanales y otros industriales que desean aumentar su producción y su eficacia.

SUECIA

El instituto de artesanía del Gobierno de Suecia, aunque financiado parcialmente por el Gobierno, goza de gran autonomía. Su presupuesto es del orden de los 1,5 millones de coronas suecas al año. La mitad de sus ingresos proceden de diversas aportaciones gubernamentales. Entre otras fuentes de ingresos pueden citarse las contribuciones de las pequeñas organizaciones industriales de los municipios y la venta de sus publicaciones. Sus actividades en lo específico, se dividen en tres grupos principales:

- 1ª) Cursos de formación profesional destinados a dar una capacitación avanzada a obreros calificados y con algunos años de experiencia en el oficio.
- 2ª) Servicios de consulta, respaldado por la investigación y los experimentos realizados en los laboratorios del departamento y en los talleres equipados con material de ensayo, maquinaria, herramientas y productos de una gran diversidad de industrias.
- 3ª) Servicio de documentación y publicaciones técnicas en la materia.

El instituto ayuda a resolver los problemas, principalmente de carácter técnico, pero también de organización, comerciales y financieros, / que se plantean a las empresas pertenecientes a las numerosas ramas del sector de la pequeña empresa industrial. La entidad fue creada en su forma actual en el año 1941.

También existe la Organización de la Pequeña Industria creada en el año 1922 que agrupa a unas 480 asociaciones de artesanos y pequeños industriales afiliados a través de asociaciones regionales, dicha Organización cuenta con cerca de 35.000 miembros.

Se trata de una Organización privada, cuyas finalidades son / las siguientes:

- 1ª) representar los intereses de los artesanos y pequeños industriales en cuestiones relacionadas con la legislación y materias afines.
- 2ª) fomentar el desarrollo y progreso de la pequeña industria, desde el punto de vista técnico, económico, social y artístico.

TURQUÍA

En dos Ministerios hay secciones que se ocupan especialmente de los problemas de la pequeña industria en Turquía. Estos Ministerios son el de Educación Pública, que facilita la formación profesional a los directores de empresa, jefes de servicio y trabajadores calificados y el Ministerio de Economía y Comercio, que presta su asistencia en cuestiones relativas a la organización de las empresas.

El crédito popular, organizado como una sociedad anónima y / destinado exclusivamente a la pequeña industria, presta asistencia financiera y ayuda a resolver problemas comerciales, tanto individuales como colectivos a las pequeñas empresas de todos los sectores industriales.

Se han creado además algunas asociaciones cooperativas de pequeños productores y más del 50% de ellas se han agrupado en una unión cooperativa nacional.

ITALIA

En Italia la ayuda a la pequeña industria se presta a través del Ente Nacional para el Artesanado y la Pequeña Industria (E.N.A.P.I.) organización cuyas actividades se extienden a todo el país. Esta organización presta / asistencia a las pequeñas empresas tanto particulares como colectivas de todos los sectores industriales en materia comercial, financiera, técnica, etc. Organiza / cursos de formación y publicado / folletos ^{de} ilustrativos de la labor realizada.

El comité nacional para la pequeña industria y las comisiones / centrales para la pequeña industria de la confederación de la industria italiana / prestan servicios a las pequeñas empresas en todos los ramos industriales, tanto / particulares como colectivos.

El comité nacional de la productividad presta servicios a las /

empresas cualquiera sea su importancia, pero volcando su preferencia hacia las /
pequeñas y medianas empresas.

INDIA

Se hace una distinción entre las pequeñas industrias y las in-
dustrias rurales y la artesanía. Las industrias rurales tienen un carácter tra-
dicional y abastecen mercados locales, estando bajo la jurisdicción de la comisión
de industrias de Khadi. Las industrias de artesanía que están comprendidas en el
mandato de la junta de artesanía, producen artículos de una calidad artística es-
pecial. La línea de demarcación entre estas y las pequeñas industrias no siempre
en sí es muy precisa, sin embargo, el sector de la pequeña industria se compone /
de empresas algo más importantes que emplean hasta 50 personas cuando utilizan /
energía eléctrica, o hasta 100 personas cuando efectúan el trabajo a mano, en su
mayoría están organizadas como pequeñas fábricas y surten un mercado más extenso,

Constitucionalmente el sector de la pequeña empresa industrial
es de la competencia de los gobiernos de los Estado, los que:

- 1º) pondrán en práctica un programa coordinado de desarrollo para las pequeñas in-
dustrias, por citación de la Junta de las pequeñas empresas industriales, organis-
mo de carácter nacional.
- 2º) contribuir al financiamiento de la aplicación del programa por los gobiernos
de los Estados mediante préstamos y subvenciones.
- 3º) presta asistencia directa a las pequeñas empresas industriales por intermedio
del servicio de vulgarización industrial y la corporación nacional de las pequeñas
industrias.
- 4º) llevar a cabo proyectos piloto.

Los planes quinquenales de gobierno han puesto especial énfasis
en el desarrollo de la pequeña industria estableciendo programas de fomento.

El ministerio de gobierno está encargado de la ejecución del plan por intermedio del Ministerio de Comercio e Industria, con vinculación directa en la junta de las pequeñas industrias.

Existe un Servicio de vulgarización Industrial, integrado por algunos de los principales institutos de las pequeñas industrias, uno por cada / estado. En 1959 funcionaban 15 institutos de la pequeña industria completamente equipados y 4 institutos auxiliares. Las funciones del Servicio de vulgarización industrial las podemos resumir en las siguientes; realizar estudios económicos / sobre las industrias y regiones determinadas en donde se verificarán programas de fomento; aconsejar a las pequeñas empresas acerca de los procedimientos técnicos y de la utilización de maquinaria y equipo modernos; enseñar a las pequeñas industrias métodos eficaces de dirección de empresas incluido la comercialización; servir de centro de información y orientación de las pequeñas industrias.

Los programas de fomento tienen características realmente significativas como ser la de facilitar los datos que sirvan de base para formular / la política del gobierno relativa a la pequeña industria; proporcionar información acerca de las prácticas y previsiones que pueden ser útiles a las pequeñas / empresas, fijando a través de los estudios realizados las perspectivas de la industria y las posibilidades del desarrollo económico de determinadas zonas, en / especial relacionadas a la pequeña industria.

Otro aspecto de gran importancia es la utilización de talleres móviles de demostración, que dependen de los institutos de servicios de las pequeñas empresas industriales, dedicándose especialmente a las regiones en que están en vías de realización los proyectos de desarrollo de la comunidad. El servicio de vulgarización trabaja en estrecha colaboración con la Dirección de Industria de cada estado y si bien sus funciones básicas están encaminadas a aconsejar y / ayudar directamente a las pequeñas empresas, tanto su asesoramiento como sus ser-

vicios están a disposición de los gobiernos de los Estados que los pidan.

Los comisionados actúan como enlace entre los gobiernos de los estados y el central.

De no menor importancia es la corporación nacional de las pequeñas industrias creada en 1956, para tratar de los aspectos comerciales del / programa que no pueden llevarse a cabo satisfactoriamente por conducto de la administración departamental. La corporación está organizada como una sociedad / privada de responsabilidad limitada con un capital de 1 millón de rupias aportado por el gobierno central, las actividades de la corporación se pueden resumir así;

1ª) la compra alquiler de las máquinas, la corporación financia con la colaboración del servicio de vulgarización industrial la compra de máquinas por solicitantes aceptados durante un período que puede llegar hasta 6 a 8 años,

2ª) comercialización, que se aplican conforme se expone:

a) la división compras del gobierno, que ayuda a las pequeñas industrias a tener una participación razonable en los contratos de compra del gobierno.

b) el servicio de informaciones sobre las ventas. Los productos de la pequeña industria cuya fabricación se desea promover se cargan en vehículos que recorren las zonas rurales en forma de exposición, venden los productos y recogen informaciones que dan a conocer el diseño y la calidad de los productos que tienen más aceptación en el mercado.

c) la comercialización de productos de calidad; a fin de que sirva de incentivo a las pequeñas empresas para mejorar la calidad de sus productos, la corporación ha establecido normas de calidad para algunos productos e instituido depósitos de venta al por mayor que sólo compran los artículos que se ajustan a las normas.

d) venta a la exportación, esta división obtiene pedidos para la exportación de / productos de la pequeña empresa industrial, los distribuye entre un cierto número

de empresas y controla la producción.

3º) Centros industriales, se están construyendo centros industriales que tendrán carácter de proyectos piloto. Las fábricas de esos centros se ofrecen a los pequeños industriales, que pueden elegir entre arrendarlas, comprarlas a plazos o al contado.

ESTADOS UNIDOS

La Administración de las pequeñas empresas, con asiento en / Washington, es un organismo federal independiente que trabaja a escala nacional, regional y local. Fue creado en 1953 en virtud de la ley de las pequeñas empresas. Cuenta con departamentos de asistencia técnica, ayuda financiera y administración. Es un organismo autorizado exclusivamente para prestar servicios a las pequeñas empresas y la asistencia se concede en forma individual y colectiva.

Así, opera conforme sigue:

1º) obtiene la ayuda de los organismos del gobierno de los Estados y de los municipios, de las agrupaciones cívicas y profesionales y de las empresas privadas, / incluidas las instituciones de crédito, y alentar la formación de grupos locales, por conducto de los cuales los expertos locales pueden prestar asesoramiento a / las empresas situadas en sus alrededores; estos grupos consultivos ejercen sus / actividades en la esfera nacional y local para ayudar a la administración a preparar y poner en práctica sus proyectos, así como a prestar asistencia sobre el terreno.

2º) cooperar con los organismos gubernamentales de compras, a fin de determinar / los contratos que pueden asignarse a las pequeñas empresas; aconsejar a las pequeñas empresas en sus ventas al gobierno federal.

3º) editar y difundir publicaciones sobre las cuestiones de organización de empresas.

4º) asesorar en materia de dirección de empresas y ayudar a resolver problemas técnicos de producción.

5º) prestar asistencia financiera, autorizando la concesión de créditos con cargo a un fondo público de préstamos asignado por el congreso a este efecto; conceder préstamos a las industrias para financiar la construcción, ampliación y compra de material de producción y proporcionar capitales de explotación. También se conceden los préstamos de siniestro destinados a la reconstrucción.

DINAMARCA

El Instituto tecnológico de Copenhague, entidad independiente, cuya función especial es dar apoyo en materia de enseñanza, asesoramiento, trabajos experimentales e investigaciones, a través de cursos de formación profesional, consultas y asesoramiento basados en las investigaciones y experimentos técnicos realizados, servicios de documentación e información, cursos de ciencias administrativas y contables (en particular de análisis de costos y beneficios, asistencia en problemas fiscales). Así el Instituto presta ayuda para resolver los problemas de carácter técnico, de dirección e inclusive los de financiación a las empresas de todas o la mayoría de las ramas de la pequeña industria. El instituto fue creado en el año 1906.

CHILE

La corporación de fomento de la producción creada en 1939 y en la que participan representantes del gobierno, empleadores y trabajadores, ha alentado el desarrollo de la industria pequeña, ^{p.e.} / la industria pesquera, para la cual / organizó cooperativas de pescadores y ha concedido préstamos para la compra de material de equipo, etc.

En 1953 se creó un servicio de cooperación técnica industrial,

También el Banco del Estado, es el organismo más importante de todos los organismos chilenos que se preocupan para el desarrollo de la pequeña industria, creado en 1953 absorbió el instituto de crédito industrial, fusionó instituciones ya / existentes y asumió la responsabilidad de prestar ayuda financiera a estableci- / mientos industriales, así:

- a) concede préstamos para todos los propósitos relacionados con el desarrollo de las actividades industriales, compra de terrenos, maquinaria y materias primas, el financiamiento de instalaciones de planta, etc.
- b) comprar, vender y distribuir materias primas
- c) organizar cooperativas industriales
- d) intervenir en la dirección y explotación de establecimientos industriales.

Hasta marzo de 1957 concedió préstamos por 6.965 millones de / pesos en 6.800 operaciones.

Por ley Nº 11940 de 1955 se atribuyó mayor importancia y se de- / finieron con mayor precisión las funciones del Banco en materia de concesión de / préstamos a los pequeños industriales. Se invertirá anualmente no menos de 650 mi- / llones de pesos en préstamos a la pequeña industria, de los cuales el 25% de la / suma destinada se pondrá a disposición de solicitantes de préstamos del área de / la provincia de Santiago y el 75% a los del resto de todo el país.

El denominado Servicio de cooperación técnica industrial se ha / verificado con la finalidad de ayudar a la industria pequeña y mediana mediante la / implantación de técnicas industriales más eficientes y el estímulo y la amplia- / ción del intercambio de conocimientos, métodos y aptitudes.

Este servicio ha creado secciones de productividad, mecánica / industrial, formación industrial, contabilidad de precios de costo y seguridad en / el trabajo. Ha tenido como objetivo básico el elevar el nivel de productividad / y de prestar asistencia técnica a la pequeña industria, así mediante las siguien-

tes medidas:

- a) la agrupación de pequeños establecimientos industriales por clase de producción,
- b) la selección de fábricas o talleres de cada tipo como "fábricas de demostración" en donde se plantean los problemas característicos del sector industrial de que se trate,
- c) la organización de cursos, destinados a los pequeños industriales, sobre aspectos fundamentales de la productividad,
- d) la difusión del conocimiento de la técnica básica de la mecánica industrial, formación industrial y evaluación de los costos mediante folletos publicados por el servicio y distribuidos entre los pequeños industriales.

También se han organizado cursos para directores de pequeñas industrias, especialmente en las ramas de organización, ventas y contabilidad.

BELGICA

En Bélgica se ocupan de la asistencia a la pequeña industria una cantidad de institutos y asociaciones. Uno de ellos es el Centro Nacional de Asistencia Técnica e Investigaciones Aplicadas, organización no comercial cuya finalidad es de ubicar a disposición de las empresas de pequeña y mediana importancia servicios de investigación que las ayuden a resolver los problemas que plantea la creciente complejidad de la organización económica promoviendo y facilitando su adaptación a las condiciones cambiantes que resultan del desarrollo técnico y científico. A los efectos de estimular la rápida difusión de los adelantos técnicos, tiene un servicio de consultas al que pueden recurrir las empresas pequeñas y medianas para que los ayude a hacer frente a los problemas de carácter técnico que no podrían resolver con los recursos de que disponen.

También y de gran importancia es la oficina nacional para la promoción de la exportación que se ocupa únicamente de las empresas pequeñas y media-

nas que producen para la exportación y sólo las ayuda a resolver los problemas comerciales.

Así pone en relación a compradores y vendedores y amplía los mercados extranjeros, prestando ayuda en lo relativo a embalajes, expediciones, seguros, financiamiento de entregas y también financiamiento de la producción.

Hay además un instituto de estudio económico y social de las clases medias, creado con carácter de organismo oficial, que realiza estudios / sobre cuestiones económicas y de carácter social que estén en relación con las / industrias de artesanía a domicilio, las empresas pequeñas y el comercio al por menor.

b) Medios para contribuir a la eficacia de las pequeñas empresas.

- Métodos destinados a estimular la modernización y desarrollo de las pequeñas empresas.

En cuanto a los métodos de aplicación a efectos de imprimir una expansión y eficacia a los sectores de la micro empresas podemos señalar:

1º) Creación de un ambiente favorable al crecimiento industrial.

Deben fijarse las condiciones necesarias para la expansión del mercado de los productos industriales. Así fijar un plan de desarrollo verificando un programa de inversiones públicas y un conjunto ordenado de fines para la expansión del sector privado; buena medida para los países en vías de industrialización es aumentar la productividad agrícola pues amplía el mercado al disponer éstos de mayores ventas y poder gastar más aumentará la demanda de bienes manufacturados y las posibilidades de las pequeñas empresas locales; todo ello sin descartar la posibilidad de explorar el mercado exterior.

Segundo aspecto de significación es la acción gubernamental a través de disposiciones legislativas que apoyen y estimulen a los hombres de em-/

presa, inclusive una política fiscal que favorezca la reinversión de los beneficios.

También es básico las inversiones en costo social fijo (energía eléctrica, transporte, aguas corrientes, servicios sanitarios, educación, // etc.).

2º) Formación de jefes de empresas.

Básico para llevar adelante los planes del desarrollo industrial de conjunto, formar los equipos dirigentes a través de una conciente formación profesional especialmente en dirección y administración de empresas.

3º) Colaboración entre los servicios de consultas industriales y los servicios / de investigación.

Un servicio de consulta para la pequeña industria, debiera dar consejos sobre problemas técnicos de producción y problemas de gestión económica y comercial, con personal entrenado, con estrecho contacto con los servicios de / investigación industrial.

4º) Servicios de investigación industrial, agregados a los servicios de consulta.

Como los servicios de consulta, los servicios de investigación industrial deben encarar la investigación de los problemas técnicos de producción y de los problemas de economía y gestión de empresas.

5º) Financiación de la micro industria.

Para su desarrollo es necesario el acceso al capital y al crédito en forma adecuada. Las fuentes usuales de fondos de los pequeños negocios / industriales en los países recientemente industrializados son las economías personales del propietario y de su familia y los préstamos de parientes y amigos. La / financiación organizada de la pequeña industria presenta dificultades en todos los

países, puesto que los pequeños empréstitos, son más caros que el empréstito masivo, dado que el riesgo de los préstamos a las pequeñas empresas son manifiestos.

La aplicación del "crédito controlado" en donde se combina el préstamo con el asesoramiento y formación profesional especialmente en materia de gestión y administración de empresa, es evidentemente, si bien nuevo, una realización de gran importancia para el futuro de las micro-empresas.

6º) Utilización común de ciertos medios de fabricación.

Para agrupaciones industriales de pequeña dimensión, los centros de utilización en común de equipos técnicos industriales que permitan realizar operaciones que exigen instalaciones especiales de alto costo, son de gran utilidad, tanto en la difusión de mejores técnicas, cuanto en lo relacionado a la calidad de los productos terminados.

7º) Zonas industriales.

Terreno subdividido y distribuido conforme a un plan conjunto a ser empleado por un grupo de empresas industriales. Las primeras zonas industriales modernas fueron organizadas en el Reino Unido y en los EE.UU. hace 60/70 años, pero recién se extendieron convenientemente luego de la segunda guerra mundial. Este enfoque se constituye en la actualidad en un elemento importante de la industrialización en los países en vías de desarrollo. Especialmente las zonas industriales pueden dar real impulso a las pequeñas empresas solucionando sus problemas productivos y atrayendo capitales ociosos a las mismas.

Una zona industrial puede así ser utilizada como punto común de actividades muy diversas tendientes a contribuir al desarrollo de la pequeña industria e inclusive un excelente instrumento para planificar y controlar el desarrollo de las ciudades.

8º) Asistencia para la comercialización.

Organismos especiales de comercialización pueden prestar servicios de concentrar y distribuir las ventas y los gastos de un grupo de pequeñas empresas (cooperativas). Además pueden suministrar información sobre mercados / basándose en investigaciones económicas.

9º) Contrato y asistencia de grandes firmas.

Uno de los mejores medios de estimular a la pequeña empresa industrial es incitar a una o varias firmas a establecer y colaborar en la promoción de diversas industrias del núcleo así creado.

Es interesante observar cierta relación entre grandes y pequeñas vinculadas a la acción de las primeras que con la finalidad de asignarse compradores, tienen por costumbre ofrecer servicios técnicos de gran utilidad junto a los bienes que negocian, permitiendo así un intercambio no sólo comercial de ambas partes sino un apoyo técnico y financiero de las grandes respecto de las pequeñas,

10º) Compras gubernamentales.

El gobierno, en ciertos países, ha reservado una parte de sus / propias compras a las pequeñas empresas (EE.UU., India).

11º) Sistema de control de calidad.

En ciertos países los gobiernos cooperan en tal aspecto, especialmente cuando se trate de comercio de exportación.

12º) Asistencia para la compra de materiales y equipos.

La escasez de determinados materiales o la carencia de divisas / extranjeras para importar equipos y materiales, ha conducido a un sistema de licencias, esto perjudica en mayor escala al pequeño comerciante en relación al grande, atento a que el primero carece de los conocimientos para verificar las formalida-

des requeridas. Así un programa de apoyo a la pequeña empresa debe simplificar los procedimientos de concesión de materiales o equipos a las pequeñas empresas.

No menos importante es la labor desarrollada al efecto por las cooperativas de compra.

13º) Agrupación de empresas y cooperativas.

En ciertos casos debe estimularse la agrupación de empresas / separadas y poner en común los esfuerzos de artesanos independientes, también es constitución de cooperativas industriales, sea en forma de cooperativas industriales, sea en forma de cooperativas de productores y las de servicios, en la cual se unen los pequeños empresarios independientes para vender conjuntamente • asignar / la unión de actividades comunes.

14º) Ayuda mutua por medio de asociaciones industriales.

Generalmente los gobiernos consideran más económico ayudar a / organismos surgidos por iniciativa privada, que proporcionar ayuda directa a los empresarios. Así en el Norte de Europa las asociaciones profesionales o asociaciones de pequeños industriales, frecuentemente subvencionadas por el Gobierno, han cumplido no sólo funciones técnicas, sino financieras a satisfacción de una mayor evolución de las pequeñas empresas.

- Bolsa de subcontratos.

Su papel es el de poner en contacto la oferta y la demanda. / Así el demandante no sólo gana tiempo sino que además logra la garantía de que su pedido queda radicado en un taller apto y al oferente le permite una explotación más intensiva y económica. Por la promoción y el conocimiento que proporciona de los medios de que disponen los demás permite realizar subcontratos sistemáticos / con una mejora notable en las condiciones de la obra realizada. Así no se extien-

de la fabricación a una pieza o a la realización de determinado trabajo cuando alguna empresa pueda hacerlo en mejores condiciones. Los informes tomados en esta Bolsa significarán provecho para los asociados no solamente en la utilización más adecuada de los medios de los demás, sino en la propia inversión para evitar duplicidades y obteniendo el máximo de rendimiento.

En sí las relaciones de los subcontratos son numerosos en una economía que se caracteriza por la presencia de un gran número de pequeñas empresas, siendo difícil medirlas estadísticamente pues se diferencian con dificultad de las relaciones de mercado. Cuantitativamente y cualitativamente la subcontratación varía según las industrias.

- La subcontratación. Su importancia en la pequeña industria.

Se desarrolla un sistema de colaboración en el trabajo entre grandes y pequeñas empresas para realizar proyectos técnicos de cierta envergadura, para el caso electrónica, automotores, aviación, etc. que exigen una gran competencia en múltiples dominios, que una sola empresa difícilmente puede alcanzarlos. En este sistema una repartición vgr. estatal firmaba un contrato con una gran empresa que repartirá los pedidos a proveedores independientes, quedando generalmente en poder de la gran empresa la parte principal, siendo además responsable y única contratante ante el estado. Por el procedimiento de los equipos de trabajo las empresas grandes y pequeñas se acomodan a una igualdad contractual. Aquí a menudo una pequeña empresa dirige el equipo y asume la responsabilidad del compromiso, así se utilizan racionalmente los conocimientos especializados de cada empresa y se evita que la tarea de las empresas no se vea complicada con pretensiones / desmedidas de aquella que en principio realizó la contrata con el estado. Así pasaremos revista a ciertos casos de cierta significación en el mundo de los negocios. El caso de la General Motors que se provee de 26.000 proveedores independientes de los que más de 22.500 emplean menos de 500 personas y 16.000 menos de 100 trabaja-

dores.

Un folleto distribuido por la presidencia de la empresa refiere que para que una economía funcione eficazmente en un marco de plena democracia es menester que las relaciones entre pequeñas y grandes empresas se comprendan por la mayor parte de la gente. Hay quienes piensan que hay una lucha permanente entre pequeñas y grandes empresas, cuando no es real tal situación, así estas pequeñas empresas ejecutan frecuentemente tareas que complementan lo que realizan las grandes industrias produciendo inclusive bienes para los cuales la grande no está preparada y también muchas pequeñas empresas de distribución no existirían sin la presencia de grandes fabricantes de bienes de consumo que abren amplio mercado de producción, verificando así una interdependencia recíproca.

En general se pretende obtener costos inferiores y al mismo tiempo realizar excedentes sensibles para cubrir gastos generales. También es digno de destacar en este aspecto la General Electric quien posee cerca de 40.000 proveedores la mayor parte de los cuales son pequeñas empresas. Puede significarse que alrededor de 400.000 pequeñas empresas reciben sus ingresos en totalidad o en parte de la fabricación, instalación y mantenimiento de productos de la referida empresa y el 90% de los proveedores empleaban menos de 500 personas. Aquí observamos que la industria electrónica permite subsistir a una gran cantidad de pequeñas empresas especializadas. También en fabricaciones sobre armamento la empresa ha pedido ayuda a gran parte de subcontratantes, así la participación de las pequeñas empresas ha sido de cerca del 77% en particular en la construcción de motores de aviación. Se aprecia además y conforme la propia memoria de la firma la importancia de los conocimientos técnicos que testimonian las pequeñas y medianas empresas.

- Fincas industriales.

En muchas regiones subdesarrolladas la política de enplazamiento se orienta hacia el desarrollo económico de extensas áreas escasamente pobladas o atrasadas y a la explotación de sus recursos naturales. En países de proceso de industrialización antiguo hay razones de carácter histórico y hay algunos / en donde su proceso se relaciona a un desempleo estructural derivado de la retracción de la demanda de artículos vinculados a una industria determinada. Con la / finalidad de lograr un equilibrio en la estructura industrial se ha desarrollado la técnica de las fincas industriales que si bien no son la solución integral al problema de la industrialización constituyen un valiosísimo elemento para estimular a las pequeñas y medianas empresas. En los países en vías de desarrollo las / fincas industriales tienen un significado diverso del que adquirieron en los países más desarrollados pues en aquéllos se trata básicamente de un problema de expansión y no de contracción. Por sobre cualquier circunstancia la finca industrial es un enfoque planificado para la creación de un conjunto viable de empresas industriales que puede utilizarse como un instrumento positivo para dirigir el proceso de industrialización. Proporciona en síntesis la infraestructura material llegando en algunos casos a arrendar edificios completos para fábricas, también se dan / concesiones financieras especiales y asistencia técnica para la construcción de / sus propios locales. Por regla general la producción toma una variedad de artículos dando preferencia a los bienes de consumo. La industria es casi siempre del tipo medio o pequeño caracterizada por la novilidad y la flexibilidad siendo su producción de poco volumen y calidad elevada. Presenta la ventaja de poder iniciar la / producción inmediatamente sin erogaciones mayores de planta pudiendo utilizar los servicios comunes y aprovechar así la experiencia de otras empresas de la finca / industrial. El apoyo gubernamental reducirá considerablemente los riesgos achicando los gastos generales y obteniendo notables economías. Para complementar acaba-

damente el fin de su existencia es necesario previamente planificar adecuadamente y situar la finca industrial en el lugar en donde tenga el mayor efecto sobre el empleo. En el Reino Unido durante la depresión de los años treinta se introdujeron las fincas industriales o comerciales como medio de aplicar las nuevas / industrias a regiones deprimidas y cuyos destinos se hallaban vinculados a las / industrias básicas. En los EE.UU. durante y después de la segunda guerra mundial creció intensamente el número de las fincas o distritos industriales de los que / en la actualidad existen cerca de un millar. En Francia durante la última década la creación de zonas industrializadas es el orden fundamental a efectos de evitar la despoblación de las zonas rurales y la excesiva concentración en los centros / industriales más antiguos del norte de Francia y de París. En México se fomenta el desarrollo de zonas industrializantes ya sea horizontalmente sobre la base de distintos grupos industriales o, verticalmente para servir varios sectores. Aquí el Estado puede aplicar medidas fiscales y crediticias para fomentar dichas zonas logrando así la reducción de costos de transporte, economía de planta y equipo, / etc. En la India al terminar su tercer plan se contará con cerca de 500 fincas industriales, instrumento ideal para el desarrollo integral, aumentando la productividad y mejorando las condiciones de trabajo.

En Siria se están realizando ciertos planes para inducir a la industria a establecerse en lugares menos desarrollados aliviando la congestión / existente en las zonas de Alepo y Damasco. Las concesiones pueden consistir en la exención de los impuestos durante períodos de 5/8 años y facilidades para el abastecimiento de materias primas. En nuestro país se está aplicando un sistema de / parques industriales en el que se agrupan factorías en beneficio de los pequeños / industriales productores. Resulta evidente la necesidad de dispersión atento a que el 45% de la población reside en la zona de la Capital Federal y Pcia. de Buenos / Aires, en donde se concentran las 2/3 partes de la población obrera total del país.

- La acción agrupada y el esfuerzo de la especialización.

Ya sea orientando la investigación de mercados exteriores a través de sociedades concertadas que llevan hacia una especialización en la producción como forma de acción colectiva o de la búsqueda de mercados internos y / trabajos de contrata a través de la bolsa de subcontratos que orienta hacia un grupo de empresas asociadas los pedidos de fabricación. La bolsa conoce la capacidad de trabajo de sus mandantes, el tipo de equipo, el plazo de ejecución de los trabajos y las condiciones de precio. En Francia vgr. el desarrollo de las bolsas han conducido a varias regiones a asociarse entre sí o a buscar la asociación inclusive de un lado y otro de las fronteras. Los esfuerzos deben orientarse en / forma ordenada y orgánica reagrupando las bolsas de subcontrataciones sobre una base pluriregional. La acción agrupada es básica para las sociedades concertadas o las bolsas de subcontratación, siendo un medio para alcanzar la especialización, aquí es necesario una dirección orgánica que debe partir de un centro de dirección colectiva ejercido por dirigentes competentes y con criterio independiente frente a las presiones ejercidas por los adheridos.

- Las pequeñas empresas y sus operaciones con el Estado.

Esta debe encararse como una forma por la cual el Estado puede estimular a las pequeñas empresas. Así generalmente los gobiernos adquieren artículos y servicios que le son necesarios, así como venden existencias excedentes propiedad del estado nacional, realizando de esta forma importantes operaciones con / empresas particulares. Puede ser de aplicación la idea de ayudar a las empresas / pequeñas y medianas para que se beneficien con una parte adecuada de estos negocios. Es tendencia a través de los años en los representantes del gobierno comprar y vender a las grandes empresas de gran prestigio nacional y que pueden realizar importantes transacciones, siendo más sencilla la contratación con una firma de presti-

gio que concertar con diversas sociedades pequeñas contratos menores de compra y venta. También a las empresas importantes les resulta más fácil estar al corriente de las actividades del gobierno y tratar con él mientras a los pequeños comerciantes por regla general se les hace más difícil averiguar lo que desea adquirir y vender el Estado. Fijaremos nuestro análisis en el caso del Small Business Administration para sus operaciones con el gobierno federal de los EE.UU.

Contratos de compra y subcontratos: Hay un cuerpo de especialistas que instruyen sobre los organismos federales interesados en comprar. Se instruye a los propietarios a comprar, orientando el deseo de que participen en las listas de subastas y también en concursos y licitaciones.

Los representantes del Small Business Administration y funcionarios de los organismos unilaterales examinan los contratos en perspectiva, fijando los que deberán ser reservados en forma completa y exclusiva a las subastas de empresas pequeñas y medianas, decisión fijada conjuntamente por el Small Business Administration y el organismo suministrador, certificando que existe un número suficiente de pequeñas empresas que permitan la seguridad de conseguir precios convenientes. Las pequeñas empresas con aspiraciones a vender al gobierno debieron procurar que su nombre figure en todas las listas correspondientes de licitantes para que se les informe sobre las oportunidades de las ofertas para las compras del gobierno. Así fija un programa potencial de abastecedores. Generalmente hay pocas ofertas por parte de empresas pequeñas y medianas, si las autoridades del Small Business Administration consideran que las pequeñas empresas y medianas pueden cumplir los contratos estipulados, los servicios de la Small Business Administration localizan los que desean hacer oferta y recomiendan a sus empleados encargados del suministro que estimulen y faciliten las ofertas. En cuanto a los programas sobre subcontratos la Small Business Administration proporciona a las pequeñas empresas posibilidades de cerrar subcontratos orientando a los suministradores básicos a fi-

jar contratos de suministro con aquéllas. Además la Small Business Administration informará a las pequeñas empresas sobre las ocasiones existentes ayudando a realizar una exposición exacta de su productividad al suministrador principal.

Su trabajo con los organismos más importantes para conceder pedidos, el Ministerio de Defensa y el Consejo Federal para servicios administrativos generales, son parte de la labor desarrollada con la finalidad de ayuda a las pequeñas empresas comerciales o industriales. La Small Business Administration recibe de éste y otros proveedores adecuadas informaciones sobre subcontratos de los suministradores principales de estos organismos, los que consultarán con la Small Business Administration sobre los organismos proveedores cuando sea necesario para establecer posibles contratos de suministros con empresas pequeñas y medianas, los que llevarán un registro de sus trabajos de suministro. La Small Business Administration puede proponer como suministradores a pequeñas sociedades cuando sus posibilidades no son cercanas.

Los programas comunes para contratos con empresas pequeñas y medianas comprenderán la concesión de parte adecuada de la compra total del proveedor principal en lo vinculado a materias primas y servicios a pequeñas empresas; la ampliación del requerimiento de conceder ofertas a pequeñas sociedades cuando son conocidas; la autorización a la Small Business Administration para examinar las condiciones y proponer la participación de las pequeñas empresas; la compra de especificaciones que permitan preparar razonablemente sus ofertas y fijar los plazos de entrega razonables para ser cumplimentados.

Así con relación a la posible producción y suministro que permite fijar una comparación de la capacidad de producción de las pequeñas empresas en particular para ubicar ofertas, conocer fuentes de suministro y sociedades con capacidad o instalaciones especiales. En cuanto a los empresarios interesados en operar con el gobierno deben inscribir sus empresas en las listas de proveedores para que la oficina del gobierno respectiva les avise tan pronto como el Estado demande

sus artículos. La Small Business Administration junto a otros organismos federales y grupos económicos organiza congresos en las distintas regiones para pequeñas empresas interesadas en concretar negocios con el gobierno. En cuanto a los aspectos financieros de los contratos se fijan pagos parciales para cuando se opere con precios fijos, ya sea motivado por materiales suministrados o por servicios prestados, los que pueden ser imputados a fin de costear los gastos de la producción pendiente. En ciertos casos de alguna envergadura se concede por adelantado una suma de dinero sobre un contrato a precio fijo, en lo específico para la posibilidad de un largo proceso de producción anterior a las entregas o cuando se refiera a productos que no se pueden suministrar parcialmente. Las normas sobre el tamaño que deben poseer las empresas para tener derecho a contribuir al suministro federal difieren de las fijadas para la concesión de créditos y se fijan ya sea por el número de personas empleadas o en función de los ingresos, entregando por los mismos certificados de pequeña empresa, para quién además se extiende un documento / acreditando de que una pequeña o mediana empresa está en condiciones técnicas y financieras de cumplir los pedidos del gobierno. Puede originarse la necesidad de fiscalizar la capacidad y recursos económicos y la capacidad de la empresa para // concretar pedidos de cierta envergadura con la calidad necesaria y al menor precio posible. Generalmente se aplican aquí los certificados de competencia que se utilizan específicamente a los casos planteados, tratando cada asunto individualmente. Así la empresa que posea el certificado informará a la Small Business Administration sobre la marcha de los trabajos contratados, si se notan dificultades la Small Business Administration apoyará la compra de los elementos necesarios alentando recursos financieros a talos fines. Las ventas orientadas por el gobierno federal de / bienes muebles e inmuebles se realizan sobre bienes de todas las clases y calidades La Small Business Administration tiene en estos casos responsabilidad enanada de poner en relación vendedor y comprador potencial; procurar que las empresas pequeñas

y medianas puedan operar en tales casos; patrocinar la información a las pequeñas y medianas empresas sobre las ventas en perspectiva y lograr que se reserven ciertas subastas de venta, en particular aquéllas relacionadas a la venta de productos forestales y otros de singular importancia al quehacer de las pequeñas / agrupaciones empresariales.

c) Causas de vitalidad de las empresas pequeñas y medianas.

- Causas de vitalidad de las empresas pequeñas y medianas.

la
Extraordinaria/vitalidad de las pequeñas unidades en función de las condiciones generales imperantes en el medio ambiente orientado en los / últimos decenios a fuertes tendencias a la ampliación y concentración. La explicación es de carácter económico para aquellos países y épocas en que la economía de mercado se finca en cierta libertad no desconociéndose por ello los factores extraeconómicos e irracionales, si bien ellos también juegan y según los casos / inclusive con mayor fuerza en favor de la gran industria. Es de importancia el / enfoque que se realiza de la economía de mercado para ubicar y ver accionar allí a las pequeñas empresas. La competencia aquí puede manifestarse en las posibilidades de precios menores; en la prestación de mejores servicios y artículos de más calidad y en la aplicación de publicidad de masas. Hay sentadas condiciones empresariales y económicas que favorecen a las grandes empresas dificultando a las empresas pequeñas un incremento productivo similar e inclusive llegan a impedirlo por completo. La comunidad familiar y su administración y organización más sencilla compensa en gran medida inclusive ciertas ventajas de coste de las grandes empresas de producción en serie, como también la moderna ciencia de la organización. Sin lo expuesto gran cantidad de pequeños empresarios no hubieran alcanzado la extensión lograda, particularmente aquellas orientadas comercialmente por la subdistribución. En los EE.UU. vgr. ello constituye la base principal de los pequeños / negocios. El principal apoyo de las pequeñas empresas y medianas no consiste en su

menor coste de producción y por lo tanto una mayor movilidad en los precios de oferta ni en la posibilidad de una publicidad masiva, si bien puede imputárseles que no hayan tentado ventas en cierta escala por medio de una promoción regional. La reserva económica determinante de las pequeñas empresas, reside al parecer en la competencia cualitativa, la complejidad del fenómeno "calidad de artículos y servicios" considerando como ventajas algunos aspectos de la calidad y la capacidad de ofrecer más variedades, ventaja que despierta renovadamente el interés de los clientes por las mismas. Las grandes empresas se ven forzadas a esquematizar y unificar sus servicios y ofertas, mientras las pequeñas empresas continúan variando sus ofertas y enriqueciendo sus formas, si bien sólo tiene sentido aquélla diferencia de rendimiento que permite satisfacer mejor las necesidades de los / clientes.

- Pequeña y Mediana Empresa. Su vulnerabilidad y fortaleza.

En los EE.UU., por mencionar un país altamente industrializado, se llegó a comprobar que una buena proporción de empresarios han sido artesanos en un principio, ello permite apreciar que un negocio es el ideal del trabajador al facilitarle movilidad social, incrementando o incentivando al trabajador que no / vislumbra porvenir en su propio oficio. Sin duda aligera el problema del paro / refiriéndose no sólo a los viejos trabajadores y grupos sociales sino a fincar posibilidades para los diferentes grupos sociales.

En términos generales y con aplicación genérica muy pocos de / los comerciantes tienen las características schumpeterianas. La mayoría de las / empresas se fundaban como una alternativa con relación a otra posibilidad de ganarse el sustento. Hay sentido de que la empresa se considera como un medio o un seguro luego de retirarse de la acción activa. La imagen tradicional del "capitalista" sólo se ajusta a un pequeño porcentual del término medio del elemento humano /

considerado. Puede apreciarse según los casos una dicotomía entre la situación del titular de una empresa y su falta de facultades para cumplimentar este papel. Sociológicamente no deja de ser interesante la existencia de un gran número de / independientes. Pero esta independencia sólo puede ser valorizada cuando el propietario se mantiene económicamente por sus propios medios. La aplicación de un régimen de subvenciones puede en algunos casos representar perder parte de la independencia, es evidente que el propietario de empresas independientes debe de / ser capaz no sólo de una transformación sino de una adaptación total a la realidad económica en que se vive para mantener un valor sociológico. En ciertos países / existe el peligro de que se crean por personas que probaron con suerte dispar en distintos terrenos y que no disponen de formación necesaria y la posibilidad de / que se traten de empresas familiares lo que puede significar relaciones positivas en ciertos casos y en otros negativos en función de la influencia sobre la marcha de los negocios. Puede observarse si bien ello es dado en Europa, un cierto desinterés en incorporarse a una pequeña industria independiente, ello en buena parte de las situaciones se origina en la falta de renovación en la clase media. Muchos trabajadores que pretenden transformarse en independientes ejercen influencia negativa por la carencia de conocimientos necesarios y su afán de obtener beneficios. Así que al cabo de un corto período sean cercenados. Hay comerciantes que se lanzan a ciegas sin verdadera experiencia o formación, algunos ~~quiebran~~ y de / los que perduran muchos no representan valor alguno para la economía. Hay sociedades altamente avanzadas en el proceso sociológico en que el trabajador no se siente comprometido a una clase determinada en forma permanente sino que es cambiante y su ideal es la movilidad. La pequeña empresa orientada en el sentido de empresa familiar y cuya fuerza consiste en cierta movilidad para tomar decisiones, en querer negociar más y en el afán que tienen sus miembros en no figurar en primer lugar como trabajadores. Cuando en un negocio domina una sola persona pueden adoptar-

se medidas con más rapidez que en una empresa de gran escala en donde prevalece el sentido burocrático. Las ventajas inherentes a una mayor movilidad consisten en que la empresa debe poder abarcar más fácilmente su aspecto general y no ligarse fuertemente al aspecto tradicional, no atándose a proveedores incapaces y a programas impuestos con sentido hereditario. La estructura de la empresa debe orientarse claramente en materia de costos, punto vital para las posibilidades de existencia de la misma en el mercado, para ello la necesidad de un esquema y ajustarse al mismo. El aumento en las dimensiones es un tanto irregular en su desarrollo y puede significar consecuencias eventualmente negativas en la aplicación del cambio con relación a las costumbres de compra y consumo al surgir competidores inesperados produciéndose nuevas formas de venta con la secuencia de una variación en los productos a colocar. Pero no cabe ninguna duda que la posibilidad de engrandecerse constituye una fuerza para la pequeña empresa. Lo fundamental es perfijar como la pequeña empresa atenderá las exigencias del progreso moderno particularmente en lo vinculado a la producción en masa, considerando que en el comercio minorista la oferta no es uniforme sino pluriforme, pero si bien pueden aceptarse dificultades en la distribución de bienes en masa puede dirigirse hacia sí misma una parte de la distribución señalada precedentemente por los canales de la especialización y la concentración.

Sobre el particular y en lo específicamente vinculado a la oferta de mercancías diremos que la oferta es cada vez más diferenciada de allí la necesidad de ampliar los surtidos, lo que en ciertos casos puede complicar la situación de la pequeña industria lo que se solucionaría en parte llevando una adecuada política de surtidos, también la demanda adopta diferentes formas sean de artículos masivos o de artículos diferenciados de allí que sea necesario poseer surtidos especiales. Así que dentro de la distribución en masa es cada vez más importante para las pequeñas y medianas empresas colaborar no sólo en la compra /

sino también en la venta y la propaganda y tender a una concentración. La publicidad de las empresas pequeñas y medianas abarca sólo mercados de escasa población mientras que la de las grandes empresas afecta un mayor número de personas. La venta y la propaganda de las medianas y pequeñas empresas es punto fundamental en donde aquélla abre posibilidades de expansión, siendo condición previa la concentración de la capacidad de compra.

6.- INTERRELACIONES ENTRE LA PEQUEÑA Y LA GRAN EMPRESA.

a) La actualidad empresarial en la evolución y coexistencia de las pequeñas empresas.

- El mito de las grandes empresas.

Las ventajas de las grandes y pequeñas empresas son disímiles, pese a ello es peligroso sacar conclusiones prematuras. Desde el aspecto crediticio es evidente que las grandes empresas pueden descontar dinero más fácilmente. De suyo emplean sumas de mayor envergadura en trabajos de investigaciones y publicidad. La mayor facilidad de financiación compensa tareas de por sí más costosas. Las grandes empresas soportan una burocracia más importante. También delegando y reforzando la responsabilidad en todos los escalones las grandes empresas adquirieron una gran elasticidad. Puede la gran empresa alcanzar dimensiones enormes pero pese a ello no ha conquistado una posición monopolística. El progreso engendrado por la dimensión del mercado incrementó la competencia. A la competencia de las / pequeñas empresas se añade la competencia de las grandes que se ejerce en medio del progreso técnico, la rivalidad de sistemas y la batalla de los márgenes comerciales. Las medidas de política económica no refuerzan la posición del pequeño empresario. Su combate por la existencia a menudo es agravado por el hecho de que está cerrado a las novedades y no sigue las fluctuaciones del mercado. No encuentra preocupación de modificar ni sus medios de producción ni su producto y solicita protec-

ción bajo la forma de barrera aduanera. Apreciamos de lo expuesto que el problema de la pequeña empresa y mediana es sobre todo una cuestión de formación y educación. Las ventajas de la pequeña empresa residen en su actividad de movimientos más fáciles para adaptarse a la innovación, por otra parte la técnica / moderna favorece a las pequeñas y medianas empresas. La aplicación de los últimos elementos de la técnica y la automatización de las pequeñas empresas hacen que su dimensión no sea un obstáculo, reconociendo de que hay dominios en los que la gran dimensión es la regla y en otros no es necesario, de donde la coexistencia de ambas es causa determinante del aumento de la productividad. Se observa una cadena semipública de Institutos de crédito del tipo de los organismos cooperativos. La aparición de oficinas independientes cuyo fin es el asesoramiento en cuanto a novedades técnicas y de organización, inclusive la unión de pequeñas empresas facilitan el nivel competitivo. El porvenir de la pequeña y / mediana empresa dependen fundamentalmente de la imaginación y habilidad del individuo.

- Experiencias adquiridas con la limitación legal de las grandes.

Las relaciones de las empresas pequeñas y grandes continúan / cargadas de tensiones y problemas hasta en época de prosperidad y progreso económico. Así inclusive en su distribución cuantitativa de las empresas pequeñas y medianas K. Marx y F. Engels predijeron el progresivo desplazamiento de las pequeñas y medianas empresas por las de mayor envergadura asimismo el trabajo manual no podría continuar persistiendo remunerativamente, más que en las comarcas apartadas del país en las menos abiertas al tránsito. También se aprecia sobre el / sector comercial la creciente competencia de empresas de venta en gran escala y / cooperativas de consumo. En la actualidad existe un elevado número tanto de empresas artesanales como de pequeñas empresas o inclusive otras que prestan servicios personales. Es notoria la circunstancia de que en casi todos los países con

libertad económica luego de la segunda guerra mundial hay una tendencia a la concentración. También las pequeñas empresas sufren la tendencia a ampliarse. Esto guarda cierto paralelismo con las actuales centralizaciones capitalistas que con su poderío económico trascienden las fronteras y con la creciente coordinación / de la actividad comercial de las empresas independientes que constituyen asociaciones profesionales, consorcios, cooperativas, etc.

Es de apreciar que ciertas ramas de la artesanía clásica han desaparecido y que otras realizan una actividad muy reducida, pero el progreso de los últimos años ayudó a que otras se desarrollasen fructíficamente aún siendo su cifra de negocios y gastos muy diferentes entre sí, sin contar los que perciben / buenos ingresos y pueden transformarse paulatinamente en prosperas empresas. El gran desarrollo económico de los últimos años ha permitido que junto a empresas de envergadura se formen pequeñas empresas que conforman un vasto círculo de // clientes o que trabajan bajo contrato vinculadas a otras mayores. Si bien estadísticamente demostraríamos que en la mayor parte de los países las pequeñas empresas predominan, variarían en cambio considerablemente los porcentuales si se toma como base el número de personas empleadas, acusándose más diferencia si se comparan las ventas realizadas o los valores agregados por las pequeñas unidades de producción. Aquí es evidente que juegan un papel principalísimo las empresas de gran volumen. Hay que notar que las pequeñas empresas son más fáciles de instalar que las grandes siendo por lo tanto accesibles a un círculo mayor de solicitantes. También no es menos cierto que en virtud de las pretensiones más bien modestas las pequeñas empresas ganan lo suficiente como para poder subsistir. En épocas de crisis o depresión vale decir cuando aumenta el número de parados es que surgen más negocios pequeños pues muchas personas no independientes hasta entonces, prueban suerte a falta de una ocupación remuneradora, pero en épocas de prosperidad económica y por la renovada fuga de estos elementos sufren un entorpecimiento

La difusión de las pequeñas empresas. Es notoria la existencia de una grande e inestable cantidad de empresas de artesanía y comercio al por menor y bajo la / misma se oculta en variados casos una clara diferencia. En diversos casos inclusive ciertos comercios independientes adoptan con retraso las modernas técnicas de venta, por lo que se relegan en cuanto a la participación de las grandes en diferentes transacciones.

- Las condiciones del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

La evolución dinámica de las empresas pequeñas y medianas está conectada a la transformación de su capacidad competitiva en el curso del tiempo. La continuidad en la capacidad concurrente de las pequeñas empresas depende de su espíritu de iniciativa, de su movilidad y de su capacidad de renovación. Esta última puede definirse ya sea como la demora que repara el cambio en las condiciones del mercado y su adaptación para la empresa o como la anticipación por / parte de la empresa a los cambios de las condiciones del mercado. La pequeña empresa es incapaz de actuar sobre las condiciones del mercado mientras que la gran firma los puede modificar si bien la pequeña empresa puede adaptarse y anticiparse aún a la transformación de la demanda. La necesidad de generalizar la capacidad / de renovación puede orientarse favoreciendo la creación de nuevas empresas pequeñas y desarrollando el espíritu de empresa, como también manteniendo en el mando de las empresas existentes un clima de innovaciones permanentes, que puede garantizarse mediante la conversión de las empresas pequeñas y medianas y por la asociación entre grandes y pequeñas a fin de llenar el vacío existente y llevar a cabo la transformación permanente de las pequeñas empresas en función de las perspectivas generales del desarrollo de su región. Generalmente la conversión se orienta con perspectivas de éxito cuando se organiza previamente en períodos de alta coyuntura en particular. Debe buscarse la conversión a través de aquéllas empresas

que atestigüen un esquema serio de organización, en particular orientándose en las empresas cuya organización permite obtener una producción rentable en relación a la competencia y que son susceptibles de encontrar una solución a las dificultades eventuales, estas circunstancias pueden ser avaladas por una "certificación económica" obtenida a través de una cámara o instituto que agrupe a las pequeñas empresas. En cuanto al poder público y su intervención en un proceso de la importancia del expuesto debe buscar proyectar las empresas hacia los sectores en expansión. En una economía orientada, el poder público debe definir / las actividades protegidas fijando una lista de productos para los que provee / mercado y las condiciones financieras y técnicas de entradas en el sector considerado e iniciar una activa política de intervención la que puede consistir en / que el Estado tome a su cargo la financiación de las operaciones de estudio de la conversión u optarse por la concreción de un "seguro de conversión" por el / cual la empresa puede asegurarse para el caso de fracasar la operación de conversión la recuperación de una parte de los capitales invertidos en la operación. Promueve a no dudarlo a las empresas a lanzarse a la conversión y de permitirles la posibilidad de encontrar los soportes financieros necesarios para la operación.

En cuanto al desarrollo de la colaboración entre las grandes y pequeñas empresas, ellas se fijan un tanto a través de la subcontratación, no sólo la cuasi integración es la única forma de colaboración entre grandes y pequeñas empresas. Sin embargo las primeras pueden desempeñar un papel fundamental en la creación de las nuevas empresas pequeñas y en la mejora del desarrollo de las existentes. Aquí una relación continua que permita al intercambio de ideas de / donde surgan las necesidades, sus problemas y soluciones, facilitando como resultado un intercambio de mandos y un programa de formación del personal y de la / dirección. Ello puede incitar a la gran empresa a reconsiderar su propio desarrollo teniendo en cuenta su función y responsabilidad que le ha conferido su dimen-

sión en relación con las firmas más pequeñas que conforman con ella el mercado. La experiencia testifica que la gran empresa puede indicar la dirección de la / conversión, motivando la creación de nuevas pequeñas empresas a la sombra de las grandes, máxime en una economía concertada, en donde las grandes empresas participen en los programas de desarrollo general y en donde su apoyo a la pequeña empresa llega a ser un deber nacional. Por sobre la intervención estatista directa es preferible buscar las transformaciones por medio de la creación de condiciones necesarias más que por ayuda directa, así llegamos a la aplicación de estímulos al espíritu de empresa en las clases medias, a la colaboración entre las empresas de distintas dimensiones, etc.

→ La pequeña empresa y el progreso técnico.

Las pequeñas empresas consideran a menudo la investigación como una actividad anexa, los técnicos se emplean en tareas de producción corriente más bien que de investigación con diferente sentido al de las grandes empresas. Generalmente las pequeñas empresas son fecundadas por los trabajos de investigación de las grandes. Hay un sentido de complementaridad entre ambas, las grandes empresas ponen a disposición de las pequeñas una ayuda fructífera, permitiendo que se desarrollen rápidamente a condición de ser competitivas y estar bien preparadas, reuniendo las siguientes condiciones, un cuerpo técnico capacitado; una organización saneada y una fuerza financiera. Las asociaciones profesionales tienen un papel importante en la utilización de los resultados de la investigación para las pequeñas empresas. Es fundamental aumentar la colaboración de las pequeñas empresas en los resultados de la investigación ya sea haciendo conocer mejor y más profundamente nuevos procedimientos y productos a las pequeñas empresas y ampliando la participación de las mismas en los trabajos de investigación. Se nota cierta indiferencia con respecto a las novedades en amplios sec-

tores de la pequeña empresa.

Ya sea en los países altamente industrializados como en aquellos en vías de desarrollo existe una industria de reducidas dimensiones y también una artesanía sobrevivientes de un pasado glorioso pero que se extingue paulatinamente. En la Europa occidental el progreso técnico y la evolución económica han sometido a los oficios seculares. También en los países en vías de desarrollo se observa el mismo fenómeno. En Africa, Oriente Medio y Asia hay oficios que se extinguen o que se mantienen proporcionando ingresos reducidos a sus titulares. Se hallan ligados a formas de civilización y de vida que se quieren superar, en particular en zonas como las de Oriente Medio y Asia en donde la artesanía se halla ligada a un pasado de miseria, analfabetismo y dominación extranjera. Es un error también creer que los efectos del progreso técnico que han hecho desaparecer gran cantidad de oficios sean negativos. Se aprecia que dicho progreso técnico ha permitido que se multiplicaran las pequeñas empresas industriales de la vida moderna ofreciendo posibilidades de nuevas formas de empleo a la mano de obra que queda disponible al desaparecer los antiguos oficios, también algo similar a la mecanización de la agricultura que hace desaparecer ciertos oficios de carácter tradicional, pero abre paso a nuevas posibilidades que en los países en desarrollo pueden dar cierta vitalidad al sector rural donde habita un buen porcentaje de la población total.

b) La complementariedad industrial.

- Complementación de la pequeña y grande industria.

Por regla general, la producción en gran serie no es más económica que la fabricación en pequeña serie. La más productiva estructura industrial es aquella en que las grandes y pequeñas unidades se complementan. En principio señalaré los casos en que la coexistencia es viable entre ambas con un resultado

económico favorable en bien de la comunidad,

1ª) La coexistencia en ciertas circunstancias y para ciertos productos: Los pequeños establecimientos están en mejor situación para satisfacer demandas muy especializadas o individualizadas, explotando a veces un mercado de pequeña importancia, o mercados que requieran frecuentes y rápidos ajustes a causa de las variaciones de la moda o por otras razones. La pequeña empresa posee cierta flexibilidad que le proporciona estabilidad. Las grandes empresas con gastos fijos / elevados pueden no serles rentables la producción en pequeñas series.

2ª) La pequeña empresa puede llenar el vacío entre las industrias que producen / en gran serie artículos normalizados. No hay aquí una competencia directa, sino más bien la pequeña empresa satisface una necesidad particular de gusto o moda no conformado por la grande industria.

3ª) La pequeña empresa puede fabricar piezas y utillaje para las grandes empresas. El rendimiento de ciertas áreas industriales en el mundo, es que las grandes fábricas absorben y combinan en su producción la de ciertos y aún miles de otras fábricas grandes y pequeñas. Así la Ford Motor Co. evaluaba en 20.000 el número de // sus proveedores; la United Steel Co. ocupaba 50.000; la United States Rubber Co., ocupaba 14.000; la Eastman Kodak Co. empleaba 3.500; etc.

No menos interesante es la posición de la industria japonesa en donde la pequeña empresa produce para la gran industria en forma de subcontratación, base de la estructura industrial Japonesa, beneficiándose por los bajos costos de la producción de los subcontratistas (salarios menores) mejor adaptación a las variaciones de la demanda, etc.

4ª) La pequeña empresa puede lanzar nuevos productos. En los países donde la diversificación industrial no está todavía más que en sus comienzos, los pequeños / industriales pueden encontrar la ocasión de dar a conocer sus productos, que son nuevos en el país y en ciertos casos en otros mercados del orbe.

5º) Las pequeñas empresas pueden instalar, conservar y reparar los productos de la gran industria. Aquí encontramos el taller artesanal modernizado, que no fabrica productos acabados y se ha especializado en la instalación, mantenimiento y reparación de los productos fabricados en una empresa.

- La gran industria. Su relación en función de la pequeña empresa y artesanías locales.

No corresponde oponer la gran empresa industrial a la pequeña empresa como si esta debiera ser eliminada por aquélla. La gran industria y la artesanía son complementarias. Los pequeños talleres artesanales son los auxiliares indispensables de las grandes empresas y en ciertos países vgr. la República Federal de Alemania en sectores como automóviles, motocicletas, bicicletas y // construcción de barcos, la industria recurre a las pequeñas empresas y artesanos para la fabricación de piezas aisladas, inclusive se puede afirmar y reconocer un paralelismo sorprendente entre el desarrollo económico e industrial de una región y el desarrollo de la artesanía, por ejemplo el caso de Bélgica, allí es evidente que la artesanía disminuye en las provincias que se hallan en retraso en cuanto / al conjunto de sus actividades económicas, mientras que progresa en las provincias en plena expansión económica. Es innegable que la gran industria se esfuerza por hacer el mayor uso de la artesanía. Para luchar contra la excesiva especializa- / ción del trabajo y contra la exagerada división de tareas los industriales se esfuerzan por descentralizar sus vastos establecimientos y transformarlos en una su- cesión de talleres autónomos desde el punto de vista económico financiero, con // una administración poco numerosa y eficaz.

Así los grandes industriales procuran encontrar procedimientos adecuados para reintegrar las técnicas artesanas al seno de sus fábricas a fin de

incrementar la productividad al "humanizar" las relaciones de trabajo y de restituir al trabajo el aspecto humano que la industria le había arrebatado. Si bien el artesano puede no ocupar en la economía moderna el lugar preponderante que / ocupaba en el pasado, conserva un papel importante en la actividad complementaria de la industria.

- Conclusiones sobre interdependencia entre grandes y pequeñas empresas.

Las medidas de organización y las disposiciones legales pueden superar algunos de los problemas dificultosos y apremiantes en el sector de la / pequeña industria pero falta todavía resolver otras cuestiones planteadas por la relación entre las grandes y las pequeñas empresas y por la relación dentro de / cada uno de estos grupos de empresas.

Hay una evidente diferencia entre la eficacia administrativa, la productividad de los trabajadores, los salarios y las utilidades de uno y otro grupo.

La desigualdad en los salarios y las utilidades parece ser pa-
ra las grandes compañías uno de los factores/^{que}más la inducen a valerse de las em-
presas subcontratistas; por otra parte la diferencia de productividad es perjudi-
cial para sus propias operaciones. El bajo costo de la pequeña empresa no sólo /
se debe a los salarios modestos que paga sino también a lo reducido de las utili-
dades que obtiene. Así, la pequeña industria dispone de poco capital para reno-
var y modernizar el equipo y por consiguiente el bajo costo constituye un obs- /
táculo para mejorar la calidad de su producción, así proporcionando a un precio
nominal o gratuitamente equipo y asistencia técnica y adoptando medidas para el
control de la calidad y otras análogas, algunas de las grandes empresas tratan de
lograr la mayor eficacia y la más alta calidad posible en la producción de los /

subcontratistas, a la vez que se benefician de los bajos costos de producción característicos de éstos. Sin embargo, parece que una proporción bastante considerable del equipo que se utiliza en el sector de la pequeña empresa está / prácticamente obsoleto y buena parte es adquirido de segunda mano. La ineficacia debida a deficiencias del equipo se ha hecho más patente, más notoria en la actualidad debido a los programas cada vez más amplios de inversiones y modernización que la gran industria lleva a cabo. Los escasos márgenes de utilidad de los pequeños empresarios se deben no sólo a los precios que les imponen las grandes firmas, sino también a la fuerte competencia que existe entre las pequeñas / empresas, que suele provocar desesperadas rebajas de los precios. También es digno de destacar el desequilibrio cada vez mayor dentro de la pequeña empresa entre los sectores organizados y los no organizados. Si bien es el resultado inevitable de los progresos hechos en el empeño por promover a la pequeña industria en / general, la necesidad de remediar esa situación se hará más apremiante en el futuro.

La pequeña empresa industrial se está convirtiendo en una gran fuerza económica y política. El ajuste de su estructura interna y de sus relaciones con la gran industria y la prioridad que debe darse al desarrollo de una y la otra para promover la expansión de la economía nacional, plantean un importante problema tanto en lo económico como en lo político. Todo parece indicar que la actual tendencia de promover la organización de consorcios dentro del sector de / la pequeña industria y de mejorar la integración de este sector con el de la gran industria habrá de continuar, la solución de estos problemas puede requerir di- / versas formas de reglamentación protectora.

- La importancia que puede asumir la relación entre las grandes empresas y las pequeñas. -- Caso Japón.

Las pequeñas industrias poseen gran importancia en la economía japonesa. Considera la ley Japonesa como empresas pequeñas o medianas aquéllas / que emplean menos de 300 personas y su capital no alcanza a los 10 millones de / yens.

En 1959 eran el 99% del total de las empresas dedicadas a las / actividades no agrícolas (menos de 30 personas, el 98% y menos de 4 personas el 80,2%. Ocupaban el 84% de los trabajadores y contribuían con el 54% al producto neto de dicho sector y un 50% al 60% al comercio de exportación). En el sector / manufacturero las pequeñas y medianas empresas industriales eran el 99,7% del total de los establecimientos (los que empleaban menos de 30 personas alcanzaban al 94,6% y los de menos de 4 personas al 59%, ocupaban el 73,5% de los trabajadores, correspondiéndoles el 52% del valor agregado de dicho sector).

La situación excepcional de la pequeña industria en el Japón se explica por la abundancia de las economías externas y particularmente energía eléctrica barata y buena red de transportes hasta las zonas rurales. Muchos pequeños establecimientos están en las zonas rurales y disponen de abundante mano de obra y gente que trabaja largas horas por salarios reducidos y jornadas parciales.

La demanda interna se hallan diversificadas y en el exterior los países poco desarrollados compran bienes de consumo baratos. Aquí la división del trabajo entre la gran y pequeña industria se halla bien ajustada y de ello la gran cantidad de pequeñas empresas altamente especializadas. Emplean las mismas cerca de 28 millones de almas (contando las familias que de ella derivan). Buena parte de la pequeña industria tienen autonomía económica y es independiente de la gran / industria. Operan indistintamente en actividades propias, coexistencia con la gran industria compitiendo con ella, con interdependencia con la gran industria (la gran

mayoría) y actuando como contratistas con la gran industria, fabricando por su / cuenta y orden gran variedad de piezas y accesorios. El gobierno realiza un control horizontal para robustecer al sector de la pequeña empresa industrial e impedir la acción monopolista de las grandes empresas.

Por regla general en Europa y América las pequeñas empresas sobreviven por la especialización de artículos que no se adaptan a la producción en masa. En Japón el crecimiento económico rápido y el significativo aumento de la / población ha producido un proceso de transformación económico-social, con el incremento de las pequeñas empresas y las grandes empresas, de ahí que encontremos una clara coexistencia entre ambas. Ubicamos a las pequeñas empresas principalmente en la fabricación de prendas de vestir, juguetes, cuchillería, productos de alambre, tornillos, tuercas, etc. Encontramos aquí poca mecanización y mercados sumamente reducidos.

La gran industria se especializa en la elaboración de artículos de hierro, acero, cemento, química, cerveza, azúcar, automóviles, etc.

Entre los años 1948 y 1952 el gobierno del Japón promulgó leyes para crear los mecanismos necesarios para ayudar a la pequeña empresa industrial. Así crea la Oficina de las Pequeñas empresas dependientes del Ministerio de Comercio Internacional de Industria.

Esta oficina es la encargada de ayudar a la pequeña empresa industrial fijando normas de fomento, promoviendo la incorporación de los pequeños industriales en cooperativas y administra la ley de cooperativas de pequeñas empresas. El cooperativismo es la fuerza de la pequeña industria, estas dan servicios de compra de la producción, elaboración, comercialización, transporte y préstamos para / equipar centros de producción. En algunas cooperativas los miembros poseen identidad como empresarios siendo en otras cooperativas sólo miembros de las mismas. Las cooperativas reciben subsidios del Estado. Así 35.000 cooperativas operan conforme

la ley de cooperativas de la pequeña industria. La oficina de la pequeña empresa administra la ley de estabilización de la pequeña empresa industrial, reglamentando así la asociación de empresas manufactureras de sectores industriales que sufren los efectos de la competencia. Las empresas pueden constituir consorcios que bajo la vigilancia del Ministerio de Comercio Internacional e Industria tienen atribuciones para regular inversiones, producción, entregas, precios, etc. para mejorar las condiciones del mercado. Hay 300 asociaciones de este tipo. Hay además centros de asesoramiento técnico y administrativo sobre producción, contabilidad y cuestiones legales y laborales, dependiendo todos ellos de la oficina de pequeñas empresas. La oficina actúa en el campo financiero ayudando a las pequeñas empresas para obtener fondos de los bancos privados, instituciones financieras públicas creadas al efecto, para entregarles fondos. Ayuda además a administrar la ley de Seguro del crédito a la pequeña empresa, ley dictada en el año 1950, para conceder préstamos por / bancos comerciales a las pequeñas empresas y cooperativas, cuestión difícil, dada la poca solvencia de este tipo de establecimientos. El gobierno asegura el 30% del monto de los préstamos otorgados a la pequeña industria. La oficina participa en las operaciones de ciertas asociaciones garantizadoras de créditos, creadas en los 5 principales municipios y prefecturas, que por tal garantizan préstamos hechos a / empresas que no pueden contar con garantías satisfactorias ni presentar garantes. / El Estado asegura hasta el 60% de tales préstamos. Las actividades de la oficina de la pequeña empresa están también vinculadas con las diversas instituciones bancarias especiales referidas con arreglo a la ley sobre cooperativas de pequeñas empresas y las mutualidades de ahorro o de préstamos. Fiscaliza las operaciones del Banco Financiero de la pequeña empresa, que facilita préstamos para modernizar equipo.

Los grandes establecimientos se han supeditado desde 1947 a las / disposiciones de la ley contra monopolio, ley que tiene por finalidad proteger la / libre competencia y promover prácticas comerciales equitativas. Pero las ventajas

que su implantación ha traído para las pequeñas empresas han sido en el mejor de los casos indirectas o escasamente concretas. Se trata de obtener de las disposiciones legales una organización más fuerte y coherente de las pequeñas empresas y delimitar y ajustar las esferas de actividad de las grandes y pequeñas empresas. La acción de las grandes empresas en los últimos años ha sido de expansión y penetración avanzando en campos hasta ese momento no explotados.

Esto evidentemente es un perjuicio para los intereses de los pequeños productores y agudiza la competencia que para ellos ya es seria.

Se ha tratado de ajustar cada una a la esfera de producción de / conformidad a los radios de acción y a su esfera económica financiera (dimensión empresarial). Inclusive se presentó un proyecto que si bien no fue aprobado deja bien a las claras las intenciones que animaron a los congresales debido a la envengadura socio-económica del problema planteado. Así se trataba de detener la penetración de las grandes empresas en ciertas ramas de la producción industrial que / hasta ese momento habían sido terreno exclusivo de las pequeñas. Se disponía que se ampliaran las medidas legales previstas para la organización voluntaria de consorcios de pequeñas empresas, imponiendo restricciones con respecto a las empresas "no comprendidas" y en algunos casos las obligaba a participar en consorcios legalmente constituidos. Reconocía el derecho de negociación de contrato colectivo en favor de las pequeñas empresas, en sus transacciones con las grandes.

7.- LA PEQUEÑA EMPRESA, LOS SERVICIOS TERCIARIOS Y LOS CUERPOS INTERMEDIOS.

- El sector terciario.

El gran mercado hace posible una mayor división del trabajo según los productos y según sus funciones. Aquí parece un sentido del servicio autónomo / y se constituyen empresas propias. Este aspecto orienta al llamado sector terciario que se ubica detrás de la producción elemental y de la transformación de productos por la industria.

El desarrollo de este sector se motiva en una consecuencia de la técnica que considera una mayor proporción de capital ahorrando más trabajo humano, derivando y motivando una demanda para nuevas necesidades. La relación comparativa con los países pequeños da relieve a las características del gran mercado, el sector terciario prohija profesiones nuevas que son una evidencia de su existencia.

Para mercados más reducidos predominan los servicios personales / domésticos. Hay aquí una coexistencia de pequeñas empresas que no pueden desarrollarse completamente y formas preindustriales que no han desaparecido totalmente, mientras que numerosas funciones siguen inexploradas por empresas industriales que no las han percibido, mientras que en el gran mercado la competencia necesita concentración en dominios esenciales, vale decir, especialización.

Así la pequeña empresa de servicios terciarios puede orientarse / en nuevas ofertas para su evolución, intensificando las posibilidades de venta de las mismas. El servicio y el asesoramiento ocupan un lugar preferencial en las pequeñas empresas, debido a que son apropiadas para ello en mayor medida que las grandes, cuyos artículos de venta masiva se orientan como autoservicio.

- Las pequeñas empresas y los cuerpos intermedios.

Las observaciones para evaluar las perspectivas del porvenir de los pequeños y medianos empresarios sobre un mercado de cierta amplitud, fijan ciertas dudas sobre la posibilidad de hacer revivir el concepto de cuerpos intermedios. Es tiempo de superar una idea originaria de la época pre-industrial en que no se / comprendían las condiciones del trabajo y las oportunidades de la economía de mercado bajo el signo del progreso técnico. Las ideas del marxismo fijando la concentración de la economía en dos polos "capitalistas" y "proletarios" en donde las clases medias habrían sido aplastadas no se verificó. Ha predominado la idea a la fecha de los cuerpos intermedios que en principio tienen su origen en las corporaciones de la edad media. Esta concepción tiene como consecuencia una desinteligencia

con el progreso técnico y el desarrollo de las empresas admitiendo la tendencia a una protección del Estado en relación con la acción de los cuerpos intermedios.

Es de tener en cuenta desde ahora lo expuesto para considerar que la teoría esbozada de los cuerpos intermedios no confiaba en sus propias posibilidades poniendo obstáculos las más de las veces a soluciones viables buscando como única aspiración la protección del Estado a las pequeñas y medianas empresas. La evolución de la economía superó los aspectos sobre los que se basaba su análisis el marxismo - "capitalistas" y "proletarios" - en la misma forma que el vinculado a la pequeña, mediana y grande empresa. Las empresas modernas asocian el trabajo y el capital. Por otra parte la desaparición de pequeños industriales anunciada en el momento de la industrialización no se ha producido. Existe una unidad de problemas que son comunes a todos los sectores y a los diferentes órdenes de magnitud de la economía, a la antigua distinción sucede una nueva que reconoce la existencia de un óptimo técnico y económico en las empresas cualquiera sean sus dimensiones. Es fundamental apreciar el tamaño óptimo de las mismas y si la pequeña empresa no reserva una empresa subóptima y la gran industria una empresa que ha sobrepasado el óptimo. Esto supone que la existencia de un óptimo en la gran empresa origina óptimos similares en la pequeña y mediana empresa cuando éstas no hallan vinculadas con aquéllas como proveedoras o clientes. Si son concurrentes un cierto óptimo corresponde a las diferentes dimensiones de las empresas. Estos óptimos aparecen en todos los niveles de desarrollo y al aumentar los óptimos de las grandes empresas más se desarrollan los de las pequeñas. Aquí ello deriva en la aparición de pequeñas y medianas empresas no sólo en el campo propio de actividad sino también en todos los sectores industriales y por la aparición de nuevas profesiones independientes. El aumento de las pequeñas y medianas empresas dependería de la expansión global de la economía vinculada a los cambios y a la prosperidad de las grandes empresas. Puede apreciarse ciertos aspectos sociales propios de los componentes sociológicos. Se observa la existencia de clases no-

días pero existen modificaciones en la composición de la estructura industrial pues a la desaparición de ciertas empresas se mantienen o aparecen nuevas industrias que tenían características de cuerpos intermedios, aquí el desarrollo de las empresas independientes en el campo de los servicios. Es necesario la depuración de ciertos sectores del artesanado y del pequeño comercio. Las asociaciones de pequeños comerciantes reconocen que el comercio al detalle ocupa un cierto número de personas que solicitan una ayuda social, de allí la necesidad de la depuración de los pequeños comercios y artesanado, sería interesante que se llevara a efectos en una economía en expansión y de pleno empleo. Es el empresario el término medio entre el capitalista y el obrero. Las clases medias no pertenecen pues a grupos capitalistas ni proletarios sino los que poseen ingresos provenientes de su esfuerzo / alimentado en una tradición cristiana más allá de la lucha de clases. Tanto las pequeñas como medianas y grandes empresas forman parte en último término del mismo orden fundado en la competencia, el servicio de mercado y la aptitud de garantizar una empresa óptima. La función del pequeño y mediano empresario que triunfa merced a la especialización y a la novedad aclara la posición de rechazo de la / noción de las clases intermedias.

En términos generales la polaridad de los pequeños, medianos y / grandes empresarios está regida por la división del trabajo y la especialización según productos y funciones, aparece entonces una interdependencia económica y colectiva de partes similares que forman un todo.

8.- EL ORDEN ECONOMICO SOCIAL EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

-- La micro empresa en la economía moderna.

De real importancia es examinar en la transición de una economía tradicional al de una economía moderna, cual es la actuación de las pequeñas empresas.

Así la modernización permite que la industrialización se vuelva hacia las grandes empresas, pero ello no significa que las pequeñas empresas desaparezcan sino que toman formas más modernas.

En los EE.UU. hacia 1954 el 90% de los establecimientos industriales ocupaban menos de 100 trabajadores, empleando el 26% de la mano de obra industrial y el 22% del valor aportado por la industria. En Alemania Occidental y el Reino Unido, la importancia de las pequeñas empresas es mayor con el 27% y el 30% de la mano de obra industrial, Puerto Rico, Australia y Japón tienen porcentuales más elevados, 41: 50 y 59% respectivamente.

Sin embargo, los tipos de pequeñas empresas existentes en las economías altamente desarrolladas son distintos. Así en las economías desarrolladas las fábricas de las pequeñas empresas son modernas con equipos modernos y altamente eficaces, la productividad media por trabajador en las pequeñas fábricas es tan alta como en las grandes.

Las industrias a domicilio y artesanales son las formas principales de la producción industrial en las economías de tipo tradicional. La primera se halla muy extendida en varios países que tratan de modernizarse, subsistirá sin duda por bastante tiempo, desapareciendo paulatinamente, salvo para un número pequeño de funciones en "horas libres" donde ciertos grupos sociales completan sus ingresos; su rendimiento es escaso y da lugar a abusos sociales como p.e. salarios bajos, jornadas largas, etc. En los países recientemente industrializados deben advertir que este tipo de empresa deberá ceder paso a las pequeñas empresas descentralizadas, talleres artesanales y grandes industrias. Las actividades artesanales poseen un porvenir más definido, pese a la gran competencia de los productos fabricados en la industria, pero es digno de destacar que nuevas actividades artesanales modernas, surgieron en la industria con la técnica moderna, especialmente en el sector de los "servicios", esto evidentemente desmintió la predicción que hace 50/cir-

culó en Europa y por la que la gran industria aplastaría a la pequeña, por el contrario las economías altamente desarrolladas suministran trabajo a otro tipo de / artesanos cada día más numeroso y cuyas funciones se han transformado.

El problema a largo plazo en los países en vías de industrialización consiste en facilitar la adaptación de su artesanado a estas nuevas funciones, pero a corto plazo la competencia de los productos fabriles complica la existencia de las pequeñas, siendo la transición difícil.

Para ayudar al artesanado el gobierno debe tomar dos tipos de medidas, primero, orientar al artesanado hacia la satisfacción de nuevas necesidades y no permitir que se estanque en fabricaciones de tipo artesanal, y segundo impulsar al artesanado hacia ocupaciones nuevas cuya necesidad sea mayor a medida que / la industria se desarrolla. Las perspectivas entonces serán para la industria a domicilio desaparecer paulatinamente, salvo formas más especializadas, para la industria artesanal, la transformación y para la pequeña industria el desarrollo a / medida que se pasa de una economía tradicional a una economía moderna.

- La función de estabilizador de la economía.

de

En cuanto a la producción/las pequeñas empresas estas tienen una elasticidad de oferta superior a la de las grandes empresas de una misma rama. / Responden con más rapidez a las variaciones de la demanda asegurando a la política económica de una nación una sensibilidad de reacción y de flexibilidad importantes.

En relación al empleo la existencia de las pequeñas empresas tiene de a asegurar la movilidad del trabajo garantizando la solución de las dificultades pasajeras de una profesión. En los grandes centros la pequeña empresa y la / mediana sirven de válvula de estabilización cuando las grandes empresas despiden / al personal o detienen su reclutamiento. - La población obrera de las pequeñas empresas y medianas es de significación.

presas y medianas es de significación.

En función del progreso técnico se asegura la vulgarización de las técnicas nuevas y su receptividad a estas técnicas como también el mejoramiento / de las técnicas nuevas en aquéllos puestos que contribuyan al crecimiento global de la productividad producida por la técnica moderna.

- Funciones económicas de la pequeña industria.

En los países industrializados las pequeñas industrias son una / verdadera fuente de creación de nuevos empleos ocupando un lugar importante en los programas de lucha contra el desempleo.

En una época de automatización acelerada, presentando por su acción graves problemas de empleo, la utilidad que prestan las pequeñas empresas es de significación.

Así las perspectivas son favorables ya que la constante elevación de los niveles de vida crean nuevas y diversificadas necesidades de carácter terciario proclives a ser satisfechos por la pequeña empresa. Aquí vemos a las actividades de instalación, reparación y conservación de automóviles, bicicletas, motocicletas, etc. cuya demanda va aumentando sin cesar a medida que se elevan los ingresos en los diversos sectores de la población y a las de carácter secundario vinculados con la edificación, como el montaje de instalaciones eléctricas en la vivienda y de cuantos aparatos contribuyan al confort doméstico. La multiplicación de edificaciones en la periferia de las ciudades distantes de las aglomeraciones y de los problemas de circulación y estacionamiento, lleva aparejado el establecimiento de esos barrios de pequeñas empresas que atienden las necesidades lugareñas, este proceso adquiere un carácter universal en los procesos que conforman las migraciones o movimientos internos de población en una determinada área. La agricultura inclusive al mecanizarse impone la multiplicación de los servicios que prestan las pequeñas industrias. Los gastos de instalación por regla general en las /

pequeñas industrias son menos gravosos que los de una gran empresa. Además las pequeñas industrias ofrecen interesantes posibilidades para la mano de obra que los progresos de la técnica dejan disponible. Las pequeñas empresas pueden iniciar con pocos riesgos y con cierta elasticidad el proceso de expansión. Así se presentaron a luz planes regionales para la expansión económica puestos en práctica en muchos países para descongestionar las grandes aglomeraciones urbanas y revigorizar determinadas regiones amenazadas por un decaimiento económico, provocando un desarrollo industrial disperso y muy diversificado basado en particular en pequeñas industrias. Ejemplificando en el Reino Unido la política regional tiene por objetivo favorecer la diversificación industrial de las regiones / mediante la creación de industrias ligeras o de transformación como la pequeña / mecánica, la industria eléctrica y de la alimentación.

En los países Bajos hacia 1950/56 se forman en las regiones cuyo desarrollo se quiere fomentar más de un centenar de empresas industriales de mediana importancia que facilitan empleo a más de 15.000 trabajadores. En Francia los planes de modernización y equipo y los regionales de acondicionamiento del territorio lejos de excluir a la pequeña industria le atribuyen un papel fundamental que varía según se trate de regiones en que puedan instalarse grandes conglomerados industriales o en regiones en que sea difícil hacerlo. En regiones de difícil acceso es más fácil crear pequeñas empresas que abran grandes posibilidades de empleo para la mano de obra local. Aquí las autoridades responsables de la expansión pondrán mayor empeño en el establecimiento de pequeñas industrias que poseen la ventaja de no exigir grandes capitales. En los lugares en donde se considere conveniente establecer grandes empresas industriales que refuercen áreas económicas débiles, las pequeñas empresas generalmente abarcan las actividades complementarias de la gran empresa. La gran preocupación de lograr un equilibrio armonioso entre el desarrollo económico y el desarrollo social evitando la brusca afluencia

de la mano de obra a las grandes zonas industriales con sus problemas inherentes de alojamiento y la distorsión que esta migración ocasiona a las regiones rurales circunvecinas. Estas preocupaciones son nuevas pues no hace mucho que los economistas, sociólogos, urbanistas y administraciones públicas se han dado cuenta de la función económica que cumple la pequeña industria y del papel que desempeña en la economía moderna, pero hoy en día se reflejan en la mayor parte de los planes de expansión económica, tanto en los regímenes de libre empresa como en los de / economía socialista.

- Aspectos económicos y sociales de la pequeña empresa en la doctrina social católica.

En materia económica, social y política, existe una constante / preocupación, pues el problema del pequeño empresario es el problema de la proletarización de la sociedad. De allí que S.S. Juan XXIII hable en su "Mater e Magistra" del fomento del pequeño empresario. Es básico que en una sociedad orientada por los principios sociales del Catolicismo se trate de incrementar la masa de empresarios, pero para que aumente la masa de empresarios que en principio serán pequeños antes de crecer, es necesario crear un clima adecuado al desarrollo de las pequeñas empresas que hábilmente llevados serán los negocios del futuro, salvando los problemas de que las empresas pequeñas y medianas no puedan disponer de recursos abundantes a largo plazo y relativamente poco costosos en los mercados / financieros para hacer frente a sus inversiones fijas. Existe un evidente malthusianismo financiero en el que la responsabilidad recae sobre los Bancos e Instituciones Financieras, siendo perjudicial para la economía en general, pues los industriales con posibilidades, dinámicos y decididos, pero encuadrados en un medio modesto y sin grandes relaciones no tendrán el apoyo financiero que le será necesario para crear y sostener la nueva empresa.

- Aspectos políticos y sociales de la pequeña empresa

Los problemas de conservación de un número lo más elevado posible de empresas pequeñas y medianas adoptan diferentes aspectos según la situación del mercado y en función del desarrollo económico. Debe tenerse en cuenta la facultad de adaptación a la situación económica de las pequeñas empresas en particular la puesta a prueba durante etapas de crisis económica. La situación de mercado fijaba una urgencia social si bien simuladamente, no por ello menos cierta. Las dificultades y la destrucción de las empresas medianas y pequeñas significó para su momento una crisis personal al perder los titulares no solamente sus ingresos regulares sino inclusive bienes heredados y para profesionales independientes no contaron con el seguro de paro. De allí que la aplicación de una política económica orientada en el planteo social trata de evitar el desorden y encauzar la competencia. También en la moderna política económica internacional se tienen en cuenta las dificultades de transformación de los sectores y empresas afectadas en el sentido de evitar que aumenten al extremo de que sea imposible el control. La creciente prosperidad económica ha creado condiciones fundamentalmente distintas. Dos aspectos pueden jugar aquí siguiendo lo expuesto por Allen Fisher y se fundamenta en la rivalidad existente entre seguridad económica y progreso económico. Para el caso de que la provisión social aplicada evite las depresiones o por lo menos atenúe las crisis se impone el sentido de aumentar progresivamente el bienestar y la asistencia social, ello sin duda facilitaría la posibilidad de la libre competencia, pero si las depresiones motivaran la reducción de las compras y la demanda, podría ser conveniente mantener las diferentes condiciones exigidas por la libre competencia. La cuestión de adaptación de las empresas pequeñas a la modificación de las condiciones en épocas de prosperidad económica tiene en consideración aspectos político-sociales. Es indudable la aspiración a una vida mejor y más cómoda y la mejor distribución de la riqueza lo /

que promueve la necesidad de empresarios independientes. La moderna economía observa una tendencia a limitar la autonomía de las pequeñas empresas. Sólo en la libre disponibilidad del mercado y no en la independencia legal y formal de las empresas se encontrará la confianza necesaria para obtener los efectos / favorables deseados. Lo expuesto implica la necesaria circunstancia de crear las bases adecuadas para la renovación interna de la economía de mercado. La / existencia de agudos problemas para asegurar sucesores en el trabajo manual, en el comercio profesional y en la prestación de servicios deja como experiencia / que no debe confiarse únicamente en la libre competencia sino que debe procurarse formar las mentalidades jóvenes en una formación profesional sólida y educando sus caracteres máxime en la inteligencia de que si son muchos los que poseen / talento emprendedor natural hay otros que sólo, pueden adquirirlo en la práctica diaria. Varios son los obstáculos a resolver para mantener el despliegue de empresas pequeñas y medianas en el mercado de créditos y en la aplicación de una / moderna política fiscal y social. Es importante señalar que la política social / toma sus medidas de las condiciones en que se mueven las grandes empresas y que la transmisión a las condiciones de trabajo completamente distintas de las empresas medianas y pequeñas ha ocasionado serios perjuicios que para atenuarlos hay / que ponderar severamente el alcance de tales medidas. No solamente son de importancia las medidas que tome el Estado en favor de las pequeñas y medianas empresas. La economía de mercado debe mantener la estructura adecuada del comercio, donde / jugará la forma de llevar a cabo la competencia y la disposición a una libre y / total cooperación.

Las grandes empresas deben contribuir a conservar y fomentar las pequeñas empresas manifestándose generosa con sus pequeños competidores y procurando la distribución natural del trabajo, si bien en algunos casos las pequeñas y medianas empresas pierden terreno, ello representa el precio que abonan para obtener /

el deseado aumento de la productividad y bienestar.

- Instrumentos de política económica y social orientados a una mayor armonía de la pequeña empresa industrial.

Es evidente que un sistema económico demuestra su validez precisamente en cuanto tiene en sus mecanismo parámetros automáticos que impulsan a la producción a desarrollarse con costos cada vez más bajos. ¿Qué instrumentos de política económico-social pueden ser movilizados para tal fin?

Así podríamos fijar un sistema de crédito a largo plazo y a bajo costo reservado a las empresas pequeñas y medianas que tengan o puedan alcanzar / una labor de alta eficacia productiva merced a la modernización del equipo, vale decir que a través del proceso de automatización que permite realizar con provecho la gestión de empresas de modestas dimensiones y escaso personal pero con un elevado coeficiente de capital empleado por cada trabajador que hay un gran número de pequeñas y medianas empresas - caso de la situación de las empresas satélites de la industria automovilística - que pueden disfrutar de muchas de las ventajas de la / gran empresa, entre ellas la de una producción continua y de una salida asegurada para los productos. Esta situación acompañada de un adecuado empleo de máquinas modernas, fuerza motriz y de una buena organización de la producción y de la empresa permite conseguir un elevado índice de eficiencia productiva, justificando la / existencia de la pequeña empresa en un plano general de economicidad en donde tenga un grado elevado de capital invertido por trabajador y por lo tanto sea técnicamente eficiente. Sólo así se logrará asegurar para sus productos una salida y se / evite una organización de ventas costosa y difícilmente competitiva respecto a la de mayor dimensión.

- La pequeña empresa en una economía de tipo dirigido.

Aquí las pequeñas empresas no tienen razón de existir, el / cálculo de la dimensión de la empresa -- dimensión óptima -- lleva a determinar el tamaño de todas las explotaciones para un sector industrial determinado, fijándose las localizaciones en función del origen de los gastos y de la dirección de / las ventas, siendo para industrias del mismo ramo ínfimas las variaciones en las dimensiones de las explotaciones. La pequeña empresa en una economía liberal / observa que la dimensión de las explotaciones puede variar pues los costos unitarios no son independientes del tamaño de la empresa. Para empresas de igual importancia los costos unitarios medios pueden ser más o menos elevados conforme / la dimensión de la empresa productiva.

- La prevalectencia del costo social sobre el costo individual en el ordenamiento de la economía.

Es el costo social y no el individual el que debe prevalecer en el ordenamiento de la economía de los pueblos. Así es necesario que el empresario privado afronte un costo más alto y que el consumidor pague un precio mayor / si esto sirve para impedir la desaparición que ocasionaría una carga mucho más grave para la colectividad -- costo social --. El criterio en ciertos casos inspirador de la política social debe ser invocado también en defensa del artesanado, la pequeña industria y la cooperativa cuyo declive por obra de concurrentes poderosos / sería socialmente dañosa, atento a que la eliminación de valiosos obstáculos a la concentración de la riqueza no es conveniente o porque se destruirían los últimos baluartes de la resistencia contra la tendencia a la proletarización y se llegaría a la masificación del trabajo. No puede considerarse seria la circunstancia de que la exigencia de tutela del artesanado, pequeña industria y cooperativa sea

de por sí indicio seguro de gestión antieconómica inclusive desde el punto de vista del cálculo del empresario privado y de cada consumidor, sino que hace a la necesidad de compensar las enormes ventajas de que gozan las grandes empresas más / que acordar privilegios especiales, significa ello reparar injustas omisiones.

9.- LA ARTESANIA, SU CONSTANTE HISTORICA. PERSPECTIVAS.

a) El artesanado.

- Siguiendo a W. Sombart consideramos al artesano como a un obrero industrial que posee las condiciones necesarias para la producción y venta de artículos. Ya sean dichas condiciones de carácter personal - capacidad técnica - o real - medios y elementos de la producción - observamos en el artesanado una feliz conjunción de bienes personales y reales en orden a la producción económica siendo a la vez director, contramaestre, comerciante y operario de su pequeña explotación de / carácter individual, personal y familiar, Aquí encontramos sus elementos caracterizantes:

a) Técnica de trabajo. Habilidad manual es la base y no puede ser dominada más que a base de una enseñanza amplia y de varios años de duración.

b) Forma de explotación. Las funciones de explotación económica y de producción técnica de las personas que constituyen el taller se reparten entre aprendices y maestros de tal forma que cada uno produce en su taller un objeto completo listo para el uso. Ello nos presenta una forma de producción que reviste un carácter eminentemente personal, humano y familiar, encontrándose encuadrada en pequeñas / industrias en donde la habilidad manual predomina sobre el empleo de la máquina, utilizándose un herramientaje sencillo.

c) Una unidad social, en donde el artesano es un productor manual autónomo, que / ejerce su oficio por cuenta propia, haciéndolo personalmente en su taller, en un trabajo de dirección y ejecución ya sólo o auxiliado de su familia o de un reduci-

do personal asalariado con el que mantiene una relación familiar, haciendo de ello un honor social común.

Esto nos confirma un sistema de producción económica encajada / en pequeñas industrias en el que se produce lo que la demanda previa exige, lo que va a satisfacer las necesidades de la clientela conocida, de cuyo la producción se ajusta a la demanda y por otro lado el contacto con el consumidor contribuye en / forma poderosa a conservar la habilidad manual y el gusto por el oficio base del / sentido artesanal, en sentido opuesto la empresa capitalista produce no sobre la base de una demanda previa, sino con cierto desconocimiento de lo que necesita el mercado, en el momento de la producción no se sabe quien comprará el producto ni cuando lo hará.

Se produce con la esperanza de colocar esa producción, ello involucra un modo de producir incompatible con la pequeña industria porque exige un / capital considerable invertido en mercaderías fabricadas pendientes de venta y en medios de difusión y propaganda, de ello este tipo de producción sin la base de una demanda previa, que es característico de la gran empresa capitalista, aumenta el / riesgo que toda la producción para el mercado lleva consigo, riesgo que la producción artesana por la indicada circunstancia de producir por encargo no lleva aparejado. El artesanado se motiva en una división del trabajo originada en la primitiva industria doméstica cuando un cierto número de personas se separan del grupo común y se convierten en trabajadores especializados, vale decir, artesanos, / que en un primer momento era norma ofrecer sus servicios en casa del consumidor / al no poseer capital ni establecimiento y trabajando con materias que el consumidor le facilitaba, luego se establece convirtiéndose en artesano sedentario, esta fase es coincidente con la economía urbana propia de la Edad Media, es aquí donde adquiere un carácter de productor autónomo, pues sólo practica su oficio con el capital necesario para la compra de materias primas y utilería sino que vende directa-

mente sus productos al consumidor y por encargo del mismo. Con sus oficiales y aprendices se asocia el maestro artesano primero en cofradía, que tanto contribuyeron a la educación religiosa y mutualista de sus miembros y luego en gremios que tanto hicieron por el progreso de la producción industrial y prosperidad del oficio artesano, jugando éstos gran papel con el municipio y las cortes en la vida social y política de la época. El orden económico social estaba organizado en función del orden religioso, donde le llevaron a desinteresarse del tiempo y de la ganancia, bastándole con lo suficiente para mantener a su familia, siendo el móvil de su trabajo el cumplimiento de su deber y el deseo de producir una obra precisa y perfecta. Es evidente su decadencia en particular en algunos ramos en siglos posteriores siendo sus principales causales entre otras:

- a) el desarrollo de la gran industria;
- b) la abolición de los gremios;
- c) el cambio de las costumbres.

Este último estableció modas exóticas y originó el menosprecio de todo lo nacional, el abandono de las industrias artesanas por la emigración de los trabajadores a los grandes centros de la producción y la interposición de empresarios que carentes de escrúpulos artísticos o patrióticos su única finalidad consiste en obtener un mayor lucro, pero ello no aparejó la desaparición del artesanado, sino que se transformó y aparecieron nuevos oficios y menesteres como satélites de la gran industria.

- Artesanía. Su constante histórica.

La constitución de una artesanía capaz de llevar a cabo obras de perfección insuperada contribuyó poderosamente a la institución gremial, producto del sentido orgánico de la Edad Media, que creó una sociedad jerarquizada a imitación de la Iglesia. La influencia de la Iglesia es decisiva pues organiza en un /

principio a nuestros artesanos y mercaderes en cofradías gremiales de carácter /
benefico religioso que fueron sus santos patronos, sus capillas y sus fiestas pa-
tronimicas así como organizaciones de mutualidad y ayuda mutua cuyas cofradías en
la mayor parte de los casos sirvieron de núcleo embrionario de gremios, llegando
a fundirse con él en sus comienzos. El gremio era una corporación de derecho /
público y de carácter obligatorio constituida por personas del mismo oficio y asen-
tada en una jerarquía basada en maestros oficiales y aprendices con plena capaci-
dad jurídica para el régimen de gobierno y tutela de la profesión legislando pues-
to que implantaba bases y reglamentos de trabajo por medio de ordenanzas gremiales
aplicando justicia en cuanto gozaba de jurisdicción propia por medio de autorida-
des sobre todos los gremiales y con función ejecutiva que representaba y gobernaba
por medio de las autoridades gremiales nombradas por elección, aparte de lo expues-
to ejercía una función conciliadora entre los miembros, así como funciones coopera-
tivas y mutualistas. Por sus ordenanzas gremiales se apreciaba una doble preocupa-
ción, la de asegurar la mayor perfección posible de la obra y la de evitar todo gé-
nero de competencia, velando sus autoridades por el honor y el prestigio de la pro-
fesión. La perfección de la obra artesana, por la probidad en el precio y en la /
calidad del producto elaborado, conservar al artesano la posición de trabajador /
independiente, adecuar la producción al consumo, impedir monopolios y concurrencia
desleal y acaparamiento de materias primas, asegurar la capacidad profesional del
artesano mediante un largo aprendizaje y severa prueba de suficiencia, encontrando
todo agremiado por medio del gremio ocupación permanente, trabajo asiduo y justa /
remuneración así como amparo y ayuda en los infortunios o necesidades. Así el /
aprendiz estaba protegido contra si mismo y contra el maestro, contra su propia /
irreflección y contra los abusos de que se quisiese hacerle víctima. El operario
estaba defendido por el texto de los reglamentos y por los jurados, intérpretes le-
gales de los estatutos del oficio contra la mala fe del maestro, ya sea en la pre-

tensión de disminuirle el sueldo, aumentar su trabajo o despedirle antes del plazo. Estaba incluso por los términos de su contrato contra la inconstancia de su propio carácter y las inconsecuencias de su temperamento. No tenía que temer de la competencia del obrero vagabundo, ni intrusiones de trabajadores de otro oficio que se lanzaren al dominio del suyo. Su trabajo era para él su verdadera propiedad. El maestro se halla protegido por su interior contra la fuerza o insubordinación de sus dependientes. Exteriormente contra toda exacción y contra las empresas rivales, asegurada la venta de sus productos por la limitación del número / de talleres, se entregaba a domicilio, el público a su vez con una reglamentación severa le protege contra el engaño en la calidad de la obra, contra la falta en el peso o medida y contra el alza artificial de los artículos de consumo ordinario. De lo expuesto es indudable que la corporación gremial fue el aprendizaje de la / rueda maestra y la institución capital que contribuyó a la perfección de la obra artesana, teniendo además gran influencia en dicha perfección el carácter de función social que revistió el trabajo en aquella época, en virtud de cuyo carácter se obligaba al trabajador a trabajar bien, transmitiéndose al artesano la inmensa tradición del oficio.

Es de destacar que los gremios llegaron a convertirse con el tiempo en corporaciones cerradas, adquiriendo un carácter monopolizador, circunstancias que llevó a someter a la industria a exageradas restricciones y a dificultar el // acceso de los obreros al grado de maestro, lo que paulatinamente derivó en la decadencia de la institución gremial. Es evidente que se imponía una gran reforma que extinguiese abusos y devolviese la libertad técnica a la industria; pero reconozcáse que el gremio como organismo regulador de la producción y como escuela de aprendizaje, tenía una realidad viva dentro de la sociedad que debe ser tomada en cuenta. Es la revolución francesa, influida por la filosofía individualista del siglo XVIII e inspirada en las doctrinas económicas liberales de la escuela fisiocrática,

Lejos de reformar los gremios en función del bien público y con relación a las necesidades que tenía la industria, optó por su disolución oboliendolas por la ley Chapelier en el año 1791, proclamando la libertad de trabajo y suprimiendo los organismos intermedios entre el individuo y el estado lo que derivó en la / opresión despiadada del débil por el fuerte en el campo de la concurrencia económica y de las relaciones laborales, las circunstancias señaladas cunden por / toda Europa; España en 1836 produce la abolición del sistema gremial, previamente decretada por las cortes de Cádiz. Pese a ello el oficio del artesano, le / jos de desaparecer ha resistido en bastantes de sus ramas los embates de esta / crisis y las transformaciones producidas por la evolución industrial.

- Enfoques de la importancia artesanal. Acción en favor de las artesanas. Casos típicos.

En muchos países en vías de industrialización la artesanía y las pequeñas industrias contribuyen en forma apreciable a la renta nacional y facilitan la ocupación a una parte considerable de la población activa de origen industrial. Sin embargo las dificultades con que se tropieza en esas actividades son enormes. Generalmente poco organizadas, carentes de capitales y de créditos suficientes, faltos de equipos modernos, los artesanos y pequeños industriales se hallan mal situados para defender sus intereses sin ayuda de las autoridades. Después del advenimiento del maquinismo, la artesanía dispersa y desprovista de técnicas modernas y de organización científica comenzó a declinar; los oficios privados de una protección eficaz y tomados por sorpresa por la competencia libre del / mercado no pudieron resistir a la arrolladora superioridad de la máquina. En general la artesanía ha pasado por las mismas vicisitudes en casi todos los países del mundo civilizado. Es interesante mencionar el caso de la República de Turquía, en este aspecto ^{donde} ~~en~~ se esforzó por darle impulso. A tal efecto se plantean diversos //

problemas económicos y sociales; problemas de crédito, de mercado, de formación profesional, de protección y de determinación de los oficios que se han de estimular y por último el problema del desempleo tecnológico. Estos problemas deben estudiarse conjuntamente. Las estadísticas del personal ocupado y del valor bruto creado indican que la importancia de la artesanía y de la pequeña industria en // Turquía van en aumento. Las razones sociales que han favorecido a las pequeñas / industrias son la preferencia por el trabajo independiente y la falta de una larga tradición industrial a más de factores religiosos que configuran un pueblo sobrio. La legislación también la ha favorecido ya que el impuesto sobre el giro / comercial sólo grava a las empresas industriales de mediana y gran importancia y la legislación relativa a la organización del trabajo y a los seguros sociales excluye en gran medida de su campo de aplicación al sector artesanal.

Es de destacar que en Turquía no hay ley especial alguna sobre la artesanía y la pequeña industria no habiendo tenido aprobación numerosos proyectos en ese sentido. No obstante, algunas leyes generales y la ley del año 1949 sobre asociaciones de artesanos contienen algunas disposiciones vagas e insuficientes / sobre la artesanía y las pequeñas industrias. Así, apreciamos en algunos artículos del código de obligaciones que reglamentan el aprendizaje, disponen que el contrato del mismo debe establecerse por escrito y contener cláusulas sobre las condiciones de trabajo del aprendiz, así como acerca de su mantenimiento y otras prestaciones. El empleador se compromete a asegurar con todo empeño la instrucción profesional del aprendiz. Por otra parte en las leyes que contienen los estatutos y / por las cuales se instituye el Banco Popular se concedía a esta Institución la misión de organizar el crédito a la artesanía y a las pequeñas industrias. Por último la ley sobre las asociaciones de artesanos, promulgada en el año 1949 reglamenta las asociaciones profesionales de artesanos y de empresarios de la pequeña / industria. Como puede verse, estas disposiciones dispersas en diversas leyes no /

bastan para crear una situación jurídica adecuada que reconozca a la artesanía y a las pequeñas industrias como un sector particular de la economía necesitado de protección. La intervención y la protección del Estado que ha tenido lugar de vez en cuando, sólo han afectado a algunas ramas del sector de la artesanía / y ello únicamente a título temporal y en circunstancias excepcionales.

La ley de asociaciones define al artesano como toda persona que trabaja en su propio establecimiento; que hace trabajar bajo su dirección a otras personas cuyo número no debe pasar de ocho y que produce y vende bajo su responsabilidad personal. La creación de las asociaciones de artesanos no requiere previa autorización de las autoridades competentes. Por otra parte dicha ley contiene importantes disposiciones con respecto a las funciones de las asociaciones de artesanos que son, entre otras, ayudar a sus miembros en caso de riesgos sociales y / profesionales, fomentar la creación de cooperativas, proporcionar créditos a los / miembros, adquirir en común máquinas y materias primas, velar por la enseñanza primaria de los aprendices, afiliarse a organizaciones internacionales similares, etc. Las asociaciones artesanales tienen derecho a constituir uniones regionales y confederaciones nacionales. Los ingresos de dichas asociaciones provienen de las cotizaciones regulares de sus miembros, de contrapartidas por servicios prestados, / de donativos, etc. Actualmente existen 2.312 asociaciones de artesanos, así como 74 uniones, 8 federaciones y una confederación. Las asociaciones están integradas por unos 300.000 artesanos. Pero de cualquier forma, la protección oficial a la / artesanía y a la pequeña industria se hace cada vez más difícil; contando con la / creciente oposición de la gran industria y no siempre es deseable en un país en / industrialización. En Turquía, la artesanía se ha visto perjudicada por la falta de crédito popular, por eso sus herramientas suelen ser anticuadas y su adaptación a las exigencias del mercado son difíciles, carece de capital y tropieza con dificultades para adquirir las materias primas que precisa. Estos problemas se vienen planteando desde hace mucho tiempo a las autoridades públicas. Así la necesidad /

de crear una institución que proporcione créditos a mediano y largo plazo a la artesanía y a la pequeña industria se hacía cada vez más apremiante. Además una serie de experiencias limitadas ha demostrado que gracias a los créditos populares la producción del artesanado y del pequeño industrial evolucionaba favorablemente o sea que la calidad y productividad mejoraban de continuo. En Turquía, el origen del crédito popular data del año 1863 fecha en que fueron creadas las cajas con tal fin. Estas instituciones estaban encargadas de conceder créditos al artesano a un tipo de interés que no debía superar del 1%. Sin embargo, las posibilidades de dichas cajas eran muy limitadas y otras instituciones posteriores tampoco han actuado con más eficacia. Sólo a partir de 1938 y luego de que iniciara sus actividades el Banco Popular de Turquía, el gobierno empezó a interesarse en forma más sostenida en el problema del crédito a la artesanía. A pesar de que la ley orgánica del Banco Popular de Turquía fue votada en el año 1933, esta institución comenzó a operar en 1938. En sus comienzos dicho Banco coordinaba y financiaba las actividades de las cajas populares creadas en aquellas épocas en Estambul y Ankara. Pero después de 12 años poco concluyentes se decidió, a partir de 1950, reorganizar dicha institución y autorizarla a proporcionar los créditos necesarios a la artesanía y a la pequeña industria directamente por medio de sus sucursales. Esta decisión constituyó un momento decisivo en la evolución del crédito popular y en la organización de los artesanos en cooperativas de fianza. En sus comienzos, el Banco Popular de Turquía tenía las características de una institución del Estado, pero con el transcurso del tiempo se fue transformando gradualmente en una institución cooperativa. En la fecha de su creación el Estado y // otras 6 instituciones bancarias lo dotaron del capital necesario. A fines del / año 1956, el número de instituciones y de personas que integraban su capital se / elevaba a 10,600 de las cuales 104 eran cooperativas. Actualmente su capital nominal es de 20 millones de libras turcas. La ley de 1955 autoriza al Banco a au-

mentar su capital hasta la suma de 150 millones de libras, debiendo proporcionar el Estado 50 millones. En 1940 el Banco introdujo el sistema del crédito de grupo, que consiste en conceder créditos no ya a una persona sino a un grupo de personas a base de una fianza colectiva. Esta fórmula sólo ha podido aplicarse entre artesanos del mismo oficio. A partir de 1951 y aprovechando la experiencia / adquirida por las instituciones suizas del crédito popular, el Banco ha fomentado la creación de cooperativas artesanales de fianza a fin de conceder créditos por su intermedio. Actualmente se financia a los artesanos y pequeños industriales mediante tales cooperativas. Gracias a la fianza de esas instituciones los artesanos obtienen créditos de hasta 5 veces sus aportes a la caja de la cooperativa artesanal de fianza a que pertenecen. Actualmente el número de cooperativas artesanales de fianza es de 122. De estas 70 están afiliadas a la Unión de Cooperativas Artesanales de Fianza, constituida en el año 1954. El monto global de los créditos profesionales concedidos por el Banco fue de 80,5 millones de libras turcas en el año 1957 contra 3,4 millones en el año 1948.

- La artesanía en el Mediodía de Italia.

Datos estadísticos suministrados por el censo de la industria y el comercio aseveran que durante el año 1961 las empresas artesanas operantes en Italia eran aproximadamente 825.039 con un total de 1.845.420 personas interesadas en ellas, comparando con el censo anterior realizado en el año 1951 se puede apreciar que la artesanía italiana aumentó en cerca de 175.000 talleres y casi en / 300.000 personas interesadas, aumentando la dimensión media de las empresas italianas de orden artesanal, pasando de 1,7 a 2,4 personas por empresa.

Estos datos estadísticos revelan por sí mismos la importancia que la artesanía tiene en el cuadro general de las fuerzas laborales y de producción; por sí solas constituyen más del 40% del total de las restantes empresas y su personal representa más del 20% del total del personal afecto a todas las demás empre-

sas. En el marco de la política de fomento económico emprendida desde 1950 se verifica la importantísima función crediticia desempeñada por la "artigiancassa" que desde 1952 hasta el presente ha registrado una suma de 138.000 millones de /
liras para la admisión a la ayuda en concepto de intereses de cerca de 61.759 operaciones, admitiendo al redescuento a 25.591 equivalentes a 51.300 millones de /
liras. Pese a ello en el sector de la artesanía existe un desequilibrio y está /
derivado de la situación de la artesanía meridional que todavía hoy se resiente de un planteamiento de tipo familiar, con un mercado más bien restringido y con /
una producción anclada en métodos y formas tradicionales. Ello lo podemos apreciar a través del examen del reparto territorial de las operaciones financieras /
tramitadas mediante la "artigiancassa" en donde se verifica una fuerte concentración del crédito concedido en las regiones italianas septentrionales casi un 63,4% y centrales 27,0% mientras las regiones meridionales e insulares sólo llegan al 9,7%. Las causas de esa menor proporción en las regiones meridionales e insulares radican en la persistencia, en algunas zonas, de un grado de insuficiente desarrollo que determina - en el sector artesano, en especial - una menor capacidad de /
las empresas para orientar con modernidad las producciones artesanas tradicionales. Así la intervención del E.N.A.P.I. - organismo nacional de la artesanía y la pequeña industria - cuyos casi 40 años de actividad con una garantía para la /
validez y la continuidad de sus intervenciones en la materia, asumiendo relieve /
especial la asistencia y el asesoramiento suministrados en los sectores comercial, artístico y técnico.

Así sus intervenciones en el sector comercial han tendido hacia la colocación en el interior y en el exterior de los productos artesanos de la Italia meridional, mediante la participación más eficaz de las empresas artesanas del mediodía en las principales exposiciones y ferias nacionales.

Así la presencia de las empresas menores del sur ha ido aumentando

gradualmente con la presentación de productos selectos. En cuanto al mercado / exterior, el E.N.A.P.I. ha actuado numerosas iniciativas con vistas a incrementar cada vez más la exportación, así el envío de muestrarios seleccionados de las empresas del mediodía a las salas permanentes de muestras del E.N.A.P.I. en Florencia. Las empresas así solicitadas se han visto asistidas no sólo con la tramitación de pedidos hechos por operadores extranjeros sino también con préstamos a / interés mínimo sobre los pedidos tramitados. Además se ha atendido a la participación de tales empresas en las mayores ferias internacionales especializadas. No menos interesante es la actividad desarrollada por la sección autónoma del crédito en el mediodía que a partir de 1957, viene marcando un desarrollo constante y representa una aportación concreta y efectiva en favor de las empresas artesanas meridionales, así entre los años 1957 al 61 se concedieron en el mediodía de Italia 1.036 financiamientos por un importe de 689.291.000 Liras, mientras de enero a setiembre de 1962 se concedieron 189 por valor de 137.838.000 Liras; en conjunto / 1.225 operaciones por un importe de 827.129.000 Liras repartidas como sigue:

Campania 226 operaciones por 284.148.000 Liras; Calabria, 843 operaciones por / 375.081.000 Liras; Pullas 141 operaciones por 144.692.000 Liras y Lucania 15 operaciones por 23.208.000 Liras.

En la mayoría de los casos se trata de créditos para instalaciones, ampliaciones y modernizaciones como así también para la compra de maquinaria, con las posibilidades de crédito para reservas de materias primas y dentro del / límite del 20% del importe de la consistencia de la empresa.

En cuanto al sector artístico la actividad se orienta hacia la / asistencia de formas especiales de la artesanía tradicional, peculiares de algunas comarcas meridionales. El E.N.A.P.I. trata así de apoyar dichas formas de trabajo manual de las zonas precedentemente señaladas e inclusive elevando la calidad de las obras con el envío de artistas especializados con el fin preciso de orientarles

hacia formas y soluciones nuevas, que tengan aceptación en el comercio interno y externo y sean fáciles de producir con los medios actualmente disponibles. De esta forma los artesanos de Asemini, Santo Stéfano di Camastra, de Grottaglie, / han acreditado en la producción internacional resultados óptimos. Así trata de llevar a la constitución de consorcios o cooperativas con la función de reactivar tanto la creación como la venta de los productos locales. En cuanto al asesoramiento técnico al E.N.A.P.I. ha dado preferencia a las iniciativas que más / directamente podían interesar a empresas menores recurriendo para ello a una tarea de asesoramiento directo encomendada a técnicos especializados y de alto nivel. Se busca la nueva orientación operando en el sector de la asistencia técnico-profesional en favor de las empresas menores de la Italia meridional o interpretando en forma más adecuada a la realidad actual los cometidos que el Estatuto le confiere.

Se aplicaron los análisis recogidos a ciertos sectores en forma principal como por ejemplo, los metalmecánicos, de los montadores de instalaciones sanitarias o hidráulicas y de la combustión, de los tejidos y los cueros, etc. Se han orientado además otras formas sobre asistencia como la concesión de becas de estudio a jóvenes, valiéndose de la colaboración sustancial de las organizaciones productivas y profesionales ya existentes. En resumen el concurso de los sectores típicos de la artesanía y la pequeña industria ha sido más alto que el ofrecido / por otros sectores de la economía nacional, dado que los acrecimientos proporcionales netos anuales han presentado correlaciones constantemente superiores a la unidad: 2,54 en el año 1959; 1,85 en 1960; 1,52 en 1962. Las diferencias entre las correlaciones de incremento de la exportación de tipo artesano y las de la / exportación total, ha venido aminorándose, con tendencia hacia una evolución de los índices de desarrollo por sectores: nivelación que parece haberse estabilizado, en favor de los sectores artesanos y con una correlación del 1,5 entre los in-

crementos. Por efecto de su mayor impulso exportador, los sectores peculiares de la artesanía y de la pequeña industria italiana han logrado elevar la propia aportación sobre el total de las exportaciones nacionales del 7,3% al 11,2% sin denotar hasta ahora síntoma alguno de cansancio. En principio el mercado abierto a la exportación italiana de artesanía está constituido por el grupo de países de la C.E.E. en cuya integración económica actúa de modo manifiesto. Con todo, / los mercados que parecen mejor dispuestos a acoger las producciones artesanas típicas de Italia además de las expuestas precedentemente son los EE.UU.; Inglaterra; Suiza; Suecia y Canadá, en los cuales la participación de los productos de la artesanía en el total de las exportaciones italianas asume valores de indudable entidad; para el caso citaremos el 31,92% en los EE.UU.; el 21,56 en el Canadá; el 18,54 en Suecia y el 16,16 en Inglaterra.

- Las artesanías rurales. Su gravitación.

Generalmente cuando es necesario enfrentarse a los problemas de un pueblo, se piensa siempre en resolver aquéllos que por su naturaleza tienden a dar resultados inmediatos y sin desearlo se olvidan los que aunque a largo plazo pueden ser fuentes inagotables de producción y de bienestar siendo estos precisamente los que nacen en el trabajo que desarrolla la familia. La fuente de / trabajo más grande que el hombre tiene son sus propias manos; de ellas dependen su subsistencia, con ellas desarrolla los trabajos que por su gusto o por necesidad debe realizar para el sostenimiento de él y de sus hijos. Casi todos los / pueblos tienen sectores dedicados a este tipo de trabajos manuales, testigos de esta situación son las artesanías que pueden hallarse aún en los pueblos más apartados.

El caso México para el mundo de raíz hispana es un ejemplo notorio, inclusive desde tiempos anteriores a la colonización española existen un cú-

mulo de pequeñas empresas familiares; algunas de ellas sólo son conocidas por el pueblo en que desarrollan sus actividades o por los viajeros que casualmente llegan a esos lugares. Muchas de estas pequeñas industrias familiares quizá nunca / puedan rebasar el desarrollo que han adquirido, debido a las limitaciones en materia prima o bien a la pobreza o pequeñez de la comunidad; otras no han alcanzado su máximo desarrollo debido a que les ha faltado organización o un impulso que los dé una mayor fuerza para vivir; otras más han llegado a su mayoría de edad y no sólo son conocidas en el país sino que han rebasado las fronteras y tienen demanda en el extranjero. Ese don particular de artesanía de ciertas regiones mexicanas es conocido también en el extranjero, al efecto tenemos la calificación que de trabajadores manuales de la industria de la conservación de productos alimenticios hace EE.UU. en la que coloca en primer lugar por su habilidad a los trabajadores mexicanos, calificación verificada por las grandes compañías de la costa oeste de los EE.UU. y comprende los estados de California y Oregón, donde muestran una marcada preferencia por los trabajadores manuales mexicanos.

Pese a estas circunstancias y ya con un vuelo general y no circunscripto a determinado país observamos que para Latinoamérica esta riqueza latente no se aprovecha debidamente y se da lugar a que con ella se creen nuevas fuentes de trabajo como lo han hecho otras naciones, que dan el ejemplo de lo que es capaz de obtener un pueblo que organiza su industria y su producción familiar en beneficio del aprovechamiento de las horas no utilizadas por el trabajador y por lo tanto en beneficio de la Nación. Ejemplos grandes nos lo dan pueblos como Italia y / Japón que después de la última guerra invaden el mundo con productos salidos en un por ciento muy elevado de la organización de la industria familiar convertida en / industria nacional. Así en especial si se medita en todo lo que puede hacerse para lograr que el campesinado produzca más y por lo tanto eleve su nivel económico llegamos a la conclusión de que si los gobiernos ponen el debido interés con una /

inversión relativamente pequeña pueden llegar a hacer que mediante la industria familiar se formen nuevas fuentes de producción.

Así la artesanía puede y debe ser un medio por el cual el campesino produzca más y utilice cuando menos parte de sus horas muertas. La artesanía bien dirigida puede producir obras artísticas de valor comercial, capaces de dar origen a la formación de nuevas industrias. Así la artesanía bien organizada, será un atractivo para el turismo y puede convertirse en una apreciable industria nacional. Asimismo es necesario atento a lo expuesto llevar a cabo un minucioso estudio para formar el inventario de las auténticas artesanías. Deben estudiarse y organizarse las artesanías para su fomento y mejoramiento. Es necesario / el crédito para el desarrollo de este tipo de actividades. No menos importante será organizar la enseñanza de las industrias actuales y de nuevas industrias familiares.

- La empresa artesana y la cooperación.

La pequeña y la media propiedad en la agricultura, en las artes y oficios, en el comercio e industria, deben ser garantizadas y promovidas asegurándoles las ventajas de la grande organización mediante uniones cooperativas. Debe conservarse y promoverse en armonía con el bien común y en el ámbito de las / posibilidades técnicas de la empresa artesana. Es necesario para ser vitales / que se ajusten en las estructuras el funcionamiento y la producción a las situaciones nuevas fijadas por los progresos de las ciencias y de las técnicas y de las / mudables exigencias y preferencias de los consumidores. Así es necesario que los artesanos tengan buena formación bajo la faz técnica y humana y se hallen profesionalmente bien organizados, así aspectos importantes como instrucción, impuestos, / crédito y seguros sociales son de elemental importancia. Aconseja S.S. Juan XXIII la acción de los poderes públicos en favor de los artesanos y cooperativas en par-

ticular puesto que estas categorías son portadoras de valores humanos genuinos, así señala a "artesanos y socios de las cooperativas esparcidos por el mundo a que se hagan cargo de la nobleza de su profesión y de su valiosa contribución para que se mantengan despiertos en las comunidades nacionales el sentido de la responsabilidad y el espíritu de colaboración y permanezca ardiente la aspiración a trabajar con finura y originalidad". Así apreciamos que S.S. Juan XXIII denota su preocupación por la empresa artesana y el deseo de su conservación y fomento, en armonía con el bien común y en el ensanche de las posibilidades de orden técnico, verificando la necesidad de que el Estado ejerza una apropiada / y favorable política económica relativa sobre todo a ciertos aspectos de carácter económico social. No cabe duda que este alegato pontificio plantea el problema del enmarque jurídico del artesanado como punto central donde se ha de popularizar el fenómeno económico-social, ello apareja un enfoque legislativo de la empresa artesana y de su ejercicio profesional. Generalmente la empresa de familia logra su máxima eficacia en organizaciones pequeñas y sencillas, tales como comercio al detalle o mayorista, las industriales a base de oficios y las / plantas industriales pequeñas o medianas.

b) Tendencias artesanales
- Tendencias artesanales

Los talleres de utilaje y reparación son semilleros de nuevos artesanos que unen a la habilidad cierta universalidad, debiendo ser capaces de orientarse en varios oficios para responder al movimiento incesante y alternado de la técnica moderna. Los defensores del "nuevo artesanado" sostienen que la aplicación de nuevas maquinarias difundiría nuevas formas de habilidad compensando la rama de los oficios tradicionales en decadencia.

En los grandes países industriales se comprueba la existencia / de sectores muy variados de producción que van desde la pequeña empresa artesanal

a la gran empresa. En esta variedad ninguna de ellas dejó de buscar a su manera una especie de protección flexible contra los efectos de la crisis industrial y de la desocupación, de allí las políticas de "defensa del artesanado". No parece que estas hayan cambiado gran cosa en la repartición real de los diferentes / sectores y en el proceso de concentración industrial.

En Alemania durante el período anterior a la segunda guerra mundial fueron dictadas amplias medidas obligatorias por los programas de armamentos y hubo declaraciones expresas a favor del artesanado y del pequeño comercio como complemento de la mano de obra industrial. A través de las prácticas de aprendizaje se observan en la actualidad tendencias artesanales. Se justifican los oficios que han mantenido sus técnicas manuales, como la mayoría de las profesiones de arte, en otras partes se descubren supervivencias curiosas en los oficios amenazados directamente o en peligro por la gran industria y replegándose sobre sí mismos se defienden por una especie de nepotismo. En Europa las influencias artesanales en el aprendizaje fueron mantenidas y aún reforzadas por aquellas mismas influencias que paralelamente intentaban mantener y reforzar el sector artesanal de la producción en medio de las dificultades económicas y sociales. Se / pretendió legislar de manera ventajosa la situación fiscal de los artesanos exonerándolos de tasas industriales, organizando en su favor fondos de dotación a / efectos de permitir su reequipamiento. Existe un movimiento de renacimiento artesanal en la mayor parte de los países europeos, su repercusión sobre el aprendizaje es indudablemente cierto y ha contribuido a mantener las formas de los viejos oficios.

- El artesanado. Su situación y perspectivas. Europa y EE.UU.

La pequeña industria en los EE.UU. no requiere una distinción según sus profesiones o estados.

No hay en EE.UU. tradición en sentido artesanal, de cuyo no se hace lugar aparte como en Europa.

Debemos considerar la revolución industrial como un desborde a la profesión artesanal y la ha reducido a pequeña empresa cuyo dirigente no ha sido / formado en la regla y experiencia del artesanado europeo, no existiendo formación profesional, los trabajadores especializados no provienen de empresas artesanales, sino que están formados en el seno de la industria. Ciertamente hay millares de pequeños industriales que combinan la venta y los servicios, pero su debilitación continúa es un hecho irreversible. El artesanado al tipo europeo es difícil encontrarlo en países de ultramar, en los EE.UU. se camina hacia la producción, la reparación significa un mal necesario y se procura evitarlo por una parte fabricándoles objetos de toda clase que no tengan necesidad de ser reparados y cuyo / precio permite desecharlos luego de utilizarlos durante algún tiempo. Por otra / parte también disminuyendo las reparaciones por aprovisionamiento de pequeños detallistas e inclusive interesándose en construir motores y piezas frágiles de forma tal que su reemplazo sea fácil. Todos estos eventos producen un cambio en la noción de la calidad que podría tener también consecuencias importantes en Europa. Lo que en Europa se entiende por trabajo de calidad y de valor de origen artesanal pertenece en los EE.UU. a la categoría de productos de lujo que son importados. En EE.UU. el punto de partida radica en la fabricación de máquinas de alto valor y de productos cuyas piezas son intercambiables y no tienen necesidad de ser reparadas. Llega incluso a adoptarse otra aptitud frente a los servicios que están en relación con lo que se llama entretenimiento de los productos, para el caso ejemplificamos, señalando que el pañuelo de algodón de pequeños almacenes con múltiples

sucursales es más barato que el lavado y planchado en una tintorería. La máquina hace surgir así nuevos fundamentos a la calidad y al uso. En la medida en que las empresas artesanales son necesarias se instalan como empresas especializadas en los servicios lo que le permite al comerciante de detalle renunciar a las tareas artesanales. En cuanto a la industria se esfuerza en crear instalaciones / centrales de talleres de reparación y piezas de recambio. El escaso desarrollo del artesanado en los EE.UU. se apoya en factores vinculados con el devenir histórico de los jóvenes países de ultramar, las industrias en los EE.UU. no se emplazaron ante un entredicho entre las empresas industriales y artesanales, sino en una complementación de las empresas de todos los tamaños. Generalmente lo que en Europa se conoce como artesanado es en EE.UU. una pequeña empresa industrial especializada en el terminado o reparación, hay en ello división del trabajo e / intercambio recíproco, en cambio falta un mercado propio para productos artesanales de tipo europeo. En los EE.UU. la pequeña empresa puede fabricar productos / diferenciados, por circunstancias de moda o preferencias de orden individual, sobre la base de productos ya elaborados en gran serie por grandes empresas. En / tanto que la diferenciación de productos finales no depende de las grandes cadenas de producción, pequeños fabricantes especializados viven de la demanda individual privada o industrial. La expansión de la pequeña industria moderna se manifiesta en la mecánica de precisión e industria electrónica y del mueble, la evolución / surge del hecho de que los grandes fabricantes se comportan cada vez como montadores que compran piezas en lugar de fabricarlas ellos mismos.

Hay en EE.UU. un artesanado bastante amplio, pero sensiblemente diferente del tipo europeo por la calidad. Se conforma con trabajos de reparación relativamente sencilla con ayuda de la máquina. En lo referente a la estructura / del artesanado y su actividad no se reconoce que existan tareas y problemas específicos del artesanado cuya significación sea determinante en los productos alimen-

ticios, construcción, equipos, limpieza, etc. en ello no se concede ningún lugar particular a la pequeña empresa. La ayuda que se presta a título de sosten y protección de la pequeña empresa en relación con la competencia y no derivado de que se trate de pequeñas empresas artesanales. Pero al momento marcan la partida hacia funciones nuevas que facilitan la adaptación del artesanado europeo a la técnica moderna a través de las pequeñas empresas orientadas hacia tareas comerciales o de acabado industrial.

-- El establecimiento industrial artesanal y su evolución en América Latina.

Es evidente que la artesanía ha reducido su importancia relativa en la medida en que ha avanzado el proceso de modernización del área o región que se considere. Su dimensión absoluta, en el caso latinoamericano, por ejemplo, / sigue siendo grande, así la ocupación fabril era de 5,1 millones de personas y la ocupación artesanal era de aproximadamente 4,6 millones de personas.

Las diferencias de productividad (en términos de valor agregado por persona ocupada) entre el estrato artesanal y el fabril alcanzan un promedio una relación de 1 a 8.

La imagen de una artesanía que representa cierta tradición cultural y que involucra elementos de creación artística, de valor permanente y acreedora a medidas de estímulo y defensa, sólo representa una pequeña fracción del total, radicada en los países andinos, como Ecuador, Bolivia, Perú, Colombia, Centroamérica y determinadas regiones del Brasil y México. También es de significación los "servicios industriales" como p.e. talleres de mantenimiento (automotores) y actividades de producción manufacturera, dentro de esta la "producción prefabril" complementaria del trabajo agrícola, dedicada a la elaboración rudimentaria de manufacturas susceptibles de industrializarse, que tienden a desaparecer a medida que avanza el proceso de industrialización, talleres de reparaciones (calzados), la /

artesanía complementaria que coexiste con la producción fabril en la medida en que esta última opere bajo regímenes de costos y precios relativamente altos y que asimila los frutos de la modernización y se vincula al estrato fabril a través del / suministro de insumos, en cuya elaboración no cuentan las economías de escala,

En cuanto se infiere del análisis estructural y para el caso de / Brasil, Chile, Colombia y Venezuela, se aprecia en relación a los indicadores valor agregado y fuerza motriz por persona ocupada una escasa diferencia entre los / estratos de la pequeña y mediana empresa, las diferencias con la gran industria son allí notorias.

Ello verifica que se trata en general de un proceso de asimilación tecnológica circunscripto a las grandes y nuevas iniciativas, que configuran rasgos distintivos claramente diferenciados al estrato de la gran industria, pero del que participa mucho menos la mediana y pequeña empresa que sigue exhibiendo características técnicas, de organización y productividad tradicionales y en reiteradas circunstancias, el establecimiento industrial de tamaño medio no representa una / unidad productiva homogénea sino la agrupación de una variedad de producciones que individualmente mantiene las características prácticamente artesanales.

También se aprecian un amplio predominio de empresas individuales como forma de organización jurídica, con relación al total de establecimientos registrados; en cambio su participación es escasa en términos de ocupación y valor / agregado. Las organizaciones del tipo de las sociedades anónimas, si bien en reducido número, reúnen la mayor proporción del valor agregado, en el resto es de / señalar el predominio de las sociedades en donde la responsabilidad es limitada.

Debemos señalar que no es correcto, la práctica lo verifica, ubicar correlativamente la organización jurídica con la estructura económica (dimensión) sean pequeñas, medianas o grandes empresas. Así las formas más avanzadas de organización jurídica no se identifican necesariamente con la modernización en los métodos de organización de la producción y administración de las empresas.

A su vez la persistencia de la autoridad personal con los elemen-

tos de tradición y paternalismo que ella envuelve, llevan a veces a destacar el tema del "empresario" como factor fundamental del desarrollo industrial latinoamericano.

Las diferencias tecnológicas existentes entre los distintos estratos industriales sugieren un proceso de superposición más que de ascenso progresivo de las empresas, fenómeno que responde a la dificultad de obtener recursos financieros asociándose además a la insuficiencia de la "capacidad empresarial" que motiva su falta de agresividad para conquistar mercados; expandir líneas complementarias; apeándose a mecanismos proteccionistas; verificando escasos progresos en el mejoramiento de la productividad y eficacia.

No sólo el "factor empresarial" sino otros aspectos como la incertidumbre, derivada de factores políticos, condiciones económicas generales y en parte de la falta de precisión, coherencia y continuidad de la política industrial, hecho evidente de la incertidumbre, es que los empresarios tienden a evaluar sus oportunidades y adoptar sus decisiones sobre la base de consideraciones inmediatas, limitando sus anticipaciones a períodos de tiempo muy restringidos. Las decisiones se circunscriben generalmente a corto plazo.

Las anticipaciones a largo plazo y las decisiones más trascendentes sobre nuevos desarrollos industriales quedan reservadas a las instituciones oficiales, que actúan de promotores, actuando directamente o proporcionando los estímulos adecuados. Así para apoyar decisiones a largo plazo no sólo es necesario superar los elementos de incertidumbre sino disponer de capacidad financiera y organizativa suficiente para absorber cuadros técnicos capacitados, capacidad que a menudo excede de las posibilidades de las empresas pequeñas y medianas.

10.- LA ARTESANIA. SUS PROBLEMAS.

- Los problemas artesanales.

La artesanía ocupa un importante papel en la economía a pesar de que los artesanos si bien se han adaptado a las modernas exigencias de la producción tropiezan con nuevos problemas a consecuencia de la importancia que cobra la actividad fabril en gran escala, entre esos problemas cabe señalar el que plantea el aumento de la productividad.

La invención de la máquina a vapor dió origen a una revolución económica en cuanto a los cambios en los métodos y el ritmo de la producción. La economía capitalista requiere mano de obra muy numerosa y capitales considerables orientándose hacia el consumo de masa. El taller del artesano cede su puesto a la fábrica, a la gran empresa en plena expansión, cada vez más concentrada.

El artesano participa en todos las etapas de la fabricación y produce un artículo acabado en todos sus aspectos, el obrero industrial está encargado de tareas precisas que debe repetir constantemente, desde hace cerca de 50 años la organización científica del trabajo ha hecho progresos maravillosos en las empresas permitiendo más producción en menos tiempo con el mínimo de pérdidas y a mejor precio. A través de la revolución industrial el destino de la empresa artesana ha sido comprometido, aparece así el artesano y el pequeño industrial como supervivientes del pasado, sin porvenir alguno, condenados a desaparecer ante las ventajas operativas de la gran empresa con costos de producción bajos y que inclusive permiten mayores salarios a los operarios que emplea. El esfuerzo del movimiento obrero se dirige hacia las grandes empresas al emplear éstas un considerable número de obreros pues es en esas grandes unidades industriales donde se ha planteado los / problemas sociales, económicos y humanos en sus aspectos más agudos y urgentes. La artesanía parecería ser un sector protegido en comparación con la gran industria fuertemente concentrada, donde vivían, trabajaban y sufrían centenares de trabaja-

dores, hombres, mujeres y niños, desarraigados de su medio natural, aglomerados en ciudades insalubres y privados de las satisfacciones propias de un ser humano. Así la estructura artesanal ha sido abandonada a su suerte, mientras sociólogos e investigadores se dedican al trato del problema obrero, nadie tomaba en cuenta el artesanado, en efecto, la idea de organizar a los artesanos y agruparlos en asociaciones profesionales para luego consagrarse a la defensa de sus intereses profesionales y sindicales al estudio de los problemas económicos, sociales, técnicos y financieros vinculados al artesanado, es relativamente reciente. En particular en Europa se destacan por tales estudios. Estos centros de investigación fueron creados por los poderes públicos o por iniciativa particular o de común acuerdo entre ambas con el propósito de estudiar exclusivamente los problemas de la artesanía y la pequeña industria. Paralelo al sector industrial en pleno desarrollo existe un sector artesano diferente de la artesanía de siglos atrás el cual no es una supervivencia anacrónica del pasado, sino que tiene su razón de ser y una función económica y social a desempeñar. Difícil es adaptar su definición a la realidad del término artesanía, aún en sí mismas las legislaciones que contienen una definición de tal, esta carece a la vez de precisión y elasticidad, no refleja la realidad y es insuficiente en la práctica. Se trata de un concepto móvil inherente a la economía que no puede ser ubicado de suyo en el marco rígido de una definición válida para todos los casos y para todos los tiempos. La economía moderna permite la subsistencia de sectores reservados a la artesanía, como / ser:

- a) los trabajos de producción destinados a una clientela local y las labores que satisfacen las necesidades y gustos particulares del consumidor;
- b) los trabajos de instalación, reparación y montaje;
- c) los servicios personales;
- d) la producción de calidad y los oficios de arte.

Aquí se mantiene la empresa artesanal porque satisface los gustos individuales de los consumidores.

Los progresos de la técnica si bien han hecho desaparecer antiguos y nobles oficios, suscitán nuevas actividades artesanales. La gran cantidad de aparatos movidos por electricidad devuelve a las pequeñas y medianas empresas aquello que se le privó con el advenimiento de la máquina a vapor.

- Problemas técnicos.

Es familiar en los medios industriales la idea de la productividad, aumentando el rendimiento y buscando medios para su desarrollo. La acción al momento se ha canalizado para la gran empresa pero no ha habido una incidencia concreta sobre la pequeña empresa. Este sector no puede permanecer ajeno a la acción emprendida en favor del aumento de la productividad. La artesanía y la pequeña industria si desea sobrevivir debe modernizarse, equiparse y organizarse racionalmente, desarrollando su formación técnica y renovando sus métodos de trabajo.

Fundamental es el aporte técnico a los oficios artesanos a fin de mantener un progreso sostenido en la artesanía fideando ello en la calidad de los productos y servicios y aptitudes del artesano. En lo particular su especialización es una de las principales preocupaciones de los gobiernos en la actualidad. Hacia 1964 el Ministerio de Asuntos Económicos de los Países Bajos, enfocó los problemas de las clases medias concediendo gran atención a la productividad y patrocina el estímulo a través del:

- a) aumento del volumen de los negocios;
- b) mejorando la calidad de los productos;
- c) administración más eficaz de las empresas, y
- d) Cooperación.

Para llevar a fin este aumento en la productividad son necesarios dos condiciones esenciales:

- a) formación profesional, y
- b) mayor acceso al crédito.

Formación profesional: Fundamental es demostrar la necesidad de la formación profesional. El artesano no puede esperar que mejore su nivel de vida sino posee un número de conocimientos acerca de la administración de su empresa y un mínimo de aptitudes profesionales. En su primera época los artesanos llegaron a la maestría de su oficio en una disciplina dura, enriqueciéndose progresivamente con la experiencia adquirida y transmitida de padres a hijos. En la actualidad en que la técnica evoluciona rápidamente es necesario una amplia formación a fin de que el artesano pueda adaptarse a los nuevos procedimientos y dominar su oficio. Hay un aprendizaje sujeto a normas muy rígidas, estando sujeto dicho contrato al control de los poderes públicos que inclusive fomentan dichos estudios por medio de primas o subsidios. Generalmente estas apreciaciones se toman a base de estudios por medio de análisis verificados por organizaciones especializadas y que señalan para la Europa en el caso de la R.F. de Alemania que al 30/9/49 había 500.000 aprendices de artesanía. En Francia la promoción anual de aprendices es de 41.000. En Hungría merced a la acción de las cooperativas de artesanos se asegura una sólida formación profesional. En Polonia hacia 1947, 14.500 aprendices dieron su examen final para maestros y 36.000 aprobaron su examen de aprendizaje. En Bélgica y durante el período 1946/52 se aprecia una cantidad aproximada de 10.000 contratos anuales de aprendizaje. En Suiza 27.000 aprendices dieron sus exámenes finales hacia 1953. En algunos países como en Luxemburgo y los Países Bajos, se exige un examen de capacidad para obtener la licencia de establecimiento o carta de artesano, así la formación profesional adquiere un notable desarrollo, inclusive ha contribuido a la elevación del nivel de /

vida de los pequeños propietarios. Algo es cierto y notorio, con un criterio de libertad o con coerción indirecta y es que los países han comprendido la / importancia de la formación profesional y los poderes públicos favorecen así el desarrollo del aprendizaje, ya sea por subsidios o con una reglamentación específica.

Disponibilidad del crédito: El artesano necesita créditos en primera instancia para instalarse, comprar herramientas y materias primas, transformar en productos las materias primas, adaptándose a las exigencias de sus clientes y a las / transformaciones de la técnica. Debe haber disposición de fondos de instalación para hacer frente a las dificultades provenientes de la inmovilización de capitales. Las pequeñas empresas necesitan créditos a plazos medios y largos, de- / biendo abastecerse en las épocas oportunas con relación a los trabajos que los serán pagados luego de un plazo bastante largo; existen gastos de renovación de herramientas y material que no pueden ser cubiertos con la parte de beneficios / anuales que estas pequeñas empresas podrán asignar a tal efecto. Una de las condiciones del aumento de la productividad en las empresas artesanales es que puedan poseer mejores posibilidades de crédito. Si bien es indudable que pueden / recurrir a las casas de banca y otras fuentes normales del crédito, en la práctica el otorgamiento de pequeños créditos es una operación onerosa para los bancos pues los gastos de administración no guardan proporción con los beneficios / que pueden obtenerse. Así que se considera interesante y necesario crear ciertas instituciones de crédito que gocen de la garantía del Estado y que se ocupen de todas las operaciones que interesan a los pequeños y medianos empresarios. Así se han visto aparecer toda una red de organismos de crédito "popular" o "profesional" que permiten dotar de nuevos equipos a las pequeñas empresas y de suyo / al desarrollo de la productividad. Generalmente puede considerarse la existencia de un organismo central que suministra a los artesanos en forma directa o a las /

asociaciones cooperativas de crédito creadas por los artesanos y en su beneficio, los créditos para equipos, instalación o gastos corrientes. Sean cual fueran / las dificultades que ofrezcan las instituciones de crédito, los artesanos y las pequeñas empresas no siempre presentan las garantías exigidas por dichas instituciones, de allí que el número de beneficiarios de créditos populares o profesionales sea limitado. A los efectos de solucionar en parte lo observado se han creado en buena parte de Europa, sociedades de garantía mutua que generalmente toman la forma de cooperativas y que llegan según los casos a contar con la ayuda financiera del Estado. Ello demuestra que la importancia del crédito para los artesanos no escapa a la atención de los poderes públicos, de las instituciones oficiales de crédito y de los medios profesionales, aunque parezcan oxiguas en comparación a las necesidades de las pequeñas artesanías. En la actualidad el / crédito artesanal se orienta hacia el desarrollo de la productividad.

- Problemas económicos.

El artesano no es solamente un productor, le incumben múltiples funciones, sean de carácter comercial, contable, administrativa o financiera, que en las grandes empresas los desempeñan departamentos específicos. Debe actuar / como productor y comerciante, de donde surgen dos problemas: abastecimiento y venta. Generalmente el artesano compra sus materias primas y herramientas a aquellos proveedores que conoce y espera los pedidos de la clientela que le favorece, tal es su tradición. En la actualidad, la pequeña empresa tiene que hacer frente a la competencia de la producción en serie que es más barata. La empresa artesana conserva su clientela respecto a cierto número de productos o servicios, pero si desea prosperar o sobrevivir debe salir al paso de la competencia, demostrando que sus artículos son de calidad y sus precios equitativos. Los precios de la artesanía se fijaban un tanto al azar, pero es necesario que se ajusten a /

los que fijan para la producción en masa.

Su dilema es reducir sus precios conservando su margen de beneficios, sólo reduciendo sus gastos generales, abasteciéndose en mejores condiciones y asegurándose un mercado más extenso.

Por las razones indicadas las mejores condiciones las obtendrá / asociándose con otros artesanos de la misma profesión y localidad. Así los proveedores estarán dispuestos a conceder a una asociación o cooperativa de artesanos las mismas rebajas y las mismas facilidades de crédito que conceden a las grandes empresas al hacerles pedidos importantes y regulares. Así han nacido las cooperativas de artesanos que se han desarrollado en los Países Bajos, Suiza, Alemania y también aún con menor intensidad en Bélgica, Francia e Italia. Generalmente se / trata de cooperativas de compra en común lo que evita la necesidad de inmovilizar durante largo tiempo importantes sumas de dinero. Además de este tipo de cooperativas para la utilización de máquinas en común, en Dinamarca y Suecia los artesanos se han asociado de igual forma para comprar, instalar y utilizar por turnos / los talleres cooperativos provistos de las herramientas más modernas. También en cuanto a la colocación de productos, la asociación es trascendente, en particular el exhaustivo análisis de los mercados nacionales y extranjeros facilitando la salida inclusive de los artículos objeto de venta. Iniciativa de este tipo se llevó a cabo en Italia con el estímulo de comerciantes de EE.UU. país que constituye el principal mercado para la artesanía italiana. Así en 1947 se creó una Comisión / Nacional para la Artesanía, la que se encarga de estimular y coordinar los esfuerzos emprendidos para desarrollar las exportaciones. Esta comisión se ocupa de la propaganda en el exterior mediante exposiciones y ferias, del otorgamiento de créditos a la exportación y de la defensa de los intereses de los artesanos en la negociación de acuerdos comerciales. Instituciones de este tipo se crearon en Bélgica por el Ministerio de las clases medias. En los Países Bajos por el Centro

de la Artesanía, creado en Delft. En Dinamarca una exposición permanente de productos de la artesanía en la ciudad de Copenhague administrada por una cooperativa de artesanos.

- Problemas socio-económicos.

Los datos basados en los recursos y cargas de los artesanos son insuficientes a fin del estudio concreto de posibilidades. Es en Europa en donde se han realizado estudios sobre el particular a través de encuestas realizadas con el máximo de vigor científico entidades tales como el Instituto Económico de la Clase Media de los Países Bajos; el Instituto de Artesanía de Munich; / el Instituto Suizo de Investigaciones sobre artes y oficios. Si bien limitadas a ciertos sectores artesanos la mayoría sólo se refiere al volumen de operaciones efectuadas o a las cargas asumidas por los artesanos lo que no aclara los / aspectos vinculados a sus ingresos reales.

En los países bajos las encuestas en 1947 dan un volumen medio de negocios de 8.900 florines en las zonas rurales y 15.900 florines en las ciudades por año. Las empresas explotadas durante tiempo total por el jefe de la / empresa y sus ayudantes aseguran ingresos razonables a los propietarios y aún / hacen posible la constitución de reservas y las amortizaciones necesarias. Conclusiones similares se desprenden de las encuestas que realizó el Instituto Austriaco de Investigaciones de Artes y Oficios, pero debemos señalar que en principio sólo cuando se hallan emprendido estudios respecto a sectores más numerosos se podrá tener una idea exacta del promedio de ingresos y del nivel de vida de los artesanos. En ciertos casos se han demostrado que las cargas totales - sociales e impuestos sobre la empresa y los impuestos sobre la renta - que pesan sobre los artesanos son demasiado onerosos. Las cargas sociales son más onerosas para las pequeñas empresas que para las grandes, estas últimas pueden repartir sus cargas sobre un mayor número de unidades producidas, mientras que la pequeña industria /

que ocupa menos operarios, el salario es el elemento principal de los gastos generales y el costo de fabricación. La producción y los márgenes de beneficio artesanal son reducidos y todo aumento de las cargas por pequeño que sea / produce un efecto mayor sobre la rentabilidad de su explotación. Se hace incapie en que los artesanos no respetan la legislación social afirmando que el número de infracciones es mucho más elevado en el sector de las empresas pequeñas y medianas que en las grandes que generalmente escapan más difícilmente al control de la inspección del trabajo. Las infracciones se deben más a la ignorancia y a la negligencia que a una intención fraudulenta, debido en muchas circunstancias a la complejidad de las leyes pues los pequeños empresarios están agobiados por la gestión diaria de sus empresas. Las reducidas dimensiones de la empresa artesana la hacen más vulnerable. Un aumento del 1 ó del 2% de las cotizaciones patronales para la seguridad social puede acarrear serias repercusiones / sobre ciertas empresas. Encuestas realizadas en la República Federal de Alemania, Austria, Bélgica, Países Bajos y Suiza, demuestran que a partir de cierta cuantía de cargas sociales, los artesanos no contratan más trabajadores o despiden a algunos de los que ocupan. En Bélgica una de las razones del desarrollo del aprendizaje, es el hecho de que el empleador no tiene para con su aprendiz todas las / obligaciones que le incumben respecto a los obreros asalariados en cuanto a la seguridad social. La legislación social debe considerar la situación de las pequeñas empresas adaptándose a las necesidades particulares de las empresas artesanas. No se trata de privar a los trabajadores al servicio de los artesanos de los beneficios de la legislación social, derecho adquirido cualquiera sea la dimensión de la empresa, sin contar de que si se disminuyen las prestaciones sociales de los operarios ocupados por las pequeñas empresas ello redundaría en detrimento de éstas, pues las mismas preferirían ofrecer sus servicios a las grandes empresas.

11.- ESTA EL ARTESANADO LLAMADO A DESAPARECER

¿ está el artesanado llamado a desaparecer?

Karl Marx en 1848 en su manifiesto comunista fijaba su tesis de la concentración capitalista y anunciaba allí la absorción de las pequeñas empresas por las grandes y el hundimiento en el proletariado del artesanado, del campesino y del pequeño comerciante. Hacia principios del siglo XX Carlos Bucher manifestaba que para el artesanado moderno no existe una posibilidad de existencia en las grandes ciudades y en la mayoría de las ramas de la producción industrial. Es evidente que se produce un indiscutible fenómeno de concentración capitalista en algunos sectores de la economía moderna pero no llega a producirse este movimiento concentrador de la riqueza en términos absolutos e integrales / como lo profetizara Karl Marx ni tampoco se llega a la absorción de las pequeñas y medianas empresas por las grandes. Por el contrario las pequeñas y medianas / empresas como así también los pequeños oficios artesanales coexisten con las / grandes empresas industriales de la actualidad, aunque hayan desaparecido algunas de las primeras. Es notorio que el artesanado no desaparece totalmente sino que se limita a aquéllas posiciones en que las ventajas que le son propias pueden hacerse valer mejor. La ley de la concentración no marcha con igual velocidad / en todas las ramas de la industria, ni implica la muerte de la pequeña industria, lo que se logra es una división del trabajo entre la pequeña y la gran industria, pero permaneciendo cada una de ellas en su esfera, lo que se confirma en la actual evolución económica, estas esferas las ubicamos para aquellos productos de tipo uniforme que pueden elaborarse en serie y en cuya producción predomina la / cantidad. La pequeña industria no compite con la gran industria, pero en aquellos productos que no son de tipo uniforme sino que se adaptan a distintas circunstancias locales o determinadas exigencias o gustos individuales o donde predomina / el arte, la especialidad, la habilidad o la originalidad es segura la preeminencia

de la pequeña industria. Desde ya apreciamos la supervivencia de ciertas formas de economía artesana precapitalista en las industrias artísticas, servicios personales, industrias localizadas y en trabajos de reparación, destinados a / clases superiores de consumidores que buscan la especialidad o la originalidad notándose particularmente para la alimentación. Así prevemos el predominio de la producción en masa en los centros urbanos en donde la cuestión del bajo precio es decisiva. Así como los progresos del maquinismo han amenazado la vida / de ciertas industrias artesanas, han mantenido otras industrias en estado más o menos estacionario, sin llegar a desplazarlas y han creado otras nuevas, como / industrias auxiliares o complementarias de la gran industria moderna, como instalaciones eléctricas, los talleres de reparación, la pequeña industria tapicera que trabaja para la gran industria automovilística, pudiendo afinarse la supervivencia de las industrias artísticas, de gran número de industrias artesanas rurales, como la carretería, sillería, guarnicionería, etc., así como de muchos oficios locales y de carácter personal. Ante la posibilidad del retorno de ciertas industrias concentradas al estado de dispersión, es de significar que por / brillantes que sean los tiempos de la gran producción no sería imposible que en un grado ulterior de la evolución industrial rinda a la pequeña industria una / parte del dominio que la primera le ha dotado, para ello debe confiarse en la capacidad del artesanado para adaptarse a las modernas condiciones económicas mediante ciertas manifestaciones del racionalismo industrial en la organización del taller, un cierto perfeccionamiento de la explotación misma y un aumento de las disponibilidades de dinero por los sistemas del crédito y bancos. Paralelo a / esta impresión deberán considerarse los adelantos técnicos e innovaciones como elementales para el devenir de las pequeñas empresas - caso de la fuerza motriz-,

De todo lo expuesto concluye en que la clase media artesana y la vinculada a la pequeña industria no ha desaparecido ni está llamada a desaparecer

como lo profetizaba el marxismo, pues si bien algunos oficios dejaron de existir o están amonazados de muerte otros en cambio nacen, resurgen o prosperan, respondiendo a nuevas exigencias de la vida económica apreciándose un progreso simultáneo y en parte solidario del artesanado y de la gran industria moderna. La dura oposición existente en otro tiempo entre industria y oficio se ha suavizado por los mutuos servicios que ambos se prestan. Al emplearse en los oficios un mayor uso de máquinas productoras de energía, se convierten estos en los mejores clientes de la industria de la maquinaria eléctrica y muchas otras.

Por ello la industria muestra su interés por la existencia de pequeñas industrias o grupos artesanales, mientras éste a su vez desea la existencia de una industria bien equipada que apoyada en su capacidad financiero-económica pueda cumplimentar el desarrollo de los medios de producción que el oficio necesita. Es digno de señalar que ningún país se ha resignado a que en sus clases medias se cumpla la siniestra profecía marxista. Por el contrario y a título ejemplificativo señalaremos el caso de EE.UU. con su S.B.A. cuya política se ha visto coronada por el éxito, inclusive sirvió de acicate y ha fortalecido en Europa los deseos políticos de fomentar y apoyar a las clases medias industriales.

12.- POLITICA DE FOMENTO A LAS ARTESANIAS.

a) Protección a las artesanías.

- Estímulo a la clase media artesana y a las profesiones liberales.

Debe inexorablemente buscarse el afianzamiento de la capacidad / de competencia de las empresas medianas y pequeñas mediante un claro enfoque de racionalización y modernización. Orientarse a través de un plan común y sistemático en la pequeña y mediana industria valorando el material numérico de las mismas. De capital importancia para planear programas útiles fomentando la investi-

gación de mercados, fomentando la economía mediante el desarrollo y aplicación comparativa entre empresas similares, aplicación de medidas orientadas al aprovechamiento del capital invertido en las empresas, el desarrollo y estructuración de órganos consultivos de empresa apoyando las uniones profesionales para desarrollar aspectos profesionales, las medidas para racionalizar el trabajo administrativo, la complementación de planes técnicos y las consideraciones económicas mediante la organización oportuna del trabajo humano. Aumentar la movilidad de la mano de obra mejorando las posibilidades de intercambio de especialistas entre las diferentes ramas comerciales. Los programas de protección deben ser estructurados conforme al ramo industrial a que pertenecen por ejemplo el empleo de los recursos económicos entre el trabajo manual en particular, el referente al apoyo a la investigación científica y el estímulo a los realmente capacitados, el montaje y mantenimiento de oficinas de consulta sobre técnica y economía de empresa.

Estimular el trabajo manual técnico creador, ampliar y estimular el comercio de índole central y suprarregional, estimular la propaganda y promocionar las ventas. En cuanto al comercio deben propulsarse las medidas de racionalización y modernización. El estímulo para las profesiones libres de gran importancia en la conformación de las clases medias no debe orientarse tanto hacia la racionalización de la explotación sino al intercambio de experiencias o al perfeccionamiento profesional.

- Política protectora del artesanado.

Atento al real valor social y económico que entraña el artesanado y el papel tan importante que hoy desempeña en la economía nacional y en la vida industrial de un país, el Estado debe desarrollar una política positiva en favor de todo lo que tienda a su más próspero desarrollo, política que restablezca el equilibrio que debe existir entre la grande y la pequeña producción perturbado hoy en beneficio de la primera. Adolfo Weber, propone los siguientes medios de

ayuda a la industria artesana por parte del Estado:

- 1º) Realizar exposiciones permanentes y temporales de la maquinaria necesaria con enseñanza de su empleo y su difusión entre artesanos principalmente por medio de las cooperativas.
- 2º) Exposiciones en cursos especiales de métodos de trabajo cuya eficacia se halla demostrada y de los progresos técnicos en las pequeñas explotaciones.
- 3º) Fomento de la formación de aprendices y la organización de cursos de perfeccionamiento de maestros.
- 4º) Creación de Institutos para el fomento de la industria artesana.
- 5º) Formación de cooperativas artesanas que promuevan la venta de sus productos.
- 6º) Creación de organismos especiales de gobierno para las cuestiones del artesanado.
- 7º) Ayuda del estado a los oficios, haciéndoles encargos y dándoles preferencia en el abastecimiento de los productos o en la realización de trabajos de construcción a los artesanos que ostenten el título de maestro y tengan residencia en el lugar.

José A. Horts, rige la protección del artesanado por dos grandes criterios a saber:

- 1º) Una determinación jurídica precisa del concepto de empresa artesana, de las / condiciones de su organización y de las normas para su funcionamiento en forma tal que permite discernir claramente sobre el particular. Deben por lo demás enumerarse los oficios profesionales que se consideran artesanías, enumeración que se amplíara a medida que la conveniencia nacional lo exija.
- 2º) Establecimiento de un régimen económico a favor de las empresas de artesanía / pertenecientes a los oficios determinados en la citada enumeración y sujetos a inscripción en organismos del Estado a fin de su vigilancia y control, dándoles preferencia en función de otro tipo empresario sobre materiales cuando estos estén / sujetos a cupos de distribución fijados por organismos del Estado y el otorgamiento de preferencias fiscales de tributación.

- Promoción de las artesanías y de las industrias a domicilio y en pequeña escala.

Es notorio de que en muchas zonas urbanas existen diversos tipos de artesanía y de industrias a domicilio que se hallan estacionarias o en decadencia.

Es importante considerar que la supervivencia y evolución de algunos de ellos permite que actúen como fuente de ocupación para la mano de obra desempleada. Es de gran utilidad la expansión de las industrias artesanales que producen artículos de valor artístico o tradicional para los mercados de exportación que atraerán un número adicional de divisas extranjeras.

Es de la mayor significación aún el aspecto derivado con el surgimiento de las industrias de gran dimensión moderna en zonas urbanas, existiendo la necesidad de auspiciar el surgimiento de industrias secundarias en pequeña / escala que asistan a aquellas grandes industrias en un cierto número de operaciones de manufactura, tales como el montaje, de adecuada especialización manual o del / establecimiento de industrias satélites que utilicen la producción de los grandes centros manufactureros. Al aumento de la demanda de productos industriales existe la posibilidad de absorber algunos elementos desempleados en la artesanía y en las industrias a domicilio y de pequeña escala. En la India para el caso, el desarrollo de la pequeña industria ha sido una de las medidas introducidas por el Estado para aliviar el desempleo entre los elementos con cierto nivel de educación provenientes de las regiones rurales.

-- Protección a la artesanía tradicional en la República Argentina.

Hubo un tiempo en que las artesanías tradicionales y las pequeñas industrias regionales argentinas conocieron la prosperidad, especialmente las del Noroeste, que fueron las más típicas y evolucionadas. Abastecían las zonas / de su influencia y comerciaban con los pueblos del Pacífico a través de la Cordillera. Pero variaron los medios de producción con la extensión de los ferrocarriles y las carreteras. El intercambio se hizo con el litoral y el Atlántico, foco de la transformación industrial del país, alentadora de un proceso fabril exigido por los tiempos. Empezó entonces la decadencia de las artesanías tradicionales, de las pequeñas industrias. Los finísimos ponchos y mantas de los telares del / Noroeste no pudieron competir en precio y en poder de abastecimiento con la producción fabril que desde el litoral llegaba a las provincias del Norte y Oeste. Dejaron de cultivarse los campos de alfalfa para engordar el ganado que se arriaba hacia Chile, dejaron de moler el trigo de los valles de los viejos molinos de / piedra, porque la harina fina les llegaba desde Rosario o de Córdoba; dejó de hacerse en los telares criollos el cordellate para vestir, los puyos y las sobrecamas de brillantes colores, bordadas o tejidas con dibujos de un nítido arte popular, lo mismo que las alfombras, y entró en decadencia la producción de ponchos, / mantas y chalinas de vicuña. A Catamarca llegaban ponchos argentinos fabricados en Alemania. Avanzaba la manufactura fabril del litoral, se cortaban los medios de producir en las provincias, las que fueron empobreciéndose poco a poco, hasta caer en olvido el hecho -- inadmisible o increíble en la actualidad de que el siglo pasado las tan pobres provincias de Catamarca y La Rioja prestaban oro al gobierno de la Nación.

Por suerte, no todo está perdido. Persisten las artesanías tradicionales y el arte popular, pero sus productores se hallan sumamente empobrecidos. Sus manos hacen primores en la telería -- ponchos y mantas se exhiben como un lujo /

muy costosa en las vidrieras de la calle Florida ~, en la alfarería, en la cestería, en la factura de instrumentos de música, en la famosa platería india y criolla.

Pero no obstante el reconocimiento de este acervo artístico de nuestro pueblo, tenemos la impresión de que los que se dedican a esta preciosa artesanía lo hacen porque no tienen otra salida. No es remunerativa su producción y el esfuerzo y sacrificio que en ello ponen los conduce a un estado permanente / de pobreza.

Si no es posible la competencia con lo manufacturado por las / industrias, tampoco pueden mantenerse como productores de objetos útiles y artísticos que no puedan fabricarse en serie. Esta es la situación.

Para estudiar estos problemas con vistas a la posible solución acaba de reunirse en las Termas de Río Hondo, Santiago del Estero, el Primer Simposio de Artesanías Tradicionales y Arte Popular, organizado por la Dirección General de Cultura del Ministerio de Educación y Justicia y su Órgano de asesoramiento, el Instituto Nacional de Investigaciones Folklóricas, con asistencia de estudiosos en la materia y de representantes de otras instituciones nacionales y provinciales, como el titular de la Dirección Nacional de Turismo.

Con el propósito de salvar de la decadencia a las artesanías populares, los integrantes del Simposio, acordaron recomendar la creación del Consejo Nacional de Artesanías Tradicionales, en dependencia de aquella repartición, con / un gobierno integrado por funcionarios de los organismos que de ella dependen, del Fondo Nacional de las Artes y de la Dirección Nacional de Turismo, a fin de que su funcionamiento no signifique erogaciones que en el estado actual del país no podrían proporcionarse.

Y como se trata aquí de un aspecto humano y social en lo que respecta a los productores artesanos, lo primero que haría el organismo por crearse /

será el relevamiento de las artesanías y organizar los medios para la protección de los mismos en lo económico, sin coartar su trabajo y su creación artística.

Para ello se aconseja la fundación de cooperativas artesanales para adquirir la producción y su comercialización, librando a los productores de que sigan siendo explotados por los intermediarios o que se especule con sus // apremiantes necesidades, que los obligan a vender sus productos a precio vil. Además se establecerían adecuados locales permanentes de venta de productos artesanales en los grandes centros como Buenos Aires y en las ciudades de turismo como Mar del Plata, Bariloche, Córdoba y otros centros, pues son los turistas, nacionales y extranjeros, los que adquieren para uso o como recuerdo esta original producción, obra primorosa de las manos de un pueblo que hereda una rica tradición artesanal.

También se proveería a los artesanos de materia prima para sus trabajos, además de organizarse exposiciones de venta con premios y premios adquisición.

Luego vendrán los museos y otros medios para poner en contacto a la población de las grandes ciudades con el productor artesanal. El organismo por crearse podrá realizar así una labor de enaltecimiento y rescate de las artesanías que si hoy están en decadencia y pobreza con adecuados medios de cooperación / podrán alcanzar pleno desarrollo y prosperidad.

El programa puede parecer ambicioso dadas las proyecciones de la empresa que se sugiere. Acaso también quepa decir que no es un régimen transitorio como el actual el que pueda afrontar su aplicación con mayor continuidad, pero lo / que si debe evitarse es crear dificultades e interrupciones de adverso pronóstico y consecuencias tan incalculables como las que resultan del desaliento consiguiente a todo fracaso.

Es que se ha declamado mucho en torno de las artesanías tradicionales del país, sin que se haya visto el resultado de planes en que el romanticismo

hacia olvidar el aspecto práctico.

Por eso, ante el nuevo impulso que los estudios y los planes dan ahora a la cuestión, cabe formularle los mejores votos, deseando que aquéllos no se conviertan en meras expresiones de métodos burocráticos que todo lo malean.

b) Ordenamiento legal de las artesanías.

- La situación legal del artesano.

En buena cantidad de países el legislador reconoció que la artesanía es una entidad económica, social y jurídica distinta, ha protegido el título de artesano e inclusive otorgó a la artesanía un verdadero estatuto basando su esencia en la inscripción obligatoria en el registro de los oficios, llevado por un organismo oficial, carta de artesano o licencia de establecimiento concedida únicamente a quien pruebe sus aptitudes profesionales.

En la República Federal de Alemania el parlamento en el año 1953 adopta una ley sobre reglamentación de la artesanía, considerando "empresa artesana" a todo oficio ejercido según métodos de artesanía y señala a 91 ocupaciones como incluidas en tal concepto. El ejercicio independiente de un oficio en calidad de ocupación permanente está autorizado sólo a las personas naturales y jurídicas inscritas en el registro de la artesanía, este registro lo llevan las cámaras regionales / de artesanía que son organismos de derecho público creados por el Estado. Dichas / cámaras defienden los intereses artesanales, reglamentan la formación profesional, fiscalizan su aplicación, verifican la calidad de artículos y expidiendo certificados de origen para ciertos productos.

En Austria la ley de Industrias en 1952, condiciona al artesano en principio a que haya aprobado el examen de maestría y fija el número de oficios en 79. En Francia en 1952 se dicta el código de artesanía en donde se protege la denominación de "artesano" de aplicación sólo para quien posea calidad de maestro arte-

sano y se hallen inscriptos en el registro de los oficios, Se observan las cámaras de los oficios, que representan los intereses profesionales y económicos / del gremio.

El registro de los oficios verifica la asistencia a los artesanos desocupados y consideraciones finales sobre el crédito artesanal. En Luxemburgo toda empresa artesanal debe inscribirse en la cámara de los oficios y poseer carta de artesanía que la otorga la referida cámara sólo a aquéllos que sean portadores del título de maestría. En España, la artesanía reconocida por el fuero del trabajo en el año 1938, recién hacia el año 1946 el Ministerio de Trabajo denomina artesano al jefe del taller cuyo oficio figure en el índice de los oficios artesanos que son 368 agrupados en 13 artes fundamentales, debiendo poseer el capital y los instrumentos de trabajo, dirigir su taller y colaborar prácticamente en la fabricación. La carta de artesano certifica la capacidad profesional de su poseedor que se concede sólo a las asociaciones sindicales oficialmente encargadas del desarrollo y defensa de los intereses profesionales de los artesanos. En los Países Bajos prepararon durante la última guerra mundial una organización oficial de profesiones. Todos los artesanos debían estar afiliados a una central de artesanos, si bien se derogó en 1950 se insiste en la actualidad en dotar a la artesanía de una organización de derecho público. En virtud de la ley sobre el establecimiento de la pequeña industria que data del año 1937 el ejercicio de una profesión artesana está subordinado a la licencia previa, concedida por la cámara de comercio, e industrias del distrito; este organismo oficial otorga la autorización de establecimiento sólo a los empleadores que justifiquen sus aptitudes profesionales y su solvencia moral y material.

13.- VENTAJAS DEL ARTESANADO.

- Valor social del artesanado.

El artesanado vincula en sus manos el capital y el trabajo, la dirección técnica y la ejecución material, el riesgo y la responsabilidad del negocio teniendo que poner en el mismo toda su capacidad, voluntad y fortuna, comprometiendo su reputación y su porvenir en su pequeña empresa. Sin desconocer los enormes beneficios que la gran industria dispensó en bien del progreso económico produciendo más y en condiciones más baratas que el artesanado y la pequeña industria pero en cambio sustituyendo el trabajo personal y de calidad, propio de la artesanía, por un trabajo automático, de cantidad y en serie. De allí que uno de los principales inconvenientes que ofrece la gran industria es que deshumaniza este último y borra la personalidad del trabajador convirtiéndolo en un apéndice de la máquina, condenándole a un trabajo uniforme y automático realmente monótono y parcelario, realizado sin iniciativa y sin estímulo que le desinteresa del proceso y del resultado final de la producción, Aquí el pequeño industrial o artesano, dueño de sus iniciativas y esfuerzos ve abrir y cerrarse en sus manos el ciclo completo de producción, imprimiendo a su obra el sello de su espíritu y su esfuerzo creador, de ello que la profesión artesanal además de ser una proyección completa de su personalidad, lleva consigo cierto placer espiritual para quién sabe desempeñarse, compensando sacrificios que toda actividad lleva consigo. Predomina el trabajo humano y la formación general sobre la mecanización y la rutina de la división del trabajo, permitiendo el avance de la fuerza ^{creadora} / del hombre al plasmarse en un todo en el cual el artesano pone en cierto modo parte de su espíritu. Así encontramos en el sector artesanal un factor de gran importancia como unidad y paz social, basados en su origen netamente familiar y en su posición mesocrática y el carácter de productor autónomo inherentes al artesanado, de ello las labores de artesanía finean su origen en la antigua economía doméstica,

realizándose en el seno de la familia propiamente dicha o en el seno de la familia artesana los que motivados por un mismo interés productivo, ambiente común y trato personal establecen vínculos íntimos y parecidos a los de la familia natural. Por su posición mesocrática y como productor autónomo es el artesano un factor de equilibrio social pues su postura lo coloca en un plano equidistante entre las dos clases extremas sirviendo de lazo de unión entre ellas y porque como productor autónomo experimenta estímulos, seguridades y satisfacciones de las que carece el asalariado. De ello que todo lo que tienda a fomentar y exaltar al artesano constituye una obra de gran alcance social porque / equivale a proyectar la paz social, desproletarizar las masas y promover las autonomías económicas. No extraña entonces que derivado del indudable valor social que posee el artesano, se de una especialísima protección en todos los países en que ha aparecido el régimen económico del individualismo liberal y se conserve con más vigor en las regiones que menos persecución han sufrido y en donde el catolicismo se ha conservado más puro, caso típico el de la región de Alsacia.

- El artesano en su relación humana.

Las relaciones personales que existen entre el artesano y sus dependientes crean un clima social más favorable que la que existe en las grandes empresas, donde los trabajadores casi no conocen al gran patrón y a veces jamás se han acercado a él. El artesano pertenece al mismo medio que sus oficiales, ha pasado por los mismos escalones que éstos antes de instalarse por cuenta propia. Inicia personalmente a los aprendices en el oficio, fija su formación profesional en el taller artesano bajo la dirección personal y continúa del patrono. Las / oportunidades de una iniciación personal son más grandes en la artesanía que en / muchas industrias. Frecuentemente la pequeña empresa es un núcleo que al cabo de una o dos generaciones se transforma en una gran empresa. Grandes sociedades in-

dustriales se han iniciado en modestos talleres de artesanía. Tales transformaciones frecuentes en los orígenes de la revolución industrial si bien raras no son imposibles, por lo que no conviene oponerse con medidas discriminatorias / que afectan a empresas importantes a una evolución que en definitiva es beneficiosa. La empresa artesana es esencialmente familiar, generalmente la mayoría / de estas empresas ocupan además del artesano a los miembros de su familia los / que representan un elevado porcentual que en ciertos casos alcanzan al 70% del / total de las empresas artesanas.

14.- LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA REPUBLICA ARGENTINA.

Observamos la subsistencia de empresas de nivel medio industrial, nivel que se ha mantenido, superando los inconvenientes derivados de la estructura técnica, económica y financiera.

Al respecto, es destacable la tendencia advertida en nuestro país por efecto de las grandes distancias, en que poblaciones y ciudades del interior procuran tener su propia fábrica de cerámicas, de vidrio, de refractarios, etc., resultando de una magnitud muy inferior a la propia de los importantes establecimientos del gran Buenos Aires. En todos los casos una industria de menor dimensión resulta preferible y muchas veces, no sólo por razones meramente económicas, sino por ventajas derivables del contacto más directo de fábrica al cliente. En muchos casos, la delimitación entre campos de acción respectivos es neta, pero en otros se opera un interesante complemento, dejando la gran industria labores / complementarias en etapas de elaboración o terminación, en manos de titulares de pequeñas industrias. A este respecto pueden mencionarse los casos de gran cantidad de pequeños y medianos talleres que suministran piezas a las grandes fábricas de automotores, la decoración de artículos cerámicos, etc. Otro sector importante del nivel medio industrial está constituido por la gran cantidad de talleres /

de reparaciones y mantenimiento de productos industriales existentes, labores que insumen gran mano de obra y también en el caso de productos que deben ser fabricados en el sitio de su colocación en que, a causa de lo limitado del mercado local, la gran empresa no tendrá suficiente venta justificativa de su instalación; cuando no se requiere asociación de trabajo, ni repartición de funciones, capital o capacidad empresaria; cuando los productos deben corresponder a requerimientos y deseos de tipo individual; cuando los productos deben ser de fabricación esencialmente manual, siendo necesaria aplicar una alta capacidad y aptitud propia de un artesano especializado, etc.

En la República Argentina, el mayor porcentaje de pequeñas industrias se encuentran precisamente en las zonas subdesarrolladas, que es también / donde se observa la falta de los núcleos industriales básicos. Ello es consecuencia del desequilibrio que aqueja al país frente al normal crecimiento de ciertas / provincias y al poco desarrollo del resto de la República. Los datos relativos al crecimiento industrial del país en el período que media entre los censo generales de 1946 y 1954, permiten observar que de un aumento registrado de 113.057 establecimientos, el 79,71%; corresponde a la Capital Federal el 22,65%; Buenos Aires el 34,38%; Santa Fe el 11,39% y Córdoba 11,29%. Cabe destacar también que 12 provincias y 1 gobernación tuvieron porcentajes inferiores al 1% con relación al total del incremento.

Es necesario reconocer que esa gran concentración industrial está vinculada íntimamente con la presencia de factores económicos básicos en todo desarrollo de las actividades productoras, como son los caminos, transportes, / puertos, población, etc. Analizando la forma como se distribuyen en el país las cifras de la producción industrial y del valor agregado por la industria, se observa la preeminencia de la región del litoral sobre las restantes zonas; más aún se podría limitar esa concentración al área de influencia de los ríos de la Plata

y Paraná. En el año 1954, los establecimientos y personal ocupado del gran Buenos Aires representaban el 40,1% y el 52,6% del país, respectivamente.

CUADRO I - Crecimiento industrial y minero del país 1946-54.

<u>Jurisdicción</u>	<u>Establecimientos</u>		<u>Aumento</u>	<u>Porcentaje del total</u>
	<u>1946</u>	<u>1954</u>		
Buenos Aires	25.241	64.112	38.871	34,38%
Capital Federal	26.166	51.779	25.613	22,65%
Santa Fé	11.096	23.975	12.879	11,39%
Córdoba	8.581	21.349	12.768	11,29%
Mendoza	3.786	7.800	4.014	3,55%
Entre Ríos	2.460	5.197	2.737	2,42%
San Juan	1.001	3.016	2.015	1,78%
Salta	931	2.737	1.806	1,60%
Tucumán	1.444	3.179	1.735	1,53%
San Luis	871	2.556	1.685	1,49%
Chaco	1.432	2.922	1.490	1,31%
Sgo. del Estero	988	2.157	1.169	1,03%
Misiones	1.173	2.173	1.000	0,88%
Corrientes	1.047	1.944	897	0,79%
Río Negro	984	1.856	872	0,77%
La Pampa	1.162	1.775	613	0,54%
La Rioja	458	1.024	566	0,50%
Jujuy	440	907	467	0,41%
Catamarca	380	786	406	0,36%
Fornosa	258	657	399	0,35%

<u>Jurisdicción</u>	<u>Establecimientos</u>		<u>Aumento</u>	<u>Porcentaje del total</u>
	<u>1946</u>	<u>1954</u>		
Comodoro Rivadavia	247	566	319	0,28%
Chubut	233	538	305	0,27%
Neuquén	284	511	227	0,20%
Santa Cruz	154	309	155	0,13%
Tierra del Fuego	32	81	49	0,04%
<hr/>				
República Argentina	90.849	203.906	113.057	100,00%

Fuente: Censo Nacional Minero, Industrial y Comercial, año 1954.-

CUADRO II - Obreros ocupados en la industria al 30/7/54

<u>Escala de ocupación</u>	<u>Establecimientos</u>		<u>Obreros</u>	
	<u>Cantidad</u>	<u>%</u>	<u>Cantidad</u>	<u>%</u>
<u>TOTAL DEL PAIS</u>	<u>151.828</u>	<u>100,00</u>	<u>1.055.496</u>	<u>100,00</u>
Sin personal obrero	72.780	48,00	-.-	-.-
Hasta 10 obreros	64.978	42,00	206.383	19,60
De 11 a 25 obreros	8.097	5,30	129.713	12,30
De 26 a 50 obreros	3.010	2,00	106.520	10,10
De 51 a 100 obreros	1.530	1,00	107.768	10,20
De 101 a 300 obreros	1.003	0,70	163.398	15,50
De 301 a 500 obreros	196	0,10	73.340	6,90
De 501 a 1.000 obreros	146	0,10	102.634	9,70
De 1.001 a 3.000 obreros	64	-.-	89.268	8,50
Más de 3.000 obreros	24	-.-	76.463	7,20

Puede observarse que corresponden a la pequeña industria (no más de 10 obreros) el 90% de los establecimientos del país, que ocupa a su vez el 19,60% del total de obreros de la industria. A su vez, el nivel medio industrial (más de 10 y hasta 100 obreros) concurre con el 8,30% del total de establecimientos y ocupa el 32,60% del total de obreros industriales. Ello demuestra la extraordinaria gravitación de la pequeña empresa y del nivel medio en la estructura de la industria argentina. A fin de completar este análisis, se // agrega el siguiente:

CUADRO III - Valor de la producción

<u>Al 30/7/54 Escala según el valor de la producción</u>	<u>Establecimientos</u>		<u>Obreros ocupados</u>		<u>Producción en miles de mñ</u>	
	<u>Nº</u>	<u>%</u>	<u>número</u>	<u>%</u>	<u>miles de mñ</u>	<u>%</u>
<u>TOTAL DEL PAIS</u>	<u>151.828</u>	<u>100,00</u>	<u>1.055.496</u>	<u>100,00</u>	<u>80.899.859</u>	<u>100,00</u>
Sin producción	17.387	11,45	35.154	3,33	-. -	-. -
Hasta 1.000.000 mñ	125.059	82,36	304.660	28,87	16.169.129	19,9
De 1.000.000 a 5.000.000	7.163	4,72	210.479	19,94	15.045.528	18,6
De 5.000.000 a 10.000.000	1.103	0,73	95.403	9,04	7.533.967	9,3
De 10.000.000 a 25.000.000	718	0,47	122.681	11,62	11.128.666	13,76
De 25.000.000 a 50.000.000	244	0,16	97.727	9,26	8.496.909	10,50
De 50.000.000 a 100.000.000	95	0,06	73.264	6,94	6.288.237	7,77
Más de 100.000.000 mñ	69	0,05	116.128	11,00	16.237.423	20,07

Considerando un valor de producción para la pequeña industria de hasta mñ 1.000.000 se mantiene el índice dentro del total de establecimientos, / llegando al 32% el porcentaje de obreros ocupados y su producción conjunta alcanza una participación del 20% sobre el total. Por su parte el nivel medio, aceptando como su magnitud un valor en la escala no superior a mñ. 5.000.000, concurre / con el 4,72 de establecimientos, el 20% de obreros ocupados y el 20% aproximadamente del valor de la producción.

C A P I T U L O I I I

LA POLÍTICA FINANCIERA COMO COOPERANTE A UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA EL DESARROLLO
DE LAS ARTESANÍAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. LA ESTRUCTURA FINANCIERA

a) El ordenamiento financiero

- La actividad financiera

La actividad financiera enlaza el ahorro, función dispersa en la comunidad y realizada por personas que no siempre tienen la habilidad y vocación para la inversión directa, y la inversión a cargo de personas especializadas, // función limitada geográficamente y en cuanto a actividad - mucho más concentrada.- En ausencia de leyes o regulaciones que normen la actividad financiera y de instituciones que cumplen la función de la intermediación, se produce una seria falta de adecuación del ahorro a la inversión que constituye un obstáculo muy grande a la formación de capitales y con ello al desarrollo económico.

En las naciones desarrolladas tal función se cumple, con diferentes niveles de eficiencia, por mecanismos elaborados que involucran la existencia de numerosas instituciones, cuyo propósito es proveer información, servir de // agente intermediario, limitar riesgos, crear liquidez y transformar las inversiones riesgosas en operaciones relativamente seguras permitiendo así que el ahorro corriente - de personas conservadoras en cuanto a la inversión del mismo - se / vuelque a empresas que por ser nuevas o entrar en campos industriales o comerciales no o muy poco explotados, involucran riesgos muy grandes. De esta forma, el / costo real de financiación a la empresa se reduce y los ahorros de la comunidad adquieren gran movilidad por ramos y regiones, permitiendo a los ahorristas realizar colocaciones más rendidoras - trasladando el mayor riesgo a los intermediarios - y a los empresarios soportar cargas menos pesadas. Al mismo tiempo, los / activos reales de la comunidad pasan a ser representados por una gran variedad /

de activos financieros que reflejan una cantidad significativa y gran variedad de derechos, generados por las operaciones de financieros intermediarios, que requirieron para su servicio un enorme flujo de transferencias monetarias. Idealmente, tales obligaciones no representan mayor carga y si todo está en orden el costo neto de financiación a las empresas es de tal forma menor que lo que sería de otro modo. Las numerosas transferencias y retransferencias de utilidades de los / activos involucrados constituyen el mecanismo mediante el cual se separan cantidades de dinero sucesivas para financiar estas actividades de servicios • de intermediarios. Claro está que esta intermediación, en circunstancias no tan normales, puede representar una mayor carga para las economías comunitarias, en la medida en que se cometen errores de apreciación sobre los riesgos involucrados en las / operaciones de inversión, o sobre la responsabilidad del público hacia los ofrecimientos de invertir en determinados valores. En tales casos pueden las cargas fijas no ser cubiertas y las instituciones financieras deben elevar sus tarifas de intermediación, o soportar la consiguiente pérdida que las descapitaliza; en cualquier caso resulta a la postre un mayor peso sobre las empresas que deben recurrir al mercado de capitales para financiar sus inversiones. En caso de falta / de adecuada responsabilidad del público, a largo plazo, la baja en los valores / determina un quebranto para los tenedores de los mismos y así se perjudica - y / quita estímulo - al ahorro. Es a este sector de la economía comunitaria - el financiero - al que el técnico Raymond Goldsmith elabora por primera vez y fija el índice a largo plazo de las relaciones e interrelaciones financieras, que expresan la relación entre el volumen total de activos y el valor de los correspondientes componentes del capital real. Proveen sus estadísticas medidas de la tendencia de este índice a elevarse al irse desarrollando la economía e ir adquiriendo mayor consistencia la actividad financiera. Muestran también en qué medida el dinero - moneda emitida y bancaria - ha ido perdiendo importancia relativa entre los activos financieros determinando que los bancos sean suplantados como intermedia-

rios en cierta importante medida; sugieren las cifras, cómo el nivel del índice responde a las fluctuaciones monetarias y considera el problema de la carga de / los créditos ya citada.

El profesor Edward Shaw, a su vez, replica sobre el tema que la cadena de intermediación en la financiación constituye un elemento del sector de servicios a la comunidad. Sugiere cómo, aparte de las innovaciones técnicas en el campo de la financiación que, sin duda, han estimulado el crecimiento económico dando lugar a esa cadena de interrelaciones, esa cadena puede ser una consecuencia del crecimiento económico mismo. Por ejemplo: el aumento de la renta real genera demanda efectiva de un cierto tipo de formas de inversión que requieren no / mucha capacidad para juzgar sobre sus condiciones, para seguridad de la propiedad, la vida y la salud. Lo que crea agudamente el problema de adaptar el tipo de valores que se ofrecen a la demanda de los inversores institucionales si se tiende a que la financiación no constituya un cuello de botella a la inversión. El Prof. / E. Shaw explica asimismo que es importante la carga de deuda y sugiere una aproximación al problema concibiendo un equilibrio entre el valor de los bienes reales y el de los derechos que el público desea mantener en su patrimonio. Un índice / equilibrado, sería tal que fuera apropiado a la demanda pública de valores de diferentes tipos, en sí, producto de las condiciones económicas del desarrollo y / la estructura institucional en lo financiero del país. Propone analizar las determinantes de tal equilibrio en términos específicos y describir los métodos mediante los cuales una economía se ajusta cuando se halla fuera de equilibrio.

- Estrategia de las inversiones

Muchos países subdesarrollados en proceso de desarrollo tienen / pueblos prósperos y regiones privilegiadas. Una política que proporcione un costo social fijo abundante tendrá beneficio en sus repercusiones, puesto que en esas / regiones precisamente muchos empresarios tomarán decisiones de inversión, y de hecho invertirán al mejorar la situación desde el punto de vista de los costos y //

utilidades en función de buenos servicios del costo social fijo. Por otra parte una escasez moderada del costo social fijo no causará perjuicios a un área que se desarrolla a un ritmo dinámico.

b) El ahorro. Definición en el marco financiero

Consideremos el punto de partida del proceso de financiación empresarial a través del ahorro, vale decir, la formación de los ahorros que luego de ser capitalizados permiten la capitalización empresarial. Conviene reseñar así los principales factores que se sindicaron como concurrentes en la determinación / del nivel de ahorro de las comunidades económicas. Se deben señalar tres tipos / de ahorristas: el Estado, las empresas y los particulares. La participación del primero en los países capitalistas es muy reducida actualmente. Las doctrinas de las finanzas públicas y las que fundamentan las políticas financieras que aplican los Estados, no reconocen hoy la primera fuente de recursos de los mismos - la tributación - como un medio de acumular ahorros que se traduzcan en fuentes de financiación de la acumulación de capital sino como medio de solventar las necesidades corrientes del Estado. Sólo los recursos afectados directamente a la realización de grandes obras públicas - especialmente de infraestructura - puede decirse que constituyen ahorro público que se destina a la capitalización a través del Estado y el respectivo porcentaje sobre el ahorro total es hoy muy bajo en / los países en que impera la política económica de libre empresa, especialmente en los ya económicamente desarrollados. Como ejemplo, cítase el caso de los EE.UU., donde en la época en que el ahorro estatal proveniente más que nada de los recursos corrientes alcanzó el nivel más alto; ese ahorro sólo llegaba a constituir un 15 % del ahorro total del país; las empresas participaban con un 25 % y los particulares con el 60 %. Las empresas ahorran en la medida en que invierten sus utilidades, lo que tampoco llega a constituir porcentajes elevados respecto al ahorro total. Este porcentaje proviene en su mayor parte de los individuos. El ahorro / individual deriva generalmente de la parte no consumida de los ingresos de los /

dos grandes sectores en que se divide la comunidad por su nivel de renta: la de los que superan un ingreso necesario para mantener un nivel de vida mínimo o de subsistencia, que suele llamarse "ahorro autónomo", y la de los que están en o por debajo de ese nivel mínimo y se ven forzados a sacrificar una parte de esos magros ingresos para preveer necesidades futuras - cuando pasen a formar parte de la clase pasiva por razones de edad, invalidez, enfermedad, etc. El ahorro proveniente de estas decisiones de los grupos que están en los niveles de subsistencia, se los denomina "ahorros forzados" expresando la idea de que tales ahorros no son realmente voluntarios, no expresan una verdadera volición de ahorrar para acrecentar el propio patrimonio con el producto de la inversión de los mismos o a efectos de realizar consumos futuros de mayor envergadura cuando se alcance cierta suma o finalmente haciendo una elección sobre el momento del uso de los fondos - consumo diferido -; sino la fuerza que ejerce - a veces no por vía de la voluntad sino forzosamente a través de la legislación que así lo establece - el pensamiento en las necesidades mínimas futuras, cuando se alcance un estado de incapacidad para el trabajo. Esta distinción clave aparece en el trabajo de Kuznetz, aunque el término que usa para el que llamaríamos "ahorro forzado" es el de "ahorro racional", vale decir, determinado por una base de cálculo sobre los años de probable vida activa y pasiva del individuo como miembro de un grupo social, que da lugar a diversos planes de previsión que determinan el nivel de ahorro de la población de bajo nivel de ingreso. En el conjunto de los componentes de la comunidad citada, hay una relación que determina o modifica esos niveles de ahorro: la de personas activas a pasivas, las primeras siguen acumulando ahorros; las segundas "desahorran" o consumen sus ahorros permaneciendo en la parte negativa del cálculo. Así la evolución demográfica es uno de los elementos que está en la base de la evolución en la formación del ahorro individual en la comunidad. Otro elemento a tener en cuenta es la distribución de la riqueza, determinante a su vez de la relación entre ahorro "automático" y "racional" o "forzado". Referen-

te a este aspecto, se cita la movilidad social como un elemento que juega papel preponderante: un país de elevada movilidad social, donde las clases de elevado rango económico son sustituidas constantemente por otras surgidas de los bajos niveles que ascienden en la escala debido a esos procesos de movilidad veloz - el caso de los países nuevos como los EE.UU., Australia y Canadá - suele tener una relación más baja de ahorro a ingreso nacional que uno viejo en que hay mayor permanencia en los grupos de familias que forman la escala socioeconómica. En estos últimos la permanencia de clases fomenta el espíritu de ahorro, pues es más fácil ir acumulando riquezas por quienes están en posiciones económicas elevadas, determinando en esos sectores un ritmo creciente de ahorro. En los primeros países los recién "ascendidos" en la escala tienden a adquirir prestamente los elementos de consumo durable propios de su nuevo rango y su nivel de ahorro comienza siendo reducido; no hay tiempo para estos nuevos sectores de rango económico elevado para consolidar su posición y convertirse en grandes ahorristas. Por otra parte, el nivel de urbanización, de mejoramiento en el nivel de la vida general, de absorción de los nuevos elementos de confort que provee la avanzada tecnología de nuestros tiempos, juegan un papel preponderante en las sociedades nuevas, determinando que una mayor proporción de ingreso se dirija al consumo en detrimento del ahorro.

Estos factores cobran relevancia cuando se hacen estudios de las fluctuaciones a largo plazo del nivel de los ahorros.

Pasando a los países subdesarrollados el salto hacia el desarrollo exige generalmente a los Estados tomar la iniciativa en la realización de empresas de envergadura - obras de infraestructura y aun de creación de empresas / industriales - lo que implica la necesidad de crear a través de los mecanismos de percepción de recursos los medios monetarios necesarios para tales obras. En cierta medida esos fondos provienen de la absorción del ahorro privado que se canaliza a la inversión a través del Estado. Pero en la medida en que constituyen recur-

Los ordinarios del presupuesto estatal, exacciones forzadas a los particulares a través del mecanismo de la tributación, al ser invertidos en obras de valor permanente representan ahorros del Estado que pueden alcanzar proporciones elevadas frente a los escasos ahorros de los particulares, sumidos en su mayor parte en / niveles de vida por debajo de los considerados normalmente como de "subsistencia". Los países comunistas ofrecen el caso más corriente de formación de ahorros predominantemente por vía Estatal. Allí se plantea con crudeza el problema de determinar qué grado de imposición por vía de impuestos y en qué dirección conviene al desarrollo del proceso económico: la política fiscal por la cantidad de recursos privados que involucra pasa a ser punto capital en la implementación de la política económica. La tributación, esencial no sólo para cubrir los gastos corrientes de la administración pública sino para contribuir en gran proporción a la formación del capital comunitario, debe recaer en tal forma que no afecte desfavorablemente las actividades productivas ni quite estímulo a la laboriosidad y aplicación de las cualidades individuales de los sujetos económicos. De allí la preferencia, también en los países comunistas por la tributación indirecta que en principio / grava a todos los consumidores por igual sin castigar a los que por aplicación / de sus cualidades personales obtienen mayores ingresos, evitando así deteriorar los principios de la responsabilidad y laboriosidad individual. Además pesa el argumento de que los impuestos indirectos son de más fácil administración.

- La canalización de ahorros y la creación del dinero

Los valores, préstamos y depósitos de rápida realización que mantienen en sus activos las sociedades financieras y en menor medida las empresas y los individuos, llegan a constituir algo así como una segunda circulación monetaria. Son activos esencialmente líquidos, que en momento de requerirse efectivo pueden fácilmente convertirse en tal, por lo que se les ha dado el nombre de // "casinoneda" en la literatura anglosajona. Mediante estos activos puede mantenerse líquido parte del activo total sin mantener fondos inmovilizados. El dinero /

puede así canalizarse hacia los sectores que los requieren ya sea para el gasto o la inversión inmediata, con lo que este proceso de transformación del dinero en depósitos, valores o préstamos por parte de las empresas y particulares da lugar a una utilización mayor de los medios de pago en circulación, aumenta así la velocidad de circulación del dinero.

Cuanto más organizado el mercado de capitales - cuanto más fluido - mayor velocidad adquirirá el desplazamiento de los ahorros o de dinero temporalmente redundante. Una menor organización o fluidez del mercado de capitales conducirá a una más pesada circulación de esos fondos, contribuyendo así a disminuir la oferta de capitales, elevando la tasa de interés y afectando adversamente la expansión de la actividad económica. Así, las instituciones financieras, que canalizan el ahorro hacia los sectores inversores, realizan una función de movilizar la oferta monetaria, acrecentar la velocidad de circulación de la / masa de dinero, cumpliendo una función en el campo monetario que puede afectar en forma notoria el nivel de la actividad económica.

- Las instituciones financieras intermedias - Sus perspectivas históricas

El mercado de capitales presenta una organización compleja. La / oferta de ahorros, provenientes de la "abstención" de las unidades económicas // "consumidoras" que separan una parte del ingreso para utilización en consumos futuros y es en parte absorbida directamente por las empresas que utilizarán los / fondos para expandir o mantener el ritmo de sus actividades; pero en medida cada vez mayor se canalizan a través de instituciones especializadas hacia los entes productivos. Esas instituciones, de las cuales sin duda alguna la más tradicional es la Bolsa de Valores, concentra la oferta y demanda de los ahorros. Pero además existen otras que actúan como canales más genuinos con una actividad financiera / propia, que son las llamadas instituciones intermedias de la inversión, las que / en cierta medida también recurren para sus operaciones a las Bolsas de Valores.

No menos cierto es la importancia que adquieren en este aspecto las instituciones oficiales o semioficiales que hoy también actúan como agentes de intermediación / en el proceso de canalización de ahorros, especialmente en las áreas subdesarrolladas, favoreciendo la financiación de empresas y procesos industriales, comerciales o de servicios, que interesan a los respectivos países, sea desde el punto de vista del desarrollo económico en sí, sea con un sentido predominantemente social. Al analizar brevemente el sistema financiero de cada una de las naciones en que el / mismo proceso presenta rasgos destacables, se estudiará la forma que adquiere la actuación de las mencionadas instituciones intermedias, incluyendo los entes oficiales o semioficiales. Las instituciones financieras intermedias cumplen en las naciones de hoy la función de reunir el pequeño ahorro para formar grandes sumas que se vuelquen masivamente en la financiación de proyectos o empresas de envergadura, favoreciendo así el proceso de crecimiento económico; una ventaja de esta / concentración del pequeño ahorro en empresas intermediarias de inversión, es que esa inversión se deja en manos de organismos especializados, que estudian sobre bases racionales los planes a financiar, alentando así a los que tienen perspectivas de éxito y desalentando a quienes se lanzan a aventuras empresariales de escasas / posibilidades futuras, con lo que cumplen una función selectora que conduce a una mejor distribución de la energía social dedicada a la actividad económica; de esto interesa también la función de estas intermediarias desde el punto de vista del / pequeño ahorrista; le facilitan inversiones retributivas, seguras y con un alto / grado de liquidez, condiciones que difícilmente se puedan reunir en la inversión directa del pequeño ahorrista y que se derivan del alto grado de especialización en inversiones de estas instituciones y de la dilución del pequeño capital en // grandes sumas que de tal forma tienen poder de negociación frente al usuario de / los capitales y pueden además canalizarse hacia diversos ramos de la actividad económica (diversificación) de manera de compensar riesgos. La necesidad de este tipo de instituciones nace a comienzos del siglo pasado en los países que tomaron la de-

lantera en el proceso denominado "revolución industrial", Inglaterra y Escocia.

c) El capital y su importancia

- Formación del capital. El capital real de las empresas

El acrecentamiento del producto nacional social, necesario para la elevación del nivel de satisfacción de las necesidades de las comunidades humanas, exige la formación progresiva de capital real, acumulación de bienes de / producción por parte del organismo productivo básico que denominamos empresa. Como ente coordinador de los factores productivos, la empresa canaliza el esfuerzo humano de procesos anteriores cristalizado en bienes que llamamos de capital // - elementos que dan lugar a una nueva etapa productiva en que el esfuerzo humano, secundado por los mismos, tiene un rendimiento acrecentado - posibilitando así / un encadenamiento de los procesos de producción en que parte del fruto del anterior coadyuva a la realización del posterior generando rendimientos progresivamente más altos, o sea, la empresa a través de la utilización de bienes destinados a nuevos procesos productivos, cumple una función dinámica en que progresivamente se eleva la acumulación de esos bienes de producción - acumulación de capital - y con ello el rendimiento de las actividades de producción y el producto social.

La empresa canaliza el producto de procesos de producción anterior, cristalizado en bienes que coadyuvan a elevar el rendimiento del esfuerzo humano - bienes de capital - para la incrementación del producto social elevando así el nivel general de satisfacción de las necesidades de las comunidades en cuyo ámbito se desenvuelve. Cumple así la empresa, ente básico coordinador de los / factores productivos, la función de dirigir los frutos no consumidos del trabajo anterior y los producidos por la acumulación de esos ahorros, hacia la elevación del nivel de producción de los factores existentes en la comunidad, generando el proceso de acumulación del capital. Se trata de la incorporación de nuevos bienes de producción - capital real - a los procesos productivos, que elevan el rendimiento del trabajo humano.

Dejando a un lado las evidencias y teorías sobre los rendimientos decrecientes del capital acumulado y los fenómenos dinámicos que esos procesos crean, interesa aquí vincular la necesidad de las empresas de expandir su capacidad productiva acumulando mayores bienes de producción, para elevar el producto social, con la de financiar esa incorporación de nuevos bienes de producción - inversiones - que es lo que origina los procesos de circulación del capital monetario - canalización de ahorros - desde el ahorrista hasta la empresa que los utiliza como medio de financiación de su expansión. Por otra parte, se discute si otro tipo de bienes no necesariamente productivos - bienes durables de consumo, entre ellos / vivienda - deben también ser incluidos entre los que forman el capital real de la comunidad en estudio. A este respecto, parece existir consenso unánime sobre el carácter de tal de la vivienda, pero no hay acuerdo sobre si bienes como los automotores de uso personal o familiar, así como elementos de larga vida utilizados en los hogares - los que determinan el grado de comodidad en que se desenvuelve / la vida doméstica- deben o no ser incluidos entre los elementos que componen el / capital real de la unidad social que se analiza. Al respecto, cabe enunciar que / en los estudios sobre circulación de bienes y de fondos que se realizan dentro de un marco macroeconómico en países evolucionados - caso EE.UU. - se considera a / los bienes de capital como aquellos que rinden servicios - no necesariamente productivos, en un sentido estricto -, en un número cierto de años, en tanto son bienes de consumo aquellos cuya total utilización se produce en un solo ejercicio / económico.

- El concepto de capital en la empresa

Se dijo que la empresa, para su instalación y para su expansión, requiere elementos que determinen los procesos de producción. Esos elementos denominados bienes de capital, son estables dentro de la organización empresarial, constituyendo el capital fijo o real de la empresa. Dentro de este concepto podría / incluirse también la inversión que haga la empresa individual en otras para mante-

ner una relación de predominio o control, en cuyo caso formara con aquellas una unidad económica empresarial mayor. También se trata en tal caso, considerando / la empresa inversora por separado de parte del capital estable de la misma, pues se supone en tal caso la intención de mantener en forma permanente esa inversión como una finalidad básica de la empresa. Tenemos así constituido el llamado capital fijo por una parte real - bienes físicos a utilizar en los procesos de producción: terreno y edificio, maquinarias e instalaciones; y otros que contribuyen a la actividad específica de la empresa: elementos para la administración, ventas, servicios, etc., y otra representativa - valores que representan una participación en bienes reales y representativos de otros organismos productivos. Para financiar estos activos - este capital permanente - , la empresa debe recurrir - en tanto se sigan principios de sana política empresarial - al mercado de capitales, en la medida que no alcancen los ahorros directamente volcados en la misma por / quienes participan con sus propios intereses en su evolución. El capital permanente entonces, constituido por bienes físicos de producción y servicios, y bienes / representativos de inversiones en otras empresas con carácter esencial y estable, es en general financiado a través de la propia capitalización por los capitales / aportados mediante inversión por los que asocian sus intereses a los de la empresa y por la obtención de créditos a largo plazo recurriendo también en este caso al mercado de capitales. La otra parte de los activos de la organización productiva, está constituida por la financiación de ventas y los bienes circulantes - lo que se llama generalmente activo circulante o corriente - o sea, constituye el / capital circulante de la organización que se renueva y rota en el curso del ejercicio económico y cuyos bienes individualizables no, tienen, por tanto, carácter / permanente. Este capital circulante generalmente se financia mediante créditos / acordados por los proveedores y la obtención de adelantos, préstamos y descuentos de entidades bancarias o financieras suele también la empresa mantener un capital propio fijo destinado a financiar parcialmente estos procesos de circulación de

riqueza desde y hacia afuera de la empresa que constituye la actividad normal de la organización. Esta parte de capital se financia, entonces, recurriendo más al mercado monetario que al de capitales.

Queda así aclarada la existencia de distintos conceptos en lo referente al "Capital" de la empresa; - hay un capital fijo o permanente, financiable mediante fondos propios y la obtención de dinero en el mercado de capitales -, crédito a largo plazo y capital de inversiones; - hay un capital circulante o variable, con componentes en constante novilidad hacia y desde la empresa, financiable en gran parte con fondos provenientes del mercado monetario.

Hay una distinción entre la financiación propia de la empresa / - capital en sentido estrictamente contable - y la proveniente de terceros - endeudamiento -.

A los fines del estudio que se hace, interesa considerar las posibilidades de autofinanciación empresarial a través de los procesos de capitalización de utilidades y amortizaciones del capital fijo - retención de fondo por esta vía - y la obtención de fondos en el mercado de capitales mediante la demanda en dicho mercado - inversiones y créditos a largo plazo -.

A este respecto, cabe hacer referencia a trabajos de gran interés realizados sobre los elementos estadísticos disponibles, donde se juega con las cifras que indican la acumulación del capital real como medida del desarrollo / de los países y vinculado a la forma en que se produce ese desarrollo.

Las formas que adquiere la financiación de la acumulación del capital por las empresas, también ha sido estudiada por el economista Kuznetz en su artículo "International Differences in Capital Formation and Financing", más bien correlacionado al proceso del desarrollo económico de los países. Clasifica las fuentes de financiación ante todo en dos fundamentales: mediante trueque y mediante utilización de ahorros monetarios. Lo primero para el caso del que mediante su propio esfuerzo y sin recurrir al uso del dinero adquiere nuevos elementos de pro-

ducción, sería el caso de quien con su trabajo personal rotura nuevas tierras vírgenes, utiliza la vegetación preexistente como forma de cercar sus campos y realiza en tal forma mejoras que representan un "trueque" de su trabajo por valores económicos que constituyen "capital". Esta forma de financiación - donde sólo dársele un significado muy amplio puede admitirse el uso de este último término - es típica de los países en expansión, de los hoy o ayer subdesarrollados en áreas territoriales extensas con mucho campo vírgen - EE.UU., en el siglo pasado; Canadá y Australia en el presente y los países latinoamericanos en general -. A medida que los países evolucionan económicamente esta forma de adquirir nuevo capital por los empresarios va decayendo hasta desaparecer totalmente. Con el uso del dinero, la capitalización puede depender de fuentes internas a la empresa - fondos propios derivados de los aportes personales en calidad de empresarios o socios o reinversión de utilidades y la utilización de fondos derivados de cargar al costo / (y con ello al precio) de la producción vendida; la parte separada como amortización en la medida en que supere la efectiva descapitalización que produce la desvalorización de los bienes de la empresa - o externa. Otras clasificaciones que se suelen hacer y que sigue Kunitz, son en lo referente a la financiación privada y pública, directa o con la intermediación de entidades canalizadoras de ahorros e inversión "a riesgo" - Capital - o "sin riesgo" - crédito. Aunque sin llegar a la evidencia que pueden para nuevas empresas proporcionar las estadísticas, Kunitz señala que en los países como en los EE.UU., Canadá y Australia, se vendría cumpliendo un proceso inverso en cuanto a la financiación de ^y casas particulares/ de bienes de equipo y maquinaria para la industria; en tanto en el caso de las casas se advierte una tendencia a la mayor financiación por fuentes externas, en el caso de capital fijo de las empresas hay una tendencia opuesta derivada de la mayor autofinanciación por reinversión de utilidades, especialmente para el caso del capital bruto, por la utilización de los fondos derivados de las amortizaciones del capital existente. En cuanto a la clasificación entre la financiación pública y /

privada, estima que la primera ha crecido ultimamente en mayor proporción que la última, debido a las grandes oportunidades de inversión que se han venido creando para los bancos de inversión públicos en los sectores de financiación hipotecarios y participación de esos entes en los mercados accionarios. La gestión de los grandes organismos públicos canalizadores de ahorros tienen una importancia muy grande en los procesos de desarrollo económico cumplidos en el siglo XX, según Kunitz; no se exagera al comentar este influjo de los entes públicos en la dirección del ahorro privado hacia los sectores de expansión más necesaria para favorecer el crecimiento económico en los respectivos países.

Por las mismas razones debe admitirse la importancia que tiene en conjunto el ahorro institucional - a través de las instituciones canalizadoras / del ahorro que lo vierten en los canales de inversión - en los países.

- El mercado financiero

La financiación de la actividad económica exige la canalización de los ahorros hacia la inversión así como la creación de medios de pago en la / cantidad adecuada por las instituciones emisoras y bancarias. Lo primero no implica creación de dinero que se acumule a la oferta monetaria existente. Consiste en una reabsorción por parte de la actividad económica de los medios de pago que, como parte del ingreso de los factores productivos, no se utilizan en consumos, es decir, se apartan momentáneamente de la circulación económica para luego volcarse a ella a través de los canales de ahorro. Estos últimos están constituidos por la inversión directa de los ahorros en las empresas o la que se realiza a través de los mercados de valores mobiliarios, por la corriente de fondos que por vía de las llamadas instituciones financieras intermedias - compañías de seguros, fondos de / inversión, cajas de previsión, compañías de capitalización y de ahorro, ahorro y / préstamos mutuales de crédito, cooperativas, etc. - se hace llegar también a las actividades productivas mediante créditos o inversiones de estas últimas. Es decir que hay un ahorro directo que pasa del primer ahorrista a la actividad de produ-

ción y por otro lado un ahorro que se institucionaliza - se canaliza a través de instituciones financieras especializadas - para volcarse luego a las empresas que financian con él su actividad de producción. La oferta y la demanda de estos ahorros - directos o institucionales - constituye el mercado de capitales.

El mercado monetario, en cambio, está constituido por la oferta y la demanda de nuevos medios de pago, que crea el instituto emisor al adquirir moneda extranjera o valores en el mercado - sean valores^a corto o largo plazo - / efectuar operaciones de redescuento o adelantos a los bancos o entidades financieras o de producción y préstamos o adelantos al Estado; y los bancos comerciales / al absorber depósitos a la vista y utilizarlos para crear nuevos saldos a favor / de los clientes a través del crédito. El crédito bancario, sobre la base de los / depósitos a la vista financia generalmente los procesos a corto plazo de evolu- / ción de la empresa - compra de bienes de stock, ventas a crédito, pago de remuneraciones, etc. - es decir, se utiliza corrientemente para cumplir los ciclos productivos. Por el contrario, la absorción de ahorros mediante colocación de valores - acciones, bonos, obligaciones, letras - o préstamos a largo plazo, se utiliza predominantemente para financiar la puesta en marcha o expansión de la empresa - capital fijo requerido para estos fines -. Es así que deben distinguirse // dos mercados distintos en la órbita financiera: el mercado monetario, referido / al crédito de la banca comercial y en general a la oferta de medios de pago - / creación de dinero - y el mercado de capitales, consistente en la concentración de la oferta y la demanda de ahorros que se vuelcan a través de distintos canales hacia la empresa para financiar inversiones generalmente dirigidas a la creación o expansión de la misma.

2.- NECESIDADES FINANCIERAS

Las necesidades financieras varían según las diferentes clases de pequeñas empresas. No hay una generalización válida para todas; aunque la mayoría de / los estudios estadísticos sobre la situación financiera se subdividen, en el me-

por de los casos, en negocios clasificados sólo en términos de tamaño o de industria. La estratificación limitada de los datos disponibles impone limitaciones a su interpretación. Los promedios están generalmente dominados por clases que encierran los números mayores, restando importancia a los problemas de algunos componentes relativamente pequeños. Los datos sobre el financiamiento adecuado o inclusive sobre las prácticas de las instituciones financieras, son fragmentarios y en algunos casos indirectos. No menos cierto es que las necesidades de las pequeñas empresas son realmente complejas.

Con frecuencia las pequeñas empresas pueden identificar o medir la naturaleza de sus necesidades sólo en forma general. Mientras que el mayor sector del pequeño negocio, el comercio al menudeo, requiere principalmente crédito a corto plazo, la mayoría de la demanda insatisfecha del pequeño negocio en general, tal como se refleja en los muestreos, es de préstamos a largo plazo o de créditos de capital por acciones, esta demanda surge de empresas capaces y dispuestas a crecer, siendo buena parte de las mismas pequeñas empresas dedicadas al comercio al menudeo, artesanales industriales y de servicios. Aquí las necesidades de capital circulante, si bien en ciertos casos pueden ser la resultante de necesidades de carácter estacional, pueden ser cubiertas adecuadamente por la banca comercial, prestamistas e instituciones especializadas de financiamiento (como las compañías de ventas y otras de carácter financiero). También los negocios al mayorista en donde evidentemente parecen más adecuadas las facilidades de crédito a corto / plazo y medio plazo de las instituciones existentes. La médula del problema de / financiamiento del pequeño negocio parece estar en el campo de las manufacturas, que constituyen proporcionalmente un alto porcentaje sobre el total de los pequeños negocios. En algunos sectores de las industrias de servicios y del comercio, las pequeñas empresas tienen problemas de financiamiento que son parecidos a los de los pequeños industriales en ascenso. Las demandas insatisfechas que parecen tener mayor justificación económica se hallan principalmente en las empresas nue-

vas con nuevos renglones o procedimientos. Estas empresas necesitan también capital circulante, pero su necesidad mayor es la de fondos de inversión, para financiar las instalaciones de la fábrica y de la maquinaria y equipo principal.

De hecho parecen requerir la ampliación de la estructura de su capital. Su falta de disposición para buscar capital afuera, su deseo de financiar la inversión fija mediante préstamos a largo plazo y además su dificultad os establecer contacto con las fuentes de capital por acciones, producen un aspecto importante de muchos problemas de financiamiento de las pequeñas empresas. Muchos pequeños empresarios buscan fondos permanentes, pero no están dispuestos a compartir su control. No menos cierto es el caso de las dificultades en que se pueden ver envueltos los herederos de los dueños de pequeñas empresas para obtener los fondos necesarios para pagar los impuestos. En Gran Bretaña se han dado pasos en esta dirección al crear instituciones especiales (patrocinadas por el gobierno y la iniciativa privada) para suministrar fondos para el pago de los impuestos y permitir la continuidad de la propiedad en empresas de tipo familiar y otras empresas pequeñas.

- Los problemas del crédito

Problemas que motivan la financiación de la pequeña y mediana empresa industrial.

Aquí el principal problema es el mayor costo y riesgo, pues la financiación de la pequeña industria es dificultosa en todos los países pues los préstamos pequeños cuestan más caros que uno grande y el riesgo que corren los préstamos pequeños es considerable. Este riesgo se ve incrementado por la falta de experiencia en la Administración mercantil y por la insuficiencia de conocimientos técnicos de que adolecen los pequeños empresarios; de allí los elevados intereses para este tipo de préstamos.

Los gobiernos de los distintos países deseosos de crear un sistema crediticio a favor de estas empresas, en condiciones de igualdad con la gran empresa, han tenido que idear políticas que por una parte compensaran a las insti-

tuciones crediticias de las mayores erogaciones que tienen que realizar disminuyendo el riesgo por otra parte y permitiendo así que no se encarezca el crédito. Las empresas privadas han tratado de adaptar sus sistemas de garantías a las exigencias de estos pequeños clientes. Los nuevos sistemas que unidos a los instrumentos jurídicos tradicionales y a los nuevos como p.e. la hipoteca noubiliaria, la prenda sin desplazamiento, etc. han permitido la extensión del crédito a este tipo de empresarios; en síntesis, la financiación de la pequeña empresa y de la / mediana, necesita una especial atención pues la desaparición de estas empresas no beneficiaría a nadie, produciendo una elevación del índice de proletarización contribuyendo así a una mayor proliferación de las prácticas monopolísticas que conducirían a sistemas económicos en pugna con los principios cristianos que deberían informar la sociedad en que vivimos.

El pequeño artesano y el modesto detallista luchan hoy más que / nunca con las dificultades del crédito activo y con el encarecimiento y restricción del crédito pasivo.

En múltiples casos y en atención a la clientela se ven precisados estos sectores de la clase media a conceder un crédito que no está en proporción de su capacidad crediticia con el agravante de que tal crédito no es concedido a la producción sino al consumo.

La compra a crédito suele a veces ser necesaria para las familias modestas puesto que sus gastos deben guardar relación con sus ingresos.

Existen abusos en la compra a crédito y al efecto la creación de sociedades mutualistas entre pequeños industriales para el cobro de los créditos difíciles de realizar o para compensar las pérdidas de los incobrables suelen ser necesarias como también la protección de los poderes públicos en cuanto a la simplicidad y abaratamiento del procedimiento judicial. El artesano como el pequeño detallista atento la insuficiencia de los medios económicos necesita acudir con / frecuencia al crédito para atender a los gastos de primer establecimiento, a los

que requieran la extensión o modernización del negocio o a los que lleva consigo el ejercicio de la profesión.

Difícil es la obtención del crédito bancario atento a las seguridades que éste requiere y que generalmente prefiere operar con grandes firmas que le ofrecen la posibilidad de mayores ganancias y la certeza de una mayor seguridad. De aquí que el crédito que mejor se adapte a la artesanía sea el crédito cooperativo basado en la garantía solidaria de los socios y en las condiciones personales de laboriosidad y honradez de los mismos y que les permite obtener el dinero a un costo reducido para el desarrollo de su pequeña industria o comercio y a un plazo cómodo para su devolución.

- Problema actual del crédito a la media y pequeña industria

Salvo escasas excepciones las legislaciones de crédito surgidas luego de la segunda guerra y vinculadas al tema del título, fueron con fines de reconstrucción particularmente para los países que directa o indirectamente actuaron en el conflicto bélico. Entre los más importantes por constituir un ejemplo / casi único fueron las leyes dictadas en Italia sobre el particular, así distingue claramente en sus lineamientos el crédito a término medio para la industria, del existente en la legislación bancaria anterior a la guerra.

Sus principios fundamentales son:

a) el principio del descentramiento en el ejercicio de tales créditos confiados a un instituto especializado creado al efecto.

b) el principio de la rigurosa autonomía del organismo creado con el fin de estar junto a los bancos existentes.

Se crea un singular estatuto con competencia para determinar la modalidad relativa a la garantía que debe asistir al crédito.

Se considera a la pequeña y media empresa no obstante el proceso bélico y la crisis de ordenamiento sufrida como una de las bases de la economía / nacional. Aunque dispersa se funda en su actividad y prosperidad en su particular

condición de localista en lo relacionado a la ubicación conveniente del establecimiento en función de las disponibilidades de materias primas y de su colocación en el mercado, la existencia de mano de obra especializada para su producción en la mayor parte de gran calidad y larga tradición en el trabajo y de experiencia / en el ramo de la parte dirigente, relaciones locales que se traducen en posibilidad de aportes de capital y de apoyo económico. Así apreciamos un carácter regional y familiar constituyendo un ejemplo típico de aplicación en la vida económica y social de las distintas áreas. El poder económico que esta representa no puede ser destruido por el progreso de la tecnología o el desarrollo de la producción en serie "standard", en cuanto a que la actividad se basa en exigencias locales o regionales de radicación o de una producción de calidad que hoy todavía más que en años anteriores logra perfecta colocación en los mercados exteriores. La fuerza social aparece evidente en la colocación de la mano de obra local en el que en muchos casos con el máximo de utilidad complementario para la familia del trabajador que trae proveniente del empleo de otros miembros de la familia en la misma / empresa o de actividad de carácter agrícola. Es obvio, por lo mismo, que el aspecto económico y político sea objeto de especial atención y que se realice el propio esfuerzo por superar la dificultad particular heredada en ciertos casos de la estructura social. En el momento actual se denota para la pequeña empresa industrial un equilibrio más marcado entre la inversión de medios financieros provenientes del capital e inversiones de medios provenientes del crédito; esta última es en medida demasiado preferencial respecto al primero. Generalmente se verifica un costo más elevado por efectos del empleo de personal superior en las estructuras organizativas de las empresas en función a la real necesidad de las haciendas de producción, de mayores gravámenes fiscales y de una mayor facilidad de verificación y exigibles en mayor medida que para la gran industria.

Se aprecia además que las pequeñas haciendas industriales por regla general disponen de una menor utilidad efectiva y por consiguiente de menores

reservas reales para poder atender así la reducción del pasivo verificándose una política de estabilización del rédito por varios ejercicios. Ello proviene particularmente de activos innovilizados justamente en un momento en que debemos disponer de medios de liquidez para reducir el costo de producción y trabajar así a // pleno ritmo a efectos de aprovechar al máximo la capacidad productora. Es evidente que las mutaciones de las características del mercado son determinantes para / las condiciones expuestas.

La política de crédito deberá ajustarse a las siguientes normas:

I - El crédito a favor de la empresa menor no puede ser de duración menor a / tres años. La otra fuente de reembolso es en efecto reducida, exclusivamente constituida por las disponibilidades financieras provenientes de la utilidad y de la amortización que por regla general no pueden ser de gran importancia debido a la dimensión de la empresa, y cuando lo fueran por circunstancias especiales integralmente destinados a la amortización del débito.

II - El crédito no puede ser concedido a tasas de interés elevado. Así el Instituto financiador corre el riesgo de perder su capital prestado cuanto más elevado y difícil se tome la posibilidad de retornar la inversión.

III - El desarrollo del proceso productivo y el saneamiento de la hacienda son las metas que debe trazarse la intervención crediticia. Esto debe ser considerado en la existencia de una situación hacendal fundamentalmente sana y realizada con erogaciones ajustadas al real presupuesto ya que una intervención crediticia reducida no posee eficacia resolutive y podría causar efecto contraproducente. Generalmente verificamos el crédito industrial a la gran industria a largo plazo vinculando particularmente el financiador a la hacienda subvencionada y puede ser ejecutado convenientemente sólo por un gran Instituto central con organización especializada para el sector industrial, que exige un control más riguroso de la concesión del crédito dejado a la directiva dominante de la política económica gubernativa y a consideraciones de orden político. El crédito a la media y pequeña empresa es

en vez a término menos diferido, permitiendo al financiador conservar toda su fisonomía de acreedor durante toda la duración del préstamo pudiendo ser asistido / por garantía personal o real extra haciendal que al menos en parte, lo convierte en más independiente de la suerte de la industria y presupone en fin una organización crediticia periférica, notándose que el elemento personal es parte casi // primordial para exigir un servicio de información y de acercamiento preliminar // atribuible sólo a través de este tipo de organizaciones. Para llegar a un racional equilibrio en el manejo del crédito industrial es necesario reforzar y delinear / más notanente la demarcación entre el crédito a la gran industria y el crédito a la media y pequeña industria.

Generalmente a fin de cumplimentar el primer tipo de crédito se crean Institutos de características especiales, con gran solidez patrimonial, que puedan procurarse los medios con la emisión de títulos que hacen lugar a un mercado que merezca la absoluta confianza de ahorrador.

Además de este tipo de instituto financiador, pueden obrar con / características similares atendiendo los fines crediticios de la industria las / distintas secciones de crédito industrial de los bancos que integran el sistema de bancos de plaza. En todos los casos sería necesario asegurar una rotación suficiente en las concesiones de los nuevos créditos. Así, en Italia p.e., junto al I.M.I. gran Instituto financiador, encontramos secciones de crédito industrial en la Banca Nacional del Trabajo del Banco de Napoli y en el Banco de Sicilia, muy / en particular cubriendo áreas de intensa acción industrial. El problema básico / para la pequeña y media empresa industrial en la presente coyuntura es el de la "provisión de fondos", problema que sólo podrá ser superado en tanto se aprecie el concurso del capital privado a la hacienda verificándose el aflujo normal en relación al desarrollo de la formación del ahorro nacional.

El capital debe tomar confianza y tomar a la inversión indus- / trial, debiendo ser estimulado por la parte del organismo bancario encargado del

ejercicio del crédito industrial, muy en particular aquel referente a la intervención del crédito a término medio, que debe tener una eficacia útil y resolutive y sólo puede lograrse esto si se otorga sobre una base de una relación con el capital permanentemente invertido en la hacienda financiada, relación que en principio es variable de una a otra hacienda, analizándose especialmente para el caso la parte de la inmovilización técnica que forma parte de la formación del rédito de gestión confrontado con la actividad del ejercicio económico de las empresas.

En líneas generales, la ulterior provisión de fondos por el Ente financiador deberá ser asegurada siguiendo la vía especial del recurso del ahorro privado con la emisión de títulos a vencimiento medio; para que esto resulte posible se deberá asegurar los márgenes suficientes para que haya un aliciente para / el ahorrista se movilice en fondos - particularmente las pequeñas y medias empresas tienen un rendimiento en muchos casos menor al de compañías de mayor envergadura - lo que evidentemente incide en cierta manera. Los títulos accionarios con un rendimiento efectivo mínimo evidente que serán preferidos en cuanto reserven al poseedor la esperanza de diferencias de precios y de opción a condiciones realmente ventajosas.

La emisión debe llegar hasta el modesto ahorro marginal tratando de absorberlo para volcarlos luego a los cañales comunes del crédito industrial. Prescindiendo de la importancia de un Ente con las suficientes reservas patrimoniales para garantizar una emisión de este tipo no menos interesante es la posibilidad de redescantar los valores proveyendo temporariamente las deficiencias de / liquidez del Ente ejecutante del crédito industrial; ahora bien, esta posibilidad no puede ser considerada como la fuente principal de disponibilidad atento a que pueden producirse dificultades para el instituto redescantador en lo referente a las sumas a disponer, ello en virtud a los desajustes que puedan provenir entre los ingresos y las sumas a redescantar. Así y a los efectos de evitar tales tranques en los Entes en cuestión el Estado en ciertos casos suele dotarlos de fondos

o constituirse en cuotas como un fondo de reserva a determinarse en lugar de repartir las utilidades indiscriminadamente que pudieran arrojar tal tipo de operaciones.

Tal tipo de asignación debe servir un interés para el Estado que con relación al tipo máximo á aplicar a las operaciones de crédito permita un margen suficiente para la cobertura del costo y para la constitución del fondo de dotación.

Así el Ente financiador debe realizar una selección rigurosa de la hacienda a subvencionar, empeñándose entonces a obrar como un instrumento operante de selección para la hacienda que responde a las exigencias de utilidad económica y social. La asistencia por parte del Ente financiero se justifica sólo / cuando se trata de haciendas sanas y fuertes. El Estado deberá sólo intervenir / eventualmente en las circunstancias en que sea necesario atenuar el efecto social de situaciones críticas de haciendas incapaces de operar sobre una base económica.

Donde el Estado fuese dispuesto a integrar el fondo ya erogado, según el criterio expuesto, debe examinar la conveniencia de extender la autorización de concluir operaciones de crédito a la media y pequeña empresa industrial /

a otro instituto bancario, mas siempre a través de organismos autónomos netamente distintos a los del instituto mismo. La naturaleza del crédito aconseja en efecto el descentralizar en el ejercicio lo más posible uniformándolo a las / características de la hacienda a subvencionar. Fundamental tener en cuenta las / necesidades de una política de crédito descentralizada a la media y pequeña industria fincada en una organización bancaria capilar, fundándose en un conocimiento directo de las haciendas, aunque del andar del crédito ordinario a través de las haciendas beneficia en última instancia a los institutos prestamistas especialmente si se extienden en una amplia área de crédito.

Ahora bien, difícilmente la valuación directa de los elementos / trasuntos del conocimiento local puedan ser sustituidos por la valuación objetiva

de la situación hacendal en cuanto que la organización administrativa y contable de las pequeñas empresas es generalmente más trabajosa y rudimentaria en la mayoría de los casos.

El crédito aplicado conforme lo expuesto precedentemente no podría reservarse grandes utilidades pero sí reforzar y encarar una actividad económica básica para las zonas cuestionadas o comprometidas en los planes de desarrollo, consiguiendo un real incremento de la productividad, afirmando no sólo una ventaja para la colectividad sino realizando una utilidad indirecta para la institución bancaria prestamista.

- Solución a los problemas de la pequeña industria

Las soluciones a tomar deben encarar un programa total que comprenda créditos, capital y asistencia en la dirección de la pequeña empresa.

Capital:

Empresas en marcha: es necesario alentar a los banqueros inversionistas y a los trusts de inversionistas para que entren en el campo del crédito a la pequeña empresa. La banca comercial dada su tendencia a seguir el desarrollo en función de las líneas del préstamo a plazo fijo, debe alentárseles a fin / de que hagan préstamos de capitales de este tipo. También de no menos importancia sería el establecimiento de corporaciones de financiamiento industrial regional o nacional, sean privadas, públicas o mixtas. El establecimiento de un sistema de bancos industriales que cubran el país, facilitando una capilaridad crediticia.

Nuevas empresas: pueden ser o no financiadas por estos organismos; generalmente el riesgo es posible valorarlo específicamente en el primer tipo considerado, // atento a la existencia de una organización en funcionamiento, activos constituidos y ciertas características que permitan formarse una opinión de la situación y sus posibilidades. Una nueva empresa depende de las estimaciones y de que las posibilidades puedan o no verificarse.

Créditos a plazo medio y corto:

Sería importante que la banca comercial estableciera departamentos especializados para la atención del crédito comercial a corto plazo a la pequeña empresa. Las agencias de préstamos personales y otros revendedores del crédito que han crecido tan rápidamente desarrollando técnicas especiales para el manejo de los créditos a corto plazo y medio, destinados a las pequeñas empresas. Merced a una adecuada coordinación y ayudados por una legislación eficaz es posible reducir los costos consiguiendo condiciones para que los préstamos sean menos gravosos. Las altas tarifas y los términos astringentes fundamentan los grandes riesgos que se corren, una garantía que solidifique tal situación permitiría a estas agencias financieras realizar los préstamos en términos más razonables. Si la economía privada no puede dar tal seguridad, el Estado debe hacerlo. Corporaciones para préstamos industriales, adiciones de bancos especializados al sistema bancario, subsidios, exenciones impositivas impositivas, uniones de crédito, etc., pueden ser la base de apoyo financiero a la pequeña empresa. En un sentido más amplio el remedio consiste en incrementar el poder adquisitivo de los consumidores.

Asistencia en la dirección:

Es evidente que no todo lo vinculado a los problemas de las pequeñas industrias se deriva de la financiación; los aspectos de dirección son fundamentales. Las empresas de este tipo carecen de una dirección entrenada, de recursos para la investigación y de equipo técnico moderno, problema concomitante con su desarrollo y evolución.

Así la solución de los problemas financieros de la pequeña y media empresa, en especial en los países insuficientemente desarrollados, consiste en ampliar y mejorar los servicios del crédito, prestando asistencia en los órdenes técnico y directivo y reduciendo el costo del crédito para los prestatarios.

La ampliación de las fuentes de crédito puede consistir en el es-

tablecimiento de instituciones oficiales especializadas en el financiamiento y creación de incentivos para los bancos privados a fin de que se extiendan sus / operaciones de préstamos a las pequeñas empresas. Así la posición monopolística de los prestanistas y comerciantes se debilitaría y podría esperarse una reducción de los intereses excesivos que cobran por el crédito que conceden. La prestación de servicios técnicos y de dirección mejoraría el desenvolvimiento de las pequeñas empresas reduciendo el riesgo de los préstamos, así también se facilitaría la evaluación de los créditos, no siendo al respecto menos significativa las garantías dadas por los gobiernos en combinación con las instituciones bancarias, etc.

La solución al problema debe ser integral, combinando los diversos elementos observados. Teniendo en cuenta el esfuerzo que esto representa, es preciso que los gobiernos presten orientación y ayuda participando directamente en el financiamiento. La acción internacional sería un complemento eficaz de la nacional y podría encaminarse a ayudar a los países a establecer instituciones de servicios que contribuyesen a mejorar el funcionamiento de las pequeñas empresas en los aspectos técnicos y de dirección.

c) Costo de los préstamos

Las empresas más pequeñas, especialmente en los sectores de la industria, son con frecuencia las más nuevas, porque el desarrollo tiene su tiempo de gestación al respecto. Se especializan en uno o varios renglones porque hace falta capital para diversificar. Sus prácticas administrativas están por lo general en manos de un solo hombre. Al prestanista o inversionista potencial esto parece evidenciar frecuentemente la falta de una potencialidad comprobada de utilidades, falta de experiencia y actuación defectuosa, riesgos inherentes a la especialización, a esto puede añadirse:

a) la gran diversidad de los resultados reales entre las empresas que aparentemente, tienen oportunidades semejantes en el punto de partida.

b) la falta de disposición de los prestanistas a asumir los riesgos, cuando la

distribución probable de las futuras ganancias experimentan pérdidas y unas pocas utilidades apreciables.

c) La habilidad limitada de las pequeñas empresas para absorber inclusive las pérdidas que surgen por probabilidad matemática y parece que los pequeños negocios tienen numerosos problemas financieros atribuibles exclusivamente al tamaño o dimensión de la empresa.

Además los préstamos a las pequeñas empresas son, como promedio, pequeños. El costo relativo del préstamo tiende a relacionarse a la inversa con la magnitud del préstamo, porque los costos de investigación y administración no bajan sustancialmente al disminuir la magnitud del préstamo y los riesgos aumentan, al disminuir la magnitud del préstamo. Evidentemente las tasas de rechazo / tienden a ser más altas en relación con las pequeñas empresas, siendo generalmente los costos promedio por préstamo más altos que los relativos al crédito brindado a las empresas más grandes.

Las pequeñas empresas experimentan una carga mayor de dificultad financiera de las grandes firmas, hecho este reconocido por las agencias de crédito y reflejado en las tasas financieras utilizadas generalmente.

Hay una estrecha correlación entre la proporción de las pérdidas y la magnitud de los préstamos. Los prestamistas tienden a adoptar líneas de crédito más bajas, al prestar a las pequeñas empresas. Puesto que prestar a las pequeñas empresas implica más riesgos y mayor costo que prestar a las grandes, / así los prestamistas tienden a cobrar un interés más alto para cubrir los riesgos adicionales y los costos que pesan sobre ese tipo de préstamo.

Podrían analizarse dos circunstancias de real gravitación cual serían las que surgen del siguiente enfoque.

1º) Hay un campo de necesidades de crédito en que los gastos calculados para ser cubrir los costos pueden/demasiado altos como para desanimar a un grupo importante de prestatarios potenciales. Puede evidentemente existir un grupo de prestatarios

rios potenciales del pequeño negocio que simplemente no rinden lo suficiente como para pagar los gastos que los prestamistas se verían obligados a hacer si cubrieran todos sus costos y obtuvieran una ganancia neta sobre el capital.

2º) La posibilidad de limitaciones legales que hagan imposible cobrar tasas que estén de acuerdo con los riesgos. Generalmente los bancos y otros prestamistas tienden a tener un tope efectivo para las tasas de interés, a pesar de las diferencias del riesgo y probablemente por debajo del máximo legal.

El alto costo de los préstamos a las pequeñas empresas, la no disposición de la mayoría de las instituciones financieras a asumir pérdidas, y otros elementos como la supervisión administrativa que implica el préstamo al pequeño negocio, parecen haber resultado en principio de cierta imperfección del mecanismo financiero.

Sin duda que estas imperfecciones difieren ampliamente conforme el tipo de institución y también geográficamente. Pero no es menos cierto que // existe un patrón sistemático o regular de imperfección, excepto a partir del punto que delimita los préstamos a largo plazo.

Hay pruebas fehacientes que el desarrollo de las técnicas crediticias a plazo fijo y de préstamos de instalación por los bancos comerciales y / las compañías comerciales de financiamiento han beneficiado en cierta medida a / las pequeñas empresas, pero también hay bases sólidas de las cuales se puede inferir que estas facilidades no están plenamente a la disposición del sector del pequeño negocio. Los préstamos a plazo son fuente importante de capital productivo, especialmente para las empresas en crecimiento rápido.

Las empresas en rápido desarrollo, especialmente, pueden buscar fondos de refacción que el sistema bancario es incapaz de brindar, aunque determinados banqueros puedan estar en posición de orientar a sus clientes hacia empresas de inversión u otras fuentes de esos fondos, incluyendo a los inversionistas privados individuales.

3.- ACCION DE APOYO CREDITICIO A LA PEQUEÑA EMPRESA Y ARTESANIAS

- La financiación y la pequeña industria

Es clara la penuria de "recursos financieros", para renovar y ampliar las instalaciones, como para atender los gastos de explotación de la pequeña empresa.

Los gastos de investigación sobre la responsabilidad financiera y los riesgos de insolvencia son factores que presionan desfavorablemente sobre las pequeñas empresas y suelen influir sobre las tasas de interés que cargan los pequeños prestatarios.

La penuria de capital se observa tanto en el capital propio, como en las posibilidades de préstamos a corto y largo plazo.

En relación al primero, pertenece a la empresa componiéndose de la aportación inicial del propietario y de los fondos de reserva acumulados de / ejercicios anteriores. Este capital está destinado a compensar las dificultades financieras imprevistas protegiendo a los acreedores contra los riesgos de insolvencia.

Los préstamos a largo plazo tienen por objeto financiar, en lo que exceda del capital propio, los activos fijos. La necesidad de préstamos a / largo plazo generalmente se observa en los momentos de nuevas instalaciones industriales - maquinarias - y debido a que las inversiones se concentran en lapsos / relativamente cortos, en lugar de distribuirse en partes iguales en períodos diferentes y más prolongados.

Los créditos a corto plazo tienen por finalidad sostener la explotación de la empresa, financiando las existencias de materias primas y productos en curso de fabricación. Estos créditos tienen carácter autoamortizable y están destinados a salvar el intervalo que media entre el pago de las materias primas y los salarios y su reembolso en forma de producto de las ventas.

Debe considerarse que la situación varía considerablemente según

países e industrias, no existiendo normas rigurosas y estrictas para determinar la importancia relativa de las diferentes clases de financiación, varían incluso los medios por los cuales las pequeñas empresas se procuran capitales.

Si consideramos las circunstancias, es cierto que a menudo la / instalación de una pequeña industria es financiada por las economías personales del propietario, éste puede completar su aporte acudiendo a distintas fuentes de capital, pidiendo a prestamistas profesionales, créditos a proveedores o restringirlos a sus compradores, contratar empréstitos en bancos u obtener de alguno de ellos que le conceda crédito en descubierto. Es norma no conceder préstamos ni / tolerar descubiertos sino por plazos breves, aunque renovables, generalmente el pequeño industrial obtiene préstamos a plazos relativamente largos otorgados por establecimientos financieros, instituciones hipotecarias, generalmente garantizados por el capital fijo del propietario.

Incluso, en la mayoría de los países existen instituciones especiales o regidas por condiciones particulares, que ayudan a las pequeñas empresas a cubrir en condiciones favorables sus necesidades de financiación.

Estas fuentes de crédito se hallan a disposición del propietario de una empresa privada, quien podrá utilizarlos e incluso ampliarlos aportando / nuevos capitales en la empresa por conversión en sociedad o compañía por acciones.

En países altamente desarrollados pueden obtenerse préstamos de bancos e instituciones de crédito, siempre que la empresa ofrezca garantías que esos establecimientos consideren suficientes, esto es evidente. Significa un problema a resolver por las pequeñas empresas que no siempre reúnen las garantías / mínimas, siendo esta una de las razones por las cuales muchos gobiernos han establecido servicios especiales para ayudar a que éstas cumplan sus compromisos financieros.

En muchos países insuficientemente desarrollados, a pesar de sus / esfuerzos por modernizar sus sistemas bancarios y sus instituciones de crédito, /

ni siquiera disponen de los medios con que contaban los países europeos en la / época de la revolución industrial en donde los mercados del dinero y capital estaban ya bastante desarrollados. Es peligrosa la instancia donde los bancos e / instituciones de crédito dispongan de pocos fondos, y las pequeñas empresas se vean obligadas para obtener créditos a depender de comerciantes inescrupulosos.

Generalmente el tipo de interés es muy elevado, prácticamente corre riesgo el prestatario de convertirse en deudor permanente, máxime si el prestatista es intermediario. En zonas rurales se agudiza el problema cuando los titulares de pequeñas empresas recurren a préstamos personales para cumplimentar gastos de carácter social. De ello surge la necesidad de que los gobiernos de los / países insuficientemente desarrollados hagan lo posible para lograr que las pequeñas empresas puedan obtener préstamos en condiciones razonables, en particular considerando el dispositivo para servir de complemento a las facilidades financieras de que disponen las pequeñas empresas.

Considero que el problema más complejo de solucionar en cuanto a financiación de la pequeña industria es el planteado por la insuficiencia de capital propio, problema incluso que es pertinente a empresas de diferente importancia.

Se nota un agudizamiento del problema en aquellos países que no poseen un mercado de capitales bien organizado.

Hay algunas formas que deben considerarse en este aspecto, como que los pequeños ahorristas tengan cierta preferencia a asegurar sus depósitos / en cuantas o valores del Estado pese a su rendimiento mucho más reducido, e incluso aquellos poseedores de pequeñas economías que estarían dispuestos a correr mayores riesgos con la perspectiva de obtener mayores beneficios se hallan imposibilitados por la ignorancia bastante difundida de lo que son realmente las inversiones en acciones industriales; esto hace que deban satisfacerse en materia de información pública si deseamos que personas con pequeñas economías, que debe reco-

nocerse que en gran cantidad de países son la fuente virtual de ahorros, y de inversiones, sean capaces de desempeñar un papel más considerable en el suministro a la industria del capital necesario para su renovación y desarrollo. Lo expuesto no debe causar equívocos, pues aun en las circunstancias de aumentar la afluencia global de capital especulativo, no se verificaría una acción de beneficio automático a la pequeña industria. Una colocación pública de acciones no está / generalmente al alcance de las pequeñas empresas, debido en parte a que una empresa para tal evento debe tener cierta importancia y reputación, como asimismo los gastos que la misma origina son desproporcionados en relación al real aporte que una pequeña empresa necesita.

Debemos considerar de que una de las formas de vencer esta dificultad es la creación de instituciones especiales de inversión, de suficiente importancia y prestigio para tomar a su cargo las inversiones públicas de acciones.

Las pequeñas empresas que necesitan capital suplementario se dirigen a dichos organismos para obtener de ellas capital especulativo ya sea por transferencia de acciones o mediante la cesión de parte de la propiedad de la / empresa.

Por vía de la creación de importantes sociedades de inversión se aporta una solución al problema de la financiación de la pequeña industria necesitada de capitales, ello derivado de que se halle en condiciones de privilegio para evaluar las perspectivas de una operación, realizando un minucioso examen de la situación de la empresa, controlando más luego la utilización del capital suscripto y también se logra la dispersión de los riesgos al repartir el capital sobre una base amplia territorial.

Generalmente este tipo de sociedades de inversión se crearon por empresas privadas, pero también existen las posibilidades para que se funden sociedades análogas basadas en asociaciones de pequeños productores apoyadas por / las autoridades locales.

Pueden además por acumulación de reservas incrementar el capital operativo de la empresa. Juegan aquí algunos aspectos impositivos que al dificultar la acumulación de reservas oponen serios obstáculos a su desarrollo, de allí que la acción estatal en esta materia es lograr que se alienten dichas circunstancias, de lo dicho la importancia del nivel de las imposiciones a los beneficios comerciales, como así también la consideración de las amortizaciones a los fines fiscales; los mismos tienen su importancia pues cuanto mayor margen tengan las / amortizaciones menor serán los gravámenes a pagar sobre las utilidades. También debe considerarse la posibilidad de las "exenciones por inversiones" en virtud de las cuales se exime de impuestos una proporción determinada de los beneficios netos o se imponga una tasa reducida, siempre que promuevan nuevas inversiones.

PRESTAMOS A LARGO PLAZO

En determinadas circunstancias el incrementar el capital especulativo por aportaciones exteriores entraña de suyo la cesión de parte de la propiedad de una empresa, de allí cierta reticencia de los titulares de la misma a este tipo de incorporación de capitales, pero para el caso de préstamos a largo plazo, dicha circunstancia no otorga al concedente ninguna intervención directa en la / dirección de la empresa, si bien existen sus lógicos derechos para el caso de convocatoria o quiebra. Es evidente que su aplicación al aumento de la capacidad productiva permitiría hacerse de los medios para reembolsarlo, generalmente en una / serie escalonada de pagos. En algunos casos el préstamo a largo plazo sustituye / el capital propio hasta el punto de que se deben más a un capital especulativo insuficiente que a razones justificadas por criterios estrictos de financiación comercial. No creamos que las facilidades para obtener créditos a largo plazo sean abundantes, ni siquiera suficientes, sino sólo la circunstancia de ser más factible reunir fondos por este medio que procurar capital especulativo, lo que debe / orientarse hacia las medidas adoptadas en muchos países para aumentar el suministro de créditos a largo plazo a las pequeñas empresas. La postura de las mismas /

es relativamente desventajosa para obtener tantos créditos a largo plazo como // aportaciones a su capital propio, aquí las circunstancias de no tener las posibilidades de la gran empresa para poner en circulación sus títulos en el mercado de valores.

También se dan las preferencias a los bancos e instituciones crediticias en cuanto a la prórroga de los préstamos a largo plazo, ello derivado / de que al aceptar depósitos a corto plazo tienen que reservar las disponibilidades en metálico y la concesión de créditos a largo plazo e incluso a mediano pueden exponerlas a riesgos que prefieren evitar. Ahora bien, en algunos países, las instituciones financieras han tratado de obtener medios para zanjar esta limitación y aumentar su capacidad para conceder préstamos a largo plazo a la industria. Para el caso citemos a título ejemplificativo lo acaecido en Suecia, en que los / bancos comerciales han creado una institución especial con el deliberado propósito de conceder préstamos a las pequeñas empresas por un plazo de 10 años; los fondos operativos se obtienen colocando obligaciones en el mercado de valores.

Otra de las circunstancias que importan no pocas dificultades para las pequeñas empresas es la de obtener garantías necesarias. Debemos convenir de que generalmente dicha situación se presenta en la necesidad de asegurar por / las instituciones financieras los créditos otorgados a través de hipotecas, existencias pignoras o depositadas, vale decir, garantías concretas en forma de garantías subsidiarias o en forma de aval de personas que no sean los prestatarios.

Dicha situación no es susceptible de aplicación rigurosa puesto / que las pequeñas empresas a menudo necesitan disponer de su activo como garantía de préstamos a corto plazo y en algunos casos de las dificultades para hipotecar bienes en garantía de préstamos.

Hay además las circunstancias que se derivan de los mayores riesgos y los gastos al escalonar los pagos en un período prolongado, lo que influye en el tipo de interés a abonar.

En atención al lucro existente en el mercado de crédito a pesar de los esfuerzos de las empresas privadas, los gobiernos de muchos países han / intervenido para conceder asistencia financiera a largo plazo, directa o indirecta, a pequeñas empresas. Pero hay aquí un aspecto de subsidio originado de que dichos préstamos se realizan a un tipo de interés más bajo que los derivados de / los riesgos a que se exponen o motivados en situación del mercado, ello se realiza entonces a expensas de los contribuyentes.

La cuestión de los fondos públicos dedicados a la asistencia financiera a las pequeñas empresas plantea problemas de política general orientados hacia la escasez de capitales y la necesidad de los mismos y los amplios objetivos económicos-sociales de la política nacional, determinando los fondos a destinarse a las formas de asistencia a la pequeña industria detallando la creación de servicios de asesoramiento y formación profesional y operativa.

El aparato financiero estatal puede realizar la creación de instituciones financieras pertenecientes al estado y regidas por su intermedio, juegan aquí ciertas consideraciones personales acerca de la posibilidad de perder / la libertad de acción, puesto que si se presta en grandes proporciones se corre el riesgo de que el Estado se convierta en el titular o principal acreedor de la empresa, ello sin contar las circunstancias de presiones políticas para influir sobre las instituciones oficiales de crédito. De lo expuesto que los poderes públicos prefieran facilitar apoyo financiero por vías indirectas a través de corporaciones financieras de propiedad conjunta.

Las solicitudes de crédito presentadas a instituciones asistidas por el Estado se sujetan por regla general a una investigación de fondo, aun en los casos en que sea de aplicación una política general de crédito liberal. Ello no significa que las garantías exigidas sean más rigurosas que los entes financieros privados. Para obtener un crédito financiado es indispensable que los recursos del prestatario sean insuficientes y no haya posibilidad de obtener un /

préstamo de instituciones bancarias, en algunos casos, y motivados en una política nacional se fijan condiciones especiales para el otorgamiento de facilidades / financieras orientadas a un objetivo determinado. Para el caso una empresa puede percibir fondos públicos con preferencia para empresas localizadas en regiones / que al momento no progresaron en el proceso industrial.

Es entonces digno de apreciar la tendencia universal a la creación de instituciones de carácter financiero destinadas a financiar programas de desarrollo industrial fincado en el apoyo a la pequeña y mediana industria.

CREDITOS A CORTO PLAZO

Las dificultades son menores para la obtención de créditos a corto plazo. Los mismos pueden adquirir dos modalidades muy comunes: créditos bancarios y créditos comerciales.

La primera se materializa a través de la letra de cambio. Aquí un adquirente acepta una letra librada a su cargo por el proveedor, éste negocia la letra en un banco contra efectivo y este último recupera su valor al vencimiento del documento. En la actualidad se recurre a los descubiertos hasta cierta cantidad, abonándose intereses sólo sobre la parte efectivamente utilizada más una pequeña comisión bancaria.

Los créditos comerciales generalmente promocionados por los acreedores son una forma corriente y lógica de financiación a corto plazo, pero suelen ser demasiado costosos.

En este tipo especial de crédito parece haber menor necesidad de una asistencia especial del Estado que en el caso de préstamos a largo plazo, habiendo de por sí una fuerza competitiva entre instituciones bancarias para el // otorgamiento de dichas facilidades, pero el sistema no se halla tan desarrollado ni organizado en países insuficientemente desarrollados. Aquí las pequeñas empresas se hallan presionadas por prestamistas que cargan un interés muy elevado, derivado en parte a los riesgos a que se hallan expuestos, y derivados de la inex-

istencia de fuentes crediticias, allí es cuando la intervención de las autoridades para fomentar el desarrollo de las instituciones bancarias y de ahorro puede ser de gran valor.

b) El crédito en materia de productividad. Sus formas

- Las bases del crédito de productividad en el sector industrial

La promoción de las acciones de productividad a través del crédito puede tener diversas formas de manifestarse. Puede existir una acción directa consistente en la ayuda financiera a las empresas que acometen programas de incremento de la productividad. Así la implantación de los ~~regímenes~~ préstamos de organización y productividad. Pero pueden existir organismos financieros que cumplan una acción indirecta de la mayor eficacia a través de sus sistemas crediticios generales por una selección del crédito, la fijación de prioridades industriales, / incentivos a empresas que presenten planes integrales de explotación, programas de préstamos para la investigación tecnológica aplicada a problemas industriales y / la asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas y actividades artesanales.

- Préstamos de organización

Un objetivo es financiar la realización de estudios de productividad, la ejecución de reformas en la organización de la empresa tales como problemas de estructura funcional, ciclos de producción, organización de departamentos de personal, planificación del trabajo, etc.

Los préstamos tienen por destino abonar los honorarios de los consultores. Serán beneficiarios de los préstamos de organización las pequeñas y medianas empresas, atento las dificultades para financiar este tipo de inversiones que no hallan eco en la rutina bancaria.

Como condiciones generales para el otorgamiento de préstamos figurarán los antecedentes profesionales del/los organismo/s consultor/ros al que se le confía la realización del estudio; análisis o diagnóstico de la empresa; programa

de estudios a financiar con el préstamo y presupuesto detallado del mismo; concordancia del estudio a efectuarse con los principios que informan la política / de productividad ajustados a:

- 1º - promover el interés del trabajador en la suerte de la empresa;
- 2º - mejorar sus condiciones de trabajo;
- 3º - elevar sus condiciones de bienestar físico y psicológico;
- 4º - no provocar la desocupación;
- 5º - beneficiar a los trabajadores por un incremento de sus remuneraciones.

Los créditos de organismos constituyen típicas prestaciones de / confianza. La necesidad de estimular y corresponder a una motivación de saneamiento y revitalización de la economía empresarial señala la conveniencia de que los préstamos de organización se otorguen con la sola firma de la empresa.

En cuanto a su plazo de duración no debería exceder de 5 años para su cancelación; aquí el organismo consultor propone la aplicación de los recursos que considere necesarios para elevar la productividad, como asimismo participar en la ejecución de medidas y controlar sus resultados.

Difícil es fijar la evaluación del monto por honorarios, atento a las diferentes situaciones que se pueden presentar y el monto se encuentra limitado por la capacidad crediticia de la empresa.

La proporción del préstamo respecto de la inversión no deberá exceder del 70 al 80 %. En cuanto al interés debería ser reducido atento la finalidad del mismo. Este tipo de crédito no ha trascendido en los países que lo aplican en la etapa experimental y presenta problemas de interpretación y aplicación como así del control y medida de los resultados debiendo orientarse a través de un sector debidamente entrenado en las técnicas de la productividad y su plazo / de tratamiento deberá ser más bien corto. Estos préstamos de organización deben ser otorgados a aquellas firmas existentes y no a empresas nuevas, debiendo dar preferente atención a los pedidos de préstamos que se propongan abordar el estu-

dio de problemas de la productividad y que afecten a un conjunto de empresas de / carácter básico a las necesidades del desarrollo industrial. Aspecto que también requiere observación es el del "control de los resultados" de los préstamos que motivan los estudios de organización de gran importancia en cuanto al éxito de la política seguida en la materia. La política de acrecentamiento de la productividad deberá estimular todas las iniciativas paralelas que concurren a fortalecer el esfuerzo en materia de productividad y en ello no es menos cierto la importancia // que pueda tener la financiación bancaria al exterior, los beneficios de la productividad a un mayor número de empresas y sus influencias en la economía de conjunto.

También es de elevada significación la existencia de empresas piloto, las que deberán tener las máximas facilidades crediticias a sus fines de acción demostrativa que tenderá a causar gran impacto psicológico con efecto emulativo y a un costo reducido que puede realizarse a través de una empresa o de un conjunto de empresas, las que deberían obtener una ayuda integral del 100 % de sus necesidades.

- Préstamos de productividad

Su objeto es la financiación de programas de productividad que derivan de estudios de organización efectuados por las empresas. Las inversiones de este carácter pueden ser tangibles como renovación de equipos, ampliación de edificios, etc. y las intangibles como formación de cuadros de personal a distinto nivel, programas de fabricación, etc., y van encaminadas a atacar los problemas estructurales de las empresas. De ello es indispensable que la iniciativa a financiar sea coherente con un verdadero carácter de productividad y no encuentre solución en otros tipos de crédito. Es necesario, además, que la iniciativa vaya acompañada de un programa general cuyo resultado de conjunto constituya el verdadero "valor del Proyecto". No menos importante es que deben dichos préstamos tender a mejorar la eficacia de los medios existentes, antes que introducir nuevos elementos; ello implica que las inversiones deben considerarse como formando parte de un

conjunto, pues es aquí precisamente donde reside el verdadero esfuerzo de la acción productivista analizando siempre si la magnitud de la inversión a realizar guarda relación con los elementos que se conservan y con los resultados que se esperan del cambio de estructura a introducir. Son beneficiarios el conjunto de empresas cualquiera sea su tamaño y cuya preocupación sea realizar un esfuerzo / productivístico. Aquí los objetivos de financiación son eminentemente ejecutivos y de carácter práctico y es necesario perfijar los resultados concretos que se / esperan de la ejecución del programa de productividad pues constituyen la verdadera fiscalización de la ayuda financiera, los que deben responder a los antecedentes empresarios; la exposición del programa de productividad indicando expresamente el efecto general que provocara el programa en el acrecentamiento de la producción como en la calidad del producto, los resultados numéricos que se esperan obtener en los precios de costo y de venta y los efectos de las medidas de productividad en el desempleo y en el incremento de los salarios y por último el resultado financiero del programa que permita alcanzar los objetivos económicos sociales / que inspiran las acciones de productividad.

La sola determinación de la firma de poner en marcha un programa de productividad constituye un síntoma de vitalidad y madurez de criterio dando la suficiente garantía en cuanto encaren inversiones intangibles, pero si dichas inversiones son en activos fijos que se amortizan a largo o mediano plazo las garantías son las comunes a los préstamos ordinarios, pero dicha circunstancia no debe constituir obstáculo para denegar la ayuda financiera de productividad. Su plazo de reintegro depende del carácter de las inversiones, cuando las mismas // sean en bienes de capital, los plazos alcanzarán hasta 10 años, generalmente se los condiciona a la capacidad de pago de la empresa y a los resultados del programa de productividad, pudiendo ser reembolsables anticipadamente, en el caso de / que los resultados del esfuerzo productivístico sean superiores al previsto. La variedad de programas que encaren las acciones de productividad hace dificultoso

establecer el monto máximo que debe asegurarse a los préstamos de este carácter. El monto puede oscilar en función de la importancia de los programas a ejecutar en particular cuando se encaran programas integrales de gran aliento y de real repercusión en el medio empresario. También aquí la proporción de la ayuda financiera debería alcanzar al 80 % de la inversión con un interés reducido.

Es evidente que debe tender a beneficiar a las empresas existentes y no a las nuevas, debiendo prestarse atención preferente a los pedidos de préstamo que produzcan los mayores efectos sobre una rama de la actividad industrial o un conjunto de empresas o sobre una región determinada. Operaciones combinadas de cofinanciación bancaria deben estimularse como medio de difundir la acción de productividad y extender sus resultados, como así también extender la ayuda financiera de productividad basada en la solución de las operaciones para adoptar aquellas proyecciones que resulten menos costosas y que produzcan el mayor efecto posible, buscando que todas las categorías económico sociales presten cooperación. La Empresa, recibida la ayuda financiera, no debe quedar librada a sus propios medios debiendo ser no sólo controlada en la utilización de dicho crédito sino asistida en forma técnica en caso de considerarse necesario para asegurarse el mejor resultado de la acción. La empresa no constituye una mera reunión de intereses individuales, debe así asumir recaudos como miembro del cuerpo social, así puede considerarse necesario para el otorgamiento del crédito:

1º - que la empresa quede obligada a contribuir a la formación de su personal en técnicas de productividad;

2º - la formación de comités de consulta integrados por representantes de todos los niveles de trabajo participando de las medidas destinadas a cumplir planes de productividad;

3º - la instauración de sistemas de participación o de interés del personal en los planes de productividad.

La empresa deberá ejecutar fielmente los programas de productivi-

dad financiados por la institución de crédito y mantendrá todas las funciones / técnicas, sistemas y mejoras derivadas de los mismos, en particular aquellos que provienen de aspectos de orden económico y social. Además la empresa deberá suministrar informes periódicos sobre la ejecución de los programas de productividad, permitiendo, de ser necesario, la verificación a la institución crediticia del / destino de los préstamos y los resultados obtenidos de su aplicación.

- La productividad y la ayuda financiera. Su caso en la República Argentina.

En la República Argentina la acción destinada a promover la productividad ha tomado fisonomía en los últimos tiempos con el establecimiento de organismos privados y gubernamentales cuyo fin ha sido contribuir a crear el ambiente propicio mediante la necesaria acción de propaganda y convencimiento que / debe preceder a la ejecución de los programas de productividad. Así la mayor intensidad se adquiere en materia de organización empresarial en donde los progresos /
son evidentes. Debemos reconocer sin embargo la falta de una verdadera campaña / nacional de la productividad que comprometa a todos los sectores públicos y económicos privados.

La acción sólo alcanzó a ciertas ramas de la economía en lo principal al nivel empresarial. Una de las ramas de la economía en que el atraso es / más evidente es la agropecuaria tan vinculada a nuestro desarrollo económico. / También en la distribución y transporte la acción cumplida ha sido poco intensa. Así en materia financiera los progresos realizados en la R.A. para estímulo de la productividad han sido poco visibles. No ha sido encarado en forma orgánica el / problema. Algunas reglamentaciones crediticias han señalado la necesidad de estimular por la vía del crédito la productividad de las empresas pero sin concretarlo en una fórmula eficaz y valerosa. En cambio uno de los medios de acción indirecta utilizados ha consistido en otorgar créditos de mecanización y equipamiento concedidos en los últimos tiempos a los sectores agropecuarios, industriales

y aun comerciales. Así contribuyeron a desarrollar mayor eficacia y rendimiento en las empresas. No debe basarse en este único medio el éxito del esfuerzo productivístico puesto que en tanto las normas de acción crediticia se ejercen de manera aislada y no comprenden planes coordinados y de conjunto que incluyan el uso de todas las técnicas productivísticas y se ataquen otros aspectos básicos de la empresa, los resultados serán sólo parciales y no representativos del esfuerzo realizado, no debiéndose aceptar aquellos planes que fundan sólo en el / reequipamiento la solución de los problemas de la productividad en las empresas.

Así la evidencia de la necesidad de organizar regímenes especiales de ayuda financiera que no limiten la acción a solucionar aspectos estancos del establecimiento sino que realicen un enfoque integral del problema de la productividad y posibiliten el ejercicio de una acción coordinada dentro de la empresa o de una rama de actividad. Debería programarse así una acción financiera de conjunto en los diversos sectores que integran la economía nacional, así la necesidad de organismos que tengan a su cargo la aplicación de la política nacional de productividad.

-- c) Diversas clases de asistencia a las pequeñas empresas

- Política de asistencia a las pequeñas empresas industriales

Las industrias en pequeña escala pueden contribuir plenamente al desarrollo económico en/^{tanto} en cuanto se adopten las medidas adecuadas para ayudarlas a solventar los inconvenientes propios de su envergadura, las que pueden ser adoptadas por los gobiernos o los propios titulares asociados. Distinguiremos / dos clases de medidas:

a) las que tienen por finalidad ayudar a las pequeñas empresas industriales a contrarrestar los inconvenientes de la situación de inferioridad en que se hallan en el terreno de la competencia, en razón de su reducida importancia y ponerlas en condiciones de igualdad con la gran industria;

b) las de gran amplitud que introducen un elemento de subvención o preferen-

cial favorable a las pequeñas empresas industriales.

Las medidas gubernamentales de ambas categorías y las adoptadas por asociaciones de productores son exclusivamente de la primera categoría. Deben tenerse en cuenta aquellos procesos que derivan en economías dimensionales, las operaciones restantes podrán realizarse ventajosamente por los pequeños productores. Así las pequeñas empresas pueden sobrevivir fácilmente si los mercados se hallan bien organizados en tal forma que se procuren a bajo precio ciertos // elementos como asesoramiento especializado, como servicios técnicos, piezas sueltas, materias primas, etc. y vender fácilmente al consumidor sus productos. Si se desea favorecer a la pequeña empresa, el mejor medio puede consistir en organizar servicios especializados y organismos de distribución y venta eficaces y económicos de tal forma que la pequeña empresa no sufra los inconvenientes de su reducido volumen. Las facilidades crediticias, los servicios consultores, las campañas promocionales, etc. que colaboran a cimentar el poderío de las grandes empresas, la pequeña organización puede lograr los mismos resultados si se halla secundada por instituciones - públicas o privadas - que le faciliten los medios para su // crecimiento a fin de que concentren sus esfuerzos en aquellas actividades que se lleven a cabo convenientemente en pequeña escala. No juega su dimensión para favorecer la eficacia o el desarrollo económico, pero sí es básico que no aprovechen las ventajas de la especialización a menos que se beneficien de economías dimensionales ya sea en el marco empresarial o en mercados mejor organizados.

Diversos gobiernos han adoptado medidas de fínne al respecto ya sea subvencionando o empleando gravámenes a la producción de gran factoría, así luego deriva los fondos recaudados al apoyo financiero de las industrias menores y en ciertos casos se imponen derechos de consumo diferenciales, reembolsando impuestos sobre una base de discriminación, otorgando contratos preferenciales a / las pequeñas empresas industriales, etc,

Es sumamente compleja la circunstancia derivada del acierto de /

las medidas adoptadas para reglamentar la competencia entre grandes y pequeñas empresas. Se ha señalado el peligro de esta clase de protección en tanto restó eficacia a la producción, generalmente a expensas del consumidor que tendrá que abonar precios elevados por productos tal vez de calidad inferior. La grande y pequeña empresa compiten sobre la base de costos y los precios establecidos en el mercado. En particular de los precios a que pueden obtenerse la mano de obra y el capital depende la cantidad de cada uno de estos factores que pueden emplearse ventajosamente en una empresa, habida cuenta de los precios a que pueden venderse los productos, pero generalmente el costo de estos factores no refleja con exactitud el costo real o costos sociales que implican. De existir un extenso / desempleo, el costo privado del empleo de la mano de obra puede exceder el costo social, definiendo este como el valor de lo que hubiera podido producir un obrero si hubiera estado ocupado en otro trabajo, así el costo social será nulo si el / obrero se hallaba en desempleo total y muy bajo si se halla en situación de subem- pleo. Si consideramos el costo privado del mismo obrero - salario y cargas socia- les que paga el empleador - deberá ser suficiente para poder alimentarse, vestirse y alojarse. Se alega a que atento al salario que debe abonarse, la empresa ten- derá a emplear menos mano de obra y más capital de lo socialmente requerido y los gobiernos deberán ejercer su influencia subvencionando el empleo de la mano de / obra. Puesto que la pequeña empresa tiende a emplear relativamente más mano de / obra y menos capital que la gran industria, las medidas destinadas a aumentar la participación de la industria en pequeña escala en los mercados nacionales son / uno de los medios para lograr este resultado.

- Organización de la comercialización y del financiamiento

Por regla general el artesano o pequeño industrial no puede almac- enar materiales o almacenar productos terminados. Trabajando la mayoría de los casos sobre pedidos, les permitía no estar sujeto al desempleo. La aparición de intermediarios que permiten organizar la producción en forma más económica actuans

do entre el consumidor final y los artesanos o pequeños industriales, acumulando existencias, exhibiéndolas en tiendas, uniformando y tipificando productos si el mercado se orienta hacia una standarización o conseguir el montaje de los productos diferentes si se presta a la especialización. Sería evidentemente preferible que el Estado intervenga mediante institutos especializados que desempeñen estas funciones (que un intermediario privado por regla general abusa del pequeño industrial mediante el endeudamiento) e inclusive de investigar nuevas técnicas y prestar servicios consultivos. Para el caso y a título de ejemplo tenemos el caso de Indonesia, en donde la obra del gobierno ha obtenido buenos resultados al mejorar y organizar los oficios artesanales. Japón sobresale en la organización reciente, basándose en las industrias artesanales domésticas, sin que el Estado haya tenido mucho que ver en el asunto, la orientación que se le ha dado es la del trabajo a domicilio donde los comerciantes proveen a los artesanos de los materiales que elaboran en sus pequeños talleres.

El sistema aplicado se extendió a ramos cuyos artículos se componen de partes distintas, las que se encargan a artesanos individuales o a pequeños talleres que trabajan conforme especificaciones detalladas, el montaje de // las mismas se efectúa en fábricas centrales, de allí el auge del sistema artesanal y de la pequeña industria que significó para el Japón el resurgimiento industrial luego de su derrota militar en 1945.

La supervivencia de la pequeña industria en base a su producción en "small scale" depende de una constante actividad, que ofrezca nuevas mercaderías, dentro de los límites del sistema, debido a que la industria en pequeña escala se reduce si sólo se la refiere a productos viejos ya que los mismos / antes o después se orientarán a la producción en fábricas.

La industria artesanal y las pequeñas industrias es obvio decirlo sobrevivirán en la medida en que puedan competir económicamente con la industria fabril y ello desde ya debe presionar a que se formulen programas de inves-

tigación teconológica, para el mejoramiento de las materias primas, obtención del capital y lograr mejores convenios de venta en el mercado. La protección de la / industria artesanal ha sido encarada por algunos estados, dicho problema es significativo en los países en donde la agricultura y la industria artesanal producen un excedente de mano de obra que no puede obtener la plena ocupación por carecer de tierras o de capital, de donde el costo real de la mano de obra es bajísimo, mientras que la producción fabril utiliza capital escaso y mano de obra altamente especializada. Atento a lo expuesto el aprovechamiento de dicha mano de obra a niveles bajos, arrojaría resultados óptimos sobre la base de precios remuneradores, la realidad nos refleja un ingreso de subsistencia y los precios que cobran apenas si exceden el costo real social, de suyo los mismos favorecen a la industria artesanal doméstica, esta posición no se cumple en países en que existe una relativa escasez de mano de obra, ello se cumplimenta para las regiones densamente pobladas de Asia, pero no con relación a la América Latina. Es notorio / que la industria fabril en gran escala pueda producir un volumen igual o mayor / de producción con una cantidad bastante menor de mano de obra, siempre en condiciones de demanda estabilizada para un mismo mercado donde operan la pequeña y / grande industria.

- Financiación de las ventas y crédito al consumo

Adquiere la consideración del tema gran importancia por estar involucrada en ellas la venta de artículos de uso durable que para muchos autores y entidades dedicadas a proveer estadísticas son considerados bienes // constitutivos del capital de las respectivas organizaciones humanas.

Ante todo, se deja a un lado lo relativo a la financiación que proveen los bancos para capital circulante de las empresas, que permite financiar sus procesos productivos y, por tanto, dan lugar a la posibilidad de que las empresas vendan a plazo sus productos (financiación de las ventas). Este aspecto, según se dijo, corresponde a la esfera monetaria y está alojado del mercado de /

capitales. Pero hoy las empresas no cubren la financiación que requieren con el crédito bancario: las tendencias actuales, en que la venta a crédito necesitaría para colocar la producción elaborada sobre bases masivas, ha tomado gran incremento; el crédito bancario normal que se provee a las empresas es insuficiente para financiar las ventas. Es así que deben recurrir al mercado de capitales, absorbiendo ahorros, para poder obtener los fondos necesarios. Se analizará brevemente las formas que adquiere esta corriente de financiación por medio del mercado de capitales.

En primer lugar cabe hacer una distinción entre la financiación a las empresas y la financiación directa al consumidor. En el primer caso, se // trata de créditos que reciben las empresas para financiar por sí las ventas; en el segundo se trata de verdaderos créditos al consumo, abiertos a favor de interesados en adquirir bienes durables; en el caso precedente no es la empresa la que / aparece financiando la venta al comprador, sino una institución financiera que / provee los fondos.

En el primer caso cabe aún distinguir entre la financiación indirecta por la que el fabricante puede vender a plazo al concesionario mayorista o minorista y éste a otros comerciantes, o directamente al cliente en la misma forma y la financiación directa al último comerciante de la cadena, que a su vez // acuerda financiación al cliente. En el primer caso es común encontrar empresas / que forman con la empresa industrial cuyas ventas financian una sola unidad empresarial (son subsidiarias o integran con la industrial un grupo "holding"). Así es precisamente entre los fabricantes de automotores, que tienen anexa una empresa financiera que les proporciona capital para financiar ventas a concesionarios / (el caso de la G.M. es típico: las compañías financieras independientes luchan / contra el complejo financiador de la G.M. y alegan la violación de las leyes anti-trust en los EE.UU.). Otra forma de presentarse esa comunidad de intereses entre fabricantes y financieras, es la constitución de compañías financieras por la em-

presa industrial en unión con los concesionarios o vendedores directos de los // productos. En los EE.UU. se calcula la financiación de ventas anual en 8 al 10 % del producto bruto nacional. La característica de esta financiación es la de muchos créditos de monto reducido (entre 50 a 2500 U\$S los de mayor monto), lo que eleva considerablemente el costo administrativo por cada U\$S prestado, haciendo subir fuertemente las tasas de interés, que llegan a niveles de hasta el 5 % mensual. Otras características son que se suele contraer créditos nuevos para pagar deudas anteriores y para financiar compras de bienes durables. Existe una baja / proporción de incobrabilidad o mora en la cobranza de estos créditos. Aunque ya en el siglo pasado existían financiadoras de ventas, es a partir de 1910 que el sistema se implanta en el país del norte.

Son cuatro los tipos de instituciones que financian las ventas en los EE.UU. , las llamadas compañías de financiación de ventas (sales finance companies) que se caracterizan por comprar de los vendedores la cartera de créditos documentados acordados por éstos a los adquirentes de bienes a plazo, aunque también acuerdan créditos a minoristas para la compra al contado a los mayoristas y/o para los industriales o agricultores adquieran bienes de capital de bajo costo, o toman la cartera de créditos no documentados (sólo constan en libros / del acreedor) por ventas a plazo; son sus principales fuentes de fondos el capital aportado por los accionistas más las utilidades reinvertidas y los créditos comerciales que les acuerdan los bancos, recurriendo en menor proporción al mercado abierto para el redescuento de los documentos que han adquirido o la colocación de bonos. Las empresas de financiación del consumo (consumer finance companies) que acuerdan créditos directos a los compradores, con un límite que hace unos años estaba fijado en 300 U\$S por préstamo, y tasas de interés que los estados regulan, y en general no pueden exceder del 3 % mensual; hay algunas organizaciones importantes, con agencias en todo el país, que prácticamente concentran todo el negocio de la financiación directa al consumo; financian más que nada la //

compra de automóviles e implementos duraderos para el hogar y tienen también como fuentes principales de fondos el capital propio y los créditos bancarios. Los llamados bancos industriales, constituyen en sí la finalidad de fomentar la financiación de adquisiciones de bienes de consumo durable por trabajadores de la industria, ahora se caracterizan por utilizar como fuente de fondos los depósitos de los clientes y la venta de certificados de inversión, fondos que prestan directamente a cualquier interesado sin tener en cuenta su carácter de trabajador industrial como antes, para la compra de bienes de consumo; también suelen prestar a comerciantes para que financien sus ventas, sobre la base del descuento de sus carteras de documentos de crédito y aun para ciertos fines industriales; finalmente hay las uniones de crédito (credit unions), entidades de tipo mutualista formada por ahorristas que depositan sus fondos en las mismas y tienen derecho a obtener pasado cierto tiempo, préstamos para el consumo, existiendo / también para este tipo de organizaciones un régimen legal federal que impide la concesión de créditos por sumas elevadas, dependiendo los máximos del capital / propio de las entidades respectivas. Además de estas cuatro instituciones dedicadas con exclusividad al crédito al consumo, por lo menos en lo que hace a la mayor parte de sus operaciones, participan en este tipo de financiación y en una / medida creciente los bancos comerciales. Tradicionalmente estos bancos acordaban créditos para consumo solo indirectamente a través de los préstamos para evolución a las compañías financieras precedentemente señaladas. A partir de la tercera década de este siglo, sin embargo han comenzado a operar también en forma directa ya acordando créditos a los consumidores, ya descontando la cartera de créditos de los vendedores, como lo hacen las compañías de financiación de ventas / que hoy ocupan el primer lugar en la financiación total.

En otros países industrializados, aunque hay una tendencia creciente a utilizar el sistema de ventas a plazo, no han adquirido aún tan gran desarrollo los sistemas de financiación observados precedentemente.

En Francia, desde 1918 se financian las ventas de automotores y en 1951 una ley que otorga privilegios totales sobre el bien financiado o su precio de venta y especiales sobre el patrimonio del deudor, alentó los créditos para el consumo. Hay instituciones especializadas: bancos que operan con depósitos, sociedades financieras que trabajan con capital propio y descuentos bancarios // (credit unions) y asociaciones de garantía mutua (cooperativas de vendedores o prestatarios); las cuales operan bajo contralor del consejo nacional del crédito, institución que fija las normas en cuanto a los plazos, volumen, depósito inicial, etc. También determina los capitales mínimos que deben poseer estas sociedades. Además hay instituciones no inscriptas que escapan al contralor del citado consejo; sociedades que emiten cartas de crédito y vendedores minoristas. A fines de 1961 el total financiado ascendía a los 4500 millones de nuevos francos, o sea el 1,5 % de la renta nacional.

En Gran Bretaña las sociedades de financiación, financian aproximadamente un 66 % de las ventas a plazo; el resto a cargo de los minoristas. // Respecto a la forma en que obtienen los fondos las sociedades financieras para operar, un 49 % provendría de los depósitos del público, un 30 % de los créditos bancarios, un 15 % del capital propio y el resto de otros créditos; el endeudamiento alcanza entre 6 y 10 veces el capital propio, según la dimensión operativa de las compañías.

En Italia aunque los bancos financian ventas a las empresas industriales, la actual evolución ha creado tal necesidad de fondos para expandir las ventas, que deben recurrir a propias fuentes de financiación.

En Alemania hay bancos dedicados exclusivamente a este tipo de operaciones, ya en forma de crédito directo al cliente, ya con crédito indirecto a través del minorista, o un sistema en que el vendedor de automóviles o maquinaria industrial corre parte del riesgo de la financiación y el resto pasa al banco; estas instituciones financiadoras a su vez redescuentan letras en el banco

central y obtienen fondos de los bancos comerciales mediante créditos comunes.

En el Canadá ha tomado gran auge la financiación mediante sociedades especializadas, las más filiales de compañías de los EE.UU., aunque también las grandes casas de comercio se dedican en gran escala a la financiación de ventas a plazo.

Hay también sociedades de pequeños préstamos que conceden crédito personal y la base sobre la que trabajan casi todas las organizaciones de financiación es un tipo de operación que la garantía se establece sobre el principio de la llamada "venta condicional".

- Préstamos a la producción

De gran gravitación en el mundo contemporáneo, su aplicación adquiere relevancia en ciertos países, uno de los más adelantados en la materia Italia, tiene una precisa legislación al respecto.

Verificado en principio a un incremento a la productividad en un sentido dinámico, proveniente de un aumento y mejoramiento de la organización y // eficacia productiva de una hacienda o de un grupo de haciendas, no sólo en el aspecto técnico sino en el económico y social. Señala una consideración de gran importancia cuando separa las haciendas existentes de las haciendas nuevas, limitando el préstamo para las primeras, volcándolas a la segunda. Debe buscarse así no / un aumento en la producción cuantitativamente considerada sino en la eficacia productiva, (así se creó la ley Nº 626 del 31/7/54, destinando un fondo de 6575 millones de libras, fijando exenciones fiscales, una tasa del 5,5 % anual y una amortización del 20 % anual).

Se fijan directivas hacia el mejoramiento social de las clases laboriosas, señalándose como organismo la Banca Central de Crédito Popular, el / Comité Nacional de la Productividad (dependiente del Consejo de Ministros) actuando ambos independientemente. El Comité Nacional de la Productividad estudia sólo y recomienda a través de un criterio de productividad de la futura hacienda y el

Banco sólo opera a través del crédito (pero no otorga créditos sin el visto bueno del Comité Nacional de la Productividad) no dando mayor monto que el 70 % del valor del fundo.

Desde el punto de vista crediticio el préstamo a la productividad tiende a,

a) Dar la posibilidad del recurso del crédito a la pequeña y media hacienda sin la necesidad de pesar garantías hipotecarias y gravámenes comunes;

b) a llenar la laguna existente en el sistema de crédito a término medio, sin consideraciones estrictamente de ejercicio.

Entre los propósitos a cumplir por el Comité Nacional de la Productividad y en particular en relación a las haciendas industriales y artesanales figuran la experimentación y aplicación de nuevas técnicas de organización y trabajo, mejoramiento de los ambientes de trabajo, mecanización de la fase productiva, modernización del servicio de higiene y asistencia de la fábrica, programa de formación, especialización y perfeccionamiento del personal, modernización del método de control de la producción, aplicación de técnicas relativas a la disminución de la fatiga física del operario, modernización de la confección y presentación del producto, modernización del método de conservación del producto, reorganización del método de venta del producto, modernización de la organización contable de la hacienda, organización del servicio de personal, etc.

Así el objetivo radicado fundamentalmente en:

a) la importancia conferida al problema de la racionalización de la distribución por la incidencia sobre el precio final al consumidor;

b) la importancia del factor asociativo para la hacienda, por la cual tiene prevista la posibilidad de conceder créditos a grupos de cooperativas;

c) la posibilidad de financiamiento con amortización quinquenal;

d) poner de relieve el factor humano como un presupuesto para el surgimiento

de una mayor productividad.

La concesión de un préstamo para la producción debe constituir una especie de premio o un reconocimiento a la sociedad saneada, de lo moderno y razonable del criterio con que se halla regida y del ritmo de desarrollo que el titular intente imprimirle.

Así se habla de un problema de "desarrollo de la productividad" a fin de promover la educación y la preparación profesional del trabajador, estudio, experimentación, divulgación de información técnica en el campo de la producción y distribución y desarrollo de la cooperativa.

Dentro de la conformación legal se considera el elemento humano y social. La valoración del elemento humano como factor de productividad es un canon preciso en el que se inspira toda la acción en general, de Comité Nacional de la Productividad, más específicamente que la relativa a la concesión de préstamos, esto representa una absoluta novedad en el campo crediticio que debe tenerse en cuenta.

Fija la necesidad de instaurar en lo interno de la Hacienda un sistema de consulta para el examen en común de los problemas de la mejora productiva y del premio a la productividad, basado en el acrecentamiento técnico de la productividad y del trabajo seguido del desarrollo del programa hacendal. Trátase entonces de un enfoque basado en un espíritu nuevo con características sociales, responde por lo demás a la concepción moderna de la eficacia que no puede andar separada de la valorización del factor humano.

La valorización del ser humano en función del préstamo asume // tres aspectos:

- a) adiestrar al personal hacendal a la moderna metodología productiva;
- b) instaurar en la hacienda un comité de consulta mixto, el comité debe funcionar en estrecha colaboración con los propietarios y dirigentes, debiéndose / considerarlo como fundamental en la acción productiva, sugiriendo normas para el

mejoramiento de determinadas fases de la producción y cualquier aspecto de la organización interna;

c) instaurar un premio a la productividad funcionalmente que valga en el renovado clima de colaboración que se tiende a realizar en el seno de la hacienda a participar concretamente y dependiente del beneficio derivado del programa a aplicarse.

Los técnicos del Comité Nacional de la Productividad deben prestar asistencia necesaria para ayudar a la efectiva realización del programa presentado, verificándose que por sobre la aplicación de un criterio bancario se tiene en cuenta un sentido productivo y social.

Se aplicará al programa un costo de **liras 5084,9 millones**. Se incentiva además la acción del Centro Técnico del Comercio para desarrollo de la // **productividad** para negocios al menudeo.

En el sector agrario se verificará un fuerte desarrollo seguido de la realización del programa para la experimentación en numerosas provincias, así se notará de medios mecánicos a beneficio de grupos de pequeños propietarios en combinación con adecuada asistencia técnica en el campo agrario. El programa mira la introducción de técnicas agrarias más modernas y al desarrollo del pequeño cultivador con espíritu cooperativo que luego de un breve lapso interesa a la formación de una cooperativa que ponga de relieve el interés de continuar la actividad por propia decisión. Puede verse en este nuevo tipo de operaciones un estímulo a la superación del criterio tradicional y adecuada a la exigencia particular de la técnica, economía y sociología de nuestro tiempo.

Así se constituye por la Tesorería Central del Estado un Fondo rotativo de carácter permanente "FONDO PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD", como sigue:

1º - la suma de 6575 millones de **liras**, que será inscripta en el estado de previsión del ministerio del Tesoro;

2º - La cuota de reembolso por capital e intereses.

La disponibilidad del Fondo será destinada por el Ministerio del Tesoro al Instituto o Hacienda de Crédito especializado, con fuerza de ley para el ejercicio del crédito a término medio y para sectores varios de la economía, para la concesión de créditos a la media y pequeña industria, comercio, agricultura y artesanado, como también a sociedades cooperativas y consorcios que se propongan valorizar recursos económicos o dar posibilidad de trabajo, según programa de incremento a la productividad hacendal elaborado por la ley Nº 626.

- Préstamos para la adquisición condicional de equipos para contribuir a la mecanización de la pequeña empresa industrial.

Es digno de destacar el caso verificado en la República de Birmania que podíamos tomar de ejemplo sobre el particular, fundamentalmente en su aplicación a los pequeños establecimientos privados. Así el gobierno dedica principal atención a las medidas de estímulo económico a la pequeña industria. Aquí los recursos financieros privados son limitados debido a los bajos niveles de ahorro y los bancos comerciales se hallan remisos a aventurar fondos en inversiones a largo plazo. Se utiliza en forma de fomento un nuevo método de concesión de préstamos para la empresa a efectos de la compra de equipos, posee el tipo de una prenda agraria para el derecho latino. Su característica fundamental reside en que la entidad financiadora no concede préstamos en efectivo, sino que previo estudio de cada solicitud se petitiona la maquinaria necesitada por el empresario y se paga / al vendedor de la misma por conducto de un banco autorizado. El comprador recibe / la maquinaria pero no adquiere el título de propiedad hasta su pago total. Apreciamos como rasgos fundamentales los siguientes:

- a) evita las obligaciones y riesgos que implica la propiedad, administración y uso de una empresa industrial;
- b) da garantías para el gobierno, pues recobra la maquinaria si el empresario no paga;
- c) motiva el control y la orientación de las inversiones internas;

- d) estimula la movilización del capital nacional;
- e) origina el empleo adecuado de las reservas de divisas;
- f) facilita la formación del personal directivo y servicios especializados.

La industria podía obtener tres tipos de préstamos en efectivo otorgados por el gobierno, saber :

- 1º - para las industrias textiles hasta 150 kyats pagadero en 16 meses (cantidad insuficiente y a menudo se empleaba para fines productivos);
- 2º - préstamos a pequeños industriales hasta 4,000 kyats a 16 meses con hipoteca de bienes inmuebles por 1,5 vez el préstamo. Promedio otorgado 2000 kyats;
- 3º - en efectivo sin limitación legal de monto reembolsable en 5/7 años al 6 % anual de interés. Promedio otorgado 150.000 kyats.

Se creó una junta de préstamos industriales bajo la dirección de la corporación de fomento industrial. Es presidente el director de industrias. Hay representantes del Ministerio de industrias; de la corporación de fomento industrial y del consejo de Industria Birmana. La junta está facultada para aprobar solicitudes de hasta 100.000 kyats por cada empresa. Las sumas mayores pasan a estudio y aprobación definitiva de la junta directiva de la corporación de fomento industrial. Se verifica la reglamentación del plan de préstamos conforme sigue:

- 1º - el gobierno birmano se reserva el título de propiedad sobre toda máquina adquirida hasta su valor total reintegrado;
- 2º - el equipo se paga en cuotas semestrales al 6 % anual de interés en un plazo fijado conforme acuerdo entre el comprador y la junta de préstamos industriales. El primer pago se realizará a los 12/18 meses de recibido el equipo;
- 3º - el préstamo cubre el valor C.I.F., así como el costo en divisas de la ayuda técnica en casos necesarios;
- 4º - la compra se halla sujeta a las siguientes condiciones:
 - a) la maquinaria no puede ser hipotecada ni prestada;
 - b) debe mantenerse en buenas condiciones;
 - c) se aplicará el seguro y sus premios a cargo del comprador;
 - d) la junta recupera la maquinaria si el comprador no cumple las cláusulas del convenio sin pago alguno;

- d) puede reintegrar el comprador la maquinaria perdiendo los pagos efectuados;
- f) los derechos aduaneros son a cargo del comprador en pesos moneda nacional;
- g) el comprador suministra el terreno, edificio y el capital de explotación e instalación de la maquinaria por cuenta propia;
- h) el comprador elige previo acuerdo con la junta de préstamos industriales el tipo y lugar de
- i) por préstamos inferiores a los 100.000 wats y durante el período comprendido entre la colocación del equipo y su instalación, el comprador acepta un compromiso de pago mediante garantía de hasta el 30 % del / valor C.I.F. de la maquinaria y la garantía puede ser:
 - I) bancaria de carácter general;
 - II) dinero en efectivo o bienes líquidos;
 - III) propiedades inmuebles;
 - IV) garantía de un tercero, fiadores solidarios;
- j) cuando supera la suma de 100.000 wats el solicitante deposita el // 25 % en efectivo del valor C.I.F. El compromiso concluye una vez que la maquinaria ha sido instalada y puesta en funcionamiento.

Los formularios de aplicación contienen el tipo, valor y país de fabricación de la maquinaria, valor de los servicios de técnicos extranjeros que se requieren, período de pago propuesto, cálculos sobre empleo, producción y necesidad de materias primas, pronósticos de ventas, ganancias y tasas de depreciación, estimación de los costos de la nueva inversión y la forma de financiación.

Las solicitudes se analizan exhaustivamente por la oficina de // préstamos y luego se presenta un informe a la junta de préstamos industriales // que es la que decide en definitiva al respecto.

Los criterios que se aplican se pueden resumir en los siguientes:

- 1º - viabilidad económica del proyecto;
- 2º - situación financiera del solicitante;
- 3º - competencia administrativa del solicitante;
- 4º - integridad y buena fe del solicitante;

5º - ahorro en divisas al eliminar o reducir las importaciones;

6º - disponibilidad de materias primas

7º - disponibilidad de técnicos especializados.

Aprobado por la Junta, la oficina de préstamos solicita el permiso de divisas y se firma luego el contrato de locación-compra y se hace lugar al pedido.

4.- ASOCIACIONES COOPERATIVAS EN EL PLANTEAMIENTO FINANCIERO A LA PEQUEÑA INDUSTRI

a) Asociaciones cooperativas

- Definición de cooperativa

La cooperativa ha sido definida con propósitos diferentes y en formas ligeramente distintas por los economistas, los legisladores y especialistas en la materia. Puede inferirse de los distintos criterios expuestos que es una asociación de personas, habitualmente de pocos recursos financieros, que se han asociado voluntariamente para lograr un objetivo económico común mediante la formación de una organización mercantil dirigida democráticamente, que llevan un aporte equitativo al capital requerido y que aceptan una justa parte de los riesgos y beneficios de la empresa.

La tradición de los socorros mutuos en la vida vecinal aldeana e inclusive urbana, es muy antigua y siempre ha sido formalizada por gente que mancomunara su trabajo sin atenerse a formalismos, sobre todo entre los labradores y los pescadores. El movimiento cooperativo moderno, por lo general, ha surgido precisamente cuando empezaban a desvanecerse esas obligaciones recíprocas de las sociedades tradicionales y se necesita una nueva organización más formal para suplirlas. Esa organización debe ser suficientemente seria y competente para defenderse en la nueva economía mercantil, que ha superado casi por completo a la antigua economía "cerrada" de la aldea; pero para lograr su propósito, debe apoyarse firmemente en ciertos principios morales de ayuda mutua e igual participación de todos en la prosperidad.

El cooperativismo moderno empezó en Europa hace poco más de un siglo. Hoy en día no queda casi un país del mundo donde no existen cooperativas. Algunas son antiguas, complejas y poderosas. En muchos países, todos los labradores son cooperadores y prácticamente la totalidad de la producción agrícola se vende por conducto de organizaciones cooperativas. La cuarta parte de la población les compra sus provisiones alimenticias y los bancos y compañías de seguros más importantes son propiedad de cooperativas.

En otros lugares en cambio, el movimiento lleva pocos años de existencia y las sociedades son sencillas, inexpertas y presa de vicisitudes, sin// que sepan a veces con seguridad lo que se proponen ni muy a menudo la mejor manera de lograrlo. Hay pequeños grupos dispersos que tratan de mejorar su situación, o bien un puñado de propulsores con visión en el porvenir que esperan reformar gradualmente un sistema económico que parece ineficaz o injusto al hombre moderno.

En un principio las cooperativas eran fundadas en su mayor parte por aquellos grupos de personas sencillas que trataban de mejorar su situación por sus propios esfuerzos. No pasó mucho tiempo, sin embargo, antes de que las esferas oficiales notaran las ventajas de los métodos cooperativos y de las sociedades a que llevaban, así tomaron medidas para facilitar su organización^y para establecer principios uniformes de funcionamiento, legislándose en la materialización y para establecer principios uniformes de funcionamiento.

Es evidente que las cooperativas despliegan actividades muy diversas, complejas y de gran amplitud, lo cual nos lleva al problema de la naturaleza y dimensión de la "unidad mercantil" que las realiza. La primera fase de cualquier cooperativa es la formación de una sociedad local o "primaria" que generalmente // tiene pocos socios, sus recursos monetarios quizá sean muy escasos y puede verse obligada a encomendar las indispensables tareas administrativas a personas de la localidad que trabajen sin emolumentos. Por todas estas razones, deberá tratar de

que sus transacciones sean sencillas. No obstante, si la cooperativa desea servir cada vez mejor a sus socios, a la larga es casi seguro que se le presentará una de las dos situaciones siguientes: o bien irá adquiriendo más socios, más recursos y un mercado mayor, hasta convertirse en una unidad mercantil capaz de afirmarse en la economía de la región, o se unirá con otras pequeñas cooperativas locales para formar una organización federada o "secundaria", que tomará a su cargo las operaciones más complicadas y difíciles para efectuarlas según los métodos comerciales corrientes.

Una de las formas en que se ha manifestado esta complejidad ha sido el crecimiento de las cooperativas con funciones múltiples.

- La pequeña empresa, el artesanado y la cooperativa en la economía moderna.

Es evidente que las cooperativas de producción en aquellas ramas de la actividad a la que se adapta dicha forma de gestión con el fin de reforzar la propiedad privada y difundirla cada vez más entre los sectores del pueblo sirve para elevar al trabajador a la función de empresario. La cooperación, en artesanado y la pequeña empresa deben ser objeto de una protección especial por el valioso apoyo que pueden ofrecer al programa de extensión de la propiedad.

No siempre la gran empresa es preferible a la mediana y/la pequeña^a. Es evidente que para/cada tipo de actividad económica existe una dimensión óptima / dependiendo ésta de múltiples factores ligados al lugar, al tiempo y a las circunstancias, particularmente cuando se deba proporcionar al mercado bienes en los cuales gravita la calidad, variedad, gusto; es donde gozan de ventajas indiscutibles las unidades de dimensiones reducidas. En muchos países y en función de la estructura de producción y de consumo, es amplio y variado el campo de la empresa artesana.

Para el caso Italia, en donde el artesano y la pequeña empresa // han mantenido posiciones de gran importancia, frente a 226.000 empresas industriales

grandes y medianas; 653.000 empresas comerciales dedicadas al comercio mayorista y 22.000 grandes empresas transportistas. Existen 830.000 ^{empresas} artesanas en la industria y 109.000 transportistas, así como 519.000 negocios minoristas. En consideración al predominio de organismos productivos pequeños, se explica cómo la red bancaria de Italia presenta una estructura análoga, así bancos populares, cajas rurales, cooperativas de crédito, cajas de ahorro, señalan cómo la creación de aquellos organismos ha influenciado en el desarrollo de la organización bancaria.

Lo expuesto también puede reproducirse al campo comercial y por favorables que sean las ventajas ofrecidas por los grandes almacenes no llegarán a superar y menos anular la función del negocio común de venta, respecto de un / gran número de bienes. La difusión en el comercio de monopolios aconseja intensificar y favorecer el desarrollo de las cooperativas de consumo que en cierta manera / pueden combatir las ganancias exorbitantes de los intermediarios ya sean industriales o agrícolas.

Particular atención debe prestarse en la lucha contra el monopolio, a las cooperativas de consumo que al reunir y manejar una demanda de bienes de vastas proporciones pueden contribuir eficazmente a mantener frenada la exorbitante política monopolística de los precios.

- Asociaciones cooperativas

Su relación a efectos de conformar una solución al problema financiero

Las pequeñas empresas se hallan expuestas en función de su envergadura a variadas y continuas dificultades. Las economías dimensionales no representan por igual en todos los sectores industriales, razón que motiva cierta disparidad en unas industrias con relación a otras. Donde la magnitud de la empresa permite realizar economías considerables debe prestarse debida atención a los medios que permiten allanar las dificultades inherentes a su escasa importancia. / Consideramos que en principio hay dos formas de encarar estos problemas, uno se basaría en la función de un cierto número de pequeñas empresas para formar una más /

grande. El otro medio lo constituiría la creación de asociaciones cooperativas que ayudaría ciertamente a las pequeñas empresas a solventar los inconvenientes de un pequeño volumen. Las asociaciones cooperativas pueden ayudar a las pequeñas empresas a realizar economías dimensionales e incluso reforzar su situación de competencia en el mercado. Pero no es sólo una circunstancia económica la digna de considerar, hay también un sentido social de significativa importancia. Es un movimiento con orientación definida al bienestar económico-social mediante la ayuda mútua y la acción colectiva, siendo en lo social una asociación de personas que libremente unidas sobre una base de igualdad en sus derechos y obligaciones / y en función del provecho material y moral común se agrupa para administrar por su cuenta y riesgo una empresa en la que han delegado funciones económicas que hacen a las necesidades en común.

Precisamente en el sector de la pequeña industria, las cooperativas pueden desarrollar múltiples funciones, sean éstas en la compra de suministros a elaborar, como comercializar productos terminados, etc. Los principios del cooperativismo se pueden incluso aplicar en materia financiera.

Es importante tomar en cuenta al fijar las actividades a emprender, el planteo económico, fijando así el conjunto de operaciones que permita realizar economías de importancia, si bien es necesario anexo a tal evento la existencia de una auténtica voluntad de cooperación, como así también recursos materiales y personal diestro en administración y dirección de empresas.

Las cooperativas pueden orientarse en relación a la pequeña industria hacia la empresa o hacia los servicios comunes.

Las primeras se integran al fusionarse las operaciones de producción en una sola empresa, perdiendo así las fusionadas su carácter de autónomas. / En las empresas vinculadas a los servicios comunes se mantiene la autonomía de // funcionamiento, la actividad cooperativa sólo se limita a facilitar los medios necesarios para su funcionamiento, pudiendo éstas agruparse por las funciones que //

desempeñan o los servicios que brindan.

Generalmente tanto los miembros de una como otra cooperativa se dedican a la misma industria.

Así en las cooperativas de empresas, su objetivo se vincula al agrupamiento de pequeñas industrias o artesanos que fusionan sus intereses a fin de la adquisición de materias primas, operaciones de producción y vender sus productos en común, aumentando las operaciones por transferencia a la cooperativa de la ejecución directa de la producción, siendo la propiedad de los medios de producción y de los artículos en curso de elaboración de la cooperativa. El planteo de carácter económico se robustece para una sociedad de carácter colectivo cuando pueden realizarse importantes economías de empresa y ello se deriva también cuando // las operaciones se realizan en gran escala o por especialización en los diferentes ciclos de producción o cuando la desintegración de los procesos de producción es completa.

Estas circunstancias se observan cuando la producción requiere / el empleo de maquinaria pesada y la compra de materias primas y la venta de productos se realizan en grandes cantidades, así se aprovechará al máximo las economías / que permiten la especialización y la división del trabajo.

Es innegable que la estructura de estas cooperativas de empresa varían de un tipo de industria a otra, en cuanto a su organización. La elección / entre producción centralizada o descentralizada depende realmente de consideraciones de costos y de factores geográficos o históricos. La participación de los miembros de una cooperativa de empresas se realiza y formaliza a través de a) posesión de parte de capital o b) contribución en forma de trabajo.

En este tipo de sociedad las mercaderías se producen y venden por cuenta de la sociedad que acumula beneficios y soporta pérdidas, por regla general los miembros perciben salarios en función de su trabajo como anticipo al resultado financiero de la empresa. Los excedentes generalmente se aplican a :

- a) fondo de reserva;
- b) interés sobre las partes de capital de cada miembro;
- c) dividendo pagado a los miembros, que puede calcularse sobre la base de los salarios ganados en el año.

La aplicación de los reglamentos fijan para estos conceptos límites máximos y mínimos para cada asignación disponiendo en casos la suma global / máxima a percibir por cada miembro en concepto de intereses y reembolso.

Este tipo de empresa se aplicaron en varios ^{países} / europeos, para el / caso Dinamarca, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y también en Asia como por ejemplo India y Japón y el Medio Oriente.

En Japón las cooperativas de empresas existen en particular para los ramos del trabajo de la madera, alimentación, metales, cerámica, productos químicos y artes gráficas.

En el Reino Unido, la mayor parte de las cooperativas de producción se encuentran en las industrias del vestido, calzado, imprenta, construcción.

En Francia sobre unas 680 cooperativas de este tipo que dan ubicación a cerca de 35.000 trabajadores y tienen un giro de casi 400 millones de // francos nuevos, en particular, estas cooperativas se derivan hacia ciertas ramas de la industria, como por ejemplo, artes gráficas, construcción, ebanistería, textiles, cueros y vestidos, alimentación, cristalería, talla de diamantes, instrumentos de óptica y relojería.

Para el caso expuesto las ganancias de los trabajadores (artesanos) de estas cooperativas de producción son en promedio de un 5 a un 15 % mayores que la de los trabajadores de las empresas privadas. Aparte debemos considerar que dichas cooperativas han logrado dar estabilidad al empleo, en particular en períodos de depresión económica.

Cooperativas de servicios comunes

Este tipo de asociaciones tienen por objeto facilitar determina-

dos servicios a sus miembros, los cuales tienen a su cargo las otras actividades de fabricación y venta de sus productos. Los servicios que puede prestar una cooperativa de esta índole son de diversa clase, en la estructura orgánica de los diferentes tipos de asociación de servicios comunes no hay muchas similitudes, ya que dependen de la clase de servicios y medios que facilitan. Pueden ser asociaciones de primer grado o locales y de segundo grado o federales. La primera la constituyen personas físicas; para el caso de la segunda, ésta se constituye por sociedades primarias.

Dentro de los tipos más característicos de cooperativas podemos ubicar las siguientes - siempre orientados hacia la pequeña industria.-

Cooperativas de abastecimiento

Su objetivo es el de acumular los pedidos de sus afiliados y procurar los productos que éstos necesitan. Su poder radica en que al efectuar pedidos importantes pueden lograr condiciones especiales difíciles de obtener individualmente no sólo en precio sino incluso en calidad.

En Japón este tipo de cooperativas limitadas a la pequeña industria alcanzan a casi 2500. En la India la compra colectiva de materias primas como algodón, hilo de seda, hierro y acero, cemento y carbón para las pequeñas empresas se hace por conducto de cooperativas. No sólo ubicamos en esta actividad a sociedades de primer grado, sino que, por ejemplo, en la industria del tejido a mano operan y por grandes cantidades las sociedades principales o de segundo grado. Para el caso estas cooperativas de compra han tenido destacada actuación en cuanto se relaciona a materias primas y suministros cuya distribución está controlada por el Estado. Las sociedades de segundo grado prestan asistencia considerable para la compra de materias primas a las de primer grado que cuentan por regla general con menores recursos.

También existen sociedades de compras colectivas en países de //
Asia y Oriente Medio. Para el caso en Birmania, la conjunción de seis sociedades /

en la región del lago Inle abastecen de hilados de seda a casi el 75 % de los telares en funcionamiento.

Cooperativas de crédito

Desde el punto de vista del pequeño productor, una cooperativa / de crédito guarda similitud a una asociación de compra. Su objetivo consiste en / ayudar al empresario a solucionar sus necesidades. Los préstamos que concede la / cooperativa proceden en parte de sus ahorros y depósitos de los propios miembros y una parte de fuentes exteriores por conducto de la sociedad. Es cierto que los pequeños productores pueden necesitar cantidades de dinero relativamente importante en relación con los recursos de que disponen para llevar a fin sus operaciones, generalmente son presionados por comerciantes-prestamistas con intereses usurarios, las facilidades bancarias son normalmente restringidas, siendo además escasas las fuentes privadas de crédito. Este tipo de cooperativa utiliza la capacidad conjunta de obtener préstamos de sus miembros para ponerla en armonía con sus necesidades individuales, tratando de lograr consolidar la posición financiera de sus miembros fomentando la economía y el ahorro.

Generalmente los recursos financieros se componen de partes de capital, reservas, depósitos y anticipos; las partes de capital y las reservas / constituyen el capital social de la cooperativa. Si los recursos financieros de / los miembros son limitados, las partes sociales se acomodan a plazos en que puedan ser integrados por los mismos.

El tipo de operaciones que realiza una cooperativa es de crédito a corto y mediano plazo; los primeros no exceden de un año, generalmente se conceden por períodos de algunos meses o semanas orientados a satisfacer gastos corrientes, compra de materias primas y suministros. El crédito a plazo mediano se solicita para el pago de maquinarias, renovación o ampliación de edificios y su plazo de concesión alcanza hasta 5 años. Generalmente la garantía es principalmente personal si bien en algunos casos se dan en garantía existencias de materias primas o

de material de planta y equipo.

Fundamental para este tipo de préstamos es tener la seguridad de disponer de fondos propios suficientes para cubrirlo. Las sociedades de segundo / grado pueden y deben jugar aquí su real importancia para respaldar las demandas financieras a las sociedades afiliadas en su momento y obtener de ellas que confíen en depósito sus ahorros. Las tasas de interés sobre los créditos concedidos a los integrantes de una cooperativa deben mantenerse dentro de límites razonables, ya / que su finalidad principal es facilitar un servicio de préstamos a los pequeños industriales a un costo moderado. Los excedentes financieros de estas cooperativas de créditos tendrán su origen en la diferencia del tipo de interés que perciben por // sus créditos y el que tengan que abonar por las sumas solicitadas.

En la India, las asociaciones de tejedores a mano fueron en sus principios cooperativas de crédito dedicándose en la actualidad a múltiples actividades.

Es notable observar para el caso presente la existencia de múltiples bancos o cooperativas centrales y de los estados que conceden créditos a las / cooperativas industriales del ramo textil del algodón, de la seda, del cuero, etc. En particular existen bancos cooperativos especiales para la pequeña industria en Bombay.

Es de destacar el apoyo oficial a través de préstamos de Gobierno. En Alemania las cooperativas urbanas de crédito que comienzan sus actividades hacia la segunda mitad del siglo XIX funcionaron en un principio sobre una base de responsabilidad ilimitada pero se convirtieron progresivamente en sociedades de responsabilidad limitada al aumentar el volumen de sus operaciones y su composición adquirió mayor diversidad. Estas sociedades conocidas como "bancos populares" conceden / préstamos a los artesanos, pequeños industriales y comerciantes. En Japón hay un // Banco Central para Cooperativas Comerciales e Industriales existiendo un sistema de garantías de crédito.

Cooperativas de transformación

Su objetivo es la transformación de materias primas en productos semielaborados o terminados, generalmente para efectuar las operaciones finales del ciclo de fabricación antes de lanzar el producto en el mercado, o bien llevar a cabo operaciones de producción intermedia. Las dimensiones o el costo del equipo necesario para una operación determinada justifican la creación de una cooperativa, pero en todos los casos el elemento determinante son las economías que la acción colectiva permitiría realizar en una operación particular.

En Japón se han establecido este tipo de cooperativas dedicadas a la preparación de materias primas y al acabado por cuenta de pequeñas empresas. En algunos países de Asia y Oriente Medio se ha iniciado la ejecución de programas de mecanización de la pequeña industria. En Indonesia se han creado específicamente instalaciones centrales de producción o transformación llamadas "indut-s", en // ciertas industrias como la cerámica, el trabajo del cuero, de la madera, del metal, industria del caucho, industria textil. Estas centrales se hallan organizadas en // forma de cooperativas pero bajo la dirección de funcionarios del Gobierno.

La función principal consiste en facilitar planta y equipo para la preparación de materias primas o acabado de productos. Algunas centrales realizan también operaciones de compra y comercialización, otras incluso proporcionan / orientación técnica en las operaciones de producción de las pequeñas industrias.

En la India, las cooperativas de transformación han tomado diversas formas, que desde la creación de fábricas de hilo para tejedores se orientan / hasta los pequeños talleres de galvanoplastia para fabricantes de objetos de latón. La mayoría de estas cooperativas de hilado en India pertenecen a sociedades Principales--federaciones -- y se hallan explotadas por ellas, inclusive en algunas de // ellas, los cultivadores de algodón se hallan asociados a los tejedores.

Cooperativas de comercialización

Una cooperativa de comercialización puede ejercer la función de

un organismo de venta por cuenta de los miembros, pero por regla general actúa poniendo en común la producción de diversos pequeños industriales. En las ventas las economías dimensionales pueden ser importantes. Un agente de ventas puede obtener un pedido importante con los mismos gastos que un pedido reducido. No sólo se incurre en menores gastos de ventas por unidad al utilizar a pleno el organismo de venta sino que además existe la posibilidad de ponerse en contacto con un número más importante de clientes eventuales, lo que permite liberarse de los intermediarios locales y obtener descuentos más elevados.

Pueden incluso dedicarse a desarrollar el mercado-publicidad, exposiciones, etc, en el país o en el extranjero.

Clasificar los productos por calidades, lograr normalizar las calidades en el mercado, por su constante relación con los mercados pueden orientar a sus miembros sobre las tendencias dominantes y las perspectivas que ofrecen los nuevos productos; también al mancomunar las zonas del mercado, pueden ejercer de suyo una notable influencia sobre el ritmo de producción de cada empresa lo que redundar a su vez en una economía sobre los gastos.

En Suecia hay unas cuarenta sociedades locales de artesanía que funcionan independientemente pero se hallan asociadas a un órgano nacional de ventas. Estas sociedades prestan servicios a sus miembros artesanos facilitándoles modelos e incluso materias primas y ocupándose de la venta de los productos terminados. La venta se efectúa ya sea en tiendas de la cooperativa o por intermedio de un organismo colectivo de venta a la que pertenecen la casi totalidad de las sociedades locales.

En Grecia algunas cooperativas de artesanos-tejedores de alfombras de Arachova, efectúan únicamente operaciones de crédito y desempeñan algunas actividades conexas, como para el caso el desarrollo del mercado y el control de la calidad de los productos comercializados.

Una estructura orgánica análoga en las sociedades cooperativas de

venta de la pequeña industria textil y de industrias de artesanos en muchos países asiáticos. Aquí la cooperativa local toma a su cargo las ventas prestando a su vez toda clase de servicios y una sociedad federal la ayuda a explotar un mercado más extenso.

En Japón existen más de 1300 cooperativas industriales que se dedican a aspectos de comercialización. Algunas se limitan a ayudar a sus miembros / en la venta de productos sobre todo aconsejando y facilitando las relaciones con / clientes eventuales; en otros casos venden los productos de sus miembros sobre la base de una comisión, mientras que otras compran directamente los productos de sus miembros y los revenden.

En el sector industrial del Japón además de las cooperativas de venta, la principal cooperativa que existe es la cooperativa de subcontratación. En el análisis específico se trata de una cooperativa de venta atendiendo a su objeto / principal que es obtener pedidos para sus miembros, si bien puede aplicarse a otro tipo de operaciones como por ejemplo la concesión de créditos. El mayor número de estas cooperativas se halla en la industria del metal.

En su mayor parte se establecen sub-contratos con una empresa principal; algunas trabajan en esta forma con dos empresas de este tipo.

En ciertos aspectos estas últimas gozan de algunas ventajas sobre las primeras, en el sentido de que hay libertad para escoger entre los contratistas, pero a favor de las primeras se benefician con los servicios que les presta la empresa principal como para el caso asesoramiento, asistencia técnica, préstamos y locales.

Otros tipos de cooperativas

La organización de sociedades cooperativas para facilitar servicios y medios en otros campos que los ya analizados, permite ensayar el cooperativismo en nuevos sectores de la actividad económico social.

De por sí, la creación de un nuevo medio o servicio de esta índole

se comprende como una ramificación de la actividad básica de una cooperativa o se le da inicio con carácter de empresa precooperativa para convertirla más tarde en cooperativa si sus resultados se ajustan a satisfacer la necesidad para la cual han sido creadas.

Para el caso de Ceylan, Birmania y otros países asiáticos se crearon servicios de reparaciones y de conservación para empresas vinculadas al tejido mecánico. Los centros industriales de la India, pueden considerarse como formas de organización precooperativa en lo vinculado al suministro de edificios, electricidad, agua y otros servicios para pequeñas empresas.

En Dinamarca, la Asociación Cooperativa de Lavanderías presta diversos servicios a sus cooperativas afiliadas, en particular asistencia técnica.

En Suecia, las organizaciones artesanales conforme su particularidad de cooperativas de venta, tienen también un servicio de diseños para sus miembros.

Las sociedades salineras de la India, aparte de cooperativas de venta facilitan a sus miembros el empleo en común del equipo de extracción de agua salada.

En Japón, en el sector de la pequeña industria, las sociedades cooperativas prestan gran diversidad de otros servicios; más de 600 sociedades se encargan inclusive de prestar servicios sociales de diferentes clases.

- La doctrina social y la cooperación en función de la organización general de la economía.

Los que ^{se} disponen a tratar problemas relativos a la forma de la empresa sin tener en cuenta que está estrechamente ligada al conjunto de la economía nacional, corren el riesgo de afirmar premisas falsas en detrimento del ordenamiento económico social.

La doctrina social y la organización de la economía

Un sistema económico no puede reducirse a una pura relación de /

fuerzas entre hombres y grupos; en el campo económico y social no existe una unidad orgánica natural entre los productores, desde que el utilitarismo cuantitativo y la sola consideración del precio de coste es la única norma que fijan las posiciones de la producción y de la distribución del trabajo y desde el momento en que la clase social y no la cooperación en la comunidad profesional es quien distribuye a los hombres en la sociedad.

En épocas del capitalismo liberal, el equilibrio económico era el resultado de la concurrencia de una multitud de pequeñas empresas en el marco de la ley de la oferta y la demanda. La productividad obtenida por una concurrencia desenfrenada y por un uso sin escrúpulos de la riqueza, despreciaba la moral y conducía a graves injusticias sin evitar las crisis económicas que se sucedían con regularidad.

En su avance el neocapitalismo ha sustituido esta concurrencia de carácter atomístico por una relación de fuerzas entre grupos organizados y en tanto y en cuanto los representantes de estos grupos estén animados por el solo espíritu de lucha sin mirar al bien común, tampoco se cumplirán las leyes de la moral.

La pacificación social, si quiere ser razonable y humana, no puede obtenerse por eliminación de uno de los elementos en conflicto.

Estos excesos inspirados en una concepción liberal de la economía y favorecidos por el olvido de la moral en la conducta individual y colectiva de los hombres, produce como reacción la afirmación de una posición que enfoca la organización de la economía a dirección del Estado, lo que puede entrañar consecuencias peligrosas para el hombre.

En numerosos países el estado moderno está en trance de convertirse en una gigantesca máquina administrativa, somete a su administración los sectores políticos, económico, social e industrial. Es probable que así el sentido del bien común se cierre en la conciencia de los individuos y el Estado pierda cada vez más el carácter primordial de una comunidad de ciudadanos.

El gran peligro moral del estatismo radica para Pío XII en la // despersonalización de los hombres y la pérdida del sentido del bien común.

La doctrina de la Iglesia es opuesta en su concepción al equilibrio económico de conjunto. Rechaza que la actividad económica dependa del derecho público, aun cuando el Estado deba intervenir para orientarla.

Basándose en la naturaleza racional y social del hombre postula que la organización económica sea el resultado de una libre colaboración de los // hombres y de una asociación de sus agrupaciones.

La armónica unidad de la actividad económica resulta de las libres uniones y de las libres organizaciones de los grupos profesionales. Aparece así una concepción organicista de la economía que responde a una sana concepción filosófica de las sociedades humanas, alejada del individualismo liberal y de la disciplina burocrática.

Sobre la acción del Estado en las economías modernas la Iglesia observa que los poderes públicos tienen un papel indiscutible de coordinación que se impone aún más en la interrelación actual de las condiciones sociales. Sin el / concurso del Estado no puede realizarse una política económica de conjunto que favorezca la cooperación activa de todos y el incremento de la producción de las empresas, fuente directa de la renta nacional, promoviendo convenientemente el desarrollo productivo en función del progreso social.

En síntesis: la DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA se resume en la organización económico^y social como una resultante de la unión entre los hombres y sus organizaciones profesionales y sociales en la búsqueda del bien común, en un esfuerzo libre y espontáneo que el Estado tiene el deber de estimular, canalizar y orientar.

La cooperación como elemento de la organización económica

Tiene doble función agrupando a los económicamente débiles y evitando la excesiva concentración de los poderosos. De ahí que se deberá:

a) Agrupar a los económicamente débiles

La economía moderna se caracteriza por el fenómeno de la concentración, si bien ciertos sectores no participan del mismo como la agricultura, el artesanado y el comercio al por menor. Si bien su actividad no puede ser dominante, ocupa inclusive en economías progresivas del 20 al 30 % de la población alcanzando en el producto nacional una proporción nada despreciable.

Estos sectores con unidades diversas, cuyas estructuras se manifiestan favorables al florecimiento de los valores humanos deben ocupar un papel de significativa presencia en el ordenamiento económico, pero para ello es necesario / agruparse para de esa manera ejercer un poder compensador hacia la debilidad propia de su talla.

Al respecto en su mensaje del 1/9/44 Pío XII señalaba que la pequeña y mediana propiedad agrícola, artesana y profesional, comercial e industrial, debe ser garantizada y favorecida; las uniones cooperativas deberán garantizarles las ventajas de la gran explotación.

En lo vinculado a la agricultura Pío XII indicaba las ventajas / de la cooperación que permiten conservar las pequeñas propiedades y disfrutar de / las ventajas reservadas a los grandes cultivadores. Juan XXIII sobre el tema afirmaba la importancia de la asociación en particular a los sectores que se basan en la empresa familiar. Asigna pues a las cooperativas un claro papel al garantizar a las pequeñas unidades económicas las ventajas de las grandes empresas.

A toda empresa grande o pequeña la asociación le es necesaria para cumplir su misión productiva. Entre las principales observamos una función técnica, una función económica, una función social y una función de gestión.

La técnica creciente de la economía moderna hace que esta función sea cada vez más difícil de dominar. Las grandes empresas consagran especialistas a cada una de estas funciones. ¿Cómo podrán las pequeñas empresas que deben afrontar grandes dificultades procurarse la ayuda de especialistas? Poseen cifras de ventas

mucho menores, no soportan por sí tales gastos generales. Se les ofrece una solución al agruparse para financiar entre varios los servicios que gravan al presupuesto de cada una de ellas. El campo en donde primeramente halló eco tal directriz fue el de la agricultura en donde la cooperación le permitió adquirir un aspecto completamente nuevo, así aseguran colectivamente sus aprovisionamientos, la transformación y venta de sus productos en condiciones técnicas y de competencia capaces de asegurar un puesto en la economía moderna.

El pequeño comercio y el artesanado, de espíritu más individualista entró con más retraso por este camino de organización profesional.

Así formalizar el deseo legítimo de los particulares de una firme colaboración a fin de no sucumbir a la presión de las grandes empresas y de salvaguardar su independencia e iniciativa. Es indudablemente una ventaja para todos / que las pequeñas y medianas empresas se organicen en todos los campos y muestren mejor sus cualidades distintivas.

Las cooperativas entre comerciantes y artesanos constituyen una de las formas privilegiadas de esta colaboración. Las centrales comunes de adquisición entre los pequeños comerciantes consideran la estructura cooperativa como la / más adecuada para sus fines. Entre los "económicamente débiles" también hallamos // ciertas clases sociales menos favorecidas. También aquí la asociación y la cooperación son de gran importancia.

b) Evitar los peligros de la concentración

La fórmula cooperativa adquiere relevancia en la finalidad de agrupar a los débiles y defenderlos en una sociedad como la actual sumamente distorsionada, desempeñando al mismo tiempo un papel interesante en los casos de concentraciones excesivas que tiendan a adquirir un carácter inhumano.

La institución de asociaciones o unidades cooperativas en todas las ramas de la economía nacional sería muy ventajosa para el fin perseguido y también para el mejor rendimiento de la empresa, orientando la conformación de empre-

sas no en función del capital sino en función de una economía social.

Digno es señalar que el carácter mecánico de la vida y el trabajo en común no favorece al hombre, que debe orientarse en unidades en donde se dé / un espíritu comunitario. Las condiciones inhumanas son por lo general consecuencia de la concentración capitalista que sólo actúa en función del capital y no de la // economía social.

El tipo de organización cooperativa es simple y concuerda mejor con las modalidades cambiantes de los hechos económicos que los rígidos marcos administrativos, respetando por sobre todo los grados de iniciativa y la responsabilidad, permite la formación de hombres al mismo tiempo que su selección, profundiza su sentido social a la vez que su competencia.

Podríamos así llegar a la sociedad económica estructurada mediante instituciones cooperativas que reuniendo las ventajas técnicas y económicas de / la concentración no caería en los peligros de la integración cuando ésta se realiza partiendo de los imperativos del capital o cuando surge de un esfuerzo administrativo de carácter burocrático.

En su virtud, que la Iglesia deseosa de favorecer en el orden // económico la promoción de valores humanos, aliente la organización de tipo cooperativo.

Contribuir al desarrollo de los países subdesarrollados

El desigual desarrollo económico de los países del mundo consti-
problemas
tuye uno de los más grandes/que se plantea en nuestro tiempo a la conciencia de la humanidad.

La verdadera solidaridad de los pueblos exige que los menos favorecidos no sean condenados a permanecer siempre como objeto de asistencia, sino que se recauden los medios para reordenar en forma duradera esta situación de injusticia; la "mater et magistra" la encasilla con precisión cuando dice "tiene su origen,

ante todo, en un régimen económico primitivo o atrasado".

Una estructura económica primitiva conduce a una baja producción y engendra una miseria permanente. Juan XXIII preconiza la creación de una organización cooperativa para responder a este doble aspecto del desarrollo.

Es indudable que cierto número de factores son exteriores y se deben resumir en una diferente postura de los países poderosos, en asistencia técnica y financiera, en un saneamiento de los intercambios internacionales, en particular del comercio basado en productos básicos y materias primas, pero no menos importante que los factores externos son los concernientes a la propia estructura interna de su país.

Las organizaciones cooperativas darán a los habitantes aptitudes y cualidades profesionales y competencia técnica y científica poniendo a su // disposición los capitales indispensables para orientar y acelerar el desarrollo económico conforme prácticas modernas. La cooperación con su flexibilidad puede adaptarse a las condiciones más diversas, a la agricultura, al artesanado y a todas // esas formas de actividad que existen con rutina en sus métodos y a los que la cooperación puede modificar progresivamente sin cambios bruscos.

La cooperación no sólo aporta procedimientos y técnicas modernas que permiten reunir los escasos capitales de que disponen los habitantes, habituándolos a agruparse, tomando iniciativas y asumiendo responsabilidades.

Este efecto bienhechor originado por el sistema cooperativo en las condiciones materiales de producción y en la mentalidad de los productores, se adapta perfectamente a los países en vías de desarrollo. Pero considerando la posibilidad de las cooperativas de agruparse en federaciones, creando uniones cada vez / más vastas y complejas, la cooperación puede acompañar al desarrollo de un país y responder así a las crecientes necesidades de organización y competencia. Juan // XXIII propone la cooperativa como un medio para atacar y eliminar en sus causas el

estado primitivo que padecen los países subdesarrollados.

Condiciones que han de cumplir las cooperativas y sus adheridos

I - Adaptarse al mundo en evolución

Los primeros avances de la cooperación se realizan en el mundo económico del capitalismo industrial de concurrencia muy diferente al neocapitalismo contemporáneo.

La cooperación no siempre ha comprendido a tiempo las nuevas dimensiones del mundo donde tiene que actuar. En muchos sectores económicos la cooperación se ha adaptado pero en la actualidad pueden seguir encontrándose aún cooperativas anquilosadas, por apegadas a las formas del pasado y administradas por dirigentes que ignoran las leyes de la economía moderna.

Juan XXIII significa que "estas dos formas de empresas artesana y cooperativa pueden ser viables, adaptándose constantemente a las estructuras, al funcionamiento de la producción, y así a las nuevas situaciones que se presenten, determinadas por los progresos de la ciencia y de la técnica como así también a / las exigencias cambiantes y a las preferencias de los consumidores (Mater et magistra)

Las empresas capitalistas poseen por lo general un poder de reacción más rápido para hacer frente a las nuevas y sucesivas modificaciones de la demanda y modificar con más audacia sus propias estructuras, aunando en ella valores humanos y recursos financieros.

Frente a este problema Juan XXIII propone que la cooperación // atienda a la buena formación de sus propios miembros, sin duda, una inversión a largo plazo rentable; siendo necesaria una política económica idónea en lo relacionado a la institución, régimen fiscal, a los créditos y a la seguridad social, ello permitirá favorecer el régimen cooperativo y artesanal máximo en consideración de que estos sectores son portadores de valores humanos auténticos y contribuyen al pro- /

greso de la civilización.

II - Respetar el espíritu cooperativo

La cooperación debemos considerarla como un movimiento económico que sirve a la educación, trata por sobre todo de la unión en la necesidad de formar hombres más perfeccionados individualmente, fundamentados en virtudes morales, intelectuales, y una competencia adquirida por un esfuerzo laborioso. Juan XXIII / en "Mater et Magistra" señala la necesidad de buena formación técnica y humana, para una entrega al servicio del prójimo y un mayor sentido de responsabilidad. // Pío XII significaba que la "formación de los trabajadores verdaderamente cristiana, que sobresaliendo a la vez en su capacidad, en la práctica de su arte y en su conciencia religiosa, sepan armonizar la firme protección de su interés económico con el sentimiento más estricto de la justicia y con la voluntad sincera de colaborar / a la renovación cristiana de toda la vida social". (Alocución a las Asociaciones Católicas de Trabajadores Italianos, 29-6-48).

Ciertamente la vida religiosa no tiene por objeto la buena marcha de las instituciones temporales, pero no es menos verdad que la búsqueda de // Dios, cuando es sincera y vive en el pueblo, conduce por añadidura al saneamiento de las relaciones sociales y al buen uso de las organizaciones económicas o profesionales.

- La cooperación al servicio de la financiación agropecuaria

El crédito agrícola ha constituido siempre un problema para el agricultor. En muchos países, particularmente en las áreas subdesarrolladas, es urgente su solución.

Se admite generalmente, que la mejor forma de resolver este problema es la formación de cooperativas. En países como Holanda, Japón y Alemania, / en los cuales se han desarrollado bastante estas cooperativas, más del 70 % de los créditos otorgados a los agricultores es provisto por las cooperativas a bajas ta-

sas de interés. Pero lo que es aún más importante es que , dada la competencia en el otorgamiento del crédito de las sociedades cooperativas, en estos países se han reducido también considerablemente las tasas de interés sobre préstamos a los agricultores, por otras entidades.

La situación es un poco diferente en los países subdesarrollados; los agricultores dependen de prestanistas y fuentes privadas de crédito para casi / el 95 % del crédito utilizado y pagan exorbitantes tasas de interés.

De acuerdo con la FAO (Estudio sobre la Alimentación y la Agricultura durante 1959), la tasa de interés pagada por los agricultores a los prestanistas fue como sigue:

India.	25-50	por	ciento	por	año	o	más
Indonesia	50-100	"	"	"	"	"	"
Camboya	80-100	"	"	"	"	"	"
Filipinas	25-400	"	"	"	"	"	"

Las tasas son similares en otros países subdesarrollados. En // Vietnam la tasa de intereses es de 100 % y en Tailandia varía de 18 al 300 % anual.

El papel jugado por las cooperativas en estos países es todavía muy modesto. La proporción del crédito cooperativo a los agricultores alcanza en Ceilan el 4,1 %, India 3,1 % y Pakistán 13 %.

La razón principal por la cual los agricultores no hacen un mayor uso del crédito cooperativo, es que no existe suficiente crédito de esta clase.

El desarrollo del crédito cooperativo en su forma tradicional, no sigue un proceso rápido. Cierta grado de confianza en sí mismos y de educación para entender las ventajas del cooperativismo son necesarios para que los agricultores se decidan a ser ellos sus propios banqueros. Estas condiciones no se presentan en países en desarrollo donde por siglos los agricultores han estado sujetos a

un endeudamiento constante, donde la enseñanza es pobre y la educación limitada.

¿ Cómo puede el cooperativismo ser promovido y **alevado** en estos países en una era en que todo progresa rápidamente ? Tal es el problema que encaran los gobiernos de estos países, quienes generalmente tienen buena disposición para desarrollar el cooperativismo. Su respuesta es que el cooperativismo debe ser iniciado, promovido y financiado por el Estado, sin esperar a que los agricultores tomen la iniciativa en la forma tradicional.

La promoción estatal del cooperativismo no es necesariamente un mal en sí mismo. Aun en los países occidentales, con algunas excepciones como Dinamarca y Holanda, el cooperativismo agrícola ha sido atendido en una u otra forma / por el Estado. Los aspectos negativos de la promoción y financiamiento estatales / resultan en la formación de una burocracia que tiende a mantener a las cooperativas en una disposición de dependencia. Semejante situación persiste por ejemplo en la / India, a pesar de la política gubernamental de apartar a las cooperativas del control oficial.

Lo que es peor, las Agencias estatales consideran algunas veces que la función del cooperativismo es servir a ellas mismas y no al contrario. La Administración para la Agricultura y Financiamiento Cooperativo en las Filipinas es un ejemplo típico de esto. Esta institución, tiene el poder exclusivo para organizar cooperativas, y actúa como agente para recolectar depósitos de los agricultores en conexión con las disposiciones de la reforma agraria; esta actitud perjudicaría el interés en el cooperativismo.

El problema, por consiguiente, es encontrar la forma de combinar el financiamiento estatal y la independencia cooperativa.

En algunos países la solución parece encontrarse en la limitación de la participación estatal en el capital de los bancos cooperativos. En Pakistán, el segundo plan quinquenal señala que la mejor forma para resolver el problema del

crédito agrícola descansa en el establecimiento de cooperativas. El plan plantea el establecimiento de los bancos cooperativos con participación estatal de no más del 30 % de capital. Al mismo tiempo, con el fin de permitir el desarrollo del genuino cooperativismo, los Bancos Centrales Cooperativos y los Bancos Cooperativos propuestos no podrán hacer préstamos a particulares.

El Banco Cooperativo Agrícola de Irán, establecido en 1953, ha / desempeñado un magnífico trabajo en la promoción del desarrollo cooperativo. Sin embargo, sólo una pequeña proporción de los agricultores ha obtenido crédito a través de esta Institución. La conclusión del Banco es que el desarrollo de las cooperativas requiere la creación de un Banco Central Cooperativo para agricultores, / cuyo capital estaría compuesto por los medios actualmente disponibles para préstamos a los agricultores y en donde sólo las Cooperativas Rurales y las Uniones Cooperativas podrían ser accionistas.

Sin embargo, la sola limitación de la participación estatal en las sociedades de crédito cooperativo no puede asegurar un desarrollo completo. La solución debe incluir la eliminación de la burocratización y la gradual transferencia del capital de los bancos cooperativos estatales a sociedades de crédito cooperativas privadas, aun cuando el capital haya sido cien por ciento gubernamental.

Las prácticas burocráticas muchas veces impiden que los agricultores aprovechen las ventajas del crédito cooperativo. Las cooperativas de la India trabajan tan lentamente, que puede llegarse el tiempo de la cosecha antes que un / agricultor reciba un préstamo solicitado para comprar semillas. Al agricultor no le queda otra alternativa que solicitar crédito a los prestanistas.

Se afirma que las razones de tal ineficiencia son la recuperación insatisfactoria y las dificultades para obtener garantías de los agricultores. Algunos experimentos prueban que la rápida expedición de los créditos no necesariamente resultan de una recuperación insatisfactoria. Un proyecto piloto operado en la

India por la Liga de Cooperativa de los EE.UU. en colaboración con la Unión Cooperativa Indú, ha dado buenos resultados. Los créditos son otorgados a los agricultores a una tasa del 6,5 % sobre las únicas bases de buena fe y voluntad para trabajar. No menos del 95 % de los créditos fueron recuperados y la producción de alimentos se incrementó en un 15 %. El éxito de este plan fue tal que la Fundación Ford ha decidido extenderlo a 2000 villas más.

La experiencia muestra que los bancos estatales cooperativos // pueden ser trasladados al control privado. Esto ha sido probado en países de diferentes regiones y condiciones como Finlandia, Estados Unidos y Japón.

El sistema norteamericano es particularmente interesante. Los // bancos cooperativos fueron establecidos por el Estado, pero las sociedades cooperativas prestatarias fueron obligadas a comprar acciones por una cantidad equivalente al 5 % de crédito obtenido. Este sistema ha dado tan buenos resultados que el capital de los bancos ha pasado gradualmente a manos de las cooperativas. Por esta vía se han formado el capital cooperativo y un fuerte sistema de crédito cooperativo. Si los agricultores y las cooperativas tienen que ser financiadas de acuerdo con / sus necesidades, ellos mismos deben contribuir a la formación de las sociedades de financiamiento en proporción a los servicios que obtienen.

Aplicado a sociedades cooperativas locales, el sistema permitiría un incremento constante del capital cooperativo y un interés creciente de los miembros en el trabajo cooperativo.

Existe, sin embargo, otro problema que tiene que ser considerado. En la mayor parte de los países subdesarrollados no existen fondos suficientes disponibles para financiamiento agrícola, según es señalado por la Comisión Económica para el Sudeste de Asia en su reporte de 1960 acerca del Crédito Cooperativo Agrícola. A falta de una solución satisfactoria, parece necesario el establecimiento / de un Instituto Internacional de Crédito Cooperativo, según ha sido propuesto por

varias dependencias. El capital inicial podría ser provisto por diferentes gobiernos o por instituciones financieras existentes como el Banco Mundial y puede ser / gradualmente incrementado y transferido a manos de organizaciones nacionales cooperativas, a través del sistema de compra de acciones en proporción al crédito obtenido. Así, una fuerte institución internacional cooperativa podría ser creada para establecer un nuevo vínculo entre los movimientos cooperativos de varios países.

En conclusión, se verifica que el problema de las relaciones entre el Estado y los movimientos cooperativos, ha adquirido un nuevo carácter en nuestros tiempos.

El Financiamiento Estatal del Cooperativismo para propósitos de / acelerar su desarrollo, es de una significación excepcional. Por tanto, las formas de organizar un financiamiento efectivo, de evitar la burocratización de la acción estatal, de desarrollar métodos que permitan al cooperativismo adquirir preponderancia sobre las agencias estatales y de encontrar medios de colaboración internacional para procurar asistencia a las áreas subdesarrolladas, adquirieron una importancia primordial y merecen consideraciones inmediatas.

b) La cooperación y el Estado

Los gobiernos de varios países han atribuido una importancia considerable al desarrollo de las instituciones cooperativas como medio para estructurar y canalizar el espíritu de iniciativa y ayuda mutua de sus pueblos a fin de // que por esta vía se incrementa su eficacia en la agricultura, pequeña industria y distribución de productos esenciales. Los gobiernos han adoptado diversos métodos para fomentar su creación y desarrollo. Las circunstancias se derivan desde la promoción de leyes, hasta la de asumir responsabilidades en lo relacionado a la orientación y mejoramiento de las actividades de cada una de ellas.

Es de destacar al respecto la importancia del marco legislativo / que sirve de fundamento a la explotación de tales sociedades, si bien el mismo es

variable de un país a otro. Su orientación puede limitarse a darle personalidad jurídica a las instituciones cooperativas; establecer las condiciones que debe reunir una sociedad para poder actuar como cooperativa y tener condición jurídica y privilegios de tales sociedades; definir la fiscalización que deba ejercer el gobierno / para tener la seguridad de un control sobre su actuación en el marco de la comunidad; condicionar regímenes de excepción en materia impositiva. En algunos países se han creado ministerios y organismos encargados de fomentar el movimiento cooperativo, variando sus funciones desde el registro y baja de sociedades hasta el de inspección y verificación contable pasando por el asesoramiento técnico y la ayuda financiera.

En los países desarrollados la mayor parte de las funciones expuestas las cumplen las propias cooperativas. En los menos desarrollados, en que el movimiento cooperativo se halla en la fase inicial y crítica del desarrollo, a los fines de orientar y ayudar a su expansión, la intervención del gobierno para este tipo de funciones, en particular lo relativo a publicidad, la formación de la mentalidad cooperativa y todo lo vinculado con la gestión empresarial. Importante, // además, es un servicio de vulgarización para la pequeña industria. Aquí precisamente es donde las cooperativas industriales suelen beneficiarse de los servicios de / fomento y asesoramiento de que habláramos precedentemente.

Es importante considerar también las medidas especiales para estimular la organización cooperativa principalmente en el sector de la pequeña industria.

Para ello ejemplificaremos con el caso de la India, cuyo gobierno en 1956 y en relación a una medida de política industrial afirmó la necesidad de / constituir un sector cooperativo amplio y en vías de desarrollo,

Se decidió entonces que las industrias de artesanía a domicilio y pequeñas industrias se organizaran cada vez más en sentido cooperativo que per-

mitiera al pequeño productor beneficiarse con las ventajas que reporta la compra de materias primas y la venta de los productos en gran escala, del acceso al crédito industrial y la utilización de métodos y técnicas perfeccionadas.

Hacia el período 1956/61 se ha previsto un crédito de 2000 millones de rupias para el desarrollo en este sentido de la pequeña industria. Las medidas tomadas como base y que pueden considerarse tipo, inclusive para cualquier circunstancia similar, serían:

- a) asistencia para la distribución y venta
- b) facilidades crediticias
- c) mejores técnicas de producción

Se crearon a tales fines asociaciones que se derivan hacia determinados sectores de la pequeña industria con el propósito de reforzar y fomentar el desarrollo de industrias particulares, jugando un serio papel en las mismas las cooperativas.

También adquiere relevancia en Japón el organismo de pequeñas empresas dependientes del Ministerio de Comercio o Industria que tiene a su cargo el sector vinculado a la pequeña empresa dedicando un serio análisis a la cooperativa.

Existe una ley de cooperativas de pequeñas industrias promulgada en 1949 que orienta la organización y desarrollo cooperativo en tal sector.

El organismo presta un servicio especial de asesoramiento e inspección para cooperativas a cargo de un equipo de investigadores que examina el funcionamiento de las cooperativas y sugieren las mejoras que consideren esenciales. Inclusive tiene facultades para conceder subvenciones en la etapa inicial de formación de cooperativas.

5.- LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO Y SU PAPEL EN LA ECONOMÍA MODERNA

- a) El papel de las instituciones de fomento en la economía moderna

Cada vez se hacen más comunes y también más necesarias las entidades encargadas de promover el establecimiento o de facilitar el capital de empre-

sas industriales, de una manera especializada y con el propósito definido de impulsar determinadas actividades por encima de lo que espontáneamente están logrando / las instituciones tradicionales. Esa necesidad es un hecho tanto en los países más desarrollados como en los subdesarrollados, aunque en aquéllos las instituciones / financieras tradicionales son mucho más capaces de cumplir las funciones crediticias, el capital es más abundante y también es más fácil disponer de los requisitos técnicos y del ambiente económico propicio para que las inversiones se realicen de manera espontánea. En los países poco desarrollados tales condiciones propicias no existen y por lo tanto se hace más necesario que las entidades de fomento surjan y se fortalezcan. Por lo común el capital es escaso y por lo tanto se necesita de una acción premeditada y enérgica para estimular los ahorros y para canalizarlos hacia las actividades más productivas para la economía. Las fuerzas de la expansión existentes en una economía subdesarrollada no son suficientes para estimular y lograr la realización de muchos proyectos industriales. Las ganancias del sector privado no son suficientes para financiar las nuevas inversiones en un monto adecuado. No hay mercados de capitales verdaderamente organizados y es difícil por consiguiente obtener la suscripción pública del capital que se necesita. El sector privado no es capaz por sí solo de presentar suficientes garantías como para obtener préstamos en el exterior. En fin para que una adecuada tasa de expansión industrial sea posible, parece inevitable que una entidad especial se haga cargo de suprimir obstáculos y de crear estímulos. Tal entidad para cumplir eficaz y completamente esas finalidades debe ser oficial. Debe representar los intereses de la colectividad; de // otra manera no podría distinguirse suficientemente de las entidades privadas que / también en los países poco desarrollados están cumpliendo una parte de esas funciones y no las podría cumplir en su totalidad.

El papel de una entidad de fomento de esas condiciones puede significar mucho para la expansión de la totalidad del sector industrial a pesar de /

que en un régimen democrático así fuere capitalista la mayoría abrumadora de las decisiones sobre inversiones nuevas las asuma el sector privado. El papel principal es entonces el de reforzar el sector privado pero con un criterio de bienestar colectivo y no de utilidades o beneficios personales. El que no quite estrictamente el criterio de beneficios, permite a la entidad de fomento realizar inversiones directas en las que el sector privado podría tener aprensión por tratarse de líneas nuevas o demasiado arriesgadas y que sin embargo pueden ser estratégicamente vitales para la expansión del sector industrial y de la economía en general. También / se hace posible la preparación sistemática y en gran escala de los proyectos que / eventualmente pueden ser aprovechados por la propia industria privada, como asimismo el otorgamiento de préstamos a plazos y en condiciones que las fuentes financieras privadas no podrían acoger. Así la existencia y el funcionamiento de un instituto de fomento que represente los intereses generales del desarrollo significa la aparición en el complejo económico de un país, de una fuerza capaz de desviar un poco, pero siempre en sentido constructivo y favorable, las tendencias espontáneas de la economía. Los fondos que se entregan al instituto pueden escoger líneas con alta / prioridad social, de rentabilidad poco atractiva, en las cuales la iniciativa privada puede estar quedándose atrás por diversas circunstancias pero que la sociedad económica necesita para su bienestar general o para su expansión. Es natural, por lo tanto, que el gobierno deba mantener una importante ingerencia en el manejo del instituto a crearse y que éste no pueda actuar en razón simple de intereses privados sino primordialmente en razón de intereses públicos. Lo anterior no elimina la necesidad de que un instituto de fomento trate de que sus inversiones sean lo más rentables posibles y de que se quiera fortalecer a base de los recursos propios. Si esas dos condiciones de sanas finanzas no se tienen en cuenta, no podrá evidentemente una entidad de fomento volverse tan poderosa como para cumplir eficazmente sus fines. La ingerencia del gobierno en el manejo del instituto debe, por otra parte,

asegurar que en éste no se reflejen las incidencias políticas del país. La entidad debe de tener una categoría jurídica que la haga responsable de sus propias acciones, que le permita decidir sus gastos sin sujeción a las normas y procedimientos por lo general tan dispendiosos de la administración pública regular y que se conduzca independientemente de los vaivenes políticos.

b) Bancos de fomento

Los bancos de fomento no sólo deben proponerse facilitar capitales al sector industrial, sino también movilizar ahorros, espíritu de empresa y conocimientos prácticos para la inversión productiva; esta orientación de los institutos de crédito recién aparece luego de la segunda guerra mundial.

Es evidente que los últimos 50 años fueron testigos de cómo los países subdesarrollados se vieron impelidos a apresurar el ritmo de su desarrollo económico, viendo el mismo a través de su proceso de industrialización; sin embargo, en la mayoría de los países el progreso ha quedado detenido por ciertos impedimentos, entre los cuales la escasez de capital para la inversión industrial ha sido uno de los más importantes. La industrialización de las naciones más adelantadas se consumó por el autofinanciamiento, siendo en sus primeras etapas de marcha lenta. Los países subdesarrollados movidos por la celeridad de su progreso político, sintieron la necesidad de acelerar su madurez económica. Pero sus recursos no permitían una acumulación de ganancias como para financiar una tasa de crecimiento que les resulte satisfactoria; el capital en forma de ahorro privado no alcanza a cubrir las necesidades del proceso industrializante.

Una segunda consideración del desarrollo industrial es un mecanismo eficaz para encauzar hacia la inversión productiva gran parte de los ahorros. La ausencia de un mercado de capitales verifica que no se trabaja en las técnicas de financiamiento de inversiones. También la cortedad de iniciativa por parte de la comunidad industrial para conocer y aprovechar las innovaciones tecnológicas del caso

es otro de los obstáculos con que se tropieza. En el orden internacional del // B.I.R.F. se mostró desde un principio interesado en los bancos de fomento, atento a la circunstancia que ofrecían una solución práctica a las dificultades con que se tropezaba para financiar proyectos industriales de poca cuantía.

El mayor y mejor conocimiento de las necesidades regionales y de sus empresas fijaba el atractivo que ejercían los bancos de fomento como vehículos para que el Banco Internacional impartiera su ayuda a la industria privada, cumpliendo así una labor significativa en el plano del desarrollo económico como instrumento de gran eficacia. Así cada banco es una respuesta a las necesidades particulares del país a que sirve y al ambiente político, económico y social en cuyo seno funciona.

La mayoría son instituciones oficiales, de propiedad y dirección gubernamentales, otros pocos mixtos y algunos privados. Algunos representan un papel importante como instituciones de financiamiento; otros son fuente de capital tanto para iniciativas privadas como públicas. La mayoría ayuda únicamente a empresas industriales, pudiendo financiar empresas fabriles de servicio; medianas y grandes empresas y otros a pequeñas empresas y artesanos.

Algunos bancos que investigan la posibilidad de inversiones y / otros se lanzan directamente a la competencia industrial fundando empresas hasta / que el capital privado se encargue de ellos. Otros fomentan el mercado de capitales y tratan de extender la propiedad industrial vendiendo inversiones de sus carteras y colocando emisiones industriales.

Existen, como vemos, gran variedad; ello indica que no hay un solo modelo aplicable a todos los países; la estructura dependerá de los fines y el medio ambiente económico, social y político en donde desarrollen sus actividades. Es notorio que su finalidad es trascendental y corresponde preguntarse:

1º - Va a ser solamente una institución financiera?

2º - Ofrecerá ayuda técnica?

3º - Prestará dinero o comprará acciones?

4º - Tendrá en cuenta las pequeñas, medianas o grandes empresas?

Las respuestas determinarán la estructura del banco y si la misma deberá ser una institución oficial o privada. Al respecto es digno de destacar una serie de consideraciones, por las cuales en algunas situaciones se requiere financiación y dirección gubernamental, particularmente cuando se opera con el sector / público.

En cuanto su finalidad se halla vinculada a la iniciativa privada, no siempre es posible atraer capitales en ese sector y debe haber entonces subsidios estatales (financiando generalmente actividades de fomento) verificándose los mismos a largo plazo, ya que puede el Estado soportar tal situación, manteniendo la marcha de las empresas, obediendo a consideraciones distintas de las que rigen la inversión privada.

También la inversión privada es difícil, cuando se deban abastecer necesidades de capital a largo plazo (en particular a pequeños negocios) y en donde hay poca experiencia industrial, es así expuesto un tipo de financiamiento / arriesgado y resulta difícil establecer consideraciones de inversión que comprendan el riesgo a que se expone. Así la institución que se dedique a este tipo de financiación y cuyos prestatarios sean pequeños y numerosos, tendrá costo de administración elevados y sus rendimientos serán fijos y pequeños. Este es un caso de instituciones oficiales más que privadas, así los bancos oficiales libres de la urgencia de obtener grandes utilidades, pueden ver con mayor ecuanimidad la perspectiva de rendimientos fijos y bajos, afrontando mejor los gastos administrativos de muchos préstamos menores a clientes pequeños.

Si el ambiente es inflacionario y se piden créditos a largo plazo es difícil establecer un banco privado, los capitalistas dudan prestar a largo

plazo, cuando el valor de la moneda tiene tendencia a bajar. Es digno de reconocer que no se puede establecer un banco privado sobre una sana base económica si el gobierno no está dispuesto a dar apoyo financiero, pero en principio un ente privado bancario puede resolver sobre inversiones objetivamente en mejores condiciones, / por estar alejado de las presiones políticas, también tendrá una mayor libertad para contratar y despedir empleados, establecer procedimientos administrativos y fiscales que se adapten a sus propósitos y necesidades. Todo lo expuesto no implica / desechar ninguno de los criterios expuestos ya sea a través de la banca privada u oficial, sino simplemente señalar que para los accionistas de un banco privado la inversión debe de producir rendimientos satisfactorios. Para un banco privado de / fomento, ello implica no sólo inversiones sanas, sino que la institución resulte / debidamente justificada y esté económicamente dirigida.

Posiblemente en los bancos oficiales la acción de rendir cuentas resulte menos eficaz como para que un organismo funcione como es debido, atento, a que no existe la responsabilidad de enfrentar a accionistas privados.

Su influencia en el desarrollo del mercado financiero es nada / despreciable, así, pues, al poder recurrir a operaciones de esta naturaleza las / inversiones en la industria irán en aumento. A este fin un banco de desarrollo / puede invitar a particulares y a instituciones especializadas a participar en las / emisiones en acciones y obligaciones que realice, como también puede operar caucio- nando emisiones de valores.

Así su significación entonces, es la de interesar a los ahorradores en los valores industriales haciéndoles invertir en ellos sus disponibilidades, desarrollando en esta forma el mercado financiero. Antes de proceder a sus / propias operaciones de inversión, los bancos de desarrollo contribuyen a la novilización de los capitales necesarios para la financiación de la industria.

La novilización del ahorro privado a través de los bancos de de-

plazo, cuando el valor de la moneda tiene tendencia a bajar. Es digno de reconocer que no se puede establecer un banco privado sobre una sana base económica si el gobierno no está dispuesto a dar apoyo financiero, pero en principio un ente privado bancario puede resolver sobre inversiones objetivamente en mejores condiciones, / por estar alejado de las presiones políticas, también tendrá una mayor libertad para contratar y despedir empleados, establecer procedimientos administrativos y fiscales que se adapten a sus propósitos y necesidades. Todo lo expuesto no implica / desechar ninguno de los criterios expuestos ya sea a través de la banca privada u oficial, sino simplemente señalar que para los accionistas de un banco privado la inversión debe de producir rendimientos satisfactorios. Para un banco privado de / fomento, ello implica no sólo inversiones sanas, sino que la institución resulte / debidamente justificada y esté económicamente dirigida.

Posiblemente en los bancos oficiales la acción de rendir cuentas resulte menos eficaz como para que un organismo funcione como es debido, atento, a que no existe la responsabilidad de enfrentar a accionistas privados.

Su influencia en el desarrollo del mercado financiero es nada / despreciable, así, pues, al poder recurrir a operaciones de esta naturaleza las / inversiones en la industria irán en aumento. A este fin un banco de desarrollo / puede invitar a particulares y a instituciones especializadas a participar en las / emisiones en acciones y obligaciones que realice, como también puede operar caucio- nando emisiones de valores.

Así su significación entonces, es la de interesar a los ahorradores en los valores industriales haciéndoles invertir en ellos sus disponibilidades, desarrollando en esta forma el mercado financiero. Antes de proceder a sus / propias operaciones de inversión, los bancos de desarrollo contribuyen a la novillización de los capitales necesarios para la financiación de la industria.

La novillización del ahorro privado a través de los bancos de de-

sarrollo ha necesitado el apoyo efectivo de los poderes públicos, atento la secuencia de los gastos administrativos elevados que irrogan; dicho apoyo ha constituido un elemento esencial para la consolidación de su estructura financiera. Así las facilidades fiscales e impositivas, los créditos oficiales, etc. son básicos en esta fase.

En los países subdesarrollados el problema es crítico antes de crear tales bancos de fomento. De esta forma los capitalistas privados o banco comerciales eran las metas del desencuentro financiero, ambos no prestan a largo plazo y cobran intereses de usura los primeros y elevados los segundos, aparte de las seguridades y exigencias para facilitar dinero en préstamo. Estas empresas nuevas necesitan / por lo general créditos a largo plazo, así la necesidad de estos bancos de desarrollo, que no deben entrar en competencia con otras instituciones que prestan dinero, sino completar el sistema crediticio con miras al desarrollo industrial. Deben // pues verificar, mayores plazos, debidas garantías, rentabilidad empresarial adecuada y tasas de interés (si bien cercanas a las del mercado del dinero) menores.

La mayor necesidad de aplicación de los créditos otorgados por los bancos de desarrollo son para las empresas nuevas. El apoyo puede orientarse en este caso a la suscripción de capitales en acciones, forma actual y de ganada reputación y de gran practicabilidad mundial, en donde el banco de desarrollo asegura la percepción de sus beneficios y la empresa receptora de fondos no queda bajo el peso de las cargas fiscales. De esta forma el sistema radica en conceder préstamos convertibles en acciones o con opción para la compra de las acciones, en donde la empresa verifica la consolidación de su crédito a través de la conversión del préstamo en acciones y de donde pueden tomar préstamos más fácilmente en el futuro de necesitarlos. Así, ambas se benefician, el banco con operaciones que le producen beneficios inmediatos y regulares y la empresa por razones fiscales puede serle menos oneroso un préstamo que una emisión de acciones.

Otra forma típica de proveer ahorro privado a la industria es respondiendo a particulares preferencias del prestamista (ahorrista) a través de la coparticipación del banco y aquéllos, mediante certificados representativos de un grupo de acciones o bonos de la cartera del banco (forma ésta adoptada por la Nacional Financiera de México: los certificados de participación tienen rendimiento fijo garantizado, garantía estatal y rescatables a la par). Surge la pregunta de cómo se deben financiar y cómo se financian estas instituciones en los países en desarrollo para cumplir sus finalidades. Hay dos grandes separaciones: fondos recibidos como inversiones y fondos tomados como créditos a largo plazo, caracterizados / por acciones y bonos, respectivamente. Los segundos dan rendimiento fijo y garantido teniendo la ventaja de atraer al ahorro renuente a emplearse en operaciones riesgosas como son los que realiza el banco de desarrollo al alentar el crecimiento a través de nuevas empresas en ramas industriales también poco evolucionados en el / país, sin la perspectiva, en compensación, de altos rendimientos inmediatos. Por / ello predomina este tipo de utilización de las fuentes posibles de recursos, alcanzando entre 5 y 10 veces la relación de endeudamiento a capital propio en los balances de los bancos citados. La parte de capital propio generalmente en forma de acciones más las reservas y reinversión de utilidades, suele incluir la participa- / ción de bancos comerciales, otros entes financieros y sobre todo del Estado que son corrientemente los primeros accionistas, que constituyen el capital inicial del banco. Claro que la participación del Estado tiene por finalidad cubrir las necesidades iniciales en tanto no esté en condiciones el banco de atraer al ahorrista privado para formar el capital propio de la institución. Otra forma de estímulo que acuerda el Estado a la industrialización a través de estos bancos, consiste en asegurar al capital privado un dividendo mínimo anual. De tal manera, si los rendimientos de los primeros años no permiten pagar un dividendo satisfactorio, los subsidios estatales cubren la diferencia. En ciertos casos la participación estatal consiste en cré-

ditos a más de treinta años sin interés, restituibles al Estado en caso de liquidación sólo en la medida en que los demás acreedores hayan sido satisfechos, con lo que el Estado pasa a ser un proveedor de capital pero sin voz ni voto en la administración del banco.

También suelen obtener parte de los fondos de organismos internacionales. A este respecto, es conveniente recordar que en México p.e. y la India el Banco Mundial ha canalizado sus créditos a través de la Nacional Financiera y la Corporación financiera de la India respectivamente.

En una situación inflacionaria o en países con mercado financiero poco desarrollado, suele ser difícil recurrir a la colocación de bonos. Debe comenzar el banco su actividad con una posición financiera sólida que le permita luego recurrir con éxito y en forma ordenada al mercado de capitales y equilibrar siempre la relación deuda con fondos propios, de manera de asegurar al acreedor contra las pérdidas y al accionista un rendimiento satisfactorio sin que ello afecte la función esencial del banco como ente de desarrollo. Ese equilibrio debe ser mantenido asimismo en lo que hace a las condiciones de los préstamos o inversiones, referidas siempre al costo del capital invertido (en este aspecto cabe señalar la debida correspondencia entre el capital propio y los fondos colocados en forma de inversión de capital en compañías a las que financia); debe evitar en la medida de lo posible que el subsidio estatal aparezca disminuyendo el costo financiero al prestatario; y sustituir a medida que ello sea factible el capital estatal por el privado y por sobre todo, mantener la política de inversión y préstamos dentro de esquemas flexibles. Diversificación y adecuación de las condiciones del préstamo a aquellas que se le aplican al banco al tomar éste los fondos, son aspectos que los teóricos recomiendan para que el banco se mantenga en una línea sana que asegure la continuidad de una gestión eficaz en la materia. Finalmente se aconseja a este tipo de instituciones estar orientadas en cierta medida hacia el logro de un re-

sultado de la explotación favorable; ello pondrá freno a la posible tendencia a ofrecer capital a costo más reducido que el de plaza, con lo que crea un clima / competitivo poco sano y desalienta al mercado de capitales, a más de acostumbrar a las empresas a una financiación privilegiada que los hace medir con generosidad su propio rendimiento; la ganancia en el banco de desarrollo alienta la inversión privada en el mismo y permite formar reservas con lo que puede cubrir riesgos futuros y la experiencia en general indica que la mejor forma de controlar la eficacia operativa aun en el caso de una institución de este tipo, es referirla al rendimiento que deja la gestión.

6.- DISTINTOS MEDIOS ESPECIALIZADOS DE APOYO FINANCIERO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

a) Sistemas bancarios de aplicación a las pequeñas y medianas empresas.

Canadá: el banco industrial de desarrollo, propiedad del gobierno, con un capital de 25 millones de U\$S canadienses, íntegramente suscripto y pagado por el Banco del Canadá.

El control del Estado se halla ejercido a través del delegado del ministro de finanzas; mediante los poderes del ministro de finanzas sobre los comisarios, de la obligación del banco de rendir informes sobre el estado y actividades de la institución así como de la de remitir su informe, balance y cuentas anuales; a través de la obligación del banco de enviar al parlamento, después de haber sido recibido por el ministro, los ejemplares de su informe, balance y cuentas anuales. Tiene como órgano supremo un consejo de administración integrado por las mismas personas que forman el consejo del banco de Canadá, incluyendo al delegado del ministro de finanzas y al gobernador del instituto central que a su vez es el presidente del banco industrial de desarrollo y que son designados por el ministro de finanzas. Además cuenta con un comité ejecutivo integrado por un órgano de vigilancia / compuesto por dos comisarios, cuya función es vigilar la integridad de los accionistas y de los acreedores del Banco.

El Banco realiza sus funciones mediante el otorgamiento de préstamos, la garantía a préstamos de terceros y descuentos a empresas que se dediquen a la manufactura, transformación o refrigeración de bienes y mercancías, a la construcción, adaptación o reparación de buques o a la generación de energía eléctrica.

El Banco puede comprar, vender y mantener en cartera valores emitidos o garantizados por el gobierno; aceptar depósitos de deudores hechos con el fin de facilitar el pago de sus créditos con el banco; poseer los inmuebles necesarios para el asiento de sus negocios; mantener depósitos en c/c en el banco del Canadá o en cualquiera de los bancos asociados. La ley prohíbe al banco aceptar depósitos. El límite legal del banco para contraer deudas es el de tres veces el monto de su capital más las reservas.

Tiene el banco por principal preocupación la ampliación de su territorio de operaciones y de su labor de propaganda y de información ya que sus directivos consideran que el banco podrá beneficiar a un mayor número de empresas si los servicios que ofrece son conocidos más ampliamente por el público. Desde noviembre de 1944, fecha de creación del banco, hasta el presente se han otorgado 4700 / préstamos por un valor de 300 millones de U\$S canadienses, sin considerar las prórrogas y renovaciones que permitieron la habilitación de clientes, sin otras oportunidades de crédito, para la compra y reposición del equipo o para ayudarse en // épocas de pocas ventas y bajas utilidades. De los 38,6 millones de U\$S canadienses correspondientes al último ejercicio, dentro de su tarea específica de financiar a pequeños y medianos productores, correspondía el 79,2 % a préstamos menores de // 200.000 U\$S canadienses; el mayor porcentaje del total era para los préstamos que fluctúan entre los 50/100000 U\$S canadienses y el mayor número de los créditos otorgados a los que oscilan entre 5/25000 U\$S canadienses. El valor promedio de los / créditos concedidos fue de 52.000 U\$S canadienses.

En principio y resumiendo, el banco de desarrollo industrial del

Canadá tiene por finalidad principal el promover el empleo y el crédito para el crecimiento del producto nacional, siempre a empresas que requieren créditos a largos / plazo ya que los bancos comunes no satisfacen y presentan poco rendimiento.

Francia: Con la aparición de los bancos populares y las reglamentaciones que legislan sobre el sistema de ayuda a la pequeña industria y comercio, que por lo general no tienen crédito bancario corriente, verificadas hacia 1917 se inicia una era de apoyo a las empresas de dimensiones reducidas. Se toma en cuenta la moral y laboriosidad del recurrente. Se fija la ayuda estatal con fondos especiales al efecto y con desgravaciones impositivas a los bancos del sistema. Generalmente se agrupan en cooperativas de capital variable, se verifica una limitación a los beneficios. Los créditos se aplican a las necesidades corrientes, son objeto de descuento, se aplican especialmente para ayudar a los artesanos. La cámara sindical de bancos populares ejerce control con intervención en ella del comisario / del ministerio de finanzas, control oficial por inspectores del tesoro. El comité central opera en valores mobiliarios habiendo un fondo central de clearing y pagos de estos bancos, que forman un sistema o red integrada (53 oficinas; 318 agencias principales permanentes y 414 de temporada en toda Francia) el crecimiento es paralelo al ritmo de la economía francesa, firme pero no muy fuerte en los últimos años. Un conjunto de sociedades mutuales complementan a los bancos populares en su función de dar crédito a los pequeños empresarios. Se hallan garantizados y desde 1945 dan apoyo para reequipamiento a la industria metalúrgica, alcanzan a 164 en total hacia 1951. Así apreciamos la caja central de crédito para hoteleros, comerciantes e industriales que da crédito a mediano plazo para la formación y desarrollo de los pequeños comercios, industrias y hoteles. La caja central de crédito cooperativo / - unión cooperativa - otorgando crédito a corto plazo e inclusive a medio plazo / dan una tónica de la acentuada preocupación de los pequeños empresarios en la materia de financiación a sus industrias y comercios.

Alemania: Se aprecian los institutos de ahorro fincados en los bancos comerciales de ahorro, instituciones siempre dominantes, sobre la base de no tener ganancias, verifican la posibilidad de realizar seguros para la inversión de "trusts funds". Casi 1000 bancos e instituciones de ahorro se unen en asociaciones regionales que a su vez se unen en un instituto centralizador. Entre los diferentes tipos de operaciones que verifican tienen debida realización las orientadas hacia las pequeñas y medianas empresas industriales y artesanías principalmente financiando a corto plazo. También las cooperativas de crédito, en principio, actúan más bien orientando créditos a artesanos, pequeños comerciantes y población rural. Realizan todo tipo de transacciones. Se centralizan en 14 cooperativas centrales / regionales de crédito que operan con éstas y fijan el clearing de pagos.

India: Especialmente se observa que el régimen cooperativo se halla fuertemente incrustado en el esquema financiero orientado hacia la pequeña empresa adoptando dos formas típicas:

a) "chit funds": aquí todos forman el fondo con aportes y dan el fondo a uno de ellos (al que ofrece más interés); se retorna en cuotas.

b) "nidhis": se verifican los depósitos en cuotas mensuales o acciones. Se da crédito sobre depósitos o acciones a miembros (y a veces a quienes no son miembros) para pagar deudas viejas o evitar la usura de los prestanistas - a bajo costo - Las cooperativas vienen desarrollándose desde el año 1904 por ley dictada en ese año, así se verifican:

1º - cooperativas primarias: formada por los productores de una región, / tratan de canalizar préstamos a corto plazo hasta el 50 % de los activos del prestatario, los fondos se derivan de:

- a) contribuciones
- b) depósitos
- c) ganancias

2º - cooperativas centrales: generalmente desarrolladas en áreas urbanas, cabeza de áreas rurales, funcionan recibiendo primas del Imperial Bank, o de fuentes exteriores. Tienen departamentos de ahorro, cuentas corrientes y plazo fijo, / ejercen algunas funciones bancarias y sostienen a las primarias.

3º - bancos cooperativos del Estado: en algunos estados coordinan y centralizan la función de las cooperativas primarias y de las cooperativas centrales. Reciben fondos de los bancos comerciales, actuando como intermediarios entre éstos y el movimiento cooperativo. Realizan funciones bancarias e inclusive redescuentan en el banco de la reserva.

En cuanto a las cooperativas urbanas el crédito se vincula a los consumidores, comerciantes y pequeños productores siendo en muchas poblaciones única fuente de crédito, muy eficiente.

4º - Corporación financiera industrial: orienta el crédito a la industria pequeña sobre bases cooperativas. Se vinculan instituciones públicas y privadas, gobierno central, reserve bank, compañías de seguros y bancos comerciales y cooperativos. Puede omitir bonos hasta 5 veces el capital y las reservas.

Rusia: La financiación se ejecuta a través del Banco del Estado (gospel) los que distribuyen los créditos importantes a cooperativas principalmente agrarias, por regla general con fondos provenientes del presupuesto y reciben depósitos de las empresas, aparte se conceden créditos a corto plazo para los activos circulantes a las empresas de diversa dimensión.

Holanda: Las pequeñas empresas y medianas dependen de los medios privados y no recurren al mercado de capitales. Luego de la postguerra se creó con el apoyo oficial un banco de reconstrucción para el otorgamiento de créditos a largo plazo a la industria. Además existe un banco de participaciones que opera en la participación / del capital inicial de las empresas, principalmente nuevas. Se observa para el sector agrario y para las pequeñas empresas créditos a largo plazo para la compra de

maquinarias y herramientas. Se otorgan créditos estacionales, en bancos agrícolas. El crédito a corto plazo lo observamos en los bancos populares sobre la base del crédito prendario; crédito a pequeños empresarios por varios años y pagaderos en cuotas.

Operan además centrales cooperativas de bancos agrícolas que // practican depósitos y préstamos y tienen acceso al mercado de capitales.

Deben tenerse en cuenta también los bancos oficiales de crédito a largo plazo o mediano plazo, verificando aquellos que operan con créditos a los minoristas, artesanos y pequeños industriales fijando para ellos diferentes tipos de operación como por ejemplo créditos corrientes, para negocios o devolución; créditos para equipos (con garantía estatal) y créditos industriales con garantía estatal de hasta 10 años. Operan también el banco de reconstrucción con aporte estatal, de bancos comerciales, compañías de seguros, fundamentalmente dirigidos a la reconstrucción, modernización y expansión industrial sobre todo con la aplicación de préstamos a largo plazo, también algunas inversiones directas. Es interesante / destacar el apoyo de la banca privada al desarrollo de la pequeña industria, así / en 10 años creció la industria en un 70 % en particular las empresas pequeñas y medianas que para su inversión requieren hoy capitales que por sus dimensiones empresarias no pueden obtener en la bolsa, recurren así a los bancos comerciales que en base a los ahorros tomados prestan a medio término. También se nota el incremento de los préstamos personales pero aquí la demanda ha alcanzado un nivel pobre comparada con la expectativa.

Japón: Dentro del extraordinario auge industrial japonés luego de la recesión del año 1958 juegan junto al motor financiero que es el banco de desarrollo, la corporación de financiamiento popular, las corporaciones para el financiamiento de las pequeñas empresas y la corporación de préstamos para la habitación. Coexiste en el planteo financiero a la pequeña artesanía el banco central de las cooperativas in-

dustriales y comerciales y otros más vinculados a la agricultura, bancos mutualistas de ahorro y préstamo y asociaciones y federaciones de crédito. Como agentes financieros juegan en el ámbito oficial las centrales cooperativas sean rurales, generalmente agrícolas y de forestación y las urbanas por lo común de comercio y de la industria, y en el ambiente privado cooperativas de crédito urbanas y rurales, bancos mutuales y de ahorro y compañías de crédito mutua. El banco industrial del Japón creado en el año 1902, banco ordinario en cierta manera, en operaciones a medio y largo plazo actúa corrientemente. Actúa además como hipotecario, emite obligaciones, compra valores mobiliarios autorizados por el ministerio de finanzas. Realiza préstamos contra la garantía de valores, verifica el descuento de letras de / cambio, préstamos hipotecarios a plantas industriales, edificios, etc. En general se otorgan hasta 5 años de plazo, pero existe plazo de pago en cuotas sobre límite legal. El banco central de cooperativas comerciales e industriales creado en el año 1936, coordina los fondos de las instituciones de pequeños exportadores, comerciantes, y dá facilidades de crédito (a las asociaciones que supervisan y apoyan financieramente la acción de los miembros y les prestan servicios bancarios). Se halla bajo el control del ministerio de finanzas y comercio internacional e industria, / aportando el capital por el Estado y las asociaciones. Actúa como banquero de las asociaciones mediante préstamos y descuentos hasta el plazo de 5 años y en cuotas. El banco central de mutuales de crédito que alimentan el consumo y las pequeñas empresas. El banco central de cooperativas para el agro y explotación de bosques dispone a medio y largo plazo de operaciones llevadas a cabo por asociaciones de cooperativas, recibe fondos de las asociaciones que éstas no invierten. El banco central regula así el traspaso de fondos de un área a otra, otorga crédito a corto plazo para necesidades estacionales y a medio plazo no mayor a 5 años, también acuerda descuentos y descubiertos operativos.

Bancos del pueblo, estos realizan préstamos a bajo interés a medianos y pequeños /

comerciantes e industriales, empleados y trabajadores para las necesidades especiales de estabilización de condiciones de vida. Se produce una fusión formando / la llamada corporación financiera del pueblo, principalmente encargada de practicar el crédito al pequeño comerciante.

El Banco del pueblo emite debentures pero en términos generales trabaja más indirectamente proveyendo fondos a financieras para tales préstamos Instituto oriental tradicional, institución de carácter mutualista cuya finalidad es ayudar a sus miembros de la comunidad local mediante préstamos. Recoge los fondos del grupo en cuptas a cierto tiempo y los distribuye entre sus miembros. El / banco central de cooperativas de comercio e industria es el órgano central del instituto oriental tradicional, que puede tomar depósitos y hasta operar préstamos al margen de las mutuales desde 1945. Ahora son sociedades de ahorro y préstamo mutual, cubriendo muchas funciones de los bancos.

Suecia: El banco industrial que es mixto ofrece crédito a medio y largo plazo a la industria extendiendo su acción a las pequeñas y medianas empresas.

Bélgica: El 2 de abril de 1962 se estableció una sociedad semioficial llamada Société Nationale d'Investissement (S.N.I.) con un capital de 2000 millones de francos belgas (40 millones de U\$S) de los que por lo menos el 75 % deben ser suscritos por el gobierno o instituciones financieras públicas. Tiende a llenar el vacío creado por la ausencia en la estructura financiera de un sistema de banca de inversión como en los EE.UU., Reino Unido y Francia. Ayudará a crear y expandir empresas comerciales o industriales mediante participaciones temporales en las mismas. Puedo autorizársela por medio del ministerio de finanzas para tomar préstamos garantizados por el Estado a más de 5 años; las participaciones no pueden exceder del 80 % del capital de las empresas, excepto para crear compañías nuevas; en ningún caso / excederán los derechos de voto acordados de los accionistas privados. Antes de vender las acciones de una compañía, el S.N.I. debe ofrecerlas a otros accionis-

tas actuales. Se aplican exenciones impositivas sobre los réditos profesionales a las garantías de capital realizadas al vender las participaciones. La ley también tiende a promover mediante acuerdos con el S.N.I. la fundación de compañías regionales de inversión sobre líneas similares.

Inglaterra: La Industrial and Comercial Finance Corporation dentro del crédito // otorgado por entes estatales verifica préstamos a la pequeña y mediana industria y comercio hasta 20 años, generalmente practicados a empresas nuevas más que nada y hasta la consolidación de las mismas, luego convierte el préstamo en acciones. Existe aquí apoyo subsidiario de carácter bancario.

Italia: En principio consideramos que Italia tenga en la actualidad un complejo de instituciones crediticias más completa del orbe. Existe una política elástica de / legislación y aplicación en la materia que permite dinamizar el proceso productivo, especialmente sobre la década de los sesenta, atento a la contracción en los márgenes de ganancias por el alza de costes que exigió a la industria italiana mayor financiación para continuarse desarrollando, y ante esa contracción de ganancias la fuente interna decreció por lo que ante la existencia de un mercado de capitales / reducido debió recurrir al crédito bancario para su mayor expansión, la banca comercial respondió bien a estas exigencias, en base a una política monetaria aun expansiva dirigida a efectos de mantener la liquidez y promover la transferencia de fondos del mercado monetario al de capitales, dinamizando el proceso.

En particular se aprecia la existencia de instituciones estatales en el plano de las finanzas y que juegan en la política monetaria y crediticia que por ser entes altamente especializados serán observados en el capítulo respectivo.

En términos generales se aprecian bancos regionales o locales // que van creciendo y cumpliendo en su área de influencia a través de la diversificación de sus actividades dentro del marco bancario y crediticio una auténtica acción económico social y al respecto son dignos de destacar los bancos de Cerdeña, banco

de Roma, entre otros. Así en el rapporto del año 1958 señala la memoria del banco de Roma la necesidad de la formación de áreas industriales, así la instalación de plantas de agua (regadío) enriquecimiento y refinería de minerales, etc.; para ello era necesario formar un fondo a efectos de garantizar las operaciones de crédito a la industria del orden de los 2000 millones de liras. Además señalaba proyectos / de casi 3000 millones de liras para la "casa del mediodía" a fin de la construcción de caminos y acueductos. También no olvida el tema de la mecanización agraria de / gran importancia en el desarrollo agropecuario.

México: De no menos importancia son las realizaciones mexicanas en materia del crédito a la pequeña y mediana industria especialmente en el interés de promocionar e impulsar las distintas regiones subdesarrolladas del territorio mexicano. De gran importancia es la labor en materia de desarrollo industrial (referido a los créditos aplicables en tal sentido) cumplida por la Nacional Financiera S.A. Veremos el desarrollo de este tipo especial de institución especializada en el capítulo respectivo.

EE.UU. : Con la aparición en escena del Small Business Association se cumple una / finalidad de gran trascendencia como es la de ayudar a los pequeños comerciantes e industriales a tener acceso al mercado de capitales, como también permitir que puedan superar los efectos de los desastres naturales y facilitar el buen manejo técnico del negocio iniciado; verifican así préstamos de hasta los 250.000 U\$S y con plazos de hasta 10 años con un interés máximo del 6 %.

Agencias estatales de crédito para el desarrollo: Tienden a apoyar a las empresas no merecedoras del crédito común pero que tienen poder para desarrollarse bien y en beneficio de ciertas áreas (desarrollo estatal). Se forma un fondo de cuotas de muchos inversionistas y se hacen préstamos a muchos pequeños y medianos empresarios del alto riesgo. Primero lo aplicó el Estado de Maine en el año 1949 y en la actualidad 14 estados tenían autorizados la aplicación de este tipo de préstamos. Debe-

mos tener en cuenta que los rendimientos son más bien bajos y generalmente no dan dividendos. Los más son inversores institucionales, bancos, etc.

Créditos comerciales, en particular créditos sobre ventas entre empresas que permiten expandir las mismas, financian procesos de producción, permiten a las empresas pequeñas que no pueden recurrir al mercado de capitales financiarse mediante fondos que las grandes obtienen del mercado de capitales (financiación indirecta). Permite al realizar un mayor volumen de ventas aprovechar mejores costos por unidad de producción (producción masiva).

Ley de compañías de inversión de pequeños negocios: En 1958 se dicta una ley para / promover la inversión pública y privada hacia negocios con menos de 150.000 U\$S de utilidad anual y 5.000.000 de U\$S de ventas realizadas anualmente. Se trataba de / promover la formación de compañías de inversión para ese sector, con préstamos y / tratamientos impositivos privilegiados, etc. En 1959 a sólo un año de operaciones / se inscribieron 80 compañías y se apoyó así a 240 empresas pequeñas en 60 diferentes tipos de negocio, con 15 millones de U\$S de financiación a largo plazo. En 1960 se llegó a los 250 acuerdos de financiación. Las compañías de inversión para pequeños negocios se aplicaron en principio en un estado y luego en el orden federal si no se la puede registrar en el estado para actuar en relación con la ley. Hacia // 1961 la legislación estatal se adecua a la federal (D. del 20/6/61) y la S.B.A. juzga si es conveniente su aplicación sobre determinada área, el volumen probable, etc. Verifica las disposiciones para convertir compañías de emisión en éstas. Capital mínimo aplicable 300.000 U\$S y por lo menos 10 socios. El S.B.A. puede suscribirle de-
dentures hasta la cantidad de 150.000 U\$S. El capital es escaso para su aplicación en gastos de investigación, etc. Los bancos comerciales pueden comprar acciones de / este tipo de empresas hasta el 1 % del capital y reservas. Pueden este tipo de compañías responsabilizarse hasta 4 a 1 respecto de su capital propio y hasta 10 veces su inversión inicial (recurriendo en este caso al S.B.A.), pudiendo emitir sobre el lí-

mite de acciones.

Financian a las compañías pequeñas con préstamos en debentures, otros con opciones a acciones convertibles o no, con o sin garantía, etc. y acciones ordinarias, luego se trata de colocarlas entre inversores institucionales. Dichas deudas son reembolsables en plazos que oscilan entre 5 y 20 años. Pueden los emisores de los valores adquirir hasta el 5 % de las sumas prestadas en acciones de la compañía de inversión que hace el préstamo; en un principio era obligatorio para bajar la deuda con el Estado. El proceso está abierto para la financiación a largo plazo de la mediana y pequeña empresa. La acción del Estado la verificamos / en cuanto a crédito se refiere en:

- a) préstamos directos
- b) participaciones en créditos privados
- c) avales o garantías especiales

Otro de los aspectos crediticios dignos de considerar es la formación de los "credit union", asociaciones cooperativas organizadas para promover el ahorro entre sus miembros creando una fuente de préstamos de consumo a corto plazo para ellos a bajo interés. Aunque una pequeña parte del flujo de fondos se orienta a las financieras intermedias, se produce en las últimas tres décadas un gran / crecimiento de los "credits union". Operan a fines de 1961 en los 50 estados con 13 millones de personas y en total 6300 millones de U\$S de activos, 5600 millones U\$S de ahorros y una cartera de 5000 millones de U\$S (9 % del saldo de créditos al consumo) en 1961.

Operan independientemente, sin fines de lucro, supervisadas (con autorización) por el Gobierno estatal o federal. Limitación en cuanto se refiere a sus miembros: grupos de personas de ocupación común o lugar de empleo, domicilio o religión común.

Para formar parte de una "credit union" hay que pagar un derecho

de ingresos para el caso 0,25 U\$S y compromiso de comprar una participación del capital al precio de 5 U\$S, pagadera al contado o en cuotas de no menos de 0,25 U\$S por semana. Sin límite (en general) para comprar más participaciones, pero un solo voto cada una. El miembro que compró ya una cuota o acción de participación puede ya obtener un préstamo legalmente. No debe de interesar el número de acciones que posean para la cuantía del crédito que se les acuerde. Existe un comité de crédito y un directorio nombrados por los miembros entre sí.

En el año 1961 existen 21000 "credits union". Desde el año 1934 los activos crecieron en conjunto de todos los "credits union" a un promedio del / 20 % de interés compuesto al año; el 12 % de los préstamos a término (en cuotas) / vigentes en los EE.UU. están en manos de estas instituciones, sólo superadas por / los bancos comerciales 45 % y financieras que financian ventas 30 %. Se verifica / una mayor proporción de créditos para financiar no durables y servicios, aunque / ahora crece la proporción de los durables (cerca del 30 %). En general los préstamos son pequeños (media 740 U\$S contra 1182 de los bancos comerciales), para financiar autos medianos 1093 U\$S por préstamos y para financiar mobiliarios y elementos del hogar 368 U\$S.

Entre sus ventajas encontramos la seguridad, conocimiento recíproco, ya que pocos dejan de devolver el crédito por exponerse a la mala opinión de / los compañeros de trabajo, del barrio, etc. Posibilidad de obtención de créditos a no más del 12 % contra el 24 % anual de las financiadoras. En el crédito otorgado por la Credit Union National Association, a través de la cual se pueden otorgar seguros de ahorro y préstamo a los miembros, ofrecer líneas completas de créditos de seguros de vida a tasas convenientes de ahorro, etc.

Es básico a fin de fortalecer este tipo de operaciones no quitar las ventajas impositivas que permitan dar el vuelo necesario a este tipo de crédito al consumo.

Según los datos de la Reserva Federal, en el año 1957 había en / los EE.UU. 400.000 pequeñas empresas independientes. La expansión ha sido favorecida por los siguientes factores:

- 1º - posibilidad de obtener energía eléctrica y fuerza motriz;
- 2º - abundancia de equipos de segunda mano y financiados;
- 3º - sistemas de transporte que permitieron recoger y entregar pequeños embarques a costos de competencia;
- 4º - el aumento de las existencias en manos de los consumidores de bienes durables que requieren servicios de conservación y reparación.

La creación de la S.B.A. permitió fijar una base permanente al / préstamo directo del gobierno a las empresas medianas y pequeñas.

España: Dentro del esbozo de la nueva política bancaria sea en el orden monetario o crediticio se considera en este último aspecto la necesidad de crear instituciones especializadas de ayuda al sector privado; al respecto las disposiciones legales del 26/12/58 referidas al crédito a medio y largo plazo. El comité de crédito a medio y largo plazo ha autorizado créditos de prefinanciación y otros especiales a los bancos privados con el privilegio de redescuento en el banco de España. Los principales bancos de España han sido los que promocionaron en gran parte del crédito a la industria moderna, mediante participaciones accionarias, créditos a corto plazo y suscripción de obligaciones; debe evitarse al respecto el control excesivo sobre las empresas que financian realizando discriminaciones indebidas en favor de las empresas que dependen de ellas y las prácticas de financiar necesidades a largo plazo con renovaciones a corto plazo. Se tiende a avanzar hacia la especialización. Se cree que la forma más efectiva de asegurar que todos los solicitantes solventes tengan acceso adecuado a los fondos sea la promoción de una mayor competencia por medio de la creación alternativa de fuentes de financiación. No menos / interesante es la labor desarrollada por las cajas de ahorro. Estas cajas por su /

carácter local, con conocimiento de las necesidades locales, están en grandes condiciones para ampliar mucho la actividad crediticia en la agricultura, industria y la vivienda; las cajas de ahorro tienen un papel específico en la promoción de las pequeñas empresas; deben considerarse como instituciones financieras más que como entes con obligaciones sociales; podrían invertir en mayor escala en obligaciones industriales debiéndoseles permitir experimentar, dentro de ciertos límites nuevas formas de instituciones regionales de crédito para atender las necesidades particulares de financiación de industrias agrícolas o de socios de dimensión media. El / instituto de crédito de las cajas de ahorro creado deberá contribuir a la transferibilidad de los fondos, estableciendo sistemas para la tenencia fácil de fondos de una zona con excedentes a otras deficitarias. El proceso de industrialización que / se observa en España debe ir paralelo a una mayor movilidad de los fondos en el mercado de capitales, así ya el Estado español está tomando medidas destinadas a transformar la base legal del sistema financiero, con la precitada ley sobre las entidades crediticias a medio y largo plazo.

Las empresas de pequeña y mediana dimensión tienen obstáculos en el logro de capitales en el mercado accionario teniendo serias dificultades sus relaciones bancarias al respecto del crédito. Se recomienda que a través del Banco industrial se provea de más fondos públicos en especial para proveer de capital a largo plazo. El banco de crédito industrial facilita en préstamos hasta la suma de 40 millones de pesetas como máximo según las dimensiones de las empresas a 5/15 años, intereses del 5,5 al 5,75 %. Por un decreto de fines del año 1962 se regula la acción de los bancos industriales y de los negocios: como función principal se considera la de promover las nuevas empresas industriales, animar y vitalizar la iniciativa privada y colaborar en la financiación a largo plazo. La obtención de los recursos de por sí se facilitará con exenciones impositivas o privilegios sobre los / bonos de caja y obligaciones que emitan, lo que proporcionará al ahorro otra nueva

e interesante modalidad de colocación que faltaba en el sistema. También se orientará la inversión de los depósitos, canalizándolos especialmente a una acción de / desarrollo económico y social facilitándolo en créditos especialmente a medio y // largo plazo.

El Banco Industrial de la República Argentina y la pequeña industria

Una gran proporción de los créditos industriales otorgados por / el Banco han beneficiado a establecimientos ubicados en el Gran Buenos Aires, resultando lógico de la concentración industrial existente y de la tendencia demostrada por los empresarios a instalarse en centros de gran consumo y donde los problemas básicos se encuentran más atenuados.

Por esta razón, los préstamos correspondientes a esa región registran un mayor volumen con relación a los otorgados en el resto del país. Las siguientes cifras correspondientes al período 1961/1965 ilustran sobre el particular:

<u>Zonas</u>	<u>Número de operaciones</u>	<u>Millones M\$N</u>	<u>Porcentual</u>
Capital Federal	19.986	13.442,5	26,5
Suburbios	14.822	14.587,2	28,7
Buenos Aires (x)	6.175	4.124,8	8,1
Resto del país	63.918	18.637,7	36,7
	<u>104.901</u>	<u>50.792,2</u>	<u>100,0</u>

(x) Excluidos los suburbios de la Capital Federal.

El interior del país no ha recibido un apoyo sustancial, teniendo en cuenta sus posibilidades de desarrollo industrial. Esto se debe, principalmente, a la falta de sucursales en número suficiente y a la distancia que separa a las existentes de ciertas zonas que ofrecen condiciones para poder promover su expansión fabril. Esa situación repercute principalmente sobre el pequeño industrial y artesano que no puede hacer frente a los gastos de traslado, casi siempre despro-

porcionados con relación a la magnitud de los créditos que necesita. No obstante, a partir del año 1956 se estableció una excepción con respecto al pago de gastos / de inspección técnica y contable y de laboratorio, a favor de los solicitantes de préstamos cuando el capital declarado no exceda de m\$ 500.000.- o cuando se trate de solicitudes presentadas por cooperativas, resolución que atenuó en parte el problema expuesto.

Como antecedente de la acción de promoción que el Banco llevó a zonas alejadas de sus filiales corresponde mencionar la realización de giras de estudio y promoción de créditos (1950/52). Dicha labor estuvo a cargo de comisiones integradas por funcionarios de sectores operativos, crediticios y técnicos, que / cumplían funciones de una verdadera sucursal móvil y que por lo tanto, resolvían / y liquidaban "in situ" las operaciones que se les presentaban. En abril de 1954 el Banco estableció un régimen de préstamos especiales con el objeto de promover la / instalación, el mejoramiento y la expansión de pequeñas industrias, así como para facilitar su evolución. En esa oportunidad se definió como pequeña industria toda empresa que reunía las siguientes condiciones:

- a) que el capital líquido estimado no excediera de m\$ 100.000.-
- b) que el activo fijo estimado, excluido inmuebles, no excediera de m\$ 70.000.-
- c) que el personal empleado (obreros y aprendices) no excediera de 10, y
- d) que el volumen de producción, en valor comercial, no excediera de m\$ 30.000 mensuales.

Establecía además un monto máximo de financiación de m\$ 40.000.- por firma y los plazos de amortización variaban entre 2 y 5 años, según su destino. En garantía de tales operaciones se establecían garantías reales o personales, de acuerdo con las condiciones de la empresa recurrente. Lamentablemente, el proceso inflacionario sufrido por el país, fue paulatinamente tornando estéril dicho régimen al modificarse en la realidad económica los montos supuestos para definir el //

apoyo a la pequeña industria. En los últimos años el apoyo financiero otorgado // dentro de dicho régimen especial no alcanza la significación que fuera menester.

No obstante, las necesidades de la pequeña industria siguieron siendo atendidas dentro del crédito ordinario, tratando de adaptar en lo posible dichas normas a las características especiales de aquellas empresas.

Por su parte, la Memoria del Banco Industrial de la República / Argentina, de 1958, señalaba al reseñar la promoción efectuada en el interior del país que con el propósito de encarar el problema del desigual desarrollo económico que se registra en el interior del país, se iniciaron los estudios de las medidas prácticas que deberán adoptarse para llevar a cabo una firme política de promoción industrial de las zonas subdesarrolladas, como las provincias de Catamarca, La Rioja, etc. basada en un tratamiento crediticio preferencial y en una adecuada coordinación con otras reparticiones oficiales, nacionales y provinciales.

Dicho Banco ha reglamentado los créditos a la pequeña industria y a la artesanía, definiendo a la primera conforme se manifestó precedentemente en forma cuantitativa sobre la base de su capital líquido, valor del activo, volumen de la producción y personal empleado, que no puede exceder de 10 personas.

Los créditos, bastante limitados en su monto, pueden otorgarse / para la compra de herramientas o bienes de capital o bien para necesidades de evolución, llegando en el caso de la artesanía a detallar la nómina de las actividades o ramos comprendidos.

El Banco ha mantenido su preocupación con respecto a la atención de las necesidades de la pequeña industria, en especial por su significación en el ámbito de las zonas alejadas de los grandes centros industriales. A tal efecto se / han realizado estudios y se procura una inmediata actualización en las normas. El proyecto de reglamentación de préstamos especiales elevado a consideración del Directorio hacia 1960, preveía el acuerdo de los mismos a fin de promover la instala-

ción, ampliación y perfeccionamiento de la pequeña industria en especial en la zona insuficientemente desarrollada desde el punto de vista económico. Se tiende con dichas normas a capitalizar la experiencia de los países que registran un buen desarrollo económico con respecto a la beneficiosa influencia social y económica de la pequeña y mediana empresa.

Un apoyo crediticio preferencial en las zonas insuficientemente desarrolladas resulta justificado si se tiene en cuenta que la mediana y gran empresa cuenta con fuentes más accesibles de financiación, sea por su dimensión económica o por su localización en los centros industriales de mayor importancia.

Para calificar la pequeña industria se considera conveniente referirse a las características del medio argentino y a las finalidades perseguidas por la norma propuesta. Frente a las dificultades lógicas de toda definición de la materia, se ha optado por establecer bases o índices tales como capitales, volumen de venta, personal ocupado, etc. En la fijación del tope relativo a capital se tuvo en cuenta estimaciones efectuadas sobre las inversiones requeridas para instalar una planta industrial de pequeña dimensión, en distintas ramas de la actividad. En cuanto a las ventas, el límite establecido está basado en cálculos provenientes de estudios contables recientes de firmas vinculadas al Banco en algunas sucursales. El porcentaje de obreros ha sido adoptado siguiendo el criterio de la CEPAL, / empleado en clasificaciones relacionadas con el número de establecimientos.

Los préstamos los verifica el Banco Industrial de la República Argentina a través de su reglamentación especial para la industria y minería, la que relacionada a la pequeña industria, centra la concesión de los créditos a las ubicadas en el interior del país, a los efectos de promover la instalación, ampliación y perfeccionamiento de las mismas, sobre todo en las zonas insuficientemente desarrolladas, teniendo por objeto:

- 1º - aprovechar materia prima de la zona
- 2º - emplear mano de obra disponible
- 3º - satisfacer necesidades locales
- 4º - contribuir en forma efectiva al desarrollo de las economías regionales

Conceptualmente considera empresas pequeñas aquellas que reúnen las siguientes condiciones:

- 1º - capital no superior a los 7.000.000 estimado contablemente o mediante tasación técnica, integral o parcial;
- 2º - ventas anuales inferiores a los mín 20.000.000
- 3º - número de obreros, o a ocupar, no superior a 15.

La presente reglamentación se aplicará en todo el país con excepción de la Capital Federal y partidos integrantes del Gran Buenos Aires, de los Departamentos Rosario y Capital de las provincias de Santa Fe y Córdoba,

Cuando los pedidos de préstamos tengan por objeto la compra de máquinas, herramientas, etc. dichos bienes deberán ser nuevos. Como excepción podrá admitirse la financiación de elementos usados, salvo los siguientes casos:

- a) planes dirigidos a poner en marcha, en condiciones económicas favorables máquinas y elementos de establecimientos paralizados, siempre que esos bienes sean de elevado rendimiento.
- b) La compra de máquinas o equipos seminuevos, de elevado rendimiento.
- c) Adquisición de máquinas para zonas de escaso desarrollo económico, cuyo estado de uso alcance un grado de eficiencia capaz de satisfacer necesidades locales.

Como objetivos básicos se pretende lograr una mejor productividad o perfeccionamiento en cuanto a la calidad o costo.

Los pedidos de préstamos para gastos de explotación serán considerados únicamente cuando se trate de atender necesidades de evolución inicial derivadas de la instalación o ampliación industrial y las producciones están dirigidas

a atender un mercado insuficientemente abastecido.

En cuanto al monto de los préstamos se determinará de acuerdo a los siguientes porcentajes máximos calculados sobre el valor de las inversiones o gastos a realizar estimados por el Banco:

1º - Compra de bienes de activo fijo nuevos, de origen nacional 70 % e importados 50 %.

2º - Compra de bienes de activos fijos usados, existentes en el país 50 %.

3º - Compra de materias primas, envases, pago de jornales y otras necesidades emergentes de la evolución de las empresas 70 %.

Estos préstamos podrán alcanzar un monto de hasta 3.000.000 por empresa, a un interés del 15 % anual.

El término de reintegro de los préstamos es conforme sigue:

1º - inversiones en activos fijos: hasta 5 años

2º - atención de gastos de explotación: hasta 3 años.

Las amortizaciones serán semestrales. Los préstamos que tengan por finalidad específica financiar las necesidades derivadas de la evolución inicial de una institución o ampliación industrial, no serán repetibles, debiendo revestir el carácter de amortizable a fin de no crear habitualidad en los medios financieros de las empresas.

De significación es la concertación de los préstamos para artesanos y operarios de oficio, en donde, son beneficiarios las personas que hayan desarrollado actividades artesanales o ejercen o hayan ejercido oficios en forma individual asociada o por cuenta de terceros, elaborando productos o prestando servicios, principalmente con la utilización de herramientas manuales y/o elementos mecánicos complementarios. Su destino es el de:

1º) Adquirir, reacondicionar o mejorar máquinas, herramientas o elementos asimilables empleados en pequeños talleres.

2º) Gastos de evolución inicial derivados de las inversiones previstas en el apartado 1º).

Como requisitos consideramos los siguientes:

- a) trabajar o haber trabajado en el oficio en talleres propios o de terceros;
- b) demostrar plena capacidad en la artesanía u oficio de que se trata;
- c) no emplear obreros fuera de sus familiares o aprendices;
- d) poseer una demanda adecuada de los productos a elaborar o servicios a prestar;
- e) demostrar en caso de desempeñar otras ocupaciones que la actividad artesanal constituye su medio principal de vida;
- f) presentar manifestaciones de bienes en caso de poseerlos y declarar el monto aproximado de ingreso que les produce su oficio;
- g) haber trabajado en forma normal durante un plazo continuado de 2 años como mínimo en la ocupación que denuncien.

Los préstamos podrán alcanzar hasta:

- 1 - el 80 % del valor estimado de la inversión de activo fijo, sin sobrepasar / los 200.000 pesos por beneficiario;
- 2 - el 70 % del valor estimado por el Banco para gastos de evolución sin sobrepasar los 100.000 pesos por beneficiario;
- 3 - cuando el destino de los préstamos se aplique conjuntamente a los señalados el máximo a otorgar no excederá de m\$ 200.000.- y el monto destinado a financiar los gastos de explotación no podrá superar los m\$ 100.000.-

Quando los solicitantes sean firmas integradas por artesanos que trabajen en sociedad se les considerará como un solo beneficiario, cualquiera sea el número de socios que las compongan y los préstamos que se les acuerden no podrán exceder de los máximos fijados en el punto precedente. El interés es del 12 % anual pagadero por anticipado y la amortización se verifica conforme sigue:

- a) adquisición de máquinas, herramientas o elementos asimilables: hasta 5 años;
- b) reacondicionamiento o mejora de elementos de trabajo: hasta 3 años;
- c) gastos de explotación inicial: hasta 2 años;

la amortización se verificará semestralmente.

También debe mencionarse que el Banco no ha descuidado el apoyo a la pequeña y mediana industria dentro de los regímenes especiales establecidos en cuanto a la obtención de líneas especiales de crédito sobre el exterior, destinadas al equipamiento y reequipamiento de las empresas industriales y mineras. Así al celebrarse el convenio entre el Banco Industrial de la República Argentina y el // Export-Import Bank of Washington del 20 de abril de 1959, se tuvo en cuenta muy especialmente el apoyo a la pequeña y mediana empresa. Mediante dicho convenio se estableció una línea de crédito destinada a financiar la adquisición en los EE.UU. para su exportación a la Argentina, de maquinarias, equipos y servicios correlativos requeridos por la industria privada manufacturera, minera y de elaboración. La reglamentación de préstamos especiales destinados a financiar la importación de bienes de capital, dentro de la línea de crédito otorgada por Exinbank, dictada por el Banco de acuerdo con el convenio antes mencionado, en el capítulo correspondiente a / beneficiarios estableció: "Las empresas industriales y mineras, de carácter privado, principalmente las conceptuadas como de mediana y pequeña magnitud, cuyas actividades revistan especial interés para el desarrollo económico del país". Dentro / de esta línea de créditos especiales se habían otorgado hasta el 31 de agosto de / 1961, 366 operaciones por un monto total de U\$S 18.391.000 de acuerdo con el siguiente detalle:

<u>Clasificación por montos</u>	<u>Operaciones</u>	<u>Importe en miles de U\$S</u>
Hasta 5.000 U\$S	37	124
De 5.001 a 10.000	38	282
De 10.001 a 20.000	78	1.241
De 20.001 a 50.000	94	2.974
De 50.001 a 100.000	95	7.743
de 100.001 a 500.000	<u>24</u>	<u>6.027</u>
	<u>366</u>	<u>18.991</u>

Puede apreciarse que, considerando como correspondiente al nivel medio industrial los préstamos hasta U\$S 20.000.-, corresponde a este sector el / 42 % de las operaciones y el 10 % del importe total acordado. La misma inquietud manifestada por el Banco Industrial de la República Argentina en apoyo a la pequeña y mediana industria, en oportunidad de establecerse la línea de crédito acordada por el Eximbank se mantuvo ante similares gestiones efectuadas ante las instituciones del Credit Lyonnais y el Banque de Paris et Des Pay Bas. En efecto, al dar resultados positivos dichas gestiones y obtenerse la línea de crédito correspondiente, se estableció también la preferencia hacia las empresas pequeñas y medianas. Por último debe señalarse que en virtud de otro convenio financiero, el celebrado con el Instituto Nacional de Crédito para el Trabajo Italiano en el exterior (IÖLE), suscrito el 19 de abril de 1961, se ha establecido una nueva línea de crédito destinada fundamentalmente, a los artesanos y empresas de pequeña y mediana magnitud de propiedad de residentes italianos. Estos préstamos tendrán por destino la financiación de inversiones en activo fijo, así como de gastos de explotación cuando los fondos solicitados tengan por finalidad atender necesidades de evolución inicial. El / importe de los préstamos podrá oscilar entre m\$ 100.000 y 500.000 por firma y sus condiciones son completamente liberales.

Teniendo en cuenta la importancia de la colonia italiana en la Argentina es de esperar que la nueva línea de créditos tenga una favorable acogida y

positivas consecuencias para sus beneficiarios.

También la Organización Internacional del Trabajo realizó una misión exploradora en mayo de 1961, a raíz de la cual se informó con relación a las poblaciones indígenas, que se podrían llegar a enviar una misión de planeamiento encargada de estudiar las condiciones técnicas, administrativas y financieras para el establecimiento de un centro de promoción artesanal y agrícola en la región.

Además de los préstamos de que se ha hecho mención, el Banco Industrial de la República Argentina tiene en vigencia una serie de créditos especiales dentro de los cuales la pequeña y mediana industria tiene destacada participación. Se trata, por lo general, de reglamentaciones destinadas a apoyar actividades de interés nacional que por sus características requieren financiación especial // tanto para su fomento, expansión o consolidación. Dentro de los objetivos perseguidos por el Banco ocupa pues un lugar destacado la realización de una verdadera obra de promoción en favor de la pequeña industria, en especial en el interior del país. Es indudable que tal política adquiere singular importancia por el aliento a la iniciativa de quienes tienen capacidad técnica y voluntad para llevar adelante proyectos de interés general.

Haciéndose eco del problema, la Memoria de 1956 del Banco Central de la República Argentina señalaba que una medida de significación se adoptó al comienzo del año al limitarse en forma general al 50 % del costo estimado por los bancos, la proporción máxima de los créditos especiales para financiar inversiones en activos fijos, como medida de promover una mayor concurrencia del capital privado en las adquisiciones.

Agregaba que dentro de los propósitos que inspiraron la norma han sido empero estudiadas diversas situaciones particulares, con miras a adecuar sus efectos a los requerimientos justificados e impostergables de varios sectores. Así con destino al desarrollo y evolución de la artesanía (A pequeños industriales de

oficio que usando principalmente herramientas manuales, complementadas en algunos casos con el empleo de simples máquinas auxiliares, elaboran productos o realizan trabajos propios de su arte y oficio), para adquisición de máquinas de producción nacional-extranjera en los casos en que la industria local no las produzca- y para herramientas, repuestos, etc. hasta el 80 % de créditos.

El Banco de la Nación Argentina tiene también en vigor reglamentaciones de crédito para este destino muy similares, siendo sin embargo de escasa significación los préstamos otorgados en virtud de las mismas, según puede verse en el cuadro Nº 3.

Cuadro Nº 3

Préstamos a pequeños fabricantes, industriales y artesanos

<u>Monto de los acuerdos</u>		
<u>Año</u>	<u>Cantidad de operaciones</u>	<u>Importe m\$</u>
1955	703	4.244.000.-
1956	559	3.895.000.-
1957	493	3.089.000.-
1958	578	5.225.000.-
1959	327	3.593.000.-

Fuente: Memorias del Banco de la Nación Argentina

Repasando las memorias de esta Institución de crédito se encuentran referencias muy esporádicas sobre el tema que nos ocupa, como la que se transcribe a continuación tomada de la Memoria Anual de 1949, que dice: "Préstamos a la Tejeduría doméstica-Artesanos. La confección de ponchos, mantas, chalinas, puyos, etc., es una industria doméstica, de la que vive una parte considerable de las poblaciones de las provincias del noroeste argentino, que ha visto últimamente crecer la demanda. Al contemplar esta situación mediante la implantación de un crédito especial para dichas inversiones se ha estimado conveniente hacerlo extensivo a todas las personas que realizan este trabajo cualquiera sea el lugar del país en que se hallen instalados. Siendo propósito del Banco fomentar la pequeña industria domés-

tica se fijó un máximo de \$ 3.000.- para compra de materia prima y tolar".

Por su parte, la Reglamentación de la Ley 11682 de Impuesto a los Réditos, por Decreto Nº 6.724/60, acuerda en el artículo 162 ciertos beneficios a los pequeños artesanos y empresarios, señalando que se consideraran comprendidos / como de cuarta categoría a aquellas personas que, desarrollando una efectiva y personal tarea en la actividad específica que constituye el objeto de su empresa, tuvieran una entrada anual por trabajos realizados o servicios prestados inferior a / mñ 1.500.000.- o un monto anual de ventas que no exceda de mñ 3.000.000.- En el caso de sociedades de personas se dividirán por el número de socios.

Beneficio similar acuerda a los pequeños empresarios el Decreto Nº 14.538/44, ratificado por Ley 12921, t.o. 1959, que en su artículo 7º señala que son responsables del impuesto al aprendizaje las empresas del Estado y todas aquellas personas, sociedades o entidades, privadas o mixtas, que ocupen 5 o más obreros, excluido el dueño o dueños cuando sean personal e ilimitadamente responsables, sus cónyuges y ascendientes y descendientes directos.

Por su parte, las provincias han venido coadyuvando, aunque moderadamente, en apoyo del problema, figurando entre las últimas medidas la entrega del Gobierno de Santiago del Estero al Banco de Préstamos de mñ 5.000.000.- con destino a la adquisición de máquinas y herramientas para pequeñas artesanías.

El Gobierno Federal ha tratado de promover las economías de ciertas regiones del país con medidas de carácter general. Así, con respecto a las provincias tradicionalmente artesanas, se dictó el Decreto Nº 9477/61 para la promoción del Noroeste Argentino, cuyo artículo 1º establece que el Estado podrá acordar facilidades especiales, en los términos del presente decreto, a las empresas nacionales instaladas que dupliquen su capacidad de producción como mínimo y a las que instalen unidades industriales técnicamente eficientes y económicamente rentables.

La falta de información sobre el efecto de esta medida no permite

hasta el momento abrir juicio sobre su éxito, pero los requisitos prescriptos para beneficiarse de las facilidades parecería indicar que la misma tendrá relativa influencia sobre la promoción de la artesanía.

b) Institutos especializados en el apoyo crediticio a las pequeñas empresas

Nacional Financiera (México)

La Nacional Financiera nació a principios de la década del 30 y como brazo industrializador de la Revolución Mexicana, ajustándose su actuación a las etapas del desarrollo económico del país. Fue el Banco Oficial de desarrollo / que se estructuró y orientó por la filosofía del desarrollo económico nacional, basada en un régimen fiscal progresivo y financieramente sano y socialmente justo, / junto con la acción coordinada de los sectores públicos y privados y una inteligente política social de mejoramiento de los grupos mayoritarios en régimen democrático de gobierno.

Tal filosofía se plasmó en el campo de la Nacional Financiera en una serie de finalidades como la creación de nuevas fuentes de empleo e ingreso, aumento de la productividad, contribución de corrientes adicionales netas de fondos sanos de inversión hacia la progresiva capitalización y la promoción de la participación privada en el financiamiento y realización de la industrialización nacional. En casi más de 30 años su política fue la de servir como banco industrial, promotor e impulsor del mercado de valores, captador de fondos, agente del gobierno federal, hacia la consecución de los objetivos enumerados. Opera concediendo préstamos a industrias públicas y privadas para la creación o expansión de la capacidad productiva (en términos convenientes al tipo de industria y a la tasa de interés más reducida que la del mercado) y avales a préstamos de otras fuentes.

Así adquiere obligaciones de industrias públicas y privadas para llenar sus necesidades financieras; invirtiendo en acciones de capital de industrias

seleccionadas como accionista mayoritario (13 empresas) y minoritario (47 empresas); promoviendo nuevas industrias mediante investigaciones sistemáticas de mercado con vistas a sustituir importaciones o incrementar exportaciones; evaluando recursos / naturales para el desarrollo de nuevas regiones y la creación de oportunidades de empleo; estudios permanentes de adelantos tecnológicos para aumentar la productividad; provisión de asistencia técnica en materia de organización, personal técnico, sistemas contables y financieros de control; participación y colaboración en programas de entrenamiento de la fuerza de trabajo en todos los niveles.

Además la N.F. califica las industrias sobre criterios de rigurosa economicidad y según estas consideraciones de política económica vigente, fija / las prioridades entre las mismas. Como marco de preferencia para tales consideraciones, elaboró un modelo interindustrial utilizando técnicas modernas, que sirven de guía para determinar las necesidades de expansión en la capacidad productiva de un grupo selecto de industrias básicas para el desarrollo económico en las que el N.F. tiene especial interés.

Como Banco Industrial, comparte la responsabilidad de asegurar el uso prudente de sus recursos por parte de las empresas industriales; al efecto se / procura que mejoren su administración y planeen con eficacia su localización y operaciones basadas en apreciaciones realistas de recursos disponibles respecto a sus // procesos de producción, materias primas y mercado.

El fondo de garantía y fomento a la mediana y pequeña industria.

Para los efectos del fondo, quedan comprendidas dentro del concepto de pequeña y mediana industria las empresas cuyo capital contable no sea menor / de m\$ 50 mil ni mayor de m\$ 3,5 millones.

Inició sus operaciones en abril de 1954.

Las operaciones del Fondo presentan las siguientes características principales:

- 1º - Opera a tasas bajas de interés;
- 2º - Concede plazos de amortización proporcionados y adecuados;
- 3º - Realiza sus operaciones por conducto de las instituciones privadas de crédito, especialmente sociedades financieras y bancos de depósito, aprovechando así la extensa red del sistema bancario para allegar sus recursos al sector industrial cuyo financiamiento le compete.

Inicialmente el Fondo contaba con un patrimonio de 50 millones de pesos, el cual se ha incrementado en varias ocasiones por el gobierno Federal, hasta llegar a 115 millones de pesos. Sus operaciones se hallan verificadas a través / de los créditos de habilitación o avío y refaccionarios que las instituciones privadas conceden a los industriales pequeños y medianos. Estos dos tipos de crédito // constituyen las formas de financiamiento más adecuadas para que las empresas realicen sus programas de producción y ampliación. El crédito de habilitación o avío les permite adquirir materias primas y materiales, pagar salarios y en general, cubrir sus gastos de operación. Y el crédito refaccionario les permite efectuar programas de mejoramiento, tales como el balance de procesos, ampliación de su capacidad productiva y modernización de sus plantas industriales, adquiriendo para ello maquinaria y equipo, haciendo construcciones e instalaciones o en general adquiriendo todo lo que tienda a modernizar o ampliar sus capacidades productivas, mediante inversiones de activo fijo.

Ha sido preocupación del Fondo que sus recursos beneficien a industriales que se localizan en todo el territorio nacional. En relación al volumen de recuperaciones, y atento a la forma en que será recuperada la cartera vigente, la rotación de los recursos del Fondo le permiten una conveniente elasticidad para hacer frente a nuevos financiamientos.

Se constata a menudo que:

- 1º) cada día aumenta el número de las instituciones privadas de crédito que ope-

ran con él;

2º) cada vez es mayor el número de las empresas industriales que reciben financiamiento con cargo al fondo;

3º) que esas empresas han mejorado y han ampliado sus equipos e instalaciones, incrementando su producción;

4º) que cada vez es mayor el número de empresas industriales, medianas y pequeñas, que sustenten su desarrollo en el apoyo financiero que el fondo les imparte;

5º) que una gran mayoría de las empresas beneficiadas por el Fondo, ha tenido un desenvolvimiento más franco, lo cual les ha permitido consolidarse y desarrollarse y han mejorado sus condiciones de trabajo y de técnica;

6º) que muchas de las empresas han venido recibiendo algunas orientaciones y sugerencias en el orden técnico y de organización, pues lo normal es que las industrias medianas y pequeñas se establezcan y proyecten su desarrollo dentro de un marco de limitaciones técnicas y de organización que es necesario ir superando;

7º) que las industrias que le compete financiar al Fondo son muy numerosas y están dispersas en todo el país; así los giros industriales con capital entre los 50 mil y 3,5 millones de pesos sumaban casi 30 mil hacia 1955.

El número de créditos es mayor que el de las empresas, porque hay varias que han recurrido al Fondo en más de una ocasión. En estos casos puede apreciarse:

1 - si la inversión de los créditos anteriores, especialmente en el caso de los refaccionarios se llevó a cabo o no, conforme a los programas presentados;

2 - qué modificaciones ha tenido la empresa en sus cuentas de activo, de pasivo de capital y de resultados.

Se aprecia en la mayoría de los casos de que la situación de las empresas se consolida cada vez más, por una mayor inversión en maquinarias e instalaciones, por aumentos en su capital contable, en sus ventas, utilidades etc.

Es operativo del Fondo el de beneficiar a un mayor número de empresas que deseen obtener crédito en las condiciones favorables de baja tasa de interés y plazos de amortización proporcionados y adecuados. El Fondo ha venido insistiendo de manera constante en la necesidad de que las instituciones privadas orienten y auxilien a los industriales en la parte contable de sus negocios, puesto que desafortunadamente es muy común el caso de empresas que no llevan en orden sus libros de contabilidad, y que por lo tanto, tienen dificultades para presentar sus balances y estados de pérdidas y ganancias.

En cuanto a la política del Fondo, consideramos que la cartera // tiene un alto grado de recuperabilidad. La oportuna recuperación a ciertas razones que pasamos a exponer:

- a) a que los créditos que se otorgan son proporcionados y adecuados, en cuanto a monto y plazo, a la situación de las empresas, a sus proyectos y a sus posibilidades de pago;
- b) a la intermediación de la banca privada;
- c) a la comprensión y anhelo de los industriales acreditados para engranarse al crédito bancario a efectos de financiamientos posteriores;
- d) a la organización de cobranzas que tiene el Fondo.

La alta recuperabilidad de la cartera y su grado de rotación han permitido al Fondo un cabal aprovechamiento de sus recursos prestables, con los / cuales hacer frente a las solicitudes de crédito sano que presentan los industriales medianos y pequeños a través de la banca privada, al grado de que el Fondo no ha tenido que rechazar solicitudes de crédito justificado por insuficiencia de recursos.

Las operaciones se hallan ajustadas a:

- 1) el examen de los créditos, como si fueran directos entre el fondo y los industriales.
- 2) Las solicitudes deben ajustarse a la ley y a las reglas de operación del Fon-

do, así como a la ley bancaria en vigor.

3) Se atiende preferentemente a los programas de inversión que presentan los industriales cuidando, hasta donde sea posible, que sean adecuados al desarrollo de las empresas.

4) Se cuida que los créditos sean justificados y que reúnan condiciones aceptables de seguridad y recuperabilidad.

5) Se cuida también dentro de las posibilidades del Fondo, que los plazos de // amortización sean convenientes a las condiciones generales de cada empresa, a sus proyectos y a su capacidad de pago.

6) Se procura una mayor distribución geográfica para los créditos y una mayor derrama entre más empresas, propiciando los créditos que se destinan a empresas productoras de artículos necesarios o que tengan significación para las economías locales o regionales. Además se procura también que los créditos sean suficientes para que las empresas beneficiarias puedan desarrollarse con mayor facilidad.

7) La tasa de interés que continúa cobrando el Fondo es del 6 % anual sobre saldos insolutos. Se permite una sobretasa de hasta el 4 % anual en favor de las instituciones intermediarias.

Fideicomiso para el fomento de las artesanías - México

El fideicomiso en cuestión tiene las siguientes finalidades principales:

1ª) Otorgar crédito al auténtico artesano para la adquisición de materias primas y equipo y proporcionarle capital de trabajo, sustrayéndole de este modo, por una parte, de la dependancia de los prestamistas y, por otra, dándole oportunidad de retener sus productos hasta lograr una remuneración razonable por su trabajo.

2ª) Proporcionar asistencia técnica y artística. La primera para elevar la productividad mediante el uso adecuado de medios modernos que eliminen el dispendio de energías humanas y sistematicen los procesos de elaboración. La segunda para orien-

tar la evolución lógica de los productos artesanales, de tal modo que se obtengan artículos con función moderna, sin mengua de las características artísticas mexicanas que individualizan los objetos y les permiten competir ventajosamente con productos análogos.

3º) Proporcionar asistencia en materia de organización de productores para convertir a los individuos aislados en sujetos de crédito.

4º) Finalmente proporciona asesoría en las ventas y distribución tratando de facilitar el acceso del productor al consumidor final o, al menos, organizar el mercado siempre con miras a lograr para el verdadero productor precios remunerativos y justos.

A pesar de su doble limitación: corto tiempo de operar y pequeño monto de los recursos, el Fideicomiso ha obtenido alentadoras experiencias. En primer lugar ha logrado llevar los beneficios del crédito hasta sujetos carentes en absoluto de garantías. Por esta razón al analizar y dictaminar las solicitudes, se toma en cuenta de modo determinante la solvencia moral del artesano y la calidad artística de sus productos. En segundo lugar, opera a plazos de doce a dieciocho meses, según se trate de créditos de habilitación o avío, o refaccionarios. Finalmente, la tasa máxima de interés aplicada hasta la fecha es del 10 % anual y siempre sobre saldos insolutos.

Una parte importante de los financiamientos otorgados por el Fideicomiso corresponde a promociones de mercado, ya que fueron financiamientos a / artesanos concurrentes a diversas ferias, destinado a la satisfacción de pedidos en firme que los artesanos, por falta de recursos, se encontraban imposibilitados de cumplir y que se derivaron de las relaciones logradas en los eventos señalados.

Casi la mitad corresponde a créditos para habilitar y refaccionar a numerosos talleres principalmente por cuanto se refiere a capital de operación y maquinaria y equipo, siempre sobre la base de que este aspecto refacciona-

rio no causará detrimento de la calidad artesanal y que los recursos llegarán hasta aquellos renglones en donde con mayor intensidad se sentía la carencia de los / mismos.

La Feria del Hogar es el evento nacional con mejores resultados en la propalación de operaciones mercantiles y para esta feria se seleccionó y patrocinó la asistencia de 111 artesanos representativos de 20 ramas distintas de / producción, quienes ocuparon 65 de los 96 locales que formaron el "Salón de las Artesanías".

En los primeros días del evento, 28 pequeños artesanos, a quienes se acreditó con cantidades bajas, habían amortizado su adeudo y durante el // transcurso del mismo sus depósitos por ventas significaron hasta cinco veces el / monto del mismo. Esto condujo a que al concluir la Feria muchos acreditados decidieron cubrir totalmente el compromiso contraído con lo cual se tuvo una recuperación inmediata del 51 % del total entregado.

Por otra parte, se obtuvieron resultados que pueden considerarse altamente satisfactorios: en la clase media y alta del pueblo se ha despertado interés por los productos de artesanías; las ventas provenientes de los contactos y relaciones que ahí se lograron se tradujeron en un incremento de la demanda; se logró mayor confianza por parte del artesano para ser sujeto de amplias investigaciones en su actividad; con un donativo de \$ 15.000.- a la Escuela de Diseño y Artesanía del Instituto Nacional de Bellas Artes para su participación en la Feria, se / estableció el procedimiento por el que dicho Organismo se comprometió a proporcionar la asesoría técnica y artística requerida por los artesanos.

El Fondo ha financiado a la fecha 30 ramas artesanales.

El número de artesanos beneficiados con créditos por más de cinco millones de pesos, en las 30 ramas artesanales asciende a un total de 455, algunos de los cuales han recibido más de un crédito.

Las necesidades de cada rama artesanal son muy diferentes. Por lo que hace a créditos solicitados, la amplitud varía de acuerdo con la rama artesanal, de \$ 500.- a más de \$ 25.000.-

Se ha puesto especial empeño en resolver los problemas actuales de los artesanos en las ramas ya existentes más que en el desarrollo de nuevas ramas artesanales.

Se han formado cooperativas de artesanos que, a su vez, en épocas de trabajo agrícola, son ejidatarios. Experiencias muy favorables se han obtenido en el Estado de Michoacán, a este respecto.

Para atender más directamente a los artesanos en sus lugares de origen se crearon oficinas del Fideicomiso en las ciudades de Morelia y León y está por establecerse una más en la ciudad de Oaxaca.

Para apoyar al artesano en la solución de los problemas de distribución, el Fideicomiso ha propiciado la concurrencia de artesanos individuales o / de grupos a ferias nacionales e internacionales y se preocupa de canalizar hacia productores seleccionados, órdenes procedentes de dependencias oficiales, organismo descentralizados y de exportadores profesionales. No menos importante es el esfuerzo que se hace para poner en contacto directo a comerciantes del exterior con el / productor y apoyar a éste financieramente, capacitándole para cumplir las órdenes que recibe.

Es significativo subrayar que en los meses recientes se están multiplicando los expendios de artesanías tanto en la Capital como en los centros turísticos del interior de modo que la participación del productor en el mercado del consumidor final, se está facilitando progresivamente.

A lo largo de la línea fronteriza con los Estados Unidos de Norte América y, sobre todo, en los puertos de entrada más importantes como: Tijuana, Nogales, ciudad Juárez, Nuevo Laredo y Matamoros, existe un comercio muy activo de

artesanías. A pesar de que el volumen de operaciones es muy alto, esta modalidad del comercio artesanal ha beneficiado muy poco al sector productivo.

El arte popular no se produce en volúmenes importantes en el norte del país; sin embargo, su gran mercado ha propiciado la creación de pequeños / talleres que inicialmente tuvieron como objeto dar demostraciones de los procesos de elaboración, pero que en muchos casos han derivado a la producción comercial, aunque en pequeña escala, con el fin de aprovechar un mercado inmediato para sus productos y un mayor beneficio económico. Así se han establecido en algunas ciudades fronterizas de importancia talleres de muebles, cestería, platería, alfarería, etc.

Dado que este movimiento aumenta las fuentes de trabajo, el Fideicomiso apoya el establecimiento de tales talleres. La creación de estos talleres se estudiará cuidadosamente en base del mercado y los problemas del abastecimiento de mano de obra y materias primas. También se cuidará la calidad técnica y artística del producto para evitar que se agrave el problema del escaso prestigio de los productos artesanales antes mencionados.

El Programa Nacional Fronterizo, por una parte, en sus planeaciones y construcciones tiene proyectados locales para exposición. También dentro de los mismos planes se ha previsto la construcción de expendios comerciales que se darán a productores seleccionados para completar la acción meramente educativa de las exposiciones; es decir, al lado de la exhibición se pondrán expendios donde / el visitante podrá adquirir a precio razonable el producto de alta calidad.

En la parte que le corresponderá, será preocupación del Fideicomiso que los artesanos concurrentes a las zonas fronterizas lo hagan en forma organizada, ya sea que constituyan núcleos que comprendan distintas ramas artesanales, o bien, que correspondan a delegaciones de grupos establecidos en el centro del país.

Corporación Financiera de la India.

La C.F.I. es de hecho una empresa mixta de los sectores público y privado. Su capital de acciones autorizado es de 100 millones de rupias. El // 40 % de su capital original proviene del sector público (20 % del banco de la reserva y 20 % del gobierno central). El 60 % restante de su capital está suscrito por las siguientes categorías de instituciones financieras: bancos comerciales / 25 %; compañías de seguros, sociedades de inversión y otras instituciones financieras semejantes 25 % y bancos cooperativos 10 %.

El capital de acciones está garantizado por el gobierno de la India. No podrá actuar sobre principios puramente comerciales, dando debida consideración a los intereses de la industria, el comercio y el público en general.

La C.F.I. financia proyectos que contribuyan al desarrollo industrial del país dentro de la estructura de los planes de desarrollo preestablecidos. Así se otorga ayuda financiera para el establecimiento de nuevas empresas industriales así como para la renovación, modernización y expansión de las existentes. Generalmente se acuerda la ayuda financiera a través de la concesión de préstamos o suscripción de obligaciones en moneda nacional reembolsable en no más de 25 años; concesión de préstamos en moneda extranjera; suscripción de emisiones en acciones comunes, preferentes o debentures; suscripción de capital de acciones comunes o preferentes; garantía de pagos diferidos respecto de la maquinaria importada del exterior o adquirida en la India; garantía de préstamos obtenidos de los bancos / extranjeros o de instituciones financieras en moneda extranjera; garantía de préstamos obtenidos de bancos comerciales o bancos cooperativos del Estado o colocados en el mercado público.

No financia la compra de materias primas. Los préstamos superiores a 10 millones de rupias requieren la aprobación previa del gobierno central.

Atento a que las corporaciones financieras del Estado están facul-

tadas para otorgar préstamos de hasta 1 millón de rupias; la política de este ente ha sido la de considerar sólo las solicitudes de préstamo que pasen del millón de rupias. Los préstamos están garantizados por una hipoteca legal en primer grado de todos los activos fijos de la empresa industrial. La corporación propone un margen del 50 % que representa la mitad del costo total de capital para el caso de proyectos nuevos. Cuando se trate de empresas existentes que emprenden programas de expansión la ayuda alcanzará a la mitad del costo total del ~~capital de expansión~~ o renovación. Cuando no menos del 60 % del costo total de capital del proyecto esté representado por el costo de la maquinaria importada c.i.f. y las divisas requeridas en alguna operación de crédito aprobada por el gobierno central, la C.F.I. puede financiar hasta el 60 % y en casos excepcionales hasta el 65 % del costo total de capital del proyecto. En el caso de sociedades cooperativas la C.F.I. puede financiar hasta el 65 % del costo de capital del proyecto.

La tasa de interés depende de las condiciones del mercado monetario y de la tasa a la cual la C.F.I. es capaz de obtener fondos prestados para sus operaciones. La tasa corriente de préstamos en rupias es del 7 % anual menos el descuento de una mitad del 1 % para el pago puntual de las entregas de interés y principal. El reembolso del préstamo de la cooperación se distribuye durante el período convenido entre el prestatario y la corporación sujeto a un período máximo de 25 años. Como ^{una} regla el reembolso comienza después de cerca de tres años del // desembolso inicial del préstamo. Los préstamos son pagaderos por entregas anuales o semestrales durante un período de 12 a 15 años. El interés es pagadero semestralmente,

Antes de solicitar un préstamo a la C.F.I. la empresa solicitante debe tener el certificado de constitución como una sociedad anónima o certificado de registro como una sociedad cooperativa y haber obtenido la licencia según la / ley de industrias del año 1951. Cuando se trate de obtener bienes importados es ne-

cesario tener una autorización del comité de bienes de capital, a los efectos de lograr el consentimiento del contralor de emisiones de capital. Antes de acordar cualquier ayuda, la C.F.I. examina cuidadosamente la firmeza económica, financiera y técnica del proyecto, haciéndose las inspecciones para evaluar la firmeza económica y financiera del mismo. Los aspectos técnicos del proyecto son examinados por una comisión consultiva de la C.F.I.

En el avalúo de las propuestas de préstamos, la C.F.I. pone especial énfasis en la viabilidad técnica, la capacidad de ingreso de utilidades del / proyecto, las perspectivas de la industria, la solvencia de la administración, la estructura equilibrada de capital, incluyendo una relación sana de deuda a capital y otras consideraciones relevantes. El desembolso del préstamo se hace durante el período de construcción del proyecto para el propósito convenido en el momento de autorizar el mismo.

La C.F.I. tiene una cartera de préstamos ampliamente diversificada. Desde su creación el 1/7/48 al 31/12/61 había autorizado préstamos por valor 1.154,4 millones de rupias a 256 empresas que cubren una variedad de industrias. La C.F.I. pone especial atención al desarrollo industrial de las áreas subdesarrolladas o menos desarrolladas del país.

No menos importante ha sido la atención prestada al desarrollo cooperativo de carácter industrial; así ha financiado el establecimiento de 40 ingenios cooperativos diseminados por todo el país; los miembros de estos ingenios cooperativos son agricultores pequeños y su número no llega a 100.000.

El monto de los préstamos al 31/12/61 alcanzaba a 258 millones de rupias y el costo total del capital de los ingenios cooperativos financiado por la C.F.I. se estima en 485,7 millones de rupias. Así la C.F.I. ya ayudado a movilizar los ahorros de los pequeños agricultores en el campo y destinarlos a usos productivos.

Además de su capital en acciones las otras fuentes de financiamiento de las operaciones de la C.F.I. consisten en:

- a) préstamos del gobierno central y del banco de la reserva de la India;
- b) depósitos;
- c) préstamos en moneda extranjera.

Fundamentalmente resumiendo la C.F.I. podemos reseñar que se creó con el propósito de efectuar inversiones a medio y largo plazo en empresas que no pudieran recurrir para financiarse a canales bancarios normales o al mercado de capitales. Debido al área extensa del país y la prevalencia de pequeñas empresas junto a las grandes, lo que hacía difícil la acción sobre el conjunto de una sola institución que promoviera el desarrollo, en el año 1951 una ley creó diversos bancos en distintos estados para financiar a la pequeña empresa. Sucesivamente y ajustándose a las necesidades de financiación industrial se crean la Corporación Nacional de Desarrollo Industrial, a los especiales efectos de estimular la creación de empresas básicas para la industrialización y el desarrollo. Deberá cubrir los huecos producidos en los sectores de crecimiento, así puede promover, establecer y conducir empresas, hacer adelantos para el desarrollo industrial, etc. Dar asistencia / técnica, capital, crédito, maquinarias, equipos, préstamos y adelantos, suscribir acciones o garantizar emisiones de acciones. Actuara como agencia gubernativa para implementar la política de acordar préstamos oficiales a ciertas industrias y bajo ciertas condiciones. Lo principal del capital proviene del gobierno, pudiendo recibir préstamos oficiales, emitir bonos y colocarlos entre el público y aceptar depósitos, operando con un capital inicial de 10 millones de rupias.

La Corporación de Crédito e Inversión Industrial de la India, institución que tiene amplios poderes en materia financiera y empresarial agrupados en los siguientes: asistir a las empresas industriales privadas de la India, por medio del asesoramiento para crearlas, expandirlas y modernizarlas, alentando y promovien-

do la participación del capital privado interno y externo en las mismas, alentando y promoviendo la propiedad privada de las inversiones industriales y la expansión de los mercados de inversión especialmente proveyendo la financiación mediante préstamos a mediano y largo plazo y participando en el capital accionario, colocando y garantizando nuevas emisiones, garantizando préstamos de fuentes privadas, haciendo posible renovar los fondos destinados a la inversión o préstamo mediante la rápida rotación de los mismos, proveyendo asistencia técnica, administrativa, gerencial asesorando en tales aspectos o en la obtención de los mismos. Opera con un capital inicial autorizado de 250 millones de rupias.

Organismos internacionales en apoyo de la pequeña empresa - C.F.I. República Dominicana.

Desde que fue iniciado el plan de ayuda a la artesanía y a la pequeña industria se han aprobado del 19/7 al 23/8/63, 46 solicitudes de crédito que representan un monto de RD \$ 144.484,96. Estos créditos son de hasta RD \$ 10.000,00 y se beneficiaron varias regiones de Santo Domingo. Se deja constancia que en un 90 % de estos créditos fueron concedidos sin requerir a los beneficiarios más garantía que la del equipo y maquinaria que estos adquieran con dichos préstamos. Por intermedio de estos préstamos se emplearán cerca de 381 obreros, lo que representa una inversión aproximada de RD \$ 390,00 por cada obrero.

La corporación de fomento industrial contribuirá a la formación de obreros especializados e iniciará un plan que adiestrará a 25000 obreros a un costo de RD \$ 8.000,000,00. Su misión es la de contribuir a elevar el nivel de vida de la población de Santo Domingo a través de la promoción de nuevas industrias y el desarrollo de las existentes ya que todo proceso de industrialización requiere, además de los recursos financieros, de capital humano, con su firme criterio que debe invertir parte de sus recursos en la formación de profesionales y obreros especializados en las técnicas industriales. Así la C.F.I. inició un plan de /

educación y becas tendiente a formar técnicos profesionales en las ramas industriales. Ello atento a que la C.F.I. considera que el desarrollo que requiere la República Dominicana en un plazo urgente ha creado la necesidad perentoria de preparar obreros hábiles que dominen totalmente sus oficios. Hay industrias que carecen de obreros especializados para realizar ciertas operaciones, viéndose obligadas a importar piezas y máquinas nuevas, cuando éstas pudieran ser reparadas en el país. / Así la necesidad de la instalación de las Escuelas de Formación Laboral Acelerada como una de las bases para crear riquezas y reducir el desempleo en el país. Así podemos considerar que estas escuelas llegarán a formar un término medio de 25000 obreros especializados en el término de 10 años. Se ofrecerán las oportunidades a las personas que no han podido realizar o terminar sus estudios escolares; a los / peones, que por la falta de enseñanza no han podido aprender un oficio; a los obreros que no encuentran empleo o remuneración adecuada porque no dominan un oficio especializado.

Así la C.D.I. ha otorgado becas que alcanzaron un total de 119. Los favorecidos por las becas de la C.F.I. han sido escogidos por una comisión compuesta por funcionarios de la institución, los cuales eligen los candidatos más capacitados. Las becas que ofrece la C.F.I. varían de 3 meses a 5 años. Los beneficiarios deben mantener un promedio de calificación no inferior al 80 %. Asimismo el becado se compromete a regresar al país al finalizar sus estudios y prestar su colaboración al desarrollo industrial del país, comprometiéndose a su vez la C.F.I. a proporcionarle trabajo, de acuerdo a su especialización, en la propia institución o en cualquiera de las industrias en que posee intereses.

El presupuesto que destina la C.F.I. para el mantenimiento de su plan de educación y becas será renovado y ampliado cada año.

Instituto de Fomento Industrial - Colombia

Es de interés resaltar su papel en el proceso de desarrollo del

sector industrial colombiano, pues pese a que sus inversiones directas han sido / relativamente pequeñas en sus 20 años de vida y no obstante de que algunas de las funciones que su ley constitutiva le otorgó no han sido todavía puestas en práctica plenamente, la existencia del Instituto, su labor de promoción y de preparación sistemática de algunos proyectos así como su apoyo decidido a los mismos hasta lograr su financiación por sectores privados o del exterior, han sido verdaderamente decisivos para que determinadas líneas básicas de la industria se emprendan y se amplíen. En efecto, durante esos últimos años, la labor directa o indirecta del // instituto ha contribuido decisivamente a que se efectuasen inversiones por cerca / de los 1000 millones de pesos en líneas que se han constituido en pilares de la economía, como la siderurgia, cemento, caucho, fertilizantes, alimentos y algunas químicas. Su acción debe guardar estrecha relación con el cumplimiento de las metas / de inversión y de producción del sector industrial dentro del programa de desarrollo. El gobierno nacional ha otorgado al instituto una función decisiva en el cumplimiento del programa. Como entidad administrativa el instituto deberá encargarse del estudio sistemático del sector industrial y de las variaciones que se suceden en razón del programa y de sugerir a los organismos de planeación las adecuadas formas de acción para asegurar su cumplimiento. Como entidad financiera al instituto le estará encomendada la tarea de servir de elemento financiador de la pequeña y mediana industria y de otras empresas que requieran crédito fácil y en las que el programa general haya hecho especial énfasis. Es intención reajustar las // secciones especializadas en el crédito a la pequeña y mediana empresa, para lo que se gestiona un empréstito de 10 millones de U\$S a entidades de crédito internacional. Fue creado por D.L. 1157 del año 1940 como sociedad anónima cuyo capital está coparticipado por el gobierno, el banco central hipotecario, el fondo de estabilización, otras empresas oficiales y por cualesquiera otras personas jurídicas o naturales. La persona jurídica tiene patrimonio propio y autonomía administrativa. El go-

bierno conserva un poder decisorio final sobre el instituto lo cual le permite tener a éste como un organismo que representa primordialmente los intereses de la Nación. La administración realizada por un gerente, subgerente y Junta Directiva, integrada esta última por el ministro de fomento, 2 miembros designados por el presidente de la república y 2 que representan a la junta directiva del banco central hipotecario.

Las operaciones del instituto son verificadas por el gerente con la colaboración del subgerente administrativo y financiero y del subgerente técnico.

El capital del instituto al 31/7/61 era de 27,3 millones de pesos colombianos. Sus operaciones se verifican a través de: promoción directa a través de sus departamentos especializados de estudios económicos, financieros y técnicos, mediante la suscripción de acciones de empresas que se inician, en las existentes que requieren financiación para su ensanchamiento o en las que necesitan reestructuración financiera; mediante el otorgamiento de préstamos de fomento; mediante la prestación de avales o garantías.

La única fuente de recursos con que cuenta el instituto son los aportes del gobierno los cuales han sido insuficientes por razones presupuestarias. A partir de la promulgación de la plataforma económica del gobierno, al instituto de fomento industrial se le ha dado una importancia trascendental en virtud del papel que desempeña en el desarrollo del sector industrial. Se realizaron la fijación de metas para el crecimiento del producto nacional bruto^a/una tasa acumulativa mínima del orden del 5 % anual, varios sectores se desarrollan a una tasa evidentemente inferior a la señalada lo que implica significar la importancia del crecimiento del proceso de industrialización a un ritmo muy superior al efectuado hasta el presente. En vista a lo expuesto es la importancia y el papel que ha de jugar el instituto en el desarrollo industrial, particularmente en los sectores básicos como / la industria metalúrgica, la mecánica, la del papel y la pulpa, la del vidrio, la

de los productos químicos, etc. Se ratifica de lo expuesto el propósito del gobierno de robustecer los recursos financieros del instituto, para que pueda atender a las necesidades del crédito del sector industrial.

Dinamarca

El gobierno presta asistencia financiera en condiciones especiales a los pequeños industriales y a los artesanos. Estos préstamos no están destinados a la creación de nuevas empresas, sino a ayudar a ampliar y modernizar empresas establecidas desde 3 años por lo menos. Estos créditos devengan un interés del 5 %, tipo inferior al cargado por los bancos, y amortizables en 15 años, mientras que / los bancos exigen el reembolso en un plazo de 5 a 10 años. Se aceptan los edificios en garantía hasta el 80 % y el material de producción hasta el 50 % de su valor // real, una vez deducidas las hipotecas pendientes, también pueden lograrse préstamos por cantidades superiores con el aval de personas de solvencia o con la garantía de ciertas clases de bienes pertenecientes al prestatario. Las solicitudes se verifican en un formulario especial, especificando el monto del préstamo, su objeto y duración, balance y cuentas de ganancias y pérdidas de la empresa de los 3 últimos ejercicios, número de personas empleadas, etc. Las solicitudes con los elementos señalados precedentemente son enviados al Ministerio de Comercio e Industria quien las pasa al Instituto Tecnológico de Copenhague; un miembro de este instituto verifica la situación real del solicitante y prepara un informe técnico. También la sección de Economía Comercial del Instituto, tiene participación en donde un miembro de la misma verifica los aspectos financieros de la petición y hace una investigación sobre el capital y las disponibilidades líquidas de la empresa, informando sobre los aspectos financieros de la recurrente y recomendando si debe otorgarse o no el crédito peticionado.

Este plan está en actividad desde 1928; actualmente se dispone de 5 millones de coronas anuales para invertirlas en préstamos a los artesanos y a los

pequeños industriales. Estos préstamos pueden llegar hasta 100.000 coronas, pero su cuantía habitual suele ser de 20.000 a 50.000 coronas.

La corporación venezolana de fomento

Es innegable la influencia que la inyección crediticia del sector público tiene en la economía nacional, especialmente en el campo de las industrias manufactureras. En el caso venezolano se ha seguido una política de financiamiento público para el desarrollo industrial a través de un organismo ideal para realizar esa importante tarea, y que es la Corporación Venezolana de Fomento, y que ha logrado crear una nueva estructura industrial que se dirige hacia la meta de la diversificación para poder cumplir el objetivo básico de la sustitución gradual de las importaciones de bienes de consumo. La masa de dinero que ha sido desplazada, bajo la forma de créditos a corto plazo y largo plazo y en avales hacia la industria nacional constituye la más elocuente evidencia sobre una realidad innegable, cual es la que el Estado, especialmente en los últimos años, ha venido incrementando su preocupación por el financiamiento de los sectores industriales, cooperando estrecha y decididamente en la estructuración de una economía fuerte, diversificada y sana. Se ha tratado de verificar una reversión hacia lo netamente nacional como fundamento básico de la política industrial, tanto en lo referente a los productos durables como a los no durables. La fluidez de la política de créditos industriales realizada por la Corporación Venezolana de Fomento ha seguido la tendencia hacia la diversificación industrial aplicando el principio de la prioridad industrial, pero sin abandonar la perspectiva de un desarrollo económico armónico que refleje un sentido de justicia en la aplicación de los criterios políticos a la acción del crédito oficial. Por esta razón, puede verse que en las empresas industriales que han recibido el beneficio de los créditos se ha fomentado un crecimiento a la producción a la vez que un progresivo mejoramiento de la calidad de los productos, sin graves afectaciones en los costos de producción.

El mecanismo del crédito a largo plazo que el Estado pone a disposición de los empresarios industriales venezolanos está inspirado en un sano principio de desarrollo económico por la vía de la cooperación. Y si al beneficio directo del crédito se agrega la asistencia técnica y la preocupación por el buen uso / del dinero otorgado en préstamo, podrá obtenerse un cuadro objetivo sobre la función económica que ejerce la Corporación Venezolana de Fomento en la estructuración de un progresivo desarrollo en el campo industrial. El crédito de la C.V.F. está / orientado hacia todo tipo de industrias, manteniendo el criterio de la prioridad en el aspecto de lo más urgente y necesario, sino también en vista de la debilidad financiera de algunas pequeñas y medianas industrias que no obstante tienen plena capacidad para responder por un crédito que le haya sido otorgado. Vale decir, que / se atiende por igual a todas las industrias peticionantes haciéndose esfuerzos para que se cumpla el requisito de la diversificación del crédito en el mayor número de unidades empresariales posible.

Aunque los países de América Latina cuentan con institutos bancarios y algunas organizaciones financieras privadas, no poseen recursos financieros suficientes y a bajo costo o carecen de la elasticidad adecuada que permita el fomento económico en gran escala. A esto se ha unido, en muchos casos, la falta de una larga tradición empresarial, de un patente espíritu promocional y de una carencia / de amplio desarrollo tecnológico que se han traducido, en muchas ocasiones, en un vacío de iniciativas y proyectos económicos.

Para cambiar esta situación e impulsar el desarrollo, muchos gobiernos latinoamericanos han creado instituciones oficiales de fomento económico, a las cuales han dotado de recursos presupuestarios para financiar y promover la producción de bienes y servicios mediante préstamos a bajo interés, plazos largos y otras condiciones favorables, que prácticamente representan subsidios estatales para esas empresas, con el fin de acelerar el desarrollo de las diversas partes o

sectores de la economía y contribuir a una mejor distribución de la riqueza.

Ese fin llevó a la creación de la C.F.V. en mayo de 1946 con un aporte inicial de 26,8 millones de U\$S provenientes del presupuesto nacional. Su finalidad el fomento económico de la Nación.

Desde el punto de vista jurídico y administrativo, es un Instituto Autónomo, por la individualidad de su patrimonio, el cual no se confunde con la universalidad del patrimonio del Estado, y porque tiene además una amplia autonomía administrativa. Su trabajo mayor consistió en el financiamiento y asistencia técnica de las actividades industriales, agrícolas y pecuarias, dando en la actualidad un empuje muy especial al desarrollo de la industria manufacturera, llegándose a la especialización del crédito. En cuanto a su capacidad financiera la C.V.F. es uno de los organismos de mayor poder económico en la América Latina. Generalmente los aportes presupuestarios del Estado fueron canalizados en parte hacia el financiamiento de los sectores agrícola y pecuarios y en una parte sustanciosa a la creación de empresas del Estado, luego del reencauzamiento institucional del país en el año 1958, los aportes del Estado y el patrimonio de la C.V.F. han sido canalizados hacia el sector privado mediante una vigorosa política de financiamiento industrial y de asistencia técnica que unida a la política general de protección a la industria ejecutada por las autoridades competentes ha permitido el desarrollo de innumerables industrias. Así se concedieron créditos por 532 millones de bolívares a la industria privada en condiciones de subsidio al 6 % de interés anual a 10 y 15 años de plazo. La capacidad de financiación de la C.V.F. es reflejo del poder económico del Estado Venezolano proveniente de los ingresos petroleros. Así podemos considerar requerimientos esenciales para la C.V.F. los siguientes:

1º) Una amplia capacidad financiera que le permita la ayuda crediticia encaminada al fortalecimiento de las industrias existentes y a la promoción de nuevas compañías principalmente mediante el otorgamiento de préstamos.

2º) Cuadros técnicos y un personal eficiente especializado que le permite actuar idoneamente y prestar la asistencia técnica de que tanto necesitan los países en / desarrollo.

3º) Una definición de política económica por parte de sus administradores; para ello es fundamental un conocimiento cabal de la situación económica del país con / estadísticas adecuadas de la conformación de los mercados, importaciones, costos de los diversos factores de la producción en las distintas regiones del país. Este es un requisito fundamental para el éxito de este tipo de institutos, los cuales dada su capacidad económica desarrollan un papel de vital importancia en sus países. Así hoy en día el C.V.F. tiene una política claramente definida en los siguientes aspectos: fortalecimiento de las empresas de su propiedad que son básicas para el fomento económico y que dados los grandes recursos que absorben no pueden ser financiados por el sector privado. Fortalecimiento, desarrollo y ampliación y promoción de las empresas industriales dentro del sector privado mediante el financiamiento en condiciones muy favorables a través de una activa acción promocional dentro del campo industrial y prestando asistencia técnica a las empresas industriales existentes y en nacimiento. Esta política tiene por finalidad, la mejor distribución de la riqueza a través de una acción que permita la creación de mayor riqueza industrial; la mejor distribución de los nuevos capitales que se formen mediante la incorporación de medianas y pequeñas empresas que en tiempos pasados no han tenido suficiente oportunidades por carecer de recursos económicos adecuados a la descentralización / de la industria hacia las provincias. En el plan de gobierno para el período 1963/1966 se señalan metas de desarrollo industrial privado que se estiman inversiones dentro de ese campo y en el período por un monto de 4000 millones de bolívares.

La acción financiera del Estado a través del C.V.F. se estima en los 400 millones de bolívares y también a través de otros organismos como el de la pequeña y mediana empresa, etc., en cerca de los 350 millones de bolívares.

La acción promocional del C.V.F. se verifica a través de la asistencia técnica en la confección de los proyectos, estructurando los proyectos nuevos, llamando a los diversos promotores para que establezcan las nuevas empresas / con la ayuda del instituto (financiera), o bien prestando su asistencia técnica en la elaboración de estos proyectos en combinación con esos promotores. La ayuda financiera promocional se clasifica en:

a) el crédito puro y simple en las mismas condiciones que los créditos a la industria existente.

b) Las operaciones de colocación garantizadas de acciones (underwritings) para los casos en que no existan suficiente capital por parte de los promotores.

c) Una combinación de los expuestos en a) y b).

d) El plan de arrendamiento de los activos fijos, bajo este nuevo sistema, el promotor necesita solamente disponer del capital de trabajo necesario para instalar una industria, pues la corporación suministra el terreno, edificio y maquinaria alquilándolas con opción de compra las nuevas empresas. Esto permite a un hombre de negocios iniciar una empresa con un aporte mínimo que generalmente no llega al 25 % de la inversión total.

Países Bajos

El Banco Neerlandés para la Clase Media fue creado en el año 1927, por el Estado, el Banco Nacional y tres asociaciones privadas.

Desde un principio ha funcionado como un banco ordinario, dedicándose a todas las operaciones bancarias normales, pero su clientela se limita a los artesanos, comerciantes al por menor y pequeños industriales. La ayuda que recibe del Estado reviste dos formas diferentes. El Estado ha aportado una parte del capital del banco y le garantiza contra las pérdidas a que le expone la concesión de préstamos a las pequeñas empresas.

A los créditos ordinarios que concede a sus variados clientes,

que en su mayoría acuerda a corto plazo, se aplican los principios bancarios corrientes, lo que ya es una garantía de sana gestión de los negocios.

El Banco con el correr del tiempo y con la protección del Estado, ha establecido algunas facilidades especiales de crédito destinadas a satisfacer la necesidad financiera más urgente de las pequeñas empresas, o sea, la aportación de capitales a largo plazo. Pueden concederse asimismo préstamos especiales a largo plazo para nuevas inversiones en instalaciones y material suplementario, así como para mejorar la situación financiera comprometida en que puede hallarse una empresa bien organizada por razones independientes de su voluntad. Como norma general, se piden al prestatario garantías subsidiarias, principalmente en forma de hipoteca, pero a veces, se conceden créditos de poca o ninguna garantía subsidiaria si el prestatario es merecedor de confianza por sus dotes personales. El Banco tiene sucursales en todo el país, y sus funcionarios conocen a fondo la región y suelen estar bien situados para obtener las informaciones fidedignas sobre la solvencia, la confianza que pueden merecer y otras características personales de cada solicitante de préstamo. La duración máxima de este tipo de préstamo es de 10 años.

España

Aquí opera el Instituto Nacional de la Industria, creado en el año 1941, cuando la necesidad de la reconstrucción obligó a idear formas adaptadas al aislamiento de los mercados y proveedores extranjeros.

Es un complejo industrial público, formado por un conjunto de empresas de las que el I.N.I. tiene las acciones (60.000 millones de pesetas en el año 1961). Hasta el año 1957 las empresas del I.N.I. se financiaron recurriendo directamente al presupuesto público, luego con préstamos del Banco de España, después han tenido que satisfacer necesidades de capital externo en el mercado. Ahora se tiende a que el I.N.I. sólo mantenga empresas que por su tipo de actividad no puedan desarrollarse privadamente (empresas pioneras, etc.) y se recomienda que sólo

las nuevas dependan de aportes del presupuesto estatal; que paguen dividendos al Estado igual que las demás empresas públicas y que por lo demás recurran al mercado de capitales.

En cuanto a la financiación industrial es considerable en la actualidad la autofinanciación por retención de utilidades y amortizaciones. En las pequeñas empresas la autofinanciación es la fuente principal de inversiones. Además las que tienen buenas relaciones bancarias siguen teniendo crédito a corto plazo / (hasta 18 meses en renovaciones) con el 8/9 % de interés como fuente de financiación. Ahora el comité de crédito a medio y largo plazo autoriza los préstamos de / bancos privados descontables en el Banco de España como fuente de financiación a / las empresas industriales. Generalmente en el capital a largo plazo se presentan / dificultades (al de corto plazo es más fluida) se recurre entonces al mercado de / acciones y en menor medida al de obligaciones a largo plazo.

Suecia

En Suecia los bancos comerciales son la principal fuente de préstamos a corto plazo para la industria y en particular para la pequeña industria.

Sin embargo, son muchos los pequeños industriales a quienes les es difícil aportar las garantías que exigen normalmente los bancos comerciales. / Además los préstamos de los bancos comerciales no están destinados a facilitar capitales a largo plazo, si bien los créditos a corto plazo repetidamente renovados pueden utilizarse hasta cierto punto con este propósito. Los bancos de ahorro han sido tradicionalmente una fuente de préstamos a largo plazo a la pequeña industria sueca, pero independientemente de esta clase de bancos, se han previsto servicios financieros especiales para las pequeñas empresas.

El Estado les ayuda a desempeñar esta actividad (en 1957 se concedieron subvenciones por más de 25 millones de coronas suecas a las asociaciones profesionales) y sufraga los gastos administrativos de la concesión de los créditos.

tos. Las sumas asignadas a una asociación de esta índole permanecen en la asociación con el carácter de fondo de préstamos renovables, pudiendo utilizarse los // reembolsos para financiar nuevas préstamos. Mediante estos reembolsos y las nuevas aportaciones financieras del Estado, esas asociaciones disponen de fondos utilizables para la concesión de préstamos, que ascienden a unos cinco millones de coronas suecas anuales. El importe máximo de los créditos concedidos por las asociaciones asciende a 40.000 coronas. El tipo de interés es del 4 % y el período máximo / fijado para el reembolso es de 10 años.

Las asociaciones profesionales exigen generalmente de las personas que solicitan préstamos, que traten de obtenerlos, en primer lugar, en condiciones comerciales ordinarias, de un banco comercial o de una caja de ahorro. La asistencia que prestan sirve a menudo de complemento a dichos préstamos comerciales y permite que el prestatario pueda establecer, ampliar o modernizar su empresa. En cuanto a garantías se pueden aceptar segundas o terceras hipotecas, la pignoración de obligaciones o de existencias con carácter de garantía subsidiaria o el aval de tercera persona, también se conceden préstamos sin exigir garantías subsidiarias, basándose únicamente en la confianza que les inspira el solicitante.

Otra forma de asistencia financiera a las pequeñas empresas es el acuerdo del Estado para garantizar, bajo ciertas condiciones, los préstamos obtenidos de bancos comerciales, cajas de ahorro, asociaciones de crédito popular / agrícola, y otros establecimientos de crédito reconocidos por él. En cada uno de / los presupuestos de los últimos ejercicios financieros se ha previsto una partida de unos 10 millones de coronas suecas para esta finalidad. Las peticiones de crédito se tramitan siguiendo un procedimiento descentralizado, siendo por regla general la asociación profesional la que está encargada de llevar a cabo las investigaciones relativas a cada solicitante.

A las asociaciones que desempeñasen esta misión se les pide que

tengan en cuenta, los efectos eventuales de una garantía de préstamo sobre el mercado local del empleo o la ubicación de una industria. Se establecen planes de reembolso y se fija por lo general un plazo máximo de 10 años. En principio se sigue / la norma de no garantizar los préstamos concedidos a personas que podrían satisfacer sus necesidades recurriendo a un préstamo comercial ordinario, ni en los casos en que los créditos están destinados a la compra de empresas ya establecidas. Entre los objetivos para los que pueden concederse garantías figuran los siguientes:

- 1) la construcción o reparación de talleres o el mejoramiento en gran escala de dichos locales,
- 2) La compra de material de producción, maquinaria o herramientas.
- 3) El suministro de capital de explotación.

Se requiere del prestatario que deposite las garantías proporcionales a su situación financiera y a las circunstancias de su empresa. Se concede / particular atención a las calificaciones profesionales y a la competencia administrativa del director o propietario de la empresa solicitante. También se tienen en cuenta otros factores tales como la cuantía del capital que el propietario ha invertido en la empresa y el grado en que las medidas para cuya adopción no pide el préstamo podrán mejorar la rentabilidad de la empresa. Además de la asistencia financiera prestada por estos medios, las pequeñas empresas sucas pueden dirigirse a otras fuentes de fondos, así tenemos la Caja de Préstamos del Estado a la Artesanía, creada en el año 1910 y administrada por la Junta de Comercio; el Fondo de crédito a la Pequeña Industria y a la Artesanía, establecida en el año 1941 y administrado por el Banco del Estado; la Caja de Préstamos a las Pequeñas Industrias Domésticas Independientes, creada en el año 1940 y la Sociedad de Crédito Industrial, organizada conjuntamente, en el año 1934, por el gobierno de Suecia y algunos de los principales bancos comerciales del país.

Japón

Las medidas de carácter estatal adoptadas en el Japón para atenuar

las dificultades económicas de la pequeña industria han tomado dos formas principales: la asistencia financiera directa, por conducto de instituciones oficiales o / semioficiales y el suministro de garantías de crédito. Así entre las primeras cabe mencionar la Corporación de Financiamiento de la Pequeña Industria, creada en el / año 1953, que pertenece totalmente al Estado y tiene por finalidad prestar fondos a largo plazo a las pequeñas industrias. La mayoría de los préstamos se conceden / por intermedio de organismos privados que actúan en calidad de agentes de la Corporación, si bien ésta concede directamente algunos de ellos.

También la Corporación Financiera Popular, fundada en el año // 1949, cuyas actividades se ejercen por conducto de sucursales y de agentes locales.

La Corporación concede préstamos a largo plazo a las pequeñas industrias que no pueden obtener fondos de los bancos privados con un interés del / 9,6 %.

El Banco Central para Cooperativas Industriales y Comerciales fue creado conjuntamente por el gobierno y las cooperativas en 1936. Sus fondos, aparte de los provistos por el gobierno, provienen principalmente de la emisión de títulos y de los depósitos efectuados por las cooperativas o por sus miembros. Concede préstamos, a largo plazo y también a corto, tanto para material de producción como para capital de explotación y descuento letras de cambio, por mediación de sus sucursales y de cooperativas de crédito, que actúan en calidad de agentes del Banco. También ejerce la función de Banco Matriz de las cooperativas de crédito urbanas.

El Fondo Fiduciario Gubernamental, cuyo capital está principalmente constituido por las cajas postales de ahorro, es una fuente importante de capital para la pequeña industria.

Además, los superávits de los presupuestos se depositan en los / bancos en cuentas especiales y se utilizan para conceder préstamos a las pequeñas /

empresas.

Entre las segundas categorías de medidas gubernamentales figura un plan de seguro de créditos, establecido en virtud del Sistema de Seguros de Créditos a las Empresas Medianas y Pequeñas, que ofrece la garantía del Gobierno a las instituciones financieras y a la Sociedad de Garantía de Créditos contra las pérdidas debidas a la insolvencia de las pequeñas empresas; el seguro cubre principalmente las siguientes clases de operaciones:

- a) los préstamos efectuados a las pequeñas empresas por establecimientos financieros.
- b) Las garantías prestadas por la Sociedad de Garantía de Créditos en favor de las Pequeñas Empresas.

La sociedad de garantía de créditos, es una organización que mediante el ofrecimiento de garantías, facilita la concesión de préstamos por las instituciones financieras a las pequeñas empresas. El Fondo que permite ofrecer estas garantías se ha constituido con aportaciones de las autoridades locales, instituciones financieras y organizaciones de las pequeñas empresas.

La Corporación de Seguro de Crédito a las Empresas Medianas y Pequeñas es un órgano exclusivamente gubernamental, de reciente data, que presta asistencia financiera y asegura las garantías.

Noruega

En 1936 se creó en Noruega un Banco industrial especial, encargado de conceder préstamos a largo plazo a las empresas que ocupan por lo menos 5 empleados. El Banco del que el Estado tiene el 51 % de las partes, no está dedicado / exclusivamente a las pequeñas empresas. Sus préstamos no deben exceder del 60 % del valor del terreno y de los edificios que posea la firma prestataria, ni del 40 % de su maquinaria. En los años de postguerra el tipo de interés ha sido del 4 % al 5 %. Los préstamos a largo plazo son reembolsables en pagos escalonados durante 25 años. El Banco puede renunciar al reembolso cuando el préstamo se ha amortizado en su ma-

yor parte o cuando su cuantía es poco importante, pero el interés continúa siendo pagadero. Los fondos necesarios para estas operaciones se obtienen poniendo en venta títulos del mercado de valores.

Los artesanos y los pequeños industriales pueden obtener préstamos hasta un máximo de 10.000 coronas noruegas. El solicitante debe demostrar que es merecedor del crédito. Estos préstamos se conceden en principio a empresas ya / existentes y solo excepcionalmente para la creación de nuevas empresas. Suelen estar destinadas a la compra de maquinaria, motores o herramientas de precio elevado, de las que se espera que permitirán la ampliación de la empresa o la utilización de mejores métodos de trabajo. No pueden exceder del 75 % del costo del material que / haya de comprarse. Los fondos se entregan directamente al proveedor. Se carga el // 2,5 % de interés y después de un año exento de amortizaciones deben reembolsarse en 8 plazos anuales. Se ha creado además un fondo de préstamos renovables llamado Fondo de Productividad, con un capital de 10 millones de coronas. Los préstamos se // conceden en especial a las pequeñas y medianas empresas industriales, artesanos y comerciantes. Una de las características del Fondo radica en que la naturaleza de sus préstamos debe permitir el estímulo de la competencia y la reducción de los precios. Se dá preferencia a la petición de empresas que fabrican nuevos productos o desean aplicar nuevos procesos de producción de modo que puedan servir de ejemplo a las demás. Sólo se conceden préstamos a empresas ya existentes y deben reembolsarse dentro de un plazo de 5 años. Queda entendido, que una vez transcurrido este plazo, la deuda debe transferirse a los bancos o instituciones de inversión ordinarios; esta cesión está facilitada en la medida en que la racionalización que el préstamo permite introducir ha aumentado la capacidad de ganancia de la empresa. El límite máximo de los préstamos es generalmente de 250.000 coronas y hasta ahora se ha aplicado un 7 % de interés.

Los préstamos del Fondo de Artesanía y del Fondo de la Productivi-

dad sólo se conceden en principio a empresas ya establecidas, pero hay también un fondo para nuevos proyectos industriales, que está al servicio, en particular, de las nuevas empresas, dando preferencia a las que han de instalarse en regiones en que ha hecho pocos progresos la industrialización. Este fondo está financiado por el Estado y las peticiones que recibe se someten al Ministerio de Industria. Concede préstamos a los solicitantes que no disponen de recursos propios suficientes y no pueden obtener anticipos de otras fuentes. Las condiciones de reembolso se convienen en cada caso. En algunas regiones existen las llamadas oficinas industriales, que prestan asistencia técnica a los artesanos y a la pequeña industria, sirven de organismos centrales de compra y están facultadas para conceder créditos con fondos del Estado.

Francia

Existen en Francia instituciones de diversas clases dedicadas a conceder facilidades de crédito en condiciones especiales a los artesanos y a las empresas de mediana y pequeña importancia.

Así, el Crédito popular que ejerce actividades de carácter regional por conducto de los "bancos populares", presta un servicio de crédito especializado, basándose en el conocimiento a fondo de los problemas y de las necesidades peculiares de las empresas medianas y pequeñas, pudiendo conceder en particular préstamos a largo plazo con tipos normales de interés.

Las asociaciones profesionales de garantía mutua de las cuales las empresas medianas y pequeñas pueden obtener préstamos a plazo mediano para la compra de material de equipo, en condiciones particularmente favorables, mediante letras de cambio avaladas por la Caja Nacional de Negocios del Estado, establecimiento propiedad del Estado, dependiente del Ministerio de Hacienda.

Las organizaciones profesionales aportan el capital inicial de estas sociedades, el cual aumenta más tarde con las contribuciones de los prestatarios

que están obligados a suscribir el equivalente de 0,1 % de los créditos que desean obtener del capital de la sociedad prestamista.

Además deben contribuir al fondo de garantía. Los pagos al fondo de garantía devengan un interés a un tipo medio del 4 % y se reembolsan al beneficiario cuando ha reintegrado la totalidad del préstamo.

La Caja Nacional de Negocios del Estado, acepta o rechaza las peticiones de crédito, según la haya recomendado el comité de la sociedad de garantía mútua interesada, fijando así las condiciones del préstamo. La empresa que solicita el préstamo debe financiar en parte la operación prevista con sus propios recursos (del 10 al 40 %, según los casos). La Caja Nacional, no adelanta fondos, sino que se limita a avalar al beneficiario; tiene una doble garantía: la de la asociación de garantía mútua y la de la empresa que recibe el préstamo. Esta última reviste la forma de pignoración del equipo y del material de producción y en casos especiales el de hipoteca sobre los edificios.

Las pequeñas empresas pueden obtener préstamos en condiciones ventajosas del Fondo de Desarrollo Económico y Social para aumentar su productividad o cambiar de orientación su producción. Pero este sistema no está reservado exclusivamente a los artesanos y a las pequeñas empresas. También existen sociedades de fomento regional (destinadas a auspiciar la expansión económica de sus regiones y a facilitar la descentralización industrial) que pueden prestar asistencia por una gran diversidad de medios, a las pequeñas empresas, facilitando fondos a las que no pueden dirigirse al mercado corriente de capitales.

Small Business Administration

El programa de ayuda financiera a la pequeña empresa en los EE. UU. se verifica a través de:

- a) ayuda directa e indirecta concediendo créditos a pequeños comerciantes.
- b) Previsión en el control operativo, favoreciendo a las pequeñas empresas con

las necesidades del gobierno.

- c) Ayuda sobre productos y producción.
- d) Ayuda sobre dirección e investigación.

Parte esencial de la ayuda a ofrecer a las pequeñas empresas puede orientarse en el asesoramiento por expertos en materia de finanzas. En la necesidad del crédito ya que con él se eliminan las dificultades por las que pasa la empresa, puede actuarse a través del sistema bancario o por intermedio del Instituto especializado, con fines claramente determinados sobre:

- a) construcción, transformación o ampliación del negocio.
- b) Compra de la maquinaria, equipo, instalaciones, etc.
- c) Capital de explotación.

El Small Business Administration en los EE.UU. acuerda a las pequeñas y medianas empresas hasta U\$S 350.000 como participación en su crédito colectivo o directo, aun si bien la mayor parte de los créditos son pequeños. El Small Business Administration concede el préstamo asegurándose que la empresa solicitante no pueda conseguir adecuada financiación en condiciones razonables en fuentes bancarias o especializadas o inclusive en situación de conseguir el interesado parte del préstamo en fuentes privadas, caso en que la Small Business Administration participa hasta con un 90 % del crédito. Generalmente se puede conceder un crédito hasta 10 años y los intereses de la participación del Small Business Administration alcanzan a un máximo del 5,5 %; cuando un banco o un particular concede un crédito junto al Small Business Administration puede éste gravar su parte con un interés superior al 5,5 % como única condición que los intereses sean legales, manteniéndose dentro de los límites razonables.

Cuando un particular financia íntegramente el préstamo y solicita la participación del Small Business Administration ésta puede determinar el tipo de interés para todo el crédito y siendo superior al 5,5 % vale el tipo más alto para

La participación del Small Business Administration, hasta que el organismo federal invierta su participación en el crédito. Para conceder mayor asistencia a las pequeñas empresas y fomentar la mayor participación de los bancos en la concesión de // créditos, el Small Business Administration fijo planes sobre créditos especiales.

Así puede notarse una participación limitada en el crédito, plan éste por el que se quiere ayudar a las pequeñas empresas que no están en condiciones de conceder tantas seguridades como se precisan para las concesiones normales de créditos del instituto financiero, pero que se hallan binn dirigidas con buenos beneficios. La validez del crédito se limita a 5 años y la participación del Small Business Administration llega hasta U\$S 25.000 si bien no abarca más del 75 % de la totalidad del crédito. No menos interesante es el plan de participación de los bancos, directamente aplicable a la relación entre clientes y banco y en función de / que el instituto Small Business Administration se sujeta al criterio del banco referido a la solvencia del crédito, las solicitudes se solventan con rapidez. Aquí se conceden hasta U\$S 350.000 y el plazo máximo de validez alcanza a 10 años.

En el plan para créditos de vencimiento anticipado, el sistema / bancario sólo participa durante dos años en la concesión de créditos, mientras el Small Business Administration mantiene su participación en el crédito durante ocho años más y la misma alcanza a U\$S 350.000.-

También se apoya a las asociaciones de pequeñas empresas e incluso medianas a fin de:

a) la obtención de materias primas, instalaciones, mercancías y provisiones para uso de los pertenecientes al grupo.

b) La explotación de resultados de investigación y progreso para los integrantes del grupo.

c) Para instalaciones necesarias a dichos fines.

El aporte del Small Business Administration alcanza a U\$S 250.000

por cada empresa adherida, con interés del 5 % y con duración de 20 años.

Actuación en el paro: con relación al encauzamiento de la economía y a fin de reforzar las posibilidades de trabajo en las regiones que poseen un número considerable de parados, el instituto financiador que concede créditos a las pequeñas empresas de estas regiones a un interés del 4 % actúa con un auténtico sentido económico social. El tipo de interés sumamente reducido se concede a regiones calificadas por la "Administración de las áreas subdesarrolladas" como regiones de cambios sociales o con contingentes considerables de parados.

Requisitos necesarios para optar a este tipo de créditos considerados precedentemente: ^{que} para una pequeña empresa tenga derecho al crédito deberá reunir ciertas condiciones de solvencia. El crédito otorgado deberá ser de valor tan razonable o estar asegurado de tal forma que la devolución puede ser considerada segura. El solicitante deberá tener un aval y capital suficiente en el negocio para que con la ayuda del Small Business Administration pueda alcanzar una sana base financiera. Hay criterio de custodia del dinero del contribuyente en la Small Business Administration la que es responsable subsidiaria en la concesión del crédito. De ahí que no se concedan créditos a personas cuyas entradas o ingresos provengan de negocios de especulación, sean los bienes muebles o inmuebles. Las dimensiones necesarias que deben poseer las empresas para que puedan obtener créditos son:

a) fabricación: pequeñas, cuando tienen 250 o menos empleados, fijándose tamaños especiales para diferentes ramos industriales.

b) Comercio al por menor: ingresos inferiores al año a U\$S 1.000.000.-

c) Comercio al por mayor: ingresos anuales superiores a los U\$S 5.000.000.-

d) Empresas de prestación de servicios: rendimiento anual de U\$S 1.000.000.-

e) Comercio de transportes: rendimiento anual de U\$S 3.000.000.-

f) Empresas de construcción rendimiento anual medio de U\$S 5.000.000.-

Financiación indirecta: La Small Business Administration puede aportar a través del programa de inversión para los pequeños empresarios y también para un programa de créditos para sociedades de desarrollo y comunales del estado federal.

Sociedades de inversión para empresas pequeñas y medianas: El Small Business Administration regula la compra de dinero a bancos particulares y públicos de clase media que ponen a disposición de las empresas pequeñas y medianas capital propio y crédito a largo plazo.

Generalmente inicia su actividad comercial con un capital y reservas de cierto monto, U\$S 300.000.-, del cual habrá podido dar la Small Business Administration hasta U\$S 150.000.-, o sea el 50 % como obligacionista y a fin de / extender las exigencias del crecimiento para comprar la Small Business Administration obligaciones por un total de hasta 400.000 U\$S.

Si dicho instituto coloca entre las pequeñas empresas o medianas una parte importante de dinero como crédito, puede tomar prestado capital de explotación de la Small Business Administration. El capital de préstamo no podrá superar el 50 % del capital pagado y reservas del banco, aunque no alcance a los // U\$S 4.000.000.- El tipo de interés para las obligaciones y los créditos no sobrepasará del 5 %. El instituto puede también procurarse créditos hasta cuatro veces su capital y reservas. Las disposiciones impositivas han contribuido a fin de que florezcan los bancos de este tipo y procuren dinero a las sociedades pequeñas, como / también estimular a los capitalistas. Dichos bancos del sistema poseen una franquicia tributaria del 100 % sobre los dividendos que percibe de las inversiones en las pequeñas y medianas empresas y las pérdidas que sufre por la venta de obligaciones o por canje de acciones o por sus derechos de compra las que puede retirar de los ingresos imponibles. Cada capitalista aislado puede gravar a los bancos con impuestos como capitalista (las ganancias procedentes de actividades comerciales con los bancos) siendo el gravamen de un 25 %, pudiendo por otra parte deducir las pér-

didias de las rentas ordinarias. Los contratos financieros de un banco deben proveer la financiación para un período de 5 años por lo menos y se conceden créditos hasta una duración de 20 años. Se conceden créditos para un período inferior a los 5 años cuando son necesarios o deseables para asegurar inversiones del banco realizadas con anterioridad.

Cuando una sociedad pequeña necesita más recursos que los que pueden poner a su disposición un banco, pueden reunirse varios bancos para cubrir las necesidades económicas de la misma. Sin consentimiento de la Small Business Administration no deberá realizarse ninguna financiación que sobrepase los 300.000 U\$S y en el que participen más de 5 bancos. Un banco del sistema puede financiar empresas pequeñas y grandes en una de las siguientes formas:

1º - por la compra de obligaciones que se pueden transformar en acciones de las empresas pequeñas;

2º - por la compra de acciones de empresas pequeñas o medianas.

3º - por la compra de obligaciones con o sin opción a adquirir acciones de las empresas;

4º - Por cualquier otro papel de financiación aceptable.

5º - por la concesión de créditos a largo plazo.

Condiciones que justifican la ayuda financiera del banco cuando se ajusten a las dimensiones de empresa que se fijan para la concesión de los créditos a las empresas pequeñas y medianas o que no posean ningún activo que sobrepase los U\$S 5.000.000.- ni capital propio superior a los U\$S 2.500.000.- y que su ingreso neto medio en los dos años precedentes no sobrepase los U\$S 250.000.- después de deducidos los impuestos sobre la renta.

El Small Business Administration puede ayudar a las empresas pequeñas y medianas en sus diferentes dificultades/por medio de préstamos a sociedades / financieras de desarrollo del estado que apoyan económicamente a las empresas pequeñas en sus /

territorios, el derecho a créditos de sociedades de desarrollo deberá motivar el cumplimiento por la pequeña empresa de ciertas condiciones para la financiación por medio del sistema de bancos. Hay dos programas de crédito para las sociedades de desarrollo. Por el primero se conceden empréstitos a sociedades de desarrollo federales y éstas ponen a disposición de las empresas créditos a largo plazo y capital propio. El Small Business Administration puede conceder a esta clase de sociedades de desarrollo empréstitos hasta el total de sus obligaciones pendientes con el resto de los prestanistas. Los plazos van hasta 20 años con el 5 % de interés; el Small Business Administration sólo grava el 4 % cuando la sociedad de desarrollo utiliza los capitales para conceder créditos a largo plazo en zonas con un considerable contingente de parados.

Por el segundo programa se autorizan empréstitos a sociedades de desarrollo federal y local destinadas a favorecer a determinadas empresas pequeñas y medianas, facilita hasta 350.000 U\$S a 25 años a razón del 5,5 % pero podrá reducirse hasta un 4 % según las regiones y en particular en donde existen muchos parados. Dentro de ambos programas se emplean créditos a fábricas para la construcción, ampliación, modernización o modificaciones, incluida la compra de terrenos, edificios, instalaciones y maquinarias que fuesen necesarias para ello.

También es de aplicación un sistema diferenciado de créditos. Estos son créditos que cubren daños materiales con una duración de 20 años; el Small Business Administration puede aportar ya sea el importe total o conceder conjuntamente con un banco u otra institución un crédito común no habiendo límite al respecto.

Los mismos pueden aplicarse a:

a) por daños materiales: a personas naturales, sociedades y empresas de interés público radicadas en zonas afectadas por tormentas, inundaciones o grandes catástrofes. Pueden así obtener créditos con el fin de reparar los daños o sustituir ins-

talaciones perdidas. Los créditos dependen de las pérdidas materiales de los bienes situados en territorios que el Small Business Administration calificó de afectados por la catástrofe. El interés aplicable es del 3 % anual.

b) Por daños económicos: la pequeña o mediana empresa que en una zona determinada sufra un daño económico de magnitud derivado de una catástrofe puede solicitar un crédito a fin de procurarse capital de explotación normal para atender las obligaciones financieras motivadas en el daño ocasionado, dependiendo del importe del / capital de explotación que necesite el solicitante el crédito a otorgar. La participación del Small Business Administration en el crédito se grava con el 3 %.

c) Para empresas pequeñas y medianas desplazadas: motivado ello en programas de renovación o urbanización. Los créditos se orientan a las nuevas instalaciones de los solicitantes de un lugar adecuado y similar al anterior. Los intereses por la participación del Small Business Administration en este tipo de crédito, se fijan cada año según una fórmula prescripta por la ley basada en el promedio de intereses anuales de todas las obligaciones gravadas con intereses en los EE.UU., agregando para la cobertura de los gastos $1/4$ %; el interés aplicable para 1962 llegó al // $3 \frac{3}{8}$ % anual.

Conjunto de principales disposiciones legales que rigen la materia crediticia en Italia orientada a favorecer el ordenamiento de los préstamos a la pequeña y mediana empresa.

1 - Decreto legislativo Nº 367 del 1/11/44: Este decreto del ministerio de hacienda, autoriza a conceder al Instituto de crédito público y a los entes de derecho público, el crédito mobiliario y la garantía subsidiaria del Estado y su participación a favor de la empresa industrial, interesando el orden de la vida civil y el nivel económico del territorio.

El crédito otorgado goza del privilegio a favor del instituto nuntante sobre los inmuebles, maquinarias, concesiones y patentes, etc. La participa-

ción concedida en caso de que no se extinga en el período por el cual fue asignada, junto con la contribución de intereses por parte del Estado será **consolidada** por el instituto concedente y amortizables según la modalidad a convenirse con el ministerio de hacienda.

La operación de financiamiento viene propuesta de los organismos deliberantes del banco, pero son autorizados expresamente por el comité interministerial que se reúne periódicamente en el ministerio de economía.

En base al procedimiento señalado el Estado se limita a conceder la garantía, pero los fondos necesarios son provistos por la banca, la que en tal forma asegura el recupero de las sumas anticipadas, pero no su rápida desmovilización. Con la aplicación de decretos posteriores el Estado ha dispuesto la provisión de fondos con medios propios.

Las erogaciones efectuadas en virtud del decreto 367 ascienden a 22,5 mil millones de liras sobre las cuales el Estado autorizó a conceder la garantía.

Las operaciones resultaron repartidas entre el instituto de crédito de derecho público y los institutos ejercitantes del mobiliario,

2 - Decreto legislativo Nº 449 del 8/5/46: Relacionado con las operaciones de financiación para el restablecimiento, reconversión y continuación de la actividad de / las empresas industriales de interés general y de particular utilidad económico social. Las operaciones mismas son objeto de una gestión especial del instituto mobiliario italiano que no compromete la responsabilidad patrimonial del instituto, tratase de una gestión por cuenta del estado con contabilidad separada. El financiamiento debe ser autorizado por decreto del ministerio de hacienda, de acuerdo con el ministerio de industria y comercio a propuesta del comité a que se refiere el art. 3º del D.L. Nº 367 del 1/11/44 integrado por representantes del ministerio de trabajo y previsión social. La instrucción de la operación y el control, de la misma lue-

go de la concesión del préstamo son confiados al I.M.I. El comité decide su admisibilidad al financiamiento sobre su duración que no puede ser mayor a 25 años y sobre la facultad de diferir la iniciación de la amortización del préstamo otorgado a no más del cuarto año de la fecha precitada.

El financiamiento autorizado alcanzó a 13.000 millones de liras, erogadas en pocas operaciones.

3 - Decreto legislativo N° 889 del 8/9/47. Se refiere a la constitución de un Fondo para el financiamiento de la industria mecánica. Tal Fondo ha estado constituido con la imposición por parte del Estado de la suma de 5.000 millones de liras con 20 anualidades de 250 millones cada una a partir del 1/1/48 e impuestos en 40 semestres de 125 millones de liras cada uno. En la casa de depósitos y préstamos, los entes de cualquier naturaleza ejercitantes del crédito, verificarían las operaciones. Las gestiones de las operaciones de financiamiento son realizadas por el I.M.I. Las operaciones se verifican para financiar programas de exportación, para garantizar aumentos de capital y para adquirir acciones de nuevas emisiones o participaciones en haciendas colegiadas. Las deliberaciones sobre la financiación son transferidas a un comité de 7 miembros de los cuales el presidente y 2 miembros son elegidos entre personas ajenas a la administración del Estado, el director general del tesoro, el director general de la industria y el director general de la moneda.

Teniendo en cuenta el producto neto conseguido con el descuento entre la casa de depósito y préstamo de la anualidad asignada, los fondos puestos a disposición de las haciendas o íntegramente derogadas aumentan así a 35.000 millones de liras.

4 - Decreto legislativo N° 1418 del 15/12/47: Se relaciona especialmente con las providencias crediticias a favor de la media y pequeña empresa industrial.

Con tal motivo se crea en la Banca Nacional del Trabajo una sección especial de crédito a la pequeña y media empresa industrial con un fondo de /

garantía íntegramente impuesto por el gobierno con 2.000 millones de liras y un fondo de dotación de 275 millones de liras, aportado de la siguiente forma:

100 millones de liras por el Estado

100 millones de liras por la Banca Nacional del Trabajo

75 millones de liras por el instituto de crédito de la casa de ahorro italiano.

El decreto preveía una participación de 25 millones de liras por parte del instituto de la Banca Popular Italiana. En virtud de tal decreto han sido asignados por el Estado a la sección de crédito industrial ya existente en el Banco de Nápoli, y Banco de Sicilia, respectivamente, un fondo de garantía de 2 mil millones de liras y un fondo operativo de un mil millones de liras. Ningún concurso se especifica por parte del Estado en el pago de los intereses. Se ha establecido además que el 70 % de las pérdidas eventuales derivadas de la inversión de las secciones, queda a cargo del fondo de dotación, mientras el 30 % irá a parar a la cuenta económica de la sección misma.

El fondo completo que alcanza a 5275 millones de liras ha sido íntegramente erogado.

5 - Decreto legislativo Nº 1598 del 14/12/47 y Nº 121 del 5/3/48: Con tales decretos la ya existente sección de crédito industrial del banco de Nápoli, del banco de Sicilia y del banco de Cerdeña han autorizado a conceder financiamiento, hasta la concurrencia de hasta 10 mil millones de liras, para operar la participación industrial del Mediodía y de las islas. El importe indicado ha sido puesto a disposición del estado a través de la constitución de un fondo de garantía por 6,2 mil millones de liras en el Banco de Nápoli; por 3 mil millones de liras en el Banco de Sicilia y por 800 millones de liras en el banco de Cerdeña. Su financiamiento que será concedido por el estado concurre en el pago de los intereses en medida no superior al 45 % y por duración máxima de 10 años. Sobre las pérdidas derivadas del financia-

niento, el Estado concurre con el 70 % y el remanente del 30 % queda a cargo de / las precitadas secciones de los bancos **respectivos**.

6 - Decreto legislativo Nº 891 del 11/9/47: Se relaciona con la autorización concedida por el I.M.I. en su acuerdo con el Export-Import Bank de Washington para el / financiamiento hasta el importe de 100 millones de U\$S, directamente en el interés de las haciendas italianas, que se beneficiarían hasta la concurrencia de este importe, con la finalidad de incrementar la posibilidad productiva de las haciendas y de las exportaciones. Tal fondo ha sido utilizado por más de sus 4/5 partes.

7 - D.L. 258 del 18/4/50 se autoriza al I.M.I. a delegar antes especializados en la ejecución de las operaciones contempladas en la citada ley a favor de la pequeña y mediana empresa.

8 - Por Ley 949 del 25/7/52 se fija el procedimiento de cómo el gobierno afronta o intenta afrontar de modo radical el problema del financiamiento a la pequeña y mediana empresa.

La organización del crédito se asegura a través de institutos regionales, que recogen además de los fondos fijados por el Estado, otros capitales con destino al financiamiento de la empresa pequeña actuando en la canalización / del empleo productivo de las corrientes de ahorro.

La Ley 949 ordena la posición del Estado como un instrumento para alimentar el crédito a través de una política cualitativa de financiamiento dirigida a la adquisición de maquinarias, a la ampliación de la planta y al desarrollo de los sectores industriales, se crea así un instituto central para el crédito a término medio a la pequeña y media empresa.

EVOLUCION Y SISTEMA DE CREDITO A LAS EMPRESAS ARTESANAS EN ITALIA

1 - Evolución económica y política de crédito

Es posible distinguir tres períodos en la evolución económica de las artes y oficios en Italia: un primer período en el cual el crédito a las empre-

sas artesanas era acordado a través de los canales bancarios corrientes como una operación común de crédito; un segundo período en el que se hicieron los primeros ensayos para asegurar formas parciales y transitorias a empresarios artesanos asociados con pequeños industriales (año 1919, en que se fundó el instituto de trabajo y pequeña industria para proveer crédito a las pequeñas industrias y empresas artesanas en algunas regiones); más tarde en 1926 el instituto nacional de crédito a las Pequeñas Industrias y Empresas Artesanas fue fundado con el objeto de extender esta forma especial de crédito para la totalidad del país. El Instituto fue reemplazado en 1928 por la Sección de Crédito Autónomo de la Organización Nacional de Artes, Oficios y Pequeñas Industrias, que cumplió su actividad hasta la segunda guerra mundial. Por otra parte, en 1937 se autorizó a los bancos rurales a acordar créditos a los artesanos, como consecuencia de la ley de consolidación de dichos bancos con los artesanales. Sin embargo, su contribución no fue importante debido a los limitados capitales a su disposición.

2 - Calificación y especialización del crédito a las empresas artesanas

El tercer período se caracteriza por la decisiva introducción artesanas. de una forma especializada de crédito a las empresas/ Difiere fundamentalmente de todos los experimentos precedentes en lo que respecta a la intensidad de la intervención del Gobierno, los procedimientos para el acuerdo de créditos y a la creación de una organización especial constituida por la Ley Nº 1418 del 15 de diciembre de 1947: la Artigiancassa, establecida por el Instituto de Crédito de los Bancos italianos de ahorro. Las razones para la creación de esta entidad especial, que llevó el acuerdo de créditos de un nivel regional a uno nacional y cambió // principios, deben ser buscadas en varias circunstancias concomitantes. En primer lugar la solución del problema del crédito para las empresas artesanas debe encuadrarse dentro del más amplio marco de los requerimientos financieros de las pequeñas y medianas empresas industriales, que se vieron enfrentadas después de la guerra

por la demanda de un crédito originada en la reconversión, reconstrucción, transformación y reajuste de su patrón de trabajo a las necesidades de los mercados y a los cambios introducidos en los instrumentos y sistemas de producción.

Además el Gobierno apoyó a la pequeña y mediana industria por su contribución a la recuperación económica, a las industrias mayores y a la solución del problema del desempleo así como la explotación de los recursos sociales y económicos del sur de Italia.

3 - Crédito mixto

La Artigiancassa fue establecida con un fondo de 500 millones de liras, la mitad aportada por el Gobierno y el resto por las entidades participantes (bancos y montepíos). Su objeto consiste en acordar créditos a las empresas artesanas ya sea directamente o a través de la casa central y sucursales de los institutos participantes incluyendo el Banco del Pueblo y los bancos de ahorro, para la promoción de empresas mediante facilidades para la provisión de materias primas y equipos financiando las ventas de artesanías dentro y fuera de Italia. También puede tener inversiones en organizaciones comerciales que realicen actividades en el campo de las artes y oficios.

En la práctica, la acción de la Artigiancassa se orientó principalmente hacia el crédito a mediano plazo.

4 - Crédito a plazo medio

Luego que la primera y la segunda etapa de la política económica de postguerra fue completada y una vez que las condiciones esenciales de la vida retornaron a la normalidad, se alcanzó una relativa estabilidad monetaria y equilibrio del presupuesto, comenzando una tercera etapa caracterizada por la política de desarrollo económico, cuyos objetivos fueron superar los obstáculos estructurales al desarrollo, expandir el ingreso real y el empleo y atenuar las diferentes condiciones entre el norte y el sur.

Estas nuevas directivas dieron lugar a la radical transformación de la Artigiancassa, ampliándose sus fondos de 500 a 5.000 millones de liras mediante aportes del Gobierno que se destinaron al descuento y financiación para la instalación, ampliación y modernización de talleres de empresas artesanas, incluyendo la compra de maquinarias y herramientas (crédito mobiliario). Hubo posteriores ampliaciones hasta 15.000 millones de liras. Prácticamente la Artigiancassa fue // convertida de un instituto de crédito primario en uno de redescuento y las entidades primarias de crédito comenzaron a operar directamente con los artesanos bajo su propia responsabilidad realizando operaciones a plazo mediano con entidades que sólo las habían realizado a corto término.

En síntesis, la función de la Artigiancassa consiste en evitar / cualquier peligro de inmovilización de capital, al otorgar posibilidades de redescuento y refinanciación.

5 - Posterior evolución del sistema

Por Ley Nº 1524 del 19 de diciembre de 1956 se autorizó a usar los créditos a plazo mediano para la formación de stocks de materias primas y productos terminados que sean necesarios con relación al ciclo de fabricación y a la naturaleza de la producción de las empresas. También se autorizó a todos los bancos y casas de crédito a efectuar tales operaciones, lo que permite una completa movilización del sistema bancario en favor de las empresas artesanas y se amplió la duración del plazo máximo de redescuento de 2 a 5 años, lo que dio lugar a una mayor acción de expansión de la Artigiancassa, salvaguardando aún más al mismo tiempo a los bancos contra el riesgo de inmovilización del capital.

Al mismo tiempo que la Caja para el Crédito al Artesano comenzó a funcionar en 1948 la Compañía Nacional Artesana con la distribución de u\$s // 4.625.000.- prestados al Gobierno Italiano por el Banco de Exportación e Importación de Washington, destinados a que los artesanos se dediquen a manufacturas para la exportación.

La actividad de esta Compañía Nacional Artesana se concentró en la comercialización de exportaciones de los productos de los artesanos, traducida en una enorme desproporción entre los escasos pedidos de materiales y/o máquinas extranjeras y aquellos de fondos líquidos en liras, demostrando la necesidad primordial de su financiación.

Paralelamente, la Caja para el Crédito al Artesano agotaba rápidamente sus fondos debiendo concertar nuevos empréstitos que coadyuvaron al otorgamiento de 5125 operaciones por un monto de 2373 millones de liras, hasta el momento en que se dictó la ley Nº 949, el 25 de julio de 1952, por la que se transformó la estructura de la Caja dándole el carácter de Instituto de Descuento.

6 - Ente Nacional para el Artesanado y las pequeñas industrias. (E.N.A.P.I.)

El verdadero problema crediticio de la hacienda artesana consiste en la necesidad de fondos líquidos para hacer frente a sus necesidades y particularmente de la mano de obra.

En cuanto al crédito de instalación, debe decirse que éste se ha cumplido, o por lo menos se ha dado un paso adelante en la instauración de un régimen de financiación.

Las instituciones de crédito a la artesanía han financiado no solamente la instalación de empresas sino también su evolución, limitándolas a partir de 1952 solamente para la instalación. En general, las zonas más favorecidas han sido las más pobres del Sur de Italia, y las empresas consideradas auxiliares de la industria.

La limitación de la ayuda crediticia a partir de 1952 trajo aparejada consecuencias negativas para la economía de las pequeñas haciendas.

7 - Convenio de Nápoles de 1954

En el convenio suscrito en Nápoles en julio de 1954 se aprobó / una propuesta para el desarrollo del crédito al artesanado.

Asistieron a la conferencia representantes del Gobierno, de las cámaras de comercio, asociaciones, instituciones de crédito, etc. De las discusiones resultaron definidas dos tendencias: la conservadora y la progresista.

La primera se consideraba que era satisfactorio el actual estado de cosas. El incremento de la actividad artesana se debe mantener dentro de ciertos límites para el caso de industrias nuevas, pero desarrollando las existentes.

El problema no se limita únicamente a dar créditos para instalar industrias artesanas, sino también créditos de ejercicio o evolución.

Se mencionó en la Conferencia, de dotar a las actividades artesanas y empresas pequeñas de un crédito más conveniente, siempre en relación con la capacidad para absorber los productos que fabriquen, lo que únicamente puede lograrse con el mejoramiento del nivel de vida en las zonas comprometidas (sur de Italia). Ello puede lograrse con una facilidad del crédito hacendal a un plazo cómodo, buscando también la estabilidad de la mano de obra y aportando un indirecto desarrollo a las clases agrícolas que encuentran a menudo refugio en una improvisada actividad artesana.

8 - Otras sugerencias para el crédito al artesanado. Las principales se orientan a:

- 1) Que el Estado se haga cargo de las consecuencias mediante un fondo.
- 2) Que haya compañías de seguros que tomen el riesgo mediante pólizas especiales.
- 3) Organización de empresas artesanas en formas de Cooperativas para que puedan ofrecer mayores garantías frente a las instituciones públicas.
- 4) Expansión del crédito de evolución, con la garantía de sus operaciones a cargo del Estado, y siempre teniendo en cuenta el tipo de operación, mediante:
 - a) estipulación de pólizas de seguros contra riesgos de créditos para evolución;
 - b) instituir el pagaré artesano, con garantía de acreedor y con particulares exenciones fiscales;
 - c) otorgar ciertas forma de privilegios sobre los productos terminados,

para que también sean financiados rápidamente los productos, en especial para ventas al exterior.

El problema de las haciendas artesanas es el de las garantías.

Se han formulado distintas soluciones para este problema, a saber:

- a) El Estado se hará cargo de los riesgos mediante un fondo.
- b) Que los riesgos sean cubiertos por compañías de seguros mediante pólizas especiales.
- c) Constitución de fondos especiales de garantías, con la intervención de entes extraños al sistema bancario (cámaras de comercio, asociaciones sindicales, / etc.)
- d) Institución de un crédito particular (pagaré artesano) como aquel que rige el análogo del sector agrario, dotado de garantías para emitente y beneficiario.
- e) Organización de empresas artesanas en forma de cooperativas, para que / tengan más garantías frente a las instituciones públicas.

Para el crédito de instalación la garantía es sobre bienes físicos o reales, en cambio, el crédito de ejercicio o evolución tiene la garantía sobre el producto terminado.

Estas diferencias son más notables aún en las empresas artesanas que desarrollan actividades de "servicio", por lo cual no existía prácticamente ninguna garantía sobre las mercaderías existentes.

Otro aspecto importante es aquel que se refiere al "riesgo" de las operaciones crediticias.

9 - Conclusiones

La actual ley vigente en materia de crédito al artesano no puede ni debe ser considerada sólo como un punto de llegada, sino sólo como punto de iniciación para satisfacer las necesidades y en especial para el crédito de ejercicio.

El ordenamiento del crédito de ejercicio para las artesanías, sólo puede lograrse con una legislación adaptable a ese tipo de empresas solucionando

el problema de las garantías y riesgos del crédito.

También es necesario extender ciertas operaciones que efectúan los bancos a la Caja para el Crédito al Artesanado, a fin de que se puedan descontar operaciones sin tener la rigidez actual y destinar por lo menos el 50 % de los fondos de la Caja al descuento de operaciones de evolución.

Por otra parte, las garantías de las operaciones de crédito al artesano deberán quedar a cargo del Estado, ya sea mediante seguros que se contraten al efecto o bien mediante la institución del pagaré artesano con garantías a favor del acreedor y exenciones fiscales especiales.

Se deberán también conceder ciertos privilegios sobre los productos terminados, a efectos de que la producción se financie rápidamente, principalmente para ventas al exterior.

10 - La Asociación Nacional de Bancos Populares Italianos

Cuenta con 200 establecimientos que agrupa a 400.000 asociados. Si durante algún tiempo ha podido considerarse su función como secundaria, se encuentran en la actualidad en condiciones de reivindicar su lugar de primer orden en varios campos, principalmente en el del crédito al artesano y a las pequeñas industrias.

El notable desarrollo de los bancos populares demuestra que respondían a una verdadera necesidad. Tras comienzos a veces modestos han crecido en importancia y en número hasta constituir una apretada red en notables porciones de territorios.

11 - Vinculación con la estructura orgánica actual del sistema bancario italiano

Los principios que motivaron las innovaciones actualmente en vigor y que interesan para enfocar el problema del crédito a medio y largo término fueron los siguientes, desde el punto de vista funcional:

a) Separación del crédito ordinario del mobiliario y disposiciones para asegurar la solvencia y liquidez bancaria, y

b) estructuración orgánica de los distintos institutos que ejercen los dos tipos de crédito y en el ámbito de los bancos comerciales, separación en distintas categorías, de acuerdo a su importancia y sus características funcionales, a saber: institutos de crédito de derecho público, bancos de interés nacional; e instituciones de crédito en general, como bancos de crédito ordinario, bancos populares, cajas de ahorro y cajas rurales y artesanos.

Casa para el crédito artesanal

La casa para el crédito a la empresa artesanal fue creada en 1947; opera a medio y corto plazo con un patrimonio de 5500 millones de liras, aportados por el Estado, Bancos del sistema, Cooperativas o institutos de derecho público. / Puede colocar bonos o créditos en el exterior. Desde el año 1952 practica una acción indirecta, movilizandolos créditos de los bancos de derecho público, bancos de // ahorro, cooperativas y cajas y bancos financieros que dan crédito a la artesanía.

La actividad del organismo se verifica para poner remedio a:

1º -- la falta o escasez de publicidad vinculada a la facilitación a la hacienda interesada de un mayor número de operaciones comerciales.

2º - La complejidad y largueza de la faz de instrucción.

3º - Los requerimientos de excesiva garantía al artesano.

Se establece una convención con la casa de ahorro y con la banca popular, ello a los efectos de asociarse para asegurar la colaboración necesaria; ello por otra parte ha facilitado la difusión de la posibilidad de que la casa // ofrezca luego de los primeros meses de incertidumbre la circunstancia de hacer // afluir la demanda en número creciente. Se denota un cierto formalismo en las primeras operaciones, la práctica ha conseguido aligerar notablemente la transición // previa, identificando con una cierta seguridad al solicitante, permitiendo así la /

posibilidad de sustituir una garantía real de carácter fiduciario por otra personal menos onerosa y más rápida. Hacia 1949 se realizaron 1402 operaciones por un total de 975 millones de liras. Hasta el período julio -- diciembre de 1948 se verificaron 347 operaciones por un monto de 191 millones de liras, aproximadamente. Se incrementaron en 1950 hasta llegar a abril con un total de 2300 operaciones.

Las operaciones de la casa se dividen por zonas y por categorías productivas. Las operaciones se concentran hacia el Pedenonte y Liguria por ser // fuentes centros de la producción artesanal. La causa debe buscarse por lo demás, / en la existencia de institutos bancarios privados que desarrollan una labor intensa, en la medida suficiente a las exigencias de las categorías interesadas, aunque sea cierto a tasas menos ventajosas del 8 % que las requeridas por las operaciones de la Casa, aparte de la facilidad fiscal de que la casa goza en base al D.L.1418 del 15/12/47. Se destaca la importante masa de operaciones efectuadas en 1949 en / a la la zona de Lombardia. Se verifica un incremento operativo en relación/importancia de las haciendas artesanales existentes actualmente.

La Compañía Nacional de Artesanía y su programa de apoyo a las empresas artesanales

Comienza a funcionar en el año 1948 con la distribución de U\$S 4.625.000, prestados al Gobierno Italiano por el Banco de Importación y Exportación de los EE.UU. La función desde el punto de vista crediticia verifica dos tipos de operaciones:

1º - la de abastecer a la hacienda artesanal de materias primas y equipos de diversa procedencia, pero especialmente de los EE.UU.

2º - La de la financiación líquida a través del propio "fondo" en liras correspondiente a la temporaria disponibilidad proveniente de la cesión de los materiales referidos en el apartado 1º.

La Compañía Nacional Artesana ha utilizado hasta abril de 1950 su préstamo de 4,6 millones de U\$S de los cuales 2,2 millones de U\$S corresponden

a la creación de un "fondo" en liras de 1300 millones al cambio de 600 liras promedio. Las importaciones utilizadas y acreditadas a la hacienda artesanal ya sea directamente por parte de la Compañía Nacional Artesana o a través de distribuidores especializados en cada ramo, con ventas efectuadas parte al contado y parte a crédito son desde el punto de vista comercial de relativa importancia. Dada la complejidad y capilaridad de las operaciones no ha sido posible dar la adecuada repartición entre las operaciones a crédito y al contado.

Sin embargo señálase que ninguna de estas operaciones ha sido /
efectuado con garantía real; sólo en tres o cuatro casos ha estado requerida la //
fianza bancaria. En lo que respecta a las operaciones en liras la compañía al ///
30/4/50 efectuó operaciones por un monto de 380 millones de liras.

Se trata de operaciones diversificadas de pocas decenas de millones de liras para la adquisición de maquinaria de coser para una artesanía de sa-
tres y algunas decenas de millones para adquirir establecimientos de cocción y di-
secación eléctrica de parte de una hacienda cerámica. Evidentemente esta financia-
ción en liras no puede resentir la formulación de la "hacienda artesanal" adoptada
por la Compañía, formulación no tanto ligada a la dimensión de la hacienda cuanto
sí al tipo de producto que fabrica. El objetivo del financiamiento es así diverso
de una categoría productiva a otra. Para la cerámica se trata casi siempre de la re-
novación de los establecimientos y de la sustitución de hornos a leña^a/eléctricos; y
de establecimientos antiguos a modernos. Para los artículos de exportación se pro-
hijan amplias financiaciones. Para los artículos de madera el financiamiento para /
el ejercicio por compra de materias primas y también financiamiento de exportación.
Para la lencería compra de maquinarias. Para los metales, financiación de ejercicio.
Para la peletería, financiación de la exportación y para el vidrio, en el caso de /
instalar, nuevas fábricas.

La política de financiamiento líquido de parte de la compañía,

se atiende a determinadas consideraciones en donde se ha destacado la valuación crediticia en sentido estricto. La compañía, enjuicia las concesiones de financiamiento como un aspecto colateral y ocasional y no principal de la propia actividad (se orienta en sentido opuesto a los intereses exportadores señaladamente contrario al área del dolar). No menos interesante es el financiamiento "inmobiliario" verificado para las ampliaciones de laboratorios artesanales protegidos por diferenciación en la hacienda particular.

En la práctica cotidiana se observa desde la Compañía Nacional de Artesanía la necesidad de incentivar los planes de crédito preferentemente relacionados a las construcciones de nuevos edificios que representan fuertes inmovilizaciones de capital. Así a este respecto la casa del crédito a la empresa artesanal no pudo proveer, ante la lentitud de las amortizaciones que eran necesarias, los capitales mínimos necesario a tal fin.

También apreciamos la financiación para la compra de materias primas y accesorios. Tal necesidad la satisface en parte en modo directo, sin pretender que con la intervención de la Compañía Nacional Artesana queda resuelto el problema, en particular cuando la misma se orienta hacia la hacienda de exportación. ^{debe}

También se/tener en cuenta que toma en consideración sólo las materias primas de procedencia extranjera. El artesano ha tratado de cancelar sus // deudas por el material utilizado en la producción, generalmente con sus propias reservas.

Financiación de ejercicio: La situación económica actual con su / lentitud de pagos por la clientela, dilación que constriñe frecuentemente a conceder facilidades crediticias, la presión fiscal, el proceso de insolvencia, la inmovilización de los caudales por períodos a menudo prolongados, la paralización del mercado interno, la limitación de los escasos medios líquidos entre las haciendas artesanales, que si por un momento son sólidas y ordenadamente florecientes, tales

circunstancias originan un problema de orden secundario pero realmente preocupante.

Las posibilidades de la pequeña empresa artesanal por el suministro público, se ve por otro lado perjudicada por la lentitud en el pago de los suministros peticionados por parte de la Administración Pública o de otros entes públicos. También debe destacarse la dificultad de parte de la pequeña hacienda adjudicataria del trabajo de exigirla perentoriamente, atento la deficiencia de los medios / líquidos necesarios. No resulta fácil a la pequeña empresa encontrar especialmente cuando se trata de artesanos, alrededor de la Casa para el Crédito de la Empresa Artesanal, los medios para efectuar el trabajo en base a la documentación de la adjudicación otorgada. Es considerado muy difícil que la situación puede resolverse con créditos a corto plazo.

La financiación a la exportación toma en consideración un capital aparte. La compañía nacional de artesanía ha hecho y hace todo lo posible para responder a la demanda que le toca verificar. Mas la escasa libertad de maniobra consiguiente al limitado tiempo por el cual puede disponerse de medios líquidos que deben ser restituidos a fecha fija, bien precisa, a la Import-Export Bank, no consiente / intervenir rápida y eficazmente como sería dable esperar.

En general cuando se disponga de medios la demanda de crédito a la hacienda artesanal en este sector presentará menos riesgos que otros, ya sea / porque las haciendas exportadoras están mejor equipadas y organizadas o porque se trata de financiar ordenes bien precisas provenientes del extranjero y no una aventura productiva no bien delineada "a priori".

Necesidad de innovación y perfeccionamiento: Sobre lo observado en el análisis y en la fría experiencia del crédito artesanal se constatan errores cometidos, de los cuales el error principal fue el de establecer numerosos abastecimientos a favor de la hacienda artesanal exclusivamente para el aprovisionamiento de maquinaria y equipos extranjeros o italianos, olvidando que:

a) sólo una pequeña parte de la hacienda artesanal tiene necesidad de maquinaria y equipos extranjeros, por esto pudo responder correctamente la compañía nacional artesana sin crear inútiles duplicaciones.

b) Por la compra de equipos de producción italiana, en donde la solución más correcta se encuentra en un sistema crediticio ampliamente capilar y relativamente / ágil, como el que ofrece la Casa para el Crédito a la Empresa Artesanal, era por / consiguiente inútil buscar otras formas como la escogida en las recientes disposiciones en la materia.

c) La mayor necesidad de la hacienda artesanal era la del crédito de ejercicio, al menos en una eventual inversión de la tendencia económica, engrandeciendo así la hacienda artesanal. Un segundo error radica en una errónea valuación en sentido optimista:

a) Notamos una auténtica escasez financiera en el fondo de dotación de 500 millones de liras. Por otro lado existe la valuación falseada por consideraciones de / que la mayor parte de las operaciones serían a breve término, mientras la realidad demostró la necesidad de un crédito a término medio a lo más entre dos a tres años como de una importancia capital. En tal forma se ha vuelto así más lento de lo previsto el ciclo de reintegro y así se crea la necesidad de un más amplio fondo de / maniobra.

b) del valor de la garantía estatal por el 70 % del importe de las operaciones, compuesta por sólo 2000 millones de liras, garantía revelada en la práctica de la concesión de los institutos de crédito participantes, del todo inoperantes en cuanto cuerpo colegiado.

La disponibilidad de fondos para efectuar un importante número / de operaciones, por un importe que supera largamente los 1000 millones de liras constituye por sí para la Casa del Crédito a la Empresa Artesanal un grave problema. Dotada de un Fondo de Dotación de solamente 500 millones de liras, hizo frente a ope-

raciones por un importe de casi el triple; ahora se da el recurso de prestar al instituto de crédito para la casa de ahorro italiano, que ha adherido en 700 millones y ha acordado recientemente subvenir cerca de otros 500 millones. Pero se trata de una solución insuficiente y provisoria. Insuficiente porque entre cualquier mes se encontrará su monto operativo saldado y sin fondos inclusive, con un cierto número de demanda yacente sin posibilidad de satisfacerla.

Provisoria, porque el costo de los fondos acordados por la casa, aunque sean moderados son todavía demasiado altos para conciliarse con el interés del 8 % anual que la casa de crédito a la empresa artesanal practica a la hacienda beneficiaria.

Los institutos de crédito, de orden periférico, que colabóran con la casa lamentan la extrema exiguidad de compensar todo lo atinente al trabajo de / instrucción y vigilancia ejecutiva de la práctica de los préstamos, que como humanamente se comprende no puede aumentar la voluntad de trabajo y colaboración.

La práctica del crédito a la artesanía lleva a la conclusión de que el Estado debe de aumentar el fondo de dotación de la Casa, evitando en lo posible la salida de divisas al exterior y su aplicación a la vez, a la casa del crédito a la empresa artesanal para su normal desarrollo.

Una vez procurados estos fondos, no excluidos algunos perfeccionamientos respecto al funcionamiento de la Casa, asimismo por lo referente al aspecto territorial podría autorizarse a cada instituto periférico operante en el ámbito de una región o provincia y efectuar con cierta independencia operaciones en un límite máximo de valores, sería la forma práctica de llevar adelante la cobertura de las necesidades del crédito artesanal. Es evidente que este enfoque representa un grave peligro para la seguridad del crédito concedido. Sería interesante en tonces asignar a cada instituto periférico una especie de "contingente" del total a disposición de la Casa Central, consintiendo quizás una mayor justicia distributiva en relación al

territorio nacional.

Sería de gran importancia una subdivisión de las especialidades según los varios tipos de financiamiento que en relación a lo sumariamente identificado destina cada una. División que podría también ser no rígida y de carácter / experimental. Debería fijarse una cierta proporción del crédito, mayores prioridades con más lógica que las aplicadas actualmente entre la varias exigencias de las haciendas artesanales. La descentralización proyectada como una necesidad debe provenir sólo por la financiación de ejercicio que por lo que representa en sí la // mayor urgencia en su disposición. El financiamiento para la compra de maquinaria y equipo dada la ejecución del abastecimiento por los entes públicos podrían continuar siendo centralizados como al presente al igual que el crédito a la exportación, para lo cual debería ser reservada una cuota no demasiado alta de la disponibilidad total.

El criterio de erogación del financiamiento del resto debe ser diverso según el fin de los mismos y por ello una cierta división puede ser oportuna. En los otros aspectos de importancia la colaboración entre la Casa para el Crédito a la Pequeña Empresa Artesanal y la Compañía Nacional Artesana y la oportunidad de un organismo de confianza junto a la casa, cumple la necesaria urgencia de verificación sobre la hacienda residente acerca del crédito y le sigue de todo punto de vista (administrativo, productivo, comercial, contable) durante el período de utilización del crédito y durante su desembolso.

Acercas de la colaboración entre los organismos citados deben verificarse una más cercana disposición entre las mismas, especialmente para aquellas haciendas artesanales que necesitan del financiamiento líquido inmediato, y de las garantías reales y personales que avalen dichos créditos. El desarrollo de las / exportaciones constituye una de las actividades más importantes del sector artesanal y representa una posibilidad insospechada de desarrollo; lo expuesto precedente-

mente sería una solución que podría fructificar casi inmediatamente y aliviar así a muchas haciendas productivas, como el destino expreso de los fondos de parte de la Casa para el exclusivo financiamiento de la exportación, con las garantías a satisfacción de las compañías.

Es de gran importancia un organismo fiduciario de control para este tipo de haciendas artesanales; así observamos haciendas muy prometedoras con poco orden contable por incompetencia en cálculos de costos de producción y similares. Se aprecian por otro lado pocas sugerencias en materia de dirección crediticia y comercial las que de existir evitarían dar pasos peligrosos y decisiones aventuradas. En la Casa de Crédito Artesanal, sea directamente o en la periferia, se trata de persuadir a los artesanos a no dirigirse a la banca solo por tener un poco de / dinero, pues es necesario aconsejarse sobre el andamiaje hacendal, seguro de encontrar comprensión y reserva, el instituto de crédito sería más seguro para el éxito de las propias operaciones contribuyendo al progreso sustancial en la economía de las pequeñas empresas. La cosa no es simple atento a la existencia de un costo apreciable, un número elevado de haciendas a seguir y controlar. Es un fondo y más que un servicio social de orden estrictamente crediticio, luego de la experiencia en el sector del crédito artesanal se puede apreciar que los institutos de crédito acaso el mismo Estado (que orientó la solución del problema como inversor de fondos) no verificaron gastos improductivos. La hacienda se recuperó, el crédito es reembolsado por los prestatarios, el derecho se ha terminado, el costo al reducirse compensa en pocos años la usura de la fatiga y de los gastos. Así la organización de carácter capilar y eficiente es la solución en el campo del crédito a la pequeña empresa artesanal.

Istituto mobiliare Italiano.

Los orígenes del Istituto Mobiliare Italiano, y las sucesivas etapas de su actividad, constituyen gran parte de la historia de la evolución del cré-

dito industrial en Italia luego de la crisis de la "banca mixta", y de la separación del crédito a corto plazo del crédito a mediano y largo plazo introducida / por la reforma bancaria del año 1936.

Se constituye al finalizar el año 1931 con la participación de / la caja de depósitos y préstamos y de otras numerosas instituciones de crédito, financieras, de seguros y previsionales, como entidad de derecho público con el fin de conceder préstamos de duración no mayor de 10 años a empresas de nacionalidad / italiana pudiendo, eventualmente, adquirir acciones de las mismas, el I.M.I. dio / principio a sus actividades en un momento bastante difícil de la vida económica del país, que sufría las consecuencias de la gran depresión del año 1929. La necesidad de poner remedio a las dificultades de numerosas empresas grandes y medianas, podía tentar a la nueva institución a tomar como propias funciones y criterios directivos más en consonancia con la solución de problemas de carácter circunstancial / que con la formación de un sano y eficiente organismo de crédito.

La administración del Instituto se orientó hacia criterios de acción rigídanente crediticios de modo que sus operaciones presentasen aquellas características de utilidad y seguridad que son la base del prestigio de las organizaciones financieras y de la confianza que pueden despertar en los ahorradores. Así la naturaleza del I.M.I. se orienta como una institución destinada a subvencionar las necesidades de capital a mediano plazo y a crear en esta forma posibilidades de financiamiento industrial más racionales (siempre por la captación de ahorros a mediano plazo). Con la reforma bancaria del año 1936 realizada por la ley Nº 375 se asignó al I.M.I. la facultad de hacer también operaciones de préstamos con duración superior a 10 años y hasta un máximo de 20, prolongándose hasta un máximo de 20 años la duración de las obligaciones emitidas por el Instituto.

En la segunda fase de su vida que va desde la reforma bancaria / hasta la segunda guerra mundial la actividad del instituto está caracterizada por

una progresiva transformación del fin principal de sus intervenciones crediticias.

En el primer período las operaciones del I.M.I. habían revestido un carácter de intervenciones dirigidas especialmente al saneamiento financiero de las empresas prestatarias, mediante la consolidación de sus posiciones deudoras y el suministro del capital circulante, la segunda etapa el I.M.I. en cuanto al objetivo de sus préstamos se torna más acusadamente propulsor, sirviendo tales préstamos para dar a las empresas los medios necesarios para la creación, transformación y potenciamiento de sus instalaciones industriales. Es evidente que durante la guerra se haya dado preferencia a las industrias destinadas a la producción bélica. El período de postguerra se caracteriza por una decidida intervención del Estado que / además de las participaciones directas llevadas a cabo mediante la concesión de su propia garantía o de contribuciones sobre intereses, desarrolló por su cuenta una directa actividad crediticia que fue confiada al I.M.I.

Una vez terminadas las circunstancias de la reconstrucción, el I.M.I. continuó ampliando su actividad crediticia ordinaria, aumentando sus operaciones pasivas y el monto de su capital. Prestó atención a las nuevas fuentes de / recursos necesarios al desarrollo de sus actividades o inclusive buscó en el extranjero sus medios de provisión.

Los financiamientos inclusive los originados en la industrialización del Mezzogiorno, cuando reúnen las condiciones necesarias pueden beneficiarse de todas las facilidades previstas por las leyes especiales. También en lo relacionado al crédito a la exportación, el I.M.I. ha desplegado una importante acción a favor del incremento de las ventas de bienes de capital italiano en ciertos países en curso de desarrollo. En el plano interno de no menos importancia es su labor en lo relacionado al aporte crediticio a la zona del Mezzogiorno y especialmente destinada a las pequeñas empresas industriales. Con relación a estas últimas el I.M.I. / se cuenta entre las instituciones autorizadas a operar con el Istituto Centrale del

Mediocredito, con el que ha concertado numerosos convenios que le permiten conceder una ayuda financiera concreta (cerca de 29 mil millones de liras desde el comienzo de las operaciones I.M.I. - Mediocredito hasta el 31 de marzo de 1960) a las pequeñas y medianas empresas industriales, a tasas de interés inferiores a las normalmente aplicadas por el instituto en las operaciones ordinarias.

Es la institución más grande de Italia que concede crédito a mediano y largo plazo a las empresas industriales y de servicio cuyos préstamos, a pesar del creciente número de instituciones que operan en este sector, aun representa alrededor del 36 % del monto total prestado por todas las instituciones especiales de crédito industrial y obras públicas.

La fuente de Fondos del I.M.I. son el producto de la venta de sus emisiones de bonos en el mercado italiano y sus préstamos obtenidos en el exterior, los intereses y las recuperaciones de los préstamos en vigor, el producto del redescuento de los créditos de exportación, los intereses y dividendos sobre valores de su propiedad y honorarios recibidos del gobierno italiano por diversos servicios administrativos. Las principales actividades del instituto son las siguientes:

a) "Operaciones ordinarias" transacciones crediticias a mediano y largo plazo, incluyendo créditos de exportación, financiadas directamente con las fuentes de fondos propios del instituto. Así este tipo de operaciones fluctúan generalmente de 5 a 20 años de plazo. Por regla general el financiamiento y otras operaciones crediticias del I.M.I. deben ser aseguradas por garantías reales, en propiedad mueble o inmueble y en ciertos casos garantías personales. Los préstamos se conceden principalmente a empresas industriales y de servicios, independientemente de su dimensión status legal y sector de actividad. La política de préstamo del I.M.I. se basa en consideraciones relativas a la reputación crediticia y solvencia financiera del prestatario, además de considerar adecuadamente los lineamientos del desarrollo de la economía nacional y los principios de la política económica nacional. El I.M.I.

ha intensificado en los últimos años sus actividades en el sector del crédito en / términos y condiciones especiales, ayudado por la contribución del gobierno en el interés de las empresas industriales pequeñas y medianas y de nuevas empresas establecidas en el sur de Italia.

b) Operaciones especiales: Las operaciones especiales del I.M.I. comprenden // principalmente la administración y uso de fondos diversos por cuenta del gobierno italiano y de otros fondos especiales obtenidos de fuentes diferentes.

Como fuentes básicas del financiamiento el I.M.I. utiliza la emisión de bonos en el mercado, los cuales han llegado a ser muy populares entre ahorradores e inversionistas no pudiendo ser emitidos por períodos de más de 20 años, en principio. El monto de los bonos en circulación al 31/12/62 del I.M.I. ascendía a 884.000 millones de liras. El I.M.I. también, especialmente en la postguerra, ha obtenido fondos en el exterior mediante la venta de bonos en el mercado suizo y la contratación de préstamos con bancos estadounidenses y suizos.

La tramitación de los préstamos se halla sujeta a la determinación de la capacidad del solicitante como sujeto de crédito para el I.M.I. a través de la investigación técnica y administrativa verificada por un experto y un contador público, quienes consideran la propiedad del presunto prestatario, las situación financiera y de negocio de los años recientes expresando su opinión sobre la eficacia del progreso de expansión a realizar. Al momento de la concesión del crédito debe producirse la prueba de la solvencia adecuada de la propiedad y situación financiera del prestatario, tomando en cuenta también los resultados económicos en perspectiva de la inversión.

El I.M.I. exige una hipoteca sobre las plantas del prestatario, debiendo el valor de éstas asegurar adecuadamente la cantidad prestada. En casos especiales el I.M.I. acepta el colateral en la forma de valores o garantías de las / compañías inversionistas de control o individuales. Al vencimiento del préstamo ge-

neralmente el I.M.I. concede un plazo de gracia, durante el cual las inversiones pueden comenzar a producir un rendimiento. La tasa de interés se fija sobre la base del costo del dinero, más un margen para cubrir los impuestos, gastos y riesgos. La reputación crediticia del prestatario y la naturaleza de las garantías / ofrecidas también se toman en cuenta para hacer reducciones limitadas sobre la tasa fijada.

No puede negarse que en la fase de la expansión que aún está en progreso, el I.M.I. ha hecho una importante y creciente contribución al progreso industrial del país, ajustando gradual y adecuadamente sus propias actividades a la constante evolución del sistema económico nacional, así apreciamos:

a) el significativo apoyo financiero que el I.M.I. ha estado prestando, especialmente en años recientes, al proceso de industrialización del sur.

b) La considerable asistencia que el I.M.I., a través de las facilidades de crédito a la exportación en la cual ocupa la posición principal en Italia, está proporcionando para la penetración de las industrias italianas en los mercados exteriores.

c) La asistencia financiera, en la estructuración del "crédito supervisado" estipulada en la legislación en vigor, que se conceden a las empresas industriales pequeñas y medianas.

Realiza también operación en base al crédito medio, promoviendo el financiamiento a tasas favorables a beneficio de las empresas medianas y pequeñas de todo el territorio nacional, para nuevas inversiones o el reintegro de los gastos sostenidos, alcanzando una duración media de 6 años.

También y por aplicación de las disposiciones de la Ley N° 623 del 30/7/59 verifica dos situaciones: la primera da forma a un tipo de financiación que se concede a la tasa del 5 % a favor de las empresas medianas y pequeñas (inversión total del capital fijo más circulante neto no superior a los 1500 millones

de liras y con no más de 500 operarios), específicamente otorgados para inversiones no consideradas en la ley 646 (casa para el Mezzogiorno), con una duración mayor de 10 años, y la segunda fija un financiamiento a la tasa del 3 % a favor de las empresas medianas y pequeñas (inversión total de capital fijo más circulante / neto, no superior a los 6000 millones de liras sin limitación del número de operarios) para inversiones efectuadas en el Sur de Italia a que se refiere la ley 646 (casa del Mezzogiorno) con una duración mayor de 15 años. También y de acuerdo a las disposiciones de la ley N° 634 del 29/7/57 se prevé el financiamiento a la tasa del 4 % a favor de las empresas medianas y pequeñas (inversión total de capital fijo más circulante neto de 6000 millones de liras sin limitación del número de operarios) para la construcción, ampliación y transformación de los establecimientos localizados en la región del Mezzogiorno, con una duración máxima de 15 años.

En cuanto a las operaciones conjuntas del I.M.I. con el Instituto Centrales de Mediocrédito, el financiamiento tiene por finalidad la construcción, renovación, conversión y ampliación de los establecimientos industriales. El monto se limita en general a los 250 millones de liras para la ampliación, renovación y conservación y 500 millones de liras para la construcción de nuevos establecimientos. En cada caso el financiamiento no puede superar el 70 % de los gastos necesarios para la realización del proyecto.

El I.M.I. administra, asimismo, el fondo establecido por el gobierno para contribuciones de capital en inversiones que favorecen el establecimiento de empresas medianas y pequeñas en comunidades de menos de 200.000 habitantes y de más de 200.000 habitantes en determinadas áreas industriales especificadas / por la ley en relación con el programa de industrialización del Mezzogiorno.

En el caso de ampliaciones de las empresas, es condición que la inversión determine un aumento de la producción y un incremento de la ocupación de la mano de obra. Se otorgan del Fondo contribuciones de capital en forma de subsi-

dios para la construcción de establecimientos nuevos en las localidades de referencia, para la instalación de maquinarias, para obras de enlazamiento de las empresas, tales como caminos, redes ferroviarias, líneas de distribución de energía eléctrica, excavaciones de pozos y para obras de beneficio social. Las aportaciones del Fondo pueden representar el 10 o el 20 % del gasto, de acuerdo con la naturaleza del proyecto y origen de los bienes. Las solicitudes por dichos fondos se hacen a la casa del Mezzogiorno y al Instituto Mobiliare Italiano.

Al cierre del 29 ejercicio financiero (año 1961) la actividad desarrollada por el I.M.I. en la región del Mezzogiorno se traduce en operaciones // perfeccionadas por un total de 39.400 millones de liras, si se consideran solamente los créditos otorgados con fondos del I.M.I. y a 46.200 millones si se toman en // cuenta los préstamos concedidos sobre las gestiones especiales.

LA COOPERACION FINANCIERA INTERNACIONAL A LA PEQUEÑA EMPRESA. EJEMPLOS

- El Banco Interamericano de Desarrollo

De indudable significación es el apoyo brindado por el B.I.D. a la resolución de los problemas de carácter financiero en los países del área. El 10/8/61 el B.I.D. aprobó un préstamo por el equivalente de 3 millones de U\$S para la Nacional Financiera, a los efectos de ser integrados al Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña a fin de otorgar créditos a medianos plazos a las pequeñas y medianas empresas industriales establecidas principalmente en el interior del país. El préstamo será reembolsado en las mismas monedas recibidas. Se cobrará un interés del 5,75 % anual, que incluye la comisión del 1 % destinada a la reserva del Banco. El préstamo será amortizado en un plazo de 10 años, a partir de la firma del contrato mediante 12 cuotas semestrales, iguales y consecutivas, la primera de las cuales deberá pagarse a los cuatro años y medio de la fecha del contrato. Objetivo del préstamo es incrementar los recursos de capital operativo del Fondo a fin de que esté en capacidad de ampliar sus operaciones de crédito para la adquisición de bienes de capital. Así el fondo podrá contribuir al

al fortalecimiento y desarrollo de las industrias privadas pequeñas y medianas, / fin especial que tiene a su cargo legalmente, estimulando la integración industrial y la actividad económica del país.

Peso al incremento paulatino de las operaciones se considera que las 1830 empresas que se han beneficiado con sus préstamos constituyen solamente / el 6 % de las industrias medianas y pequeñas del país, lo que permite apreciar el amplio campo potencial de actividad.

También es de destacar el crédito novilizado en 1964 por 15 millones de U\$S a favor del Banco Industrial de la República Argentina a efectos de la realización de obras de verdadero interés nacional; así se dará la debida intervención a CONADE para que establezca las prioridades que atenderán a financiar la importación de maquinaria y la terminación y ejecución de obras civiles de la pequeña y mediana empresa industrial. El crédito a otorgarse no especifica a ningún país para la provisión de equipos, tanto que una parte de los recursos podrá utilizarse para compras de maquinaria fabricada en el país. Vale decir que el beneficiario del crédito podrá comprar en cualquier país, inclusive en el propio. Los créditos además podrán ser utilizados por empresas que ahora se inician, pues no se han previsto restricciones en cuanto al tiempo de funcionamiento de las firmas peticionantes. Se prevé además la inversión de parte de los recursos en el interior del país.

El plan total de apoyo alcanzará a la suma de 50 millones de // U\$S integrados de la siguiente manera:

- a) B.I.D. 15 millones de U\$S
- b) B.I.R.A. 15 millones de U\$S
- c) 20 millones de U\$S financiados por los propios beneficiarios de los créditos y por las empresas que provean los equipos y materiales que se compran

Fondo especial de las Naciones Unidas.

Por regla general el Fondo especial de las Naciones Unidas, extiende su ayuda por medio de subsidios. Así la gran flexibilidad con que puede hacer uso de sus recursos. Presta por otra parte ayuda concentrada y sostenida a un número limitado de proyectos con un presupuesto relativamente grande y para cuya ejecución se suelen necesitar varios años. El Fondo Especial de las Naciones Unidas no distribuye sus recursos "a priori" entre los distintos países ni entre los sectores básicos de asistencia, aunque tratara de lograr que la distribución geográfica de su ayuda entre los países beneficiarios tenga lugar en forma equilibrada. Así para que el Fondo Especial de las Naciones Unidas financie un proyecto tiene que haber posibilidades de que con él se estimule a breve plazo y de manera tangible el desarrollo económico y social de las áreas comprometidas en el plan. Del Fondo Especial de las Naciones Unidas pueden participar todos los estados miembros de las Naciones Unidas, de los organismos especiales y del O.I.E.A. Los gobiernos participantes aportan contribuciones voluntarias al Fondo. La Administración del Fondo Especial de las Naciones Unidas está bajo la jurisdicción del consejo económico social y de la asamblea general de las Naciones Unidas. El fondo especial de las Naciones Unidas tiene un consejo de Administración de 18 miembros (9 representan a los países económicamente avanzados y 9 a los países económicamente subdesarrollados), el Consejo de Administración se reúne 2 veces al año y es la autoridad que decide respecto de los proyectos presentados.

La ayuda que presta el fondo especial de las Naciones Unidas abarca las siguientes esferas: Recursos (incluida la mano de obra); industria (industrias artesanales e industriales domésticas); agricultura; transportes y comunicaciones; edificación y viviendas; sanidad; educación y administración pública.

El Fondo no financiará proyectos para los que se necesiten menos de 250.000 U\$S; los gastos del fondo especial de las naciones unidas, vinculadas /

al proyecto no los financiará en moneda nacional ni contribuirá a sufragar los de construcción o edificación en la misma forma. El fondo especial de las Naciones / Unidas utiliza sus haberes para facilitar las inversiones de capital por sus medios principales, como ser los siguientes:

- a) investigación de recursos;
- b) estudios previos a la inversión del capital;
- c) creación de institutos de investigación;
- d) prestación de servicios de asesoramiento para la pequeña industria;
- e) creación de instituciones de formación profesional;
- f) establecimiento de fábricas experimentales y centros de formación.

Medios de acción financieros de la comunidad económica europea con respecto a las pequeñas y medianas empresas.

En principio la Comunidad Económica Europea no dispone de poderes propios para realizar una acción particular a favor de la pequeña y mediana empresa.

Su intervención no puede sustituir a la de los gobiernos interesados en el problema. La Comunidad Económica Europea ha verificado estudios sobre el diagnóstico válido sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas tomando como bases sectores representativos para formar un criterio sobre los diferentes métodos que permitan la adaptación de dichas empresas al Mercado Común Europeo. En cuanto a medios de ayuda directa corresponde citar las posibilidades de intervención de la Banca Europea de Inversiones que puede participar en la financiación de los proyectos que interesan a las pequeñas y medianas empresas, en tanto éstas aporten una contribución efectiva a la revalorización de las regiones poco desarrolladas, mediante la creación de actividades nuevas o la conversión de // las empresas existentes. Con la adaptación de las Pequeñas y Medianas empresas a las condiciones del mercado común europeo, se abren perspectivas alentadoras a todas las categorías gremiales.

La elevación del nivel de vida y el desarrollo de las producciones abrirán nuevas rutas de salida para las numerosas actividades que interesen a las pequeñas, medianas empresas, mientras que el ritmo de expansión debe facilitar a otras unidades mantenerse y desarrollarse a condición de que las empresas interesadas se sometan al proceso de adaptación.-

oooooCoooo

C A P I T U L O . . . I V

LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA ECONOMÍA DEL MERCADO

1º - La pequeña empresa en la economía de mercado. Sus problemas

a) - La pequeña industria y el mercado

El problema planteado por la existencia de mercados consiste en saber si el gran mercado permite a las pequeñas y medianas empresas alcanzar un / nivel óptimo de producción más fácilmente que el pequeño mercado.

Es tendencial la circunstancia de que un buen porcentaje de empresas pequeñas y medianas de pequeños mercados son subóptimas mientras las empresas de los grandes mercados son casi siempre óptimas. El contenido de la pequeña empresa varía conforme que el mercado sea grande o pequeño. El problema de índole es- / tructural de la mayoría de las pequeñas empresas reside en que no se hallan preparadas técnicamente y en algunos casos comercialmente para su tarea sobre un merca- do de gran amplitud. El número preponderante de empresas pequeñas indígenas no ha encontrado hasta ahora un campo de actividad específica. Trabajan en la mayoría de los casos al amparo de las grandes empresas y en condiciones irracionales y con / costos elevados. Es evidente que pueden sin duda con ingresos menores que los de sus competidores de mayor envergadura dar salida a sus productos por una atenuada situación de la competencia. También puede darse la circunstancia de que operen en campos en donde la competencia extranjera disminuyó, generalmente por la aplicación de derechos aduaneros. Evidente de que las pequeñas empresas en términos generales son subóptimas y que dependen o se orientan al pequeño mercado, siendo en la mayor parte de los casos no especializadas para la exportación. Es difícil que se mantengan en un gran mercado. Su especialización radica en la distribución, reparación y servicios. El advenimiento del gran mercado sólo motiva transformaciones y liquidaciones. Hay allí una orientación de las pequeñas y medianas empresas hacia la espe- cialización. De suyo que existen diferenciaciones entre las empresas pequeñas de /

un gran mercado con las de un pequeño mercado. Las pequeñas industrias de países / de poca dimensión que tienen exportaciones elevadas participan en forma calificada en el marco del gran mercado adquiriendo su especialización en el mercado mundial. Es por otro lado cierto que coexisten pequeñas empresas especializadas parcialmente o sin ninguna especialización gracias al proteccionismo y al pequeño mercado y empresas especializadas basadas en la exportación.

Pero no es esto la solución al problema analizado, no la ubicaría sobre bases de este proteccionismo que permite en un alto porcentaje, escalas inadecuadas, protegidas además por la estrechez del mercado las que deberán reconvertirse; para ello la necesidad de una ampliación del mercado lo que permitirá la competencia, facilitando el ingreso al nuevo mercado aportando ventajas a la pequeña / empresa.

Debe el Estado crear las condiciones para formar la competencia, promover métodos nuevos, reformar los impuestos a fin de permitir a las pequeñas / empresas participar en la formación del capital, pero no distorsionar la formación del mercado. En una etapa inicial puede darse que disfrute una fabricación en condiciones excepcionales, pero no debe ignorarse las circunstancias de la competencia, en donde deberá desarrollarse una fabricación en mayor escala a precios de competencia o evolucionar rápidamente hacia otras fabricaciones.

De la ampliación del mercado surgen situaciones favorables para las pequeñas y medianas empresas que para que sean eficazmente aprovechadas es elemental que consigan adaptarse tanto en su estructura como en su carácter social y económico en particular en lo atinente a sus sistemas de producción para las nuevas condiciones que impone una sociedad encaminada a la industrialización.

Respecto a lo expuesto es fundamental una observación más detallada de los mercados y la creación de instituciones propias con el fin de investigar los distintos aspectos de producción y ventas y la adopción de medidas de tipo esta-

tal en materia de política económica y social a fin de fomentar esta clase media industrial afirmándolas en su posición de mercado. La política seguida en la mayoría de los países libres ha llevado por finalidad la formación de una estructura de tipo industrial de características eclécticas respecto a las dimensiones de las empresas y se concederá a las de dimensión media y pequeña dentro del conjunto industrial un desarrollo sano en tanto lo permitan los aspectos de la técnica y del mercado.

Las medidas adoptadas al presente a fin de fomentar las industrias de tipo mediano y pequeño, se han limitado a medidas de carácter crediticio y fiscal debido a la falta de capital de inversión que es uno de los puntos débiles de estas empresas motivado en consecuencias de índole estructurales y formas jurídicas en donde, no hay facilidad de acceso al mercado de capitales, y en particular comprenden medidas de fomento al sector de asesoramiento en el campo técnico y comercial. Las diferencias de un país a otro se fijan tomando en cuenta el volumen y el carácter de las medidas adoptadas en función de los diferentes grados de industrialización de cada uno de los países considerados.

- La pequeña y gran industria en la economía de mercado

Indudablemente en un plano concurrencial se origina una repartición y especialización de tareas y no la concentración de las mismas. Dentro de un aspecto lógico la economía de mercado favorece a la pequeña empresa, en una economía planificada técnicamente subsiste una sola empresa y aquí la empresa única debe necesariamente ser de gran tamaño, pero no es menos cierto que para cada organización existe un tamaño óptimo y un límite razonable. Se perciben dos circunstancias derivadas de la gran industria y son las siguientes:

- a) el entorpecimiento de las relaciones interiores, con dirección no informada;
- b) la insuficiencia del factor personal derivado de las posibilidades de ascensión reducidas.

Ello produce que la dirección esté rodeada de un aparato de subalternos que le impiden el contacto directo con el mundo exterior.

En la pequeña empresa la abundancia de espacio no deja de provocar una aglomeración de empresas de unas a otras. No desaparecen los órganos de / pequeño tamaño en provecho de las grandes, hay lugar para todas, pues el desarrollo de las grandes organizaciones no detraen sitio a las pequeñas por el contrario no las suplantán nunca. La evolución económica solamente agrega un escalón suplementario a la clasificación de las empresas.

En un mercado de cierta amplitud se constata a menudo el tamaño demasiado pequeño y el excesivo número de empresas. Cuando se acentúa una estructura económica a base de pequeñas y medianas empresas se corre el riesgo de que se / desarrollen empresas demasiado pequeñas e insuficientemente resistentes. Al respecto debemos razonar en el sentido de que algunos empresarios aparecen sobre el mercado con una consistencia tan pequeña, inferior a las exigencias de una capacidad de producción mínima, no prestando, en consecuencia, un servicio a la comunidad. Tales empresas no pueden a menudo proporcionar una operación sólida ni a su personal ni al capital. De lo expuesto se impone un tamaño mínimo que abrigue circunstancias de una evolución sólida y ascendente.

El gran mercado conduce con mayor facilidad a cantidades óptimas permitiendo una producción racional sin por ello desembocar en una concentración / industrial desmesurada, en la mayor parte de los casos las pequeñas empresas pueden dar resultados comparables con los de la gran industria, las diferencias de existir son mínimas. Una mayor concentración industrial interviene en el cuadro de un pequeño mercado, pues las empresas óptimas no cubren solamente las necesidades interiores sino que incluso realizan exportaciones. Las importaciones dominan por el contrario en los productos cuyo consumo interior es relativamente débil e inferior a las necesidades de venta de las empresas óptimas, reemplazando los productos de /

las empresas subóptimas, pero en el gran mercado los productos poco solicitados / pueden ser fabricados en serie, a causa de las dimensiones del mercado; aquí es / donde las pequeñas y medianas empresas ocupan el lugar de las importaciones, el gran mercado las ofrece ocasiones mayores ya que las importaciones ceden su lugar a las producciones de las pequeñas y medianas empresas en el mercado nacional.

- Los objetivos de la pequeña empresa en relación al mercado,

¿Qué medidas deben preconizarse para colocar a las pequeñas empresas en condiciones óptimas de un gran mercado?

Un razonamiento global para el conjunto de las pequeñas y medianas empresas que cubren sectores y situaciones muy diferentes es realmente complejo. Así los objetivos de las pequeñas empresas los resumiremos:

- 1ª) en el aumento de la productividad, disminuyendo los costos de producción; /
- 2ª) el aumento de la eficacia cualitativa de la pequeña empresa (en el enfoque tecnológico y de ventas).

Las empresas que deseen prosperar deberán orientar sus esfuerzos hacia;

a) la especialización de su producción, obteniendo la dimensión más eficiente de la escala de fabricación, de la productividad y de los costos de producción,

b) La cooperación entre empresas, mediante la cual pueden los grupos homogéneos de las pequeñas y medianas empresas llegar a acuerdos de especialización en el plano de la producción,

b) Problemas de la pequeña empresa en el mercado,

- Los problemas de la pequeña empresa en función de la economía de mercado.

El gran mercado no hace más que fijar un proceso indubitable que hace que la pequeña empresa no pueda concurrir con la gran empresa en el campo que ésta elige, o sea en el de producción y distribución masiva.

Las pequeñas empresas que permanecen a la sombra de las grandes por efectos de la protección fiscal están amenazadas de desaparición. De allí que deba resolverse en primer lugar la supervivencia de las empresas pequeñas y medianas y luego orientar en períodos de expansión el planteo del crecimiento o desarrollo de las mismas.

En cuanto a su posición de mercado las restricciones a la libre competencia no se originan en las pequeñas empresas sino en las que tienen gran fuerza en el mercado, pero complementan un alto servicio y es el de perseverar el carácter competitivo de la economía. No todos, pero sí algunas, tratan de aprovechar el mercado protegido, si bien otras pequeñas empresas en manufacturas realizan una labor constructiva al desafiar las diversas formas de dominio del mercado, introduciendo nuevos productos, perfeccionando métodos de producción, etc.

En su relación con el mercado de distribución, en algunos países la importancia de las pequeñas empresas es de significación, podemos encontrar algunos aspectos de la actividad comercial de las pequeñas empresas que representan puntos vulnerables, como ser dificultades financieras, aplicación de leyes administrativas que pueden dificultar su expansión, posibilidades limitadas en función de supermercados que puedan vender a voluntad.

2º - La pequeña empresa en el régimen de competencia

a) La competencia y el pequeño negocio

- La pequeña empresa y la competencia

En una economía libre de mercado, puede lograrse la máxima eficacia en el empleo de los recursos si se descansa en el mecanismo del mercado para la distribución de los mismos. Cuando se interfiere en el libre flujo de los recursos entre usos alternativos o cuando los cambios en los patrones de la demanda no se ajustan mediante cambios de precios diferenciales, es probable que la economía no logre realizar toda su producción potencial. También, cuando las instituciones

del mercado, incluyendo las de los mercados de crédito y capital, no funcionan // justa y regularmente, las fricciones e imperfecciones resultantes tendrán también, probablemente, efectos adversos sobre la economía en su conjunto. Las restricciones a la libre competencia no se originan, generalmente, con las pequeñas empresas, sino con aquellas que tienen considerable fuerza en el mercado. Además, las grandes empresas están en mejor posición que las pequeñas empresas para superar cuanto imperfección pueda existir en el mercado financiero. Así, el pequeño negocio tiene / una participación definida en el buen funcionamiento del sistema de mercado. El pequeño negocio desempeña una función importante al preservar el carácter competitivo de nuestra economía. Siendo el objetivo explícito de la política oficial promover la libre competencia, los esfuerzos para llevar a cabo esta política encuentran un aliado natural en el pequeño negocio. No todos los tipos de pequeños negocios son igualmente efectivos e igualmente importantes en cuanto a la competencia. De hecho, algunos tratan de explotar un mercado protegido. Algunos parecen perder de vista su razón de ser económica, solicitando una protección que destruye las características competitivas de la pequeña empresa, asegurándoles un mercado protegido, aunque limitado. Otros sólo pueden operar con éxito porque cooperan en grandes empresas que tratan de dominar el mercado. Otros más operan en campos donde hay poco peligro de dominio monopolístico. Pero una minoría vital, principalmente en el campo de las manufacturas y de las industrias extractivas, realiza una función particularmente constructiva, al desafiar a diversas formas de dominio del mercado introduciendo nuevos productos, utilizando nuevas materias primas, perfeccionando nuevos procedimientos y encontrando nuevas fuentes de suministro. Esta categoría de pequeñas empresas llena una tarea especialmente útil, de mantener a los grandes negocios alertas y de / estimular el progreso tecnológico. Sin este fundamento, muchos descubrimientos, inventos y adelantos no se habrían traducido rápidamente en productos nuevos y mejores. Así la pequeña empresa tiene frente al mercado, que no controla perfectamente,

una cierta capacidad de competencia que se orienta en la naturaleza de los productos que vende, en la estructura del mercado y en las dimensiones de las empresas / concurrentes. La capacidad de concurrencia se puede medir por la posibilidad que / tiene la empresa pequeña de soportar y seguir una baja de precios originada en el / mercado, se puede determinar por los ratios de rentabilidad, siendo función de la forma de la curva de costos.

La capacidad de competencia se verifica a través de la fabricación de grandes series, lo que depende de la conquista de los mercados y de la especialidad de la producción y del incremento de la productividad que depende en cierta forma de las inversiones técnicas e intelectuales.

- Función de la competencia

La función de la competencia constituye un factor decisivo en el funcionamiento de la economía de mercado. Las pequeñas y medianas empresas son un elemento de importancia en una competencia ordenada. Es indiscutible la necesidad de las grandes empresas en la moderna economía industrial, si se entorpece su evolución disminuiría el progreso económico. Pero si las grandes empresas aumentan / cada vez más sus dimensiones y las pequeñas por el contrario se reducen cada vez más, aumenta el peligro de que se desplacen junto con la participación en la producción de las grandes empresas en el mercado, perdiendo así la competencia su // función directriz, de lo que se supone que cuando la concentración no sea necesaria técnicamente debe evitarse, y de imponerse como necesidad técnica de un incremento, se forman empresas que dominan el mercado peligrando la estructura de la // competencia, deberá entonces someterse a una eficaz vigilancia que evite el abuso y se buscará por medidas aplicables que los mercados recuperen su flexibilidad. / Las medidas que pueden convertir el predominio en absoluto al abrir y ampliar los mercados son relativas. Hay medidas de carácter más expeditivo y directo que permitirán realizar las uniones sujetas a la obligatoriedad de un control y permiso pro-

vio. Se evitarán que aumenten las uniones de grandes empresas entre sí, formando trusts o de trusts con bancos y en resumen el incremento del "poder de disponibilidad". Los procesos de concentración de esta clase no se justifican como evolución y deben motivar la intervención del Estado, si bien no por ello debe desconocerse la necesidad de cierta libertad para aplicar todos los instrumentos políticos sociales en los casos de necesidad y a las ramas comerciales que lo necesiten y que debe tenerse en cuenta que mientras que dispongan de medidas concretas que aumenten el funcionamiento eficaz de la competencia éste tendrá preponderancia. Pese a todas las dificultades existentes acerca de que el estado frene la concentración debe aclarificarse que la política económica no debe carecer de fuerza ante el aumento de la concentración. Técnica y legalmente es posible impedir / la formación de predominios de mercado. Puede aceptarse moral, política y socialmente convertir la competencia en base a una ordenación económica y dar a la empresa la oportunidad de afirmarse en el mercado sólo en las circunstancias de que se haga imposible el abuso de su posición a las empresas que dominan el mismo, conservando para las empresas pequeñas y medianas la posibilidad de mantenerse en competencia. Lo correcto es de un principio evitar que se formen grandes potencias / que no tienen justificación técnico económica.

La estructuración de la concepción económica en el sentido expuesto garantiza el suministro óptimo de artículos, cuando las empresas medianas y pequeñas tienen la posibilidad de desplegarse libremente.

- Factores de incidencia en el ordenamiento de la competencia

La coexistencia en un mismo sector industrial de empresas de dimensiones muy diferentes plantea el problema de la supervivencia de las empresas menores que se hallan en condiciones sumamente desventajadas, para afrontar la competencia de las grandes empresas. Aquí la situación de las pequeñas empresas es / especialmente difícil cuando no se limitan a la fabricación de productos interme-

dios sino que abarcan la totalidad del proceso productivo y tienen acceso al mercado de productos terminados, Dos aspectos son de gran importancia para fijar la posibilidad de competencia de la gran empresa y la de pequeño tamaño; 1º los costos y 2º financiación.

Los costos generalmente son más elevados en empresas de dimensiones reducidas y menores sus beneficios. Su derivación la encontramos en la imposibilidad de utilizar métodos de producción más perfectos, con maquinaria más adecuada y eficiente y en particular la reducción de costos inherentes a la fabricación de grandes series; Esta desventaja inicial en el terreno de los costos de fabricación se distorsiona aún más al considerar los costos de distribución. Aquí / las consideraciones sobre gastos fijos en los costos de distribución gravan pesadamente las pequeñas empresas que les es difícil diluirlo entre un gran volumen de negocios, de donde se aprecia una situación desventajosa referente a costos y rendimientos.

En cuanto a aspectos financieros es débil su posición y difícil su acceso a la fuente de financiación. Normalmente las pequeñas empresas tienen / carácter de empresas personales, familiares o de grupo, aunque adopten formas jurídicas de sociedades comerciales. El carácter personalista de la propiedad les / cierra las posibilidades de la fuente normal de financiaciones a largo plazo que tiene la gran empresa. La posibilidad de la ampliación del capital queda reducida en la pequeña empresa a los recursos limitados del pequeño grupo de propietarios, ya que recurrir a intermediarios para conseguir fondos supondría entregar parte / del poder de decisión. Este problema no es propio de las empresas de cierta envergadura en donde el accionista verdaderamente anónimo no tiene real influencia sobre los destinos de la sociedad. La utilización del capital ajeno es más difícil para la pequeña empresa e inclusive más costoso, difícil la oportunidad de emitir obligaciones, forma práctica de conseguir crédito a largo plazo en la situación más eco-

nómica estable.

- La competencia en el marco económico social.

Ante el sombrío cuadro que nos presenta la realidad, surge el autorizado pensamiento de S.S. Pío XI que en su incomparable Encíclica *Quadragesimo Anno*, cuando señala: "En nuestros tiempos no sólo se acumulan riquezas sino que / se crean enormes poderes y una prepotencia económica despótica en manos de unos pocos. Esta acumulación de poder y recursos es el fin que produjo la libertad infinita de los competidores, de los cuales sólo superviven los poderosos. Dueños absolutos del dinero gobiernan el crédito y lo distribuyen a su gusto con lo cual administran la savia de la economía. La concentración de riquezas y de fuerzas produce conflictos sea para alcanzar el poderío económico o el predominio del poder / público engendrando la lucha entre Estados sobre el predominio económico, lo que / apareja consecuencias funestas, pues la libre concurrencia se ha destrozado a sí / misma, imperando la prepotencia económica sobre el mercado libre y la economía se ha hecho dura, cruel e implacable".

Del panorama expuesto, considero que es necesario que la libre / concurrencia sea contenida dentro de límites razonables y justos, en particular el poder económico, hallándose sometido a la autoridad pública. La libre concurrencia encerrada dentro de ciertos límites, es justa y sin duda útil, no pudiendo ser en modo alguno la norma reguladora de la vida económica, ello se halló demostrado cuando se llevó a la práctica la orientación del espíritu individualista. Así la recta organización del mundo económico no puede entregarse totalmente al libre / juego de la concurrencia.

3.- LA COMERCIALIZACION EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

a) El régimen de comercialización de las pequeñas empresas.

- El régimen de comercialización. Análisis de la estructura individual de las pequeñas y medianas empresas.

La moderna distribución de mercancías está caracterizada por dos

aspectos:

a) la producción, consumo y venta en masa, con sus típicas formas de explotación y venta, como supermercados, por ejemplo.

b) Consumidor, como individuo, cuyo consumo aumenta hasta la máxima diferenciación.

No puede negarse que hay una tendencia en el consumidor que cada vez es más individualista, esta es precisamente la gran oportunidad que tienen las empresas pequeñas y medianas, cuando logran satisfacer el servicio individual que desean los consumidores, coincidiendo los deseos individuales del consumidor y el servicio individual del pequeño empresario. Este servicio individual caracterizado en la pequeña y mediana empresa tiene su estilo particular que se expresan en el / surtido la relación de los buenos servicios, en el contacto con los clientes personal y directo.

Las formas de cubrir el consumo de masa conducen a una igualación o uniformidad de los surtidos, así como a un desplazamiento de la función del comercio al por menor / ^{sobre} cliente, vale decir, a una simplificación del rendimiento comercial. Aquí precisamente puede actuar la pequeña y mediana empresa con sus servicios individuales fortaleciendo su posición en el ordenamiento económico. Inclusive a una mayor incentivación de las empresas comerciales pequeñas y medianas con mayor riqueza y multiplicidad pueden satisfacer las necesidades tornándose menos peligrosas las tendencias uniformistas y la producción en masa, cuanto más individuales son los servicios de clientes y tanto más libres la elección del consumo para todos los consumidores. Hay inclusive una mayor adaptabilidad a la situación de mercado que varía continuamente y a las crecientes exigencias que resultan del ajuste entre el creciente aumento de diferenciación de las ofertas de mercaderías y las exigencias cada vez más elevadas de los consumidores, el exacto punto de equilibrio se / encuentra finalmente en el rendimiento comercial individual. No menos importante es

la consideración en el futuro desarrollo de la movilidad propia de la pequeña empresa, si bien en no todos los casos la utilizan, máximo cuando en relación a este tipo de empresa su propio tipo de comercio indica el cambio considerablemente más fluido y rápido y su adaptación al mercado.

- La pequeña empresa en el régimen de ventas

La posibilidad de consideraciones psicológicas sobre las ventas, en particular la derivada de la comodidad del consumidor, ello orientado al pequeño negocio de zona, donde el interesado en adquirir un producto puede llegar con / facilidad a él, no interesando en demasía el rendimiento que le ofrecen e inclusive llegar a hacer cada vez más concesiones con relación al precio, siempre y cuando goce de cierta comodidad, lo mismo sucede con relación al surtido, en donde también llega a conceder, adquiriendo mercancías que antes no hubiera adquirido en esta clase de negocios, renunciando a la calidad del surtido, pero esperando cierta extensión del mismo.

La gran circunstancia para las pequeñas y medianas empresas la / constituye la racionalización en las ventas que se traduce en una mayor disposición del trabajo de ventas en donde se trata de lograr el mejor costo operativo de distribución.

Es importante que el pequeño empresario observe que se orientan nuevas formas de ventas mediante el cambio del consumidor y la consumición. Se / crea un nuevo tipo de consumidor en la economía de mercado altamente desarrollada. Además se fomenta un consumo completamente nuevo motivando nuevas clases de compradores. El consumidor busca una modalidad de compra que responde a su nivel de vida, y un standard en un patrón basado en el desarrollo de la vida civilizada. Fundamental es conocer las condiciones del medio ambiente de la explotación comercial, buscando constatar las condiciones económicas, sociológicas y geográfico-económicas, análisis sobre participación del mercado local y regional, fijando en función de /

lo expuesto el radio de acción de la empresa.

Adquiere relevancia a los efectos señalados la elección del lugar de emplazamiento para el que se verificará la densidad de empresas o negocios del ramo situados en el lugar de radicación y zonas de influencia, teniendo en cuenta que éste está fijado por la clase de necesidad que cubre y que crece con la amplitud del surtido y con la periodicidad de la demanda, si bien no es menos cierto / que el desplazamiento de las áreas de emplazamiento ejercen su influencia sobre / las ventas y el surtido, los que pueden variar por algunas de las siguientes razones:

- Adopción de una nueva forma de comercio que modifique la aptitud del emplazamiento;
 - que el radio de acción motivado en el cambio del emplazamiento se extienda en lo general o en particular a ciertas ramas o grupos de artículos;
 - formación de grandes centros de compra;
 - formación de nuevos mercados
 - la demanda diferenciada y el cambio de costumbres
- b) Nuevas relaciones en la política de desarrollo de las pequeñas empresas.
- La nueva directriz de la política económico/social

La vida económica se mueve en el cuadro de instituciones políticas, jurídicas y sociales.

Generalmente las medidas adoptadas en materia aduanera, fiscal, crediticia, industrial favorecen casi siempre a las grandes unidades productivas, que merced al influjo político hacen valer los propios intereses cuando se está / por adoptar procedimientos y disposiciones legales en materia económica.

Mientras la legislación social ha alcanzado elevados progresos, las medidas de previsión en la industria son pocas veces conocidas o a duras penas penetran en el ámbito del artesanado y pequeña industria.

También favorecen a las grandes empresas la actitud pasiva de la

política económica. La falta de una disciplina del crédito que proteja las iniciativas menores ayuda indirectamente a los grandes organismos y a los grupos poderosos de empresas porque la organización bancaria privada gravita en su alrededor / cuando no se encuentra dominada por ellos. La carencia de normas que limiten las maniobras en los precios, como la plena libertad consentida al empleo de elementos promocionales y publicitarios en favor de las grandes empresas ayudan sin duda al más fuerte. Así la tutela que se invoca para el artesanado y pequeña empresa miran no ya a sostener artificialmente la vida de organismos que pesan sobre la economía social, sino tratan de compensar las numerosas facilidades que las grandes unidades reciben del ambiente en que operan.

La posición del artesanado que no goza de particular tutela respecto de las grandes organizaciones es similar a la existente en el siglo pasado / que caracterizó la inferioridad de las masas asalariadas frente a la prepotencia del capital.

En ciertas oportunidades la legislación social cuya finalidad es remediar los desequilibrios entre las clases sociales puede por errores de aplicación agravar la situación de los débiles proporcionando ventajas complementarias a los fuertes, así el caso en los países en donde la carga de los seguros sociales / sobre las empresas se midió por el número de trabajadores empleados en cada una, / así el gravamen es más pesado para las unidades productivas menores que tienen mayor proporción de trabajo humano con respecto a las máquinas. Así la elevación de los precios de las mercaderías ofrecidas en consecuencia por las pequeñas y grandes empresas benefició a estas últimas, cuyas ganancias diferenciales así acrecidas les ha permitido intensificar la mecanización, aumentar sus reservas y por lo tanto reforzar su propia posición en perjuicio de las menores.

- La integración y cuasi integración al servicio de la pequeña empresa

La solución al problema actual del tamaño de las empresas radica

principalmente en:

1ª) que las empresas demasiado pequeñas adquieran un volumen óptimo ya sea por agrupación o por dedicarse a producciones con óptimos más bajos.

2ª) Que entre las empresas individuales se establezca una fuerte conexión, llegando a una perfecta integración o a ciertos casos de cuasi integración.

La integración o cuasi integración lleva como finalidad que las operaciones del proceso productivo se realicen en volumen y ritmo óptimo. A este fin puede llegarse por la especialización de procesos de cada empresa • por el establecimiento de unidades comunes al grupo que ejecutan ciertas transformaciones / para las distintas empresas. Es fundamental entonces la determinación de cuales son los procesos que requieren una integración y para ello nada más preciso que los / costos y procesos tomados comparativamente con los de otras zonas que posean precios y calidades competitivas.

Es dable pensar que en la industria transformadora caben soluciones intermedias, ya que sin una integración en grandes empresas pueden llevarse a cabo producciones industriales de empresas medianas y pequeñas por medio de cuasi integraciones.

Cuando las grandes empresas no encaran la actividad de las pequeñas, proporcionándole un trabajo en serie o condiciones adecuadas han de entrar en funcionamiento agrupaciones de carácter asociativo.

La conclusión de las consideraciones que se han hecho sobre la situación de las pequeñas empresas ha de ser completamente especial en cuanto a su porvenir, principalmente las pequeñas empresas que quieren seguir abarcando el proceso de fabricación pueden tropezar con dificultades, pero la solución puede / orientarse hacia una colaboración de estas pequeñas empresas con una gran empresa que realice labores generales o fabricaciones que permitan reservas a las pequeñas empresas, la elaboración de determinados elementos o accesorios o ejecutar una fase

especializada del proceso de fabricación.

Varias son las formas en que puede realizarse la colaboración entre las empresas grandes y pequeñas siendo difícil caracterizar la cuasi integración en una definición que abarque todas sus modalidades. La cuasi integración significa la relación de clientela entre empresas independientes generalmente situadas a distintos niveles del proceso productivo.

Es indudable un beneficio mutuo pues se trata de asegurar la colocación de los productos, elaborando programas eficientes de producción, obteniendo la gran empresa la garantía de recibir los suministros que precisa en el tiempo y en las condiciones más convenientes. De suyo la gran empresa trata de sustraerse de la incertidumbre del mercado por la adquisición de elementos accesorios dentro de su proceso productivo buscando en este tipo de ententes la solución al planteo, / siendo así una de las causas más frecuentes de la cuasi integración. Aquí las relaciones entre empresas cuasi integradas consisten fundamentalmente en la fijación / de las características técnicas y plazos de entrega.

La cuasi integración mantiene la independencia jurídica de las partes y la independencia de gestión y financiera. Subsiste una relación de mercado atento a que la elección de los administradores cuasi integrados se hace igual que cualquier compra de material, teniendo presente las condiciones más ventajosas de calidad y precio, existiendo elementos de economía de mercado que se manifiestan en forma de relaciones sobre precios y cantidad en caso de conflictos entre las / partes o en la renovación de contrato.

La finalidad que persiguen las empresas cuasi integradas al constituir el complejo productivo que forman la empresa principal y las pequeñas empresas integrantes del subcontrato, puede ser diversa según sea la estructura industrial, ya sea por asociación de empresas aisladas en el mercado o por disociación de una empresa o conjunto de empresas integradas.

especializada del proceso de fabricación.

Varias son las formas en que puede realizarse la colaboración entre las empresas grandes y pequeñas siendo difícil caracterizar la cuasi integración en una definición que abarque todas sus modalidades. La cuasi integración significa la relación de clientela entre empresas independientes generalmente situadas a distintos niveles del proceso productivo.

Es indudable un beneficio mutuo pues se trata de asegurar la colocación de los productos, elaborando programas eficientes de producción, obteniendo la gran empresa la garantía de recibir los suministros que precisa en el tiempo y en las condiciones más convenientes. De suyo la gran empresa trata de sustraerse de la incertidumbre del mercado por la adquisición de elementos accesorios dentro de su proceso productivo buscando en este tipo de ententes la solución al planteo, / siendo así una de las causas más frecuentes de la cuasi integración. Aquí las relaciones entre empresas cuasi integradas consisten fundamentalmente en la fijación / de las características técnicas y plazos de entrega.

La cuasi integración mantiene la independencia jurídica de las partes y la independencia de gestión y financiera. Subsiste una relación de mercado atento a que la elección de los administradores cuasi integrados se hace igual que cualquier compra de material, teniendo presente las condiciones más ventajosas de calidad y precio, existiendo elementos de economía de mercado que se manifiestan en forma de relaciones sobre precios y cantidad en caso de conflictos entre las / partes o en la renovación de contrato.

La finalidad que persiguen las empresas cuasi integradas al constituir el complejo productivo que forman la empresa principal y las pequeñas empresas integrantes del subcontrato, puede ser diversa según sea la estructura industrial, ya sea por asociación de empresas aisladas en el mercado o por disociación de una empresa o conjunto de empresas integradas.

Para el caso de una integración por asociación de empresas, su causa determinante es el mal funcionamiento del mercado y trata de poner fin a la incertidumbre de la empresa principal con relación a la calidad y ritmo de entrega de los accesorios que necesita para su normal funcionamiento y por otro lado la circunstancia de evitar extender excesivamente las dimensiones de la empresa aumentan los gastos fijos. La conducta de desarrollo debe orientarse prudentemente en la dificultad para expandir el mercado suponiendo que permanecerá estacionario a largo plazo, evitando las inmovilizaciones que no resultan rentables en el futuro, también la existencia de una legislación que dificulte el despido de los trabajadores, ya sea que al contraerse la demanda aquellos productores que hayan ampliado su capacidad de fabricación quedan en situación comprometida al no poder reducir sus cargas fijas acomodándose a la nueva situación de mercado.

Cuando se llegue a la cuasi integración por un retroceso en el grado de integración alcanzado, la finalidad suele ser una mayor especialización como medio de lograr la máxima eficacia productiva, dicha especialización es en ciertos casos funcional dando lugar a la existencia de subcontratantes verticales a los que se le encarga la realización de ciertas operaciones, en las que se pueden lograr tanto o más rendimientos que en la gran empresa gracias a su total dedicación a esas fases de producción. Generalmente la fabricación es encargada a pequeñas empresas subcontratantes horizontales que pueden elaborarlos en mejores condiciones económicas que la gran empresa cuyas inmovilizaciones le impiden obtener rentablemente artículos que no^{se} produzcan en grandes series, el caso extremo de esta cuasi integración horizontal lo constituye la gran empresa que reúne y monta la producción de sus subcontratantes convirtiéndose en suministrador o contratante principal que no produce directamente.

Las clases de cuasi integración podemos basarlas en tres diferentes variedades, ya sea por su objeto, su función económica y su forma de cons-

titución jurídica.

Por su objeto puede oscilar entre la subcontratación de piezas completas o de tipos especiales de producto, aquí generalmente el subcontratante es un suministrador especializado que pone él mismo la materia prima y trabaja bajo su propio control en un proceso productivo en el que muchas veces tiene un monopolio técnico como también puede darse la circunstancia de un taller no especializado al que se le confía la realización de una operación casi artesanal sobre un material aportado por la empresa contratante.

Por la función económica que desempeña la cuasi integración en el proceso productivo general es posible distinguir tres modalidades: función complementaria cuando existe una especialización vertical entre la gran empresa y los / subcontratantes cuyos productos u operaciones son complementarios de aquélla, aquí los subcontratantes suelen ser suministradores especializados que reemplazan a la gran empresa en la realización de operaciones complejas simplificando su proceso de fabricación y reduciendo su costo final. Una función concurrente en que la producción de los subcontratantes es similar a la de la empresa principal, por lo que ésta sólo recurre a ellos esporádicamente para hacer frente a demandas que en otro caso le obligarían a incrementar excesivamente su equipo de producción detrayendo el grado de utilización y aumentando el costo. Y también cuando los subcontratantes colaboran con la empresa principal en la elaboración colectiva de un producto, para aquí las empresas contratistas de obras públicas y los subcontratantes a los / que confían la ejecución de las distintas operaciones del contrato.

El sentido jurídico de la cuasi integración: puede observarse el contrato de cuasi integración como .. derivada de circunstancias de hecho, sin / que se cumplieren formas jurídicas especiales.

4º - Características de la producción y efectos de la demanda con relación al medio de las pequeñas empresas.

a) Efectos de los cambios en la demanda y en el medio

El progreso es evidentemente el resultado del cambio, así como del desarrollo organizado y todos los negocios, pequeños o grandes, deben ser flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes. Lo importante es averiguar si las empresas pequeñas están en posición inferior para obtener fondos, cuando se trata de la necesidad de más financiación para que los cambios requeridos sobrevivan y prosperen. Los cambios en el medio se extienden a la estructura financiera y a las prácticas financieras. Han surgido nuevas instituciones y técnicas para cubrir, cuando menos, algunas necesidades de los pequeños negocios. Debe la sociedad ser en cierta medida elástica a las instituciones, máxime que cuando surgen nuevas e importantes necesidades aparecen generalmente nuevas instituciones y prácticas para cubrirlas. Se trata de saber si esta adaptación al sistema financiero tiene lugar con suficiente rapidez, si las nuevas instituciones y procedimientos resuelven un número importante de necesidades y si hay cierto tipo de necesidades que ninguna institución privada de crédito está dispuesta o es capaz de cubrir.

La tecnología, la organización del mercado, la tasa de crecimiento de la población, los patrones residenciales, la estructura de la demanda de productos y servicios y las políticas fiscales pueden ser las influencias más importantes que cambian continuamente el medio en el que se opera el pequeño negocio. Los cambios en la demanda de productos terminados afectan con frecuencia al pequeño negocio porque, en primer lugar, la participación de las pequeñas empresas difiere de una industria a otra y en segundo lugar, nuevas demandas son cubiertas inicialmente por nuevos negocios. Estas empresas tienden a ser pequeñas, al menos en las primeras etapas. Una vez que se crea una demanda sustancial de un nuevo producto, empresas grandes y establecidas se movilizan para cubrir la creciente demanda, mientras que algunas de las pequeñas empresas crecen rápidamente para convertirse en líderes en el nuevo campo. Para éstas, el pequeño negocio fue sólo una etapa

pa que tienen que pasar las nuevas empresas, con frecuencia, el pequeño negocio / con éxito deja de ser pequeño, bien creciendo o vendiendo la empresa a un negocio grande. En el campo de la demanda privada, los cambios en los patrones de la producción y la demanda del consumo afectan al pequeño negocio. Los cambios en los patrones de la producción pueden producir una mayor o menor dependencia en el subcontrato y pueden crear, también, más oportunidades para las empresas que prestan servicios a los negocios. Puede existir una relación entre la tasa y amplitud del cambio tecnológico y las fluctuaciones cíclicas de la producción, por una parte, y por otra los servicios prestados a los negocios. Del mismo modo en forma equilibrada, un aumento en el ingreso real per cápita tiende a aumentar la demanda de productos individualizados y de calidad, en el pequeño negocio está particularmente bien equipado para suministrar. Igualmente, los cambios en la concentración geográfica de / la población, tales como los movimientos de las principales ciudades superpobladas a las áreas suburbanas, pesan en el pequeño negocio. Así el crecimiento de la población urbana se manifiesta en el incremento de la población de las áreas metropolitanas situadas fuera de las grandes ciudades a las que rodean.

Se tiende a que los factores económicos y sociológicos relacionados con el movimiento de la población a comunidades suburbanas concrete el desarrollo del pequeño negocio. El incremento relativo en el número de familias más educadas, más grandes y más prósperas viviendo en comunidades más pequeñas y dispersas, debe brindar más oportunidades a los pequeños suministradores de bienes y servicios. Pese al impacto de la propaganda en masa, la tendencia a la imitación y la uniformidad y otras fuerzas, que evidentemente debieron haber extinguido a la pequeña empresa, son contrarrestadas por un impresionante grupo de fuerzas favorables a la pequeña empresa, las estadísticas demuestran en los momentos actuales que el pequeño negocio no pierde terreno en relación a las grandes empresas.

b) La diferenciación de la producción como elemento constitutivo en favor de la existencia de la pequeña empresa industrial.

Existe una ovidente diversidad de pretensiones de donde es necesario utilizar los diferentes estratos. Se fija una protección de los pequeños frente a la competencia de los grandes y paralelamente a la misma los productos objeto de venta son diferenciados en cuanto a las necesidades. Las diferencias de producción del escalón superior y el mediano determina que la oferta de este último deberá ajustarse no ya a las exigencias de los compradores de tipo medio sino a las necesidades efectivas de los distintos consumidores, satisfaciendo las demandas específicas de los clientes. Ello motiva una adaptación a los deseos personales que proporcionan a los compradores ventajas apreciables, desarrollando aún más acentuadamente la personalidad humana de los productores.

Debe apreciarse que en ciertos casos lo expuesto ha significado la base de la civilización y la cultura, el caso europeo lo señala claramente. No juegan solamente como determinantes excluyentes el bajo precio sino circunstancias de utilidad y calidad sin por ello desconocer que las ofertas a precios asequibles llevan aparejado implicaciones económicas y sociales de significación. Es por el momento de gran relatividad las manifestaciones de una demanda homogénea y masiva en una zona y se extiende a una mayor cantidad de artículos mientras existan al mismo tiempo necesidades concretas bien diferenciadas y concretas que deben ser satisfechas, allí es donde precisamente las pequeñas empresas actuarán y seguirán perdurando en el tiempo. En economías nacionales en crecimiento con un desarrollo técnico de acuerdo a la época en que se vive, las grandes unidades de producción y distribución deberán limitar sus programas de producción a las selecciones que ofrecen al consumidor. El problema de carácter político social del futuro consistirá / en conservar junto al elevado desarrollo industrial el trabajo de las pequeñas y medianas empresas y la artesanía clásica con su trabajo artístico de alto nivel.

Las empresas artesanales encuentran en el comercio profesional su contrapartida / siendo sus caminos paralelos si saben adaptarse a la evolución moderna de la clásica oferta profesional a la similitud de los artículos necesarios, siendo las necesidades múltiples, en donde la diferenciación de los servicios a prestar pueden crear importantes valores adicionales. Podemos apreciar en las empresas artesanales y pequeñas industrias una clara orientación en orden a obtener productos diferenciados y de calidad que precisamente informan la competencia cualitativa. Pese a las imperfecciones de la vida comercial encontramos que se incrementan las pequeñas empresas que utilizan el estilo de la producción industrial imitando los procedimientos de las empresas más grandes. Las empresas pequeñas y medianas situadas en una economía de mercado dominada en lo específico por una mentalidad utilitaria // ofrecen servicios que contribuyen específicamente al bienestar social, siendo errónea la creencia de que el progreso económico y social sólo consiste en cubrir el incremento de las necesidades, con una aplicación de promoción creativa del consumo masivo ajustando estructuralmente las empresas a la satisfacción del mismo, sin considerar en lo básico aspectos determinantes que trascienden el coste y mejor precio de la oferta y se radican en la calidad y adaptación a las necesidades del cliente.

oooo00oooo

C A P I T U L O V

LA PRODUCTIVIDAD COMO FACTOR DE ESTRUCTURA EMPRESARIA AL SERVICIO DEL BIENESTAR SOCIAL

1º - Ordenamiento general en materia de productividad

a) Concepto de productividad

Las técnicas de productividad consisten en el conjunto de métodos que el hombre aplica para promover el máximo rendimiento de los factores de producción, con la finalidad de incrementar por medio de este esfuerzo el desarrollo general de la riqueza y de suyo el nivel de la vida de la comunidad. No se participa de la idea de que la productividad debe ser referida en particular al "factor trabajo" como elemento presente en el proceso productivo. Así productividad / representa un esfuerzo organizativo de conjunto cuya medida puede y debe ser relacionada con todos y cada uno de los factores de la producción, en cuanto implica un parametro del rendimiento económico. Existe una productividad relacionada al / trabajo, como una referida al capital; a los recursos naturales; al transporte y / otros. En cada caso se trata de obtener el mayor efecto cualitativo en la producción por el uso racional y organizado de los factores concurrentes al proceso productivo, con la finalidad específica de incrementar el bienestar social. De lo expuesto concluimos en que no debe atribuirse con exclusividad a un determinado sector la responsabilidad principal en el esfuerzo productivo. La productividad consiste en una comunión de esfuerzos de los asalariados y empresarios, de la mano de obra, la técnica, el capital, la gestión, etc., de suyo que los beneficios que // surjan de un sistema de productividad debe alcanzar a todos los que participan en él. La dificultad surge cuando se pretende armonizar la relación del esfuerzo con el provecho que cada sector espera obtener de su participación en el mismo, lo / que provoca diferencias en los sectores actuantes que inclusive han llegado a dificultar la aplicación del esfuerzo productivo.

Debe orientarse en forma tal que se logre el incremento de la / productividad de la población trabajadora base de los objetivos de desarrollo. Sin embargo, incrementar la productividad significa el cumplimiento de ciertos factores fundamentales, como las inversiones en equipo fijo que conducen a la utilización de técnicas de producción más eficientes; los esfuerzos de racionalización y organización empresarios. En algunos casos este esfuerzo está asociado al incremento de la dimensión de las empresas, a la especialización y a la concentración pero no debe tener valor absoluto pues si bien la dispersión de los tipos de beneficio en relación con el volumen del negocio o con el capital invertido es más importante entre las pequeñas empresas y medianas que en el conjunto de las grandes empresas, el puesto de las pequeñas empresas en función del conjunto de empresas rentables es casi siempre aceptable, generalmente el tipo de rentabilidad de los negocios pequeños y medianos debe ser más elevado que el de una gran empresa porque el punto crítico a partir del cual comienza el riesgo de su existencia se alcanza con mayor prontitud en una pequeña empresa, no debiendo estar en un sentido marginal / bajo pena de desaparecer, aquí sólo la gran empresa puede soportar los riesgos que representa un débil margen de rentabilidad. A través de la organización y la especialización, las pequeñas empresas han llegado a explotar un mercado regional, nacional o inclusive exportar, de donde surge la necesidad de apoyar una acción de / este tipo en pequeñas industrias que permitan posibilidades de desarrollo, tratando de favorecer al máximo la cooperación interempresaria.

b) Objetivos en materia de productividad

-- Objetivos de la política de productividad

Se utiliza como la medida de rendimiento de los factores de la producción, o sea la relación entre la producción obtenida y los recursos utilizados para obtenerlos, vale decir, la relación aritmética entre la cantidad producida y la cuantía de los recursos empleados en la producción.

Debemos hacer trascender por sobre una definición de rendimientos de factores un objetivo mucho más amplio y que hacen al desarrollo del complejo económico y social de los países, al bienestar y a la elevación del nivel de vida de las comunidades humanas, como premisas primeras y fundamentales. El problema de aumentar la productividad consiste en utilizar más eficazmente todos los medios de la producción de manera tal que pueda producirse la mayor cantidad posible de bienes y servicios al más bajo costo real. El enfoque preciso debe fijarse a través del uso más eficaz de todos los medios de producción empleados y no de uno en particular. Es realmente significativo la necesidad de esclarecer las facilidades de la política de productividad pues ello ha constituido el principal obstáculo para el éxito de los programas encarados. La falta de clarificación en relación a los objetivos esenciales de la política de la productividad constituye una de las causas fundamentales en que se afianza la resistencia de los sectores asalariados a la ejecución de programas de este tipo. Productividad ha sido sinónimo de explotación y desocupación para estos sectores, hay una asociación al trabajo en cadena y sus consiguientes secuelas morales y sociales, y en función de las corrientes empresarias sólo implica una relación de cantidad de bienes y servicios producida por hora de trabajo, ecuación económica alojada de sus verdaderos objetivos. Así como premisa fundamental y para el desarrollo ordenado de cualquier programa que al efecto se intente, es de esencial importancia el cumplimiento de una orgánica y medida acción de esclarecimiento de objetivos, previa y paralela a la ejecución del plan y a encararse tanto en el sector asalariado como en el empresario,

teniendo presente el factor humano y sus reacciones al esfuerzo de productividad encarado pues la falta de una clara conciencia de las finalidades y prácticas de la política a seguir, puede originar intensas fricciones sociales.

- Los medios de acción en la política de productividad

Los esfuerzos a favor de la productividad no se limitan al sector industrial en particular, sino que además alcanza a la agricultura, el comercio e inclusive a la misma administración pública. Tampoco se ha restringido su aplicación al nivel de la empresa, ya que pueden alcanzar a un conjunto de empresas o a una rama de actividad. Los objetivos de la productividad pueden perseguirse en el nivel regional, extenderse a todo el territorio del país y aun al plano internacional, siendo los medios de acción conformes los distintos niveles de proyección. El esfuerzo de productividad a cualquier nivel no puede alcanzar el pleno desarrollo si falta el conocimiento y la convicción de quienes constituyen los elementos básicos de la política de productividad, así pues la significación del hombre y su participación en el esfuerzo productivo. Debe comprenderse que ningún esfuerzo de productividad podrá tener éxito si no cuenta con la buena voluntad y disposición de los asalariados. En países nuevos, el crecimiento acelerado de los sectores industriales y la rápida evolución de los negocios ha impedido a sus dirigentes de nivel medio o superior tomar contacto con las nuevas técnicas de productividad, el elemento se halla postergado en sus aspiraciones y el trabajo es producto de la rutina y no de un esfuerzo productivo fincado en la organización hacia el progreso. Crear un clima favorable a este esfuerzo organizativo en todos los niveles de la empresa es elemental para el éxito de la política de productividad, así la enseñanza formativa y su difusión, la vulgarización de los métodos y objetivos de la política constituyen el punto de partida para una campaña de incremento de la productividad en un sentido positivo. La preparación profesional de los trabajadores y dirigentes de empresa en las técnicas de la productividad es de capital importancia.

En esta tarea compiten organismos gubernamentales, asociaciones de empresarios y sindicales, este proceso se opera luego de la segunda guerra mundial, cuando el objetivo es productividad para una mayor expansión económica con el menor monto de inversiones, así estos institutos pretenden promover la enseñanza de estas técnicas en todos los niveles de la educación pública y privada, formando técnicos / e instructores en productividad y en la formación de dirigentes sindicales, esto de gran importancia atento la resistencia de las clases laborales a la política de productividad. El incremento de la productividad constituye la oportunidad de los países con economía deprimida para obtener sin grandes inversiones financieras un mínimo de crecimiento económico. La productividad, es un estado de conciencia, una creencia en las posibilidades de mejorar la cuantía de los recursos de un país a través del esfuerzo organizativo. De ello la importancia de las medidas dirigidas a consolidar este estado de conciencia en todos los ámbitos de la economía nacional, a través de la difusión precisa de los métodos y técnicas específicas de incremento de la productividad. La creación de servicios de información son de gran utilidad y al cual concurren los interesados en busca de una solución a los problemas técnicos de su economía y de gran interés general práctico, la aplicación de la difusión a través de publicaciones, conferencias, debates, bibliotecas, etc. son armas de importancia para la difusión de las técnicas de la productividad. La aplicación de una acción demostrativa a través de empresas piloto tienen gran poder en un efecto de emulación, derivado de experiencias de este tipo en los medios económicos.

a) Factores que influyen en la productividad.

- Factores de orden económico e institucional determinantes en la productividad.

En un término general de consideraciones la importancia de los mercados asume gran significación atento a que influye en formas múltiples y variadas sobre la productividad de los factores de la producción empleados en la fabri-

cación. No cabe duda que un mercado más amplio permite o contribuye a un alto nivel de productividad. De ahí su influencia en el volumen de bienes de producción que se pueden instalar; en la importancia de las fábricas; en el aprovechamiento de las posibilidades de especialización y en el grado de utilización de la capacidad de producción de las fábricas.

No sólo la importancia de los mercados sino la estabilidad de estos influyen sobre la productividad, los períodos de expansión o de crisis marcan la proyección de la productividad, un período de crisis verifica un período de baja productividad debido a que el volumen de los factores de producción utilizados no puede reducirse en función de la producción, al menos a corto plazo. Así las instalaciones industriales construidas para producir económicamente a un ritmo de producción dado, no pueden explotarse eficazmente si han de utilizarse a un ritmo inferior al de su capacidad. A medida que el nivel de actividad económica se aproxima a la normalidad y vuelve la prosperidad las pérdidas resultantes de la utilización insuficiente de la capacidad de producción quedan progresivamente eliminadas. Todo cuanto los productores realicen para ajustarse a las fluctuaciones de la demanda les permitirá un alto nivel de productividad. Pero atento a las fluctuaciones si es al Estado a quien le corresponde mantener un nivel de ingresos y empleo estable.

No solamente es suficiente garantizar que los recursos se utilicen a pleno y técnicamente en forma eficaz, sino que se empleen para producir artículos indispensables, vale decir, que se empleen en ocupaciones en donde la productividad es la más alta. Así no exista mejora técnica en ninguna industria determinada, la productividad en el conjunto de la economía puede aumentar en gran medida si se transfieren los recursos de las industrias y ocupaciones en que producen menos a otras que tengan un mayor índice productivo. La máxima productividad requiere considerables transferencias de recursos entre diferentes industrias o servicios

que producen para el consumo nacional. Los distintos gobiernos pueden contribuir al fomento de la movilidad de los recursos económicamente descables, resistiendo las intervenciones inherentes a restricciones a la libertad de comercio que no / sean beneficiosas para el conjunto del país, perfeccionando los servicios nacionales del empleo, acelerando los programas de viviendas para obreros, mejorando los medios de formación y readaptación de profesionales desplazados o licenciados y pagando indemnizaciones de traslado cuando sea necesario. En cuanto a la libertad de competencia, puede afirmarse que no existe realmente una libertad para introducirse en el terreno de una industria determinada, en especial en los casos / de la producción en serie. A medida que crecen muchas industrias manufactureras / tienden a concentrarse en manos de unas cuantas grandes empresas. Así la competencia entre esas empresas aunque adquiere diferentes formas y surta efectos diferentes a los de la perfecta competencia, puede ser tan intensa como la existente entre muchas empresas de menor **significación**.

De gran importancia podemos considerar la calidad y la facilidad de abastecimiento, pues cualquier distorsión en estos aspectos baja el rendimiento de la fabricación.

Como factores institucionales que influyen notoriamente en la productividad, pocos son tan importantes como la formación e instrucción profesional a efectos de ajustar las necesidades que en materia tiene la industria, no sólo / presentes sino futuras y en los distintos niveles de empresa.

La investigación industrial y su difusión para su aplicación práctica, no cabe duda que incrementará la productividad, esto es de gran aplicación / en los EE.UU. y en Europa en donde existen centros de investigación creados a tal fin.

Las condiciones en que las empresas disponen de capital a largo plazo y créditos a corto y medio plazo desempeñan un importante papel para fijar

el ritmo en el incremento de la productividad por ampliaciones de capital. Los obstáculos que se oponen al progreso provienen de factores económicos más que institucionales en donde el alto tipo de interés es consecuencia de una verdadera escasez de capital o al desarrollo insuficiente del mercado financiero lo que no permite utilizar el ahorro debidamente. En los países desarrollados el estado del mercado financiero y monetario varía considerablemente de una a otra nación. En los países subdesarrollados existen factores institucionales y económicos que limitan la aportación de capitales trabando el progreso.

Fundamentalmente es necesario que los mismos utilicen productivamente sus ahorros propios y creen condiciones para atraer capitales extranjeros a fin de aumentar su productividad. También es necesaria para dichos países una postura más comprensiva y reflexiva de los países exportadores de capital e instituciones de crédito internacional. En materia de régimen tributario los impuestos pueden ejercer una influencia desfavorable sobre la productividad. Los tipos de contribución de las empresas pueden ser gravosos y hacer que las empresas queden sin medios suficientes o pierdan el aliciente a nuevas inversiones de capital o sin ser excesivamente gravosas su aplicación desaliente el propósito de elevar la productividad y no menos importante si los impuestos gravitan sobre los salarios / en alto porcentaje que reducen el aumento de ingresos que resulta de un mayor esfuerzo laboral, se considera dicho esfuerzo estéril y los sistemas de retribución por rendimiento tendrán escasa influencia sobre el incremento de la productividad.

d) La organización en función de la productividad.

- Productividad, organización y racionalización.

El acrecentamiento de la productividad puede lograrse a través / de los métodos de organización y racionalización industrial, así se han desarro- / llado progresos extraordinarios con la menor inversión de recursos. Observamos que la productividad se presenta como el resultado del trabajo organizado, como una / consecuencia lógica de la aplicación de criterios racionales al proceso de la pro-

ducción y de la gestión empresarial. Estas inversiones intelectuales forman parte de programas más inmediatos que adoptan los países escasos de capital para obtener un acrecentamiento acelerado de la productividad sin grandes exigencias financieras y con una oportunidad de mejorar su nivel de vida. Deben pues eliminarse las dificultades que se oponen al desarrollo de una política de productividad y no sólo al nivel de empresa. También se logran importantes efectos en la economía eliminando los obstáculos institucionales que dificultan la realización de los objetivos, a través de la reforma administrativa, la desburocratización de los procedimientos y los cambios en la legislación general.

e) Institutos especializados sobre productividad

Francia: En 1953 se crea el fondo nacional de la productividad, que con el fondo de préstamos destinados a favorecer el incremento de la productividad creado en 1948 otorgan los medios para asegurar el financiamiento de proyectos destinados a incrementar la productividad de las empresas. El comisariato general de la productividad en 1954 asegura que en la distribución de los créditos se tengan en cuenta los criterios de productividad en particular cuando comprometen fondos del Estado. La decisión sobre el otorgamiento o rechazo de los créditos es adoptada por el Comisariato; la ejecución y formalización de los mismos se encuentra a cargo de los organismos bancarios oficiales o privados designados por el ministerio de Finanzas.

Italia: En 1954 se crea el fondo para el incremento de la productividad destinado a conceder préstamos a las medianas y pequeñas empresas industriales, comerciales o agrícolas. El comité nacional de la productividad cuenta con un servicio de préstamos cuya misión es analizar las solicitudes, controlar la ejecución de los programas financiados y dar asistencia en su virtud. Los préstamos se conceden por procedimientos convenidos entre el tesoro italiano y el banco central de crédito popular.

Alemania: En 1954 se forma la Administración de racionalización de la economía ale-

mana, cuyo fin es servir al desarrollo de la economía nacional en el sentido técnico y económico, social y humano a través del estímulo de las tendencias de la racionalización. Actúa con consejos regionales y en estrecha cooperación con las "comisiones de productividad" de asociaciones privadas de las distintas ramas de la economía. Los préstamos de productividad del Banco de Crédito Industrial de // Düsseldorf y del Instituto de Crédito para la Reconstrucción, requieren previo al otorgamiento de cualquier préstamo un informe visado y ejecutado por la Administración de Racionalización de la Economía.

2º - La productividad y la mano de obra

a) La productividad y la plena ocupación

Una gran resistencia al avance de la productividad han presentado los sectores asalariados que ha visto en ella una amenaza de progresiva desocupación. La lógica impone que en una criteriosa política de productividad debe contemplarse los efectos que la misma acarrea sobre la mano de obra. Debe considerarse la productividad como incompatible con el desempleo, de por sí supone el pleno uso de los recursos productivos disponibles inclusive las fuerzas del trabajo, / sin el cual jamás podría alcanzarse el ideal de productividad que significa lograr el más alto nivel de vida de las comunidades humanas, mantener el nivel de empleo representa así un objetivo irrenunciable de la política de productividad. En países de escaso desarrollo la política de productividad se vincula a los esfuerzos de desarrollo e incremento global de las inversiones, así se pone un límite al / desempleo ya que nuevas fuentes de trabajo se habilitan a favor de la mano de obra desplazada. No obstante existen ciertas circunstancias que justifican la resistencia de los trabajadores a los programas de productividad, pues puede al desplazarse la mano de obra menos experta provocar subempleos o desocupación disfrazada, / esto es transitorio pues existen efectos compensatorios con los cuales la mano de obra desplazada es reabsorbida por otras actividades económicas ya que al incremen-

tar los ingresos de los sectores estimula la economía y crea nuevos motivos de inversión y oportunidades ocupacionales. Cabe pues a los organismos de control del pleno empleo proponer a las autoridades de la aplicación de la política de productividad, las medidas necesarias para evitar tales peligros, pudiendo aplicarse / medidas como seguros contra el desempleo, readaptación profesional, preferencias ocupacionales a trabajadores desplazados, etc.

En función de una política de empleo el aumento de la productividad entraña la expansión del mercado interno de bienes y servicios en general y / permite que las mercaderías puedan venderse con mayor facilidad en el exterior. / No hay indicaciones de que el desempleo se agrave al aumentar la productividad ni que si se toman medidas para elevar la productividad se generalizará el desempleo particularmente teniendo en cuenta que las posibilidades de desarrollo de la producción son mayores en las industrias en plena expansión. El progreso económico / modifica la naturaleza de las posibilidades de empleo y en ciertos casos provoca superabundancia de trabajadores. El problema de los efectos de una mayor productividad sobre la seguridad en el empleo es difícil en los países que sufren un elevado volumen de desempleo y subempleo. Así en los países en donde abunda la mano / de obra los esfuerzos para aumentar la productividad se deben concentrar a fin de obtener la utilización más eficaz del capital y de la tierra. Las medidas aplicables pueden orientarse a fin de mantener un alto nivel general de empleo, eliminar problemas de superabundancia de mano de obra en ciertas empresas y proteger el nivel de vida de los trabajadores que pierden su empleo.

b) Productividad y salarios industriales

El mayor progreso nacional sólo lo podremos lograr conjugando las voluntades y esfuerzos de todos los sectores económicos y sociales que intervienen en el proceso productivo; de ahí la necesidad urgente de conciliar los intereses que en primera instancia parecieran opuestos, lo que implica de suyo la neces-

sidad de discutir y precisar el papel que juega cada sector dentro de la actividad económica, de tal manera que cada uno de ellos esté consciente de su participación, de las obligaciones sociales en función de su intervención y de los derechos a que es acreedor. Así los aspectos de nivel de vida, desarrollo económico, productividad, servicios de bienestar social, etc. sean de gran importancia en su consideración específica. Así tanto obreros como patronos están de acuerdo en la necesidad de elevar el salario. El obrero porque aspira justificadamente a dar a su familia un nivel de vida decoroso, cada vez mayor, incluyendo en tal concepto la alimentación, el vestido, la vivienda, la salud, la educación, la cultura y el sano esparcimiento, anhelando con merecimiento una vejez placentera y libre de incertidumbre. El patrón también desea en principio la elevación de los salarios / porque ello le permite contar con obreros más dispuestos a superarse en el desempeño de sus obligaciones y mejorar las relaciones industriales en directo beneficio de la empresa como unidad productora. Trabajo y capital no deben significar / intereses opuestos: ambos se necesitan, los dos se complementan; su unión es requisito indispensable para el óptimo funcionamiento de la empresa y su participación equitativa en la generación y distribución del ingreso es la mejor garantía para un crecimiento equilibrado y permanente. Así debemos llegar a que el incremento de salarios se realice sobre bases sanas que permitan obtener producciones económicamente competitivas.

Aspecto de singular importancia es evidentemente el crecimiento del ingreso por habitante, debiendo orientarse a lograr un crecimiento sostenido y una distribución pareja y equitativa, buscando por todos los medios el aprovechamiento de la real capacidad instalada que no se halle debidamente utilizada, así en ciertos casos acudiendo a los mercados externos a corto plazo es posible aumentar la productividad de las empresas, así como la retribución al trabajador, lo que da lugar a la instalación de nuevas empresas cuya aparición se justificaría

con la creación de demandas mínimas necesarias que hacen posible producir a las plantas en condiciones económicas de competencia. Entonces para elevar los salarios sobre bases sanas se necesitan industrias sanas, establecidas en forma moderna, no sólo por lo que toca a la maquinaria y equipo que emplean, sino especialmente por lo que corresponde a sus sistemas de integración horizontal y vertical, a sus formas de organización y a la racionalización de sus canales de distribución. En esta modernización se incluye: emplear equipo de tamaño adecuado; simplificar y estandarizar productos; utilizar más efectivamente materiales, abastecimientos y servicios; aplicar métodos mejorados; simplificar el trabajo; mejorar la capacitación de los obreros; incrementar los esfuerzos de los trabajadores y / contratar técnicos especializados en financiamiento, planeación, producción y ventas. Los incentivos en salarios y prestaciones tienen el efecto de incrementar la productividad de los obreros. Estudios realizados en E.E.UU., en empresas que adoptaron 514 planes de incentivos de salarios, en beneficio de 74192 operarios, mostró que después de 90 días de haberse aplicado dieron un aumento promedio del // 39 % en la producción individual de cada trabajador. El funcionamiento de las empresas modernas requiere la participación de obreros responsables y conscientes / de que forman parte fundamental del proceso productivo. Así el esfuerzo conjunto de asalariados y patronos con el decidido apoyo gubernamental, permitirá aumentos de la productividad total de la empresa en beneficio de tasas más elevadas de salarios, mayores ganancias y más reinversiones. Así podemos apreciar la correlación positiva que existe entre los aumentos de la productividad y los salarios / percibidos por los obreros. La correlación expuesta no es uniforme ya que en tanto que en ciertas ramas industriales es bastante estrecha, aproximadamente a una función lineal, en otras es apenas significativa, observándose que a medida que / los niveles de productividad y de salarios son más altos, el grado de correlación disminuye. Es de observar que la política gubernamental de estabilización de los

precios y del tipo de cambio ha dado magníficos resultados durante los últimos / años; de ahí la importancia de que conjuntamente el Gobierno y la iniciativa privada se esfuercen por evitar alzas injustificadas de precios, introduciendo todas las innovaciones técnicas y administrativas posibles, que compensen las elevaciones inevitables de algunos costos de producción. El avance de una sana competencia que fijara la tendencia a liberalizar el comercio internacional de barreras arancelarias y otras restricciones, sería pues necesario aprovechar esta situación ya que pudiendo disponer de los últimos adelantos en maquinaria y equipo para aquellos países en donde sus salarios disten de aquellos que se obtienen en los países altamente industrializados, les permite concurrir a los mercados internacionales en condiciones competitivas, lo que traerá aparejado la posibilidad de abonar salarios más elevados que los actuales y lograr producciones económicas a volúmenes de fabricación inferiores a los de los países desarrollados.

c) La productividad y la relación capital trabajo

Uno de los factores de mayor repercusión sobre la productividad del trabajo se halla en la relación entre el capital y la mano de obra -- atento a la relación que existe entre la cantidad de bienes y servicios producidos en determinada actividad económica y los recursos utilizados en el proceso de producción --. Mientras más capital se emplea por trabajador éste tendrá que producir / más bienes en determinado período de tiempo, atento que la labor que antes requería esfuerzo físico ahora es realizada en gran parte por la máquina, vale decir / por un elemento de capital.

A medida que aumento la inversión de capital por trabajador el costo relativo de emplear trabajadores en lugar de maquinaria será mayor del que prevalecería con anterioridad a la acumulación del capital por la comunidad, vale decir, que a medida que se eleva la capitalización, los empresarios emplean más capital, de tal manera que su elevación induce a una creciente acumulación. Si bien

es posible aumentar la cantidad de capitales invertidos, la tasa de acumulación de capitales respecto de la economía en su conjunto no puede exceder de la tasa de ahorro. La acumulación de capitales facilita el ahorro al permitir crear más ingresos que permitan hacer economías. En caso de ser escaso el capital de que dispone la comunidad, pobre su ritmo de acumulación y rápido el crecimiento de la población activa, será menos costoso emplear trabajadores que máquinas para la producción de determinada cantidad de bienes, así si el ritmo de acumulación de capital no es más rápido que el crecimiento de la población, tales países se exponen a que se inmovilice la productividad y el nivel de vida. En la medida de sus posibilidades los países en desarrollo deberán emplear el escaso factor de producción - capital - en la forma más económica posible, vale decir, distribuyéndolo entre los diferentes sectores de la población de forma tal que contribuya al mayor grado posible de empleo y producción total de la comunidad en lugar de invertirlo con la finalidad de economizar mano de obra. Es difícil sin embargo aplicar ventajosamente una política de utilización racional del capital. La maquinaria producida en los países industrializados no es la adecuada para satisfacer las necesidades relativas al empleo de mano de obra en los países poco desarrollados pues su objetivo es economizar mano de obra. Además la influencia que ejercen las técnicas de producción y prácticas comerciales de los países industrializados sobre los países subdesarrollados es fuerte. Dicha influencia lleva a éstos a aplicar técnicas y prácticas que economizan mano de obra. Así puede observarse en estos países la existencia de sectores cuyas fábricas, instalaciones, etc. son comparables a las de cualquier país industrializado, aunque en otros sectores prevalearan la pobreza y el subempleo. Las consultas en el plano nacional y en particular en el industrial son de importancia con relación a los problemas de establecer nuevas industrias, planeando y ejecutando la modernización o dotación de nuevo equipo en las industrias existentes atento a que las posibilidades de empleo y la seguridad en el mis-

no dependen de los acuerdos tomados en curso de la planificación efectuada al efecto. La existencia de centros nacionales de productividad, dotados de personal experimentado en donde empleadores, trabajadores y gobierno estén representados desempeñando un creciente papel, en la elevación de la productividad. Se recomienda tomar las medidas necesarias para establecer centros de productividad y fomento económico en los países subdesarrollados. Los gobiernos, inclusive, deben estimular / la cooperación entre la mano de obra y la dirección empresarial. Exista o no una legislación al efecto se reconoce que el asesoramiento estatal puede ser de gran valor para las empresas que deseen crear un organismo de consulta paritaria y de colaboración.

3.- La productividad en función empresarial

a) La productividad en función empresarial

Todo el conjunto de medidas externas creando condiciones necesarias para el incremento de la productividad carecen de sentido si en las mismas empresas no se completan con medidas en lo específicamente interno.

Así los factores que retardan el aumento de la productividad se analizan bajo dos aspectos, ello atento a que su eliminación requiere fuertes inversiones para la modernización de la planta y el equipo o que su corrección sólo se vincule con el mejoramiento de la organización y administración interna de la empresa. Ambas circunstancias sean organizativas para mayor eficiencia con firmes posibilidades de inversión de capitales tan necesarias para el incremento de la / productividad, forman por lo general parte de un plan general de desarrollo económico evitando así la adopción de medidas parciales e incoherentes que no permitirían en la mayoría de los casos la absorción de la mano de obra necesaria y dejarían improductivos los restantes elementos de la estructura productiva.

- La productividad en función de las empresas tipo artesanal y pequeñas industrias.

El bajo nivel de productividad que es una característica de las

empresas de carácter artesanal y pequeñas industrias se atribuye a dos factores principales:

a) la exiguidad de la relación capital-producto, Esta circunstancia no permite utilizar en proporción necesaria los equipos y plantas para un desarrollo dinámico propio de la actividad moderna;

b) una organización deficiente que no ofrece a los empresarios las facilidades que ellos requieren para la adopción de iniciativas y la acumulación de los capitales precisos para mejorar la productividad dentro de los límites tecnológicos en que se desenvuelven este tipo de empresas.

Es cierto que las medidas basadas en el primer factor requieren un volumen de inversiones considerables, las motivadas en la modificación de los aspectos de organización sin necesidad de grandes desembolsos adicionales de capital, contribuyen a elevar la productividad de las industrias consideradas. Es frecuente ubicar el déficit y las insuficiencias motivadas en la falencia de los créditos y el suministro de materias primas como también fallas en aspectos de mercado y distribución. En infinidad de casos los productores se hallan a merced de intermediarios cuya principal preocupación consiste en obtener grandes beneficios mediante la aplicación de prácticas monopolísticas, por otra parte abundan los tipos de interés demasiado elevados. Se opera en este sector con unidades de producción de reducidas dimensiones, que traen frecuentemente como consecuencia una utilización poco eficaz de la mano de obra y equipo. Las mejoras que pueden realizarse en estos aspectos permitirían a las empresas de carácter artesanal y a las pequeñas empresas del sector tradicional alcanzar firmes incrementos de su producción, sin ampliar sus equipos de personal. Las medidas que deriven a una situación de carácter dinámico en este tipo de empresas podrían basarse en los siguientes tópicos:

a) establecimiento de adecuadas facilidades de crédito;

b) mejoramiento de las condiciones que rigen la adquisición de las materias pri-

mas, de modo que pueda asegurarse la continuidad del suministro a los productores y la posibilidad de obtenerlos a costes razonables;

c) la mejora de las condiciones del mercado tanto en función de los costos de distribución como en lo relacionado a la adaptación de la producción a la demanda del mercado;

d) la posibilidad de ponderar unidades de producción de un tamaño mayor ya sea por la fusión de aquellas excesivamente pequeñas en otras mayores o tomando en // cuenta acuerdos de carácter cooperativo que permitan una mayor eficacia de conjunto.

Es indudable que lo expuesto permitiría contar con más amplias diferencias o márgenes en la división del trabajo y en la utilización integral de los instrumentos y del equipo, beneficiándose simultáneamente a un grupo de pequeñas unidades dedicadas a procesos particulares en los que adquieren relevancia las economías que se deriven del paso a otra escala. A la par de las medidas consideradas precedentemente también la productividad de estas empresas manufactureras de pequeña dimensión pueden incrementarse también por aplicación de simples perfeccionamientos en las técnicas de producción sin erogar por lo mismo mayores adicionales pudiéndose proyectar instrumentos y procesos más eficaces y semimecanizados para / reemplazar a los que funcionan deficientemente, es posible de suyo no sólo mejorar la calidad de los productos de modo más económico sino también al mejorar el sentido de la producción en una forma dinámica aumentar la productividad de las pequeñas empresas. Sea cual fuera la política de inversiones que un país pueda adoptar es / necesario transformar a través del proceso de desarrollo esas industrias tradicionales adaptándolas a las exigencias de la expansión económica principalmente allí donde se verifique el desarrollo de las grandes empresas modernas, estableciendo / una relación de carácter complementario con estas últimas, utilizando la aplicación de subcontratos entre unas y otras. De suyo las pequeñas industrias tradicionales se verán obligadas a incrementar considerablemente su producción por hora-hombre

mediante la extensión constante de su mecanización, por una proyección de las sociedades más allá de los límites de la empresa familiar y mediante una modernización de los procedimientos administrativos y de las técnicas y procesos de producción, es necesario modificar también el tipo y calidad de los productos obtenidos. En este proceso de adaptación las empresas artesanales e industriales de pequeñas dimensiones se irán desplazando en un fluir continuo del sector tradicional al sector moderno. Si bien la productividad de la mano de obra será sin duda más baja que la correspondiente a las grandes industrias, la razón mano de obra - capital y en casos inclusive la razón producto - capital de suyo se habrá elevado.

Las pequeñas empresas modernizadas que funcionan a un nivel de productividad de la mano de obra intermedio entre el que tenían previamente y el particular de las grandes empresas desempeñan un serio e importante papel en el desarrollo económico. Cumplen al efecto dos circunstancias dignas de ser específicamente notadas:

a) permiten la creación de nuevos empleos con una mayor adaptación al escaso capital existente;

b) facilitan una mayor dispersión geográfica en el proceso de desarrollo industrial que se operan en particular en los países en etapas de crecimiento. A su vez reduce las exigencias de mano de obra calificada de dicho proceso y da oportunidad a inversiones a corto plazo.

Es de suyo significativo el apoyo que pueda prestarles el gobierno e inclusive la colaboración de los propios empresarios pues sin tal premisa ni las medidas inmediatas que se adopten a fin de elevar la productividad y el volumen de producción de las empresas existentes en el sector de las industrias manufactureras tradicionales, ni las medidas a largo plazo adoptadas para apremiar y apresurar la adaptación de tales industrias al crecimiento económico, no alcanzarán la intensidad y eficacia necesaria para surtir los efectos deseados. La función esta-

tal se debe orientar a establecer instituciones de carácter financiero, centros tecnológicos de investigación científica, servicios de asesoramiento y consulta, servicios de formación profesional y fundamentalmente institutos de crédito industrial. Estas entidades estarán destinadas a satisfacer las distintas exigencias / de las pequeñas industrias en los sectores tradicionales o modernos. Por parte de los empresarios la organización de los distintos tipos de cooperación es de suyo fundamental a fines de superar las dificultades. En cuanto a las instituciones comerciales les cabe el desempeño de un importante papel en el mejoramiento de las / condiciones de las distintas industrias.

b) Los beneficios resultantes de la productividad.

- Distribución de los beneficios resultantes de la productividad y formación del capital.

Aquí podemos plantear dos situaciones claras y terminantes referida la primera a la conveniente distribución de los beneficios resultantes de una mayor productividad, vale decir, un sentido de equidad o justicia social, y la segunda relativa a la eficiencia, se orienta a las posibilidades de acelerar el desarrollo económico a través de un aumento constante de la formación del capital. Uno de los objetivos de la política económica de los países en desarrollo es acelerar el ritmo del progreso sin dañar los reducidos niveles de vida, de donde la fuente principal para elevar la formación del capital son los aumentos de la productividad y en donde la distribución de los beneficios resultantes afectaría directamente dicha capitalización. No existen fórmulas ideales para los fines de la distribución de los beneficios del aumento de la productividad y su resolución varía conforme las condiciones económico sociales que prevalecen en cada país pudiendo distribuirse ya sea con el aumento de las utilidades de los empresarios, la disminución de los precios de venta de los artículos producidos o por la elevación de los salarios de los trabajadores. También el Estado a través de su política fiscal puede participar de los beneficios para luego invertirlos en beneficio de la comunidad.

De la combinación de estos sistemas puede surgir la fórmula más equitativa, así estos aumentos producidos en las empresas no se derivan solamente de los interesados en ella sino del esfuerzo de toda la comunidad. Los beneficios deberán entonces distribuirse sobre una base más amplia que es la comunidad en pleno; no hacerlo así significaría fuertes desequilibrios peligrosos para la estabilidad económica nacional.

4.- La productividad al servicio del bienestar social

a) La productividad y el bienestar social

La productividad más elevada no constituye por sí misma un fin sino un medio de fomentar el progreso social y de consolidar los fundamentos económicos del bienestar social. Los recursos económicos necesarios para elevar los niveles de vida de los sectores menos favorecidos de la sociedad pueden lograrse a través de:

a) dedicar a esta finalidad una proporción más elevada de la renta nacional;

b) incrementar la renta nacional a través de:

1º - elevando el nivel de empleo;

2º - aumentando la productividad o el rendimiento por unidad de recursos.

Es notorio que una productividad más alta puede contribuir al bienestar económico y social. La nivelación de las fortunas y de los estados de pobreza extremados constituye un objetivo de la política social a los fines de una distribución más justa de la riqueza. El grado en que se pueda acrecentar el bienestar, repartiendo la renta nacional en forma más equitativa, está circunscripto al total de la renta como también a la necesidad de mantener incentivos adecuados para el trabajo, el ahorro y los préstamos.

Las posibilidades para acrecentar el bienestar económico por una redistribución de la renta y por un mayor nivel de empleo, está más restringido en unos países que en otros, pero lo que puede consignarse a través de un aumento en

la productividad no está limitado en igual forma. Una productividad más elevada es esencial y dada la situación actual de muchos países constituye el mejor medio, / aunque no el único para alcanzar mayores niveles de vida. Una productividad más / elevada crea los medios y la ocasión de mejorar tanto el nivel de vida de los trabajadores como el de todos los demás sectores de la población. Donde es mayor la productividad más elevado nivel se alcanza en el Standard de la población.

Es de apreciar que en los países desarrollados son escasas actualmente las perspectivas de aumentar la producción elevando el nivel de empleo, pero en los países en subdesarrollo los presentes niveles de empleo y subempleo / brindan la ocasión para desarrollar la producción, recurriendo a los recursos sin explotar o escasamente explotados.

Sin embargo, cualquier programa de elevación de la productividad deberá tener en cuenta los temores de los asalariados a perder su empleo. Las mejoras tecnológicas pueden conducir al desempleo en determinadas industrias, aunque / se crearan simultáneamente nuevos eventos de empleo en otras partes, a largo plazo los salarios reales aumentan conforme se incrementa la productividad, a corto plazo los movimientos de los salarios reales o nominales no son coincidentes con los de la productividad.

Es de gran importancia que las medidas para elevar la productividad vayan acompañadas de una acertada política en materia de empleo y de normas / destinadas a garantizar que los beneficios de la mayor productividad se distribuyan equitativamente en forma de salarios más altos o precios más bajos, así como de medidas que garanticen condiciones satisfactorias en materia de trabajo. Son / esenciales estas medidas para asegurar que los aumentos de la productividad se // traduzcan en mejoras del bienestar económico y social, pero deben considerarse no como medidas que hayan de acompañar a un plan de productividad, sino más bien como elementos integrantes de los programas de aumento de la productividad.

- Productividad y seguridad económica.

Tanto como asegurar que los aumentos de la productividad conducirán positivamente y en forma rápida a un mejoramiento del bienestar social y económico, logrando el apoyo de los trabajadores en los programas de productividad es / importante hacer cuanto sea posible para combatir el desempleo que en ciertos casos puede ser la resultante del aumento de la productividad.

No puede tampoco imputarse a la productividad el aumento del // desempleo pues por regla general no será consecuencia de las medidas tomadas para elevar la productividad, sino de factores que determinan las crisis económicas que serán harto difíciles de combatir en una ~~economía~~ de baja productividad que en otra de productividad más elevada.

Es evidente el proceso del cambio tecnológico que apareja el sentido de productividad pero las circunstancias de que disminuyan las posibilidades de empleo a ciertos asalariados o en ciertas industrias puede ser compensado en lo referente al conjunto de la industria por el aumento de posibilidades de trabajo / en otras partes, ello sin embargo no evitará que se sufran las consecuencias en algunos casos a menos que se tomen medidas especiales al efecto.

Estos cambios pueden ser necesarios en el progreso de una industria y en el desarrollo de la economía de un país y pretender que no ocurran podría frenar duramente el desarrollo económico propiamente dicho, lo que sería fatal al progreso económico y al bienestar social de la comunidad. Lo fundamental es reducir al máximo el impacto que tales cambios producirían.

Juega evidentemente la demanda que si en principio aumenta puede evitar una disminución del número de trabajadores empleados en la industria, proceso que se cumplimenta generalmente a largo plazo, inciden en ciertos aspectos las mejores técnicas que permiten reducir los costos de producción que hagan posible vender a más bajo precio ampliando sus posibilidades en el mercado.

Así las posibilidades de empleo dependen según las circunstancias de la política de precios seguida. El progreso tecnológico cuando se produce rápidamente puede conducir a un grave desequilibrio de estructura en el mercado / del empleo, el sentido de conjunto en donde puedan compensarse los desplazamientos de mano de obra es factible si existe la flexibilidad o de otra manera la movilidad necesaria en este sector de la producción. Un exceso de mano de obra hace que los trabajadores licenciados sean difíciles de absorber y la política a seguir debería tender a incrementar la producción y el volumen del empleo, que a lograr una mayor productividad. Así las medidas a tomar deberían configurar - en función de la productividad - un programa coordinado de desarrollo económico, concebido a fin de aumentar el empleo y la producción. Un análisis acerca de la relación entre el capital y la mano de obra empleada permitiría a una inversión suplementaria // crear más posibilidades de empleo por unidad de capital invertido a condición de que exista un mercado suficientemente amplio. En donde el desempleo o subempleo / estén generalizados hay necesidad de reducir los costos de producción y mejorar / los productos a fin de ampliar los mercados nacionales y extranjeros, obteniendo mayores ingresos y creando más posibilidades de empleo. Así el aumento de la productividad debe marchar acorde a las medidas para acrecentar las posibilidades de empleo. La consideración de la seguridad hacia la función de ocupación debe ser / orientada conceptualmente. Una economía altamente productiva responde con prontitud y eficacia al cambio y a las condiciones de producción, en donde los recursos se transfieren de las industrias y ocupaciones con menos productividad a aquellas que pueden rendir más, vale decir, una economía altamente productiva es esencialmente dinámica; la que ofrezca empleo constante en sus actuales empleos a los asalariados, es una economía estática al mayor grado. Si ubicamos el término seguridad en el sentido de confianza en que la sociedad pagara servicios a cuantos contribuyan a la producción y garantizara a los trabajadores que no sean aptos para pro-

seguir en sus actuales empleos, medios de readaptación, entonces productividad / elevada y seguridad alcanzan no sólo compatibilidad sino que seguridad, será una condición necesaria a la máxima productividad. El concepto de seguridad depende de:

- 1º) medidas eficaces para mantener un alto nivel general de empleo;
- 2º) medidas a fin de reducir al mínimo el número de trabajadores que queden sin empleo, facilitando la colocación de los mismos;
- 3º) medidas para proteger los niveles de vida de los trabajadores que puedan perder sus empleos.

- Aumento de la producción por una mayor productividad evitando el gigantismo empresarial.

Es notorio que para un mejoramiento social es indispensable aumentar la producción, de allí la importancia y el sentido de la productividad a fin de que se logre la producción de una unidad de un determinado producto con el mínimo esfuerzo en un menor tiempo. Si bien su finalidad es inobjetable es de reconocer que entre las clases trabajadoras no existe una disposición de ánimo favorable a la noción de productividad. Al efecto el secretario general de la confederación francesa de trabajadores cristianos en las semanas sociales de Francia en el año 1949 decía que "..... el término productividad suscita inquietudes y provoca una real repulsión en todos los asalariados pues permanece en el espíritu de los trabajadores ligada a muchas experiencias antiguas o recientes que se traducen de un modo general por una explotación de la mano de obra" Así en consideración de que la productividad permite un aumento de la producción y ésta un alza real del nivel de vida, en ello se hallan comprometidos no sólo empresarios y trabajadores sino el estado debe emplear sus poderosos medios para promover una productividad cada vez más grande y humana. En muchos la idea de productividad se halla ligada a las industrias gigantescas como si el mejor medio para aumentar la producción fuera la concentración de grandes medios de producción en una única empresa.

Fuera de algunas ramas de actividad en donde razones técnicas y financieras aconseja concentraciones grandes, el resto que ocupa la gran mayoría de la población / asalariada aconseja las pequeñas y medianas empresas.

Es evidente que debemos combatir la creencia fácil de que un determinismo ciego empuja hacia la mecanización de la economía, por el contrario el hombre con el esfuerzo de la razón debe buscar dentro de las exigencias técnicas y económicas una solución que sin privarlos de la máquina no le convierta en esclavo de ella.

Así la cooperativa de productores en empresas pequeñas o medianas sería una eficaz solución, conforme lo aconseja S.S. Pío XII en el año 1947 - carta a Carlos Flay - y la pastoral de 1948 en donde los obispos australianos hablando sobre socialización, observan que cada clase de producción tiene sus dimensiones naturales y que analizando los requerimientos técnicos y financieros de las industrias no existen razones valoderas para que los bienes que se consumen diariamente no puedan ser manufacturados en pequeñas y medianas empresas industriales.

oooo00oooo

C A P I T U L O VI

IMPORTANCIA DE LAS ARTESANIAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO ECONOMICO E INDUSTRIAL

1.- EVOLUCION INDUSTRIAL Y DESARROLLO ECONOMICO

a) La acción de desarrollo industrial a través de las pequeñas empresas.

- Directrices de los programas de desarrollo de la micro empresa.

En principio los programas deben fijarse directamente sobre las necesidades de la zona en que se aplicará, ello en virtud de que las condiciones por las que se determinan las posibilidades que se ofrecen a la pequeña empresa industrial varían de un país a otro, como asimismo, las políticas gubernamentales, las misiones confiadas a los sectores públicos y privados de la economía y relaciones entre estos sectores, las competencias y las tradiciones administrativas y la existencia de organismos privados y públicos capaces de llevar a buen término programas de desarrollo, así cada país necesita un programa ajustado a sus necesidades.

En segundo término, la responsabilidad del desarrollo y de la / coordinación de los programas deberá ser asumida por un sólo organismo administrativo cuya autoridad y medios financieros sean los suficientes como para asegurarse la cooperación de otras organizaciones, dedicando única y específicamente a / promover el desarrollo de las pequeñas empresas industriales.

En tercera instancia, el programa de desarrollo de la pequeña industria deberá ser lo más completo posible, no sólo el enfoque financiero es importante, sino que debe ser completado por servicios de apoyo logístico, técnico y de investigación a la pequeña empresa industrial.

- Fases esenciales de los programas de desarrollo de la pequeña industria.

Podemos al efecto considerar tres aspectos fundamentales:

a) Fase preparatoria.

Generalmente ubicada a alto nivel, y donde se unificarán misiones de estudio que tienen por objeto:

- 1º) Observar pequeñas fábricas y talleres artesanales en los países industrializados unificando técnicas productivas y problemas de gestión.
- 2º) Estudiar las actividades gubernamentales y privadas en los países que impulsan los progresos tecnológicos.
- 3º) Informarse de los progresos llevados a cabo por ciertos países en vías de industrialización.
- 4º) Escoger directrices y métodos que sean eficaces a tal fin.

Es evidente que sobre estas bases se formalizará el informe final con las conclusiones que se arribo luego de analizar las consideraciones expuestas precedentemente, fijando la naturaleza y función de la pequeña empresa, / su desarrollo en potencia, de los métodos, de las actividades y del personal necesario, valorando así sus recursos potenciales.

b) Una segunda fase es la de encuesta, planificación y formación del personal / inicial.

Aquí la encuesta debe permitir obtener las recomendaciones necesarias y orientadas al establecimiento de un programa de acción.

Es evidente que el equipo de planificación debe estar formado / por especialistas nacionales y extranjeros con conocimientos y experiencia teniendo un conocimiento práctico de la pequeña industria y de sus problemas. El equipo deberá revistar los diferentes tipos representativos de unidades industriales, diferentes regiones, centros comerciales, asociaciones comerciales e industriales, institutos de enseñanza o investigación; instituciones financieras y organismos /

públicos responsables del desarrollo,

De ellos la verificación de datos y análisis relativos a los factores que determinan las posibilidades y los límites de desarrollo de la pequeña industria.

Así se tendrá en cuenta, la población; la distribución de la renta; las estructuras del consumo; las importaciones y exportaciones; la política de intercambio y las posibilidades de desarrollo de las exportaciones; las disponibilidades en materias primas; energía; medios de transporte; desarrollo de la banca y el comercio especialmente en función de los problemas de financiación y comercialización con que se enfrentan las pequeñas empresas industriales; la enseñanza técnica profesional; la difusión del espíritu de empresa y la experiencia en la gestión de los negocios, etc.

Todos estos elementos básicos de la encuesta y cuya finalidad es elaborar consecuentemente un plan orgánico de desarrollo industrial.

c) Fase de organización y puesta a punto del programa.

De la forma en que se aprecian las posibilidades, las necesidades y los recursos disponibles, se ejecutará el plan de la pequeña industria creándose para tal fin los organismos del caso. En relación a los recursos no sólo el plan financiero puede considerarse necesario, sino el personal convenientemente preparado y organismos capaces de asumir las tareas administrativas del caso.

Pueden adoptarse dos soluciones frente a los posibles casos que se presenten ya sea fijando programas piloto que correspondan a localidades e industrias elegidas o realizar una concentración y una convergencia de las actividades existentes, haciendo un mayor esfuerzo sobre la coordinación, con alguna expansión nueva, la situación en ciertos casos puede aconsejar el rápido establecimiento de una red de instituciones especiales que cubran el área del proyecto.

Así un programa integral debe comprender:

- 1º) Un procedimiento interno para la formación del personal, comprendiendo un / sistema regular de formación del personal, que ocupa ya un empleo, por medio de seminarios, conferencias, y becas al exterior.
- 2º) Un procedimiento interno, que permita establecer un balance periódico y aún continuo del conjunto del programa y de sus principales métodos y actividades. Estos procedimientos facilitan la corrección de errores, que no pueden ser / evitados y ayudan a perfeccionar y ampliar el programa, a medida que la experiencia demuestra su valor.

- La acción de desarrollo industrial en función de las pequeñas empresas.

Es importante consignar las medidas destinadas a promover las / industrias en pequeña escala que en la generalidad de los casos se han concentrado en dos tipos principales a saber:

- 1º) Los esfuerzos de estímulo para el establecimiento y crecimiento de las industrias en pequeña escala dotándolas de locales, fábricas y una variedad de servicios en los fraccionamientos industriales.
- 2º) Medidas para hacer frente a sus necesidades por la creación de instituciones, que les proporcionan servicios en los campos de la tecnología, financiamiento, administración - incluyendo organización del personal, distribución, contabilidad etc. - y mano de obra.

Se considera altamente deseable que se emprendiera un esfuerzo / masivo y creciente en estas dos áreas por los gobiernos en la presente década.

Otro aspecto de real gravitación en el desarrollo industrial es la constitución de los fraccionamientos industriales formados por una extensión / de terreno mejorada, fraccionada y desarrollada conforme un plan comprensivo el / que comprende construcciones fabriles de uso general y proporciona una variedad / de facilidades y servicios comunes. El plan comprende calles, ferrocarriles, fa-

oildades para el transporte, agua y suministro de energía. Además de lo expuesto también servicios comunes a los efectos de mejorar su productividad y reducir sus costos de producción; así talleres de mantenimiento, de reparaciones, laboratorios de ensayo, talleres de fundición, depósito de herramientas, servicio consultivo técnico y de administración, etc.

En la década del 50, ocurrió en muchos países desarrollados y en algunos en vías de industrialización, un rápido desarrollo de los fraccionamientos industriales. Así en los EE.UU. su número ha crecido en los últimos / años de 300 en 1957 a casi 1,500 en 1962. En la India país en desarrollo se / establecieron 120 fraccionamientos en el lapso de seis años 1956/61 y alrededor de 300 fraccionamientos adicionales de mediana y grande escala y de 500 a 1,000 establecimientos rurales para el período 1961/65. Actualmente los planes para el establecimiento de fraccionamientos industriales son proyectados y realizados en muchos países en desarrollo en el mundo. Existe evidencia abundante de que / la mayoría de los países subdesarrollados intentan usar ese medio principalmente para promover industrias de pequeña escala y aún mediana y al mismo tiempo in- / fluir la localización industrial de conformidad con las políticas de descentralización industrial. Este recurso parece ser especialmente efectivo en la atracción de industrias pequeñas cuando se ofrecen en renta fábricas ya construídas de uso general. Rentar una fábrica permite convertir el costo de la inversión de capital en construcción e instalaciones en un gasto de operación corriente y liberar así los recursos para la compra de maquinaria y para capital de trabajo.

El agrupamiento de empresas pequeñas en un fraccionamiento industrial permite de modo práctico y económico proveerlos de asistencia técnica en diversos campos, tales como ingeniería; control de calidad, mantenimiento, administración y entrenamiento con una efectividad que rara vez puede alcanzarse / cuando se ofrece a las empresas pequeñas fuera de los fraccionamientos. El agrupamiento de industrias en los fraccionamientos también facilita el establecimien-

to de relaciones de interdependencia y complementaridad entre algunos de los ocupantes a través del comercio y servicios internos. Los fraccionamientos / ejercen efectos de "radiación" sobre otros sectores económicos; estimulan las actividades de las empresas industriales y comerciales, empresas de comercio y servicios en el área correspondiente.

La localización de los fraccionamientos industriales es seleccionada generalmente sobre bases políticas, económicas y sociales dirigidas a descongestionar los grandes centros urbanos, a industrializar pueblos pequeños y áreas rurales o a rehabilitar regiones deprimidas. Los fraccionamientos industriales tienen por lo tanto un papel importante en los programas de desarrollo y rehabilitación urbanos. Las ventajas de los fraccionamientos industriales como un instrumento de política para el desarrollo industrial pueden ser / resumidas conforme sigue:

- 1ª) la mayor eficiencia económica, que resulta de las economías de escala y del desarrollo planeado y coordinado.
- 2ª) la mayor efectividad en el uso de la asistencia a causa de que ellos hacen posible tratar simultáneamente y de una manera concentrada una variedad de problemas del pequeño empresario.
- 3ª) su utilidad como un medio de influir la localización de la industria - la / creación de núcleos industriales en las áreas rurales.

Las Naciones Unidas ejercen un papel de asistencia para el establecimiento de fraccionamientos industriales por su programa de asistencia técnica y el del fondo especial.

Los proyectos bajo el programa de asistencia técnica normalmente consisten en un estudio de la viabilidad para determinar la localización, los / requerimientos básicos y las perspectivas de desarrollo, estimando los costos totales y proviendo de un equipo de expertos para aconsejar sobre la planea- /

ción, la construcción y la operación inicial del fraccionamiento y la obtención de cierto equipo específico. Además el Fondo Especial financia los proyectos / de una naturaleza de "preinversión" que comprende relativamente fuertes compromisos presupuestarios y que se extiende durante un período de varios años. Su asistencia toma la forma de provisión de expertos, equipo -- especialmente para mantenimiento común y taller mecánico e instalaciones de laboratorio y otros / servicios comunes -- y becas. El Fondo Especial también puede financiar el establecimiento de facilidades de servicio como parte de los fraccionamientos industriales. En especial son de gravitación los desembolsos de capital requeridos / para la compra y desarrollo de la tierra y para construir fábricas de uso general y establecer otros servicios y comodidades que son parte de un fraccionamiento o comunidad industrial.

No deben de descartarse las inversiones considerables para ciertas facilidades de "infraestructura" requeridas para el establecimiento de la comunidad industrial, así la necesidad sustancial de asistencia financiera, en particular de fuentes internacionales.

El financiamiento de las industrias en pequeña escala presenta / obstáculos especiales con respecto al financiamiento tanto interno como externo. Mientras el préstamo industrial directo del Banco Internacional -- B.I.R.F. -- ha dado la mayor parte a las grandes empresas, a su vez ha financiado indirectamente la industria en escala más pequeña a través de su asistencia a los bancos de desarrollo de propiedad privada. Los fondos del Banco llegan así a las empresas relativamente pequeñas para las cuales el préstamo directo del Banco sería administrativamente impracticable y antieconómico. La O.F.I. está autorizada para hacer inversiones en capital de acciones, los próximos años verán sin duda la asistencia conjunta del C.F.I. y del Banco a los Bancos de desarrollo industrial de propiedad privada, con el Banco suministrando capital en préstamo y la C.F.I. suministrando

capital en acciones.

En algunos países los gobiernos han establecido instituciones especiales de asistencia para las artesanías y para los pequeños empresarios.

El problema específico de financiamiento de industrias en pequeña escala aún constituye claramente una laguna. Así el Secretario General de las Naciones Unidas propone que para el caso de que se abran nuevas fuentes de financiamiento, se considere la aplicación de fondos para el financiamiento de los / fraccionamientos industriales y otra ayuda a la industria en escala más pequeña, / preferiblemente como parte de los propósitos definidos más ampliamente.

Los conocidos defectos institucionales que son característicos de los países subdesarrollados afectan tanto a las empresas grandes como a las pequeñas - escasez de capitales, habilidad técnica y directiva y un clima industrial / favorable -.

Las pequeñas industrias se hallan enfrentadas no sólo a esas / dificultades generales, sino también a obstáculos adicionales debidos a su propia pequeñez. Están en la necesidad especialmente de la asistencia y servicios en / todos los aspectos de las operaciones industriales - finanzas, tecnología, administración, organización del personal, distribución y entrenamiento -. Además, requieren de disposiciones fiscales y legislativas especiales para estimularlas y protegerlas.

Así deben orientarse el establecimiento de institutos tecnológicos de investigación y centros de servicio de administración. Los institutos tecnológicos de investigación son un instrumento importante del desarrollo industrial en los países en desarrollo. Su propósito es desarrollar o mejorar los procesos de producción a fin de promover el establecimiento de industrias y elevar la eficiencia de las existentes. Los institutos tecnológicos son de alcance general / o diseñados especialmente para servir las necesidades de industrias específicas.

Los institutos de servicio de administración proporcionan dirección y consejo en la administración de la industria, particularmente para establecimientos en pequeña escala que no pueden proporcionar empleo permanente al personal especializado. Sus servicios son realizados en áreas tales como la distribución, contabilidad, administración y entrenamiento del personal directivo. Estos institutos / son establecidos normalmente al nivel nacional, excepto cuando se instituye uno / regional que es considerado más apropiado por razones de economía de escala.

La asistencia en el establecimiento de ambos tipos de instituciones ha sido característica normal de las actividades del Fondo Especial de las Naciones Unidas.

b) Causales de retraso en el desarrollo industrial.

- Factores que retrasan el desarrollo industrial.

Pese a los progresos alcanzados en casi todos los países subdesarrollados generalmente el aporte industrial no está de acuerdo con las necesidades de la demanda interna. Existen innumerables recursos naturales disponibles que / podrían canalizarse hacia industrias que sustituyan importaciones y aún que contemplen la explotación de sus productos. Así se aprecia en estos países la necesidad de la urgente transformación de los viejos moldes estructurales que les permita / ampliar su frontera industrial como el único medio para superar la condición actual, predominantemente agrícola. Los factores que retrasan el desarrollo industrial / son de orden interno y externo y condicionan el proceso de integración y la capacidad de los mercados de consumo. Las condiciones especiales en que se desenvuelve la industria para apreciar la intensidad de la incidencia de los factores negativos, merece ser destacada. La estructura económico-social, conformada por numerosos estratos bastante diferenciados señalan los diferentes grados de participa- / ción en el Producto Nacional y además los distintos niveles de cultura de la población. La desigual distribución de los ingresos constituye el más serio obstáculo /

para la expansión industrial, cuyas raíces tienen que encontrarse en la propia estructura. Uno de los frenos más acentuados es la falta de un mercado eficaz y con la capacidad de absorber la producción en escala, característica de la industria moderna. Puede ser de incidencia el elevado porcentual de población rural en donde las necesidades a satisfacer son bajas y rudimentarios los procedimientos para atenderlas. Además el sector campesino comprendido en esta parte de la población concentrado en grandes núcleos, desenvuelve sus actividades al margen del circuito monetario, ejercitando sistemas económicos primitivos, a base del trueque o del autoabastecimiento. Así la participación de este porcentual que en ciertos casos / puede adquirir real magnitud en el mercado es más bien insignificante, hecho que desalienta los proyectos de inversión en las diversas ramas de la industria que se encuentran en aptitud para desarrollarse.

Las causas podrían resumirse en:

- 1º) defectuosa distribución de los ingresos.
- 2º) mercado limitado y desintegrado.
- 3º) falta de integración regional.
- 4º) escasez de inversiones en obras de infraestructura, especialmente las destinadas a la producción de energía eléctrica.
- 5º) equipo industrial obsoleto y desajustes tanto financieros como orgánicos de la generalidad de las empresas industriales.
- 6º) deficiencias cualitativa y cuantitativa de las materias primas nacionales que inciden en los costos de producción y presionan en la balanza de pagos del país.
- 7º) carencia de mercados de capital y en general carencia de instituciones financieras especializadas, a la vez que de una legislación adecuada.

c) La ayuda técnica a los países atrasados.

- Ayuda técnica a países con economías atrasadas.

Para comprender de que manera habría que levantar el nivel de vida de los pueblos atrasados es conveniente analizar de que forma se ha producido / el atraso de unos respecto de otros.

Es evidente que la teoría del crecimiento económico juega un papel fundamental. El mismo se realiza por la aplicación del progreso técnico el cual tiene por causa inmediata el progreso científico, permitiendo un acrecentamiento de la producción el que aumenta sensiblemente el bienestar de la masa de la población, al poner a su disposición una mayor cantidad de bienes y servicios a / precios cada vez más reducidos. Debe orientarse esta producción en una distribución armónica y proporcional, la que permitirá un desarrollo acorde de los niveles de vida. El precio debe registrar el recíproco intercambio de bienes. Si se viola la ley fundamental de la reciprocidad y unos pueblos reciben más y dan menos al cabo de un tiempo se producirá el florecimiento de unos y el simultáneo atraso de otros.

De allí que el hombre deba reemplazar sus instintos egoístas por hábitos racionales de solidaridad para encontrar la solución al problema económico de elevar el nivel de vida de las poblaciones atrasadas.

Pío XII señalaba "... un llamado a hacer eficaz el sentimiento y la obligación de solidaridad que debe extenderse a los pueblos en cuanto a tales, que todo pueblo en lo que concierne al tenor de vida y a la incorporación al trabajo desarrolle sus posibilidades y contribuya al progreso de otros pueblos menos dotados...".

La ayuda a los pueblos atrasados no puede quedar librada a la iniciativa de los particulares, el Estado de los pueblos adelantados debe intervenir ya sea con su ayuda directa u orientando y dirigiendo la acción de los particula-

res. En los pueblos atrasados la promoción del aparato productor debe formalizarse con suma prudencia merced a un programa de realizaciones paulatinas y progresivas que permita de a poco cumplir la sustitución de las importaciones en particular la de los bienes de consumo. Así habrá que fomentar en cambio la erección de pequeñas y medianas empresas industriales transformadoras de los frutos propios / de la región o país. Así cuando estas empresas adquirieran la solidez necesaria / y la estructura económico-social del país adquiriera consistencia y estabilidad, se podrían dar pasos cada vez más adelantados en su desarrollo económico con la seguridad de que el progreso efectivo no pueda alcanzarse adecuadamente sin una acción coordinada entre agricultura e industria y en consideración a que la renta nacional neta cuyo crecimiento mide el progreso económico de un país, nace de esa interdependencia armónica y compleja de todos los factores que producen el bienestar de la población, teniendo muy en cuenta el hombre real y concreto en su contorno propio familiar y social buscando que se eleve de manera estable y permanente su nivel de vida. Ahora bien, la elevación de la economía de un pueblo implica la creación de nuevos centros de producción que sólo se sostendrán con la creación de sus correspondientes mercados. Los países poderosos económicamente en virtud de la / continua violación de la ley de reciprocidad de los cambios, han ido absorbiendo la riqueza de los países débiles. Esta división internacional de la producción ha impedido la creación de verdaderas estructuras económicas en los países débiles y les ha hecho imposible el funcionamiento como verdaderas economías nacionales. La ayuda técnica a los países atrasados debe traducirse en centros de producción que consuman esta misma producción.

- Problemas y posibilidades de desarrollo de la pequeña empresa.

Es básico la aplicación de una política de industrialización para mejorar las condiciones de vida y fomentar el desarrollo económico. Cada país trata de aumentar sus riquezas trazando planes de fomento en obras que enjendren bienes de producción para luego proceder al desarrollo de las industrias base, indispensables para el crecimiento de las restantes. Surge aquí el problema de establecer prioridades en función de las limitaciones de los recursos naturales de capital y de personal calificado. Las opciones dependen de las condiciones económicas en que se halle el país interesado, pero debemos aquí considerar el valor relativo de la grande y de la pequeña industria en cuanto se relaciona al desarrollo de las industrias secundarias. Las industrias que exigen grandes inversiones de capital al tener una organización más complicada o necesitar un largo período de desarrollo, por lo general tendrán más tiempo en rendir provecho que las pequeñas industrias, pero es evidente que la perspectiva de obtener rápidos resultados es un factor importante que debe ser tenido en cuenta al determinar el orden de prioridad de las industrias en países de lenta acumulación de capital. Si bien puede notarse en los países subdesarrollados escasez de capitales y especialistas; siendo la mano de obra y las materias primas relativamente abundantes puede ser preferible destinar una mayor extensión del capital disponible a las empresas que puedan sacar provecho de esos recursos con una menor inversión inicial, como medio de crear riquezas en vez de concentrar capitales en un pequeño número de industrias que requieran grandes inversiones.

2.- IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO.

- Aplicación de las artesanías y pequeñas industrias al desarrollo económico.

Es de reconocer la existencia de individuos que se especializan en la elaboración de artículos elaborados, haciéndolo como productores independientes. De suyo es relativamente reducido su proporción en función de la comunidad, salvo que sean dependientes del comercio exterior.

Esta artesanía se deriva hacia un sentido de la producción en pequeña escala de bienes de consumo. El desarrollo del sistema fabril se realizó / a partir de las industrias artesanales domésticas. Es cierto que los oficios significaron una reserva de trabajo calificado, el sistema de trabajo a domicilio significó en la constante histórica una transición entre el taller individual y la / fábrica, pero es digno reconocer que hubo casos en que la manufactura se fincó en una máquina que hizo caer en desuso la destreza y sus titulares se dedicaron a / buscar la fuerza de trabajo en los lugares en donde el salario es reducido o en / donde las restricciones de los gremios y oficios eran menores.

En principio la evolución del taller a la fábrica no se produce / necesariamente. Es indudable la necesidad de preservar a la pequeña industria y el sentido artesanal como función creadora de bienes o complementaria de una producción en gran escala.

Si bien en la industria existen condiciones técnicas que favorecen el trabajo en gran escala, no es menos cierto que la supervivencia de los esfuerzos en pequeña escala depende de que se proveerá al productor de una red organizada de servicios operativos en gran escala. No se puede ignorar que la facilidad operativa de la pequeña empresa se ofrece con más sentido en ciertos campos / que en otros, además que el éxito de las operaciones en pequeña escala depende de ciertos aspectos insoslayables de una coherente organización de ventas, crediticia,

investigación y educativa, circunstancias todas estas que se vinculan a un estudio de cosas en gran escala.

Alcanzan en ciertos aspectos significativos eventos como el hecho de complementar ocupaciones que permitan la disposición de tiempos para tales menesteres. Agricultores que aplican en su labor sólo una parte del año pudiendo dedicarse el resto a manufacturas en sus hogares, para destinarlos al consumo logrando costos de producción bajísimos que puedan sostener y enfrentar a una severa competencia, aunque es digno de reconocer que la mayor producción de las pequeñas industrias o artesanías las efectúan especialistas dedicados con plenitud a su tarea.

La producción artesanal tiene la ventaja comparada con la fabril de que ahorra dos factores escasos, capital y supervisión. Al respecto es digno de notar la escasez en los países subdesarrollados, de allí la orientación de fomentar la producción que emplea fuerza de trabajo en lugar de capital, también se requiere un gran volumen de capacidad de superintendencia, vale decir, personal / técnico - capataces, ingenieros, contadores, etc. -. Las posibilidades de supervisión son mayores cuando las mercaderías se adquieren en pequeñas cantidades y / cuando es conveniente que los artículos no sean idénticos entre sí, es precisamente allí en el trabajo especializado y con demanda específica y calificada donde / prevalece sin condiciones la pequeña empresa artesanal. El futuro de la industria de pequeña escala depende del mejoramiento de sus técnicas, no sólo se limita dicho mejoramiento al equipo, sino inclusive a los materiales objeto de su producción como así también medios renovados y modernos que permitan la mayor y mejor aplicación de los adelantos no sólo técnicos sino científicos, aplicables a una producción de escala que con sus reservas alcance el dinamismo y la ductibilidad necesaria para mantener la estructura empresarial.

En suma los responsables del desarrollo obraran preferentemente /

estudiando las posibilidades que puede ofrecer la modernización de las pequeñas empresas.

La industria artesanal se transformará en un artesanado moderno y en empresas de servicios complementarios de la industria moderna. La pequeña / industria ganará en importancia, a medida que se confirme su papel auxiliar en / una estructura industrial equilibrada. Las medidas adoptadas para estimular el / desarrollo de las pequeñas empresas deberán acompañarse de una selección muy exhaustiva de las producciones a crear y a proseguir, ajustándolas al tipo de fabricación y a la región en que se realice.

b) La pequeña industria en el desarrollo económico.

Se reconoce la necesidad imperiosa en que se hallan muchos países insuficientemente desarrollados de dedicar enérgicos esfuerzos al desarrollo de / las industrias manufactureras locales. La elevación del nivel de vida y el progreso económico exigen la diversificación de mercaderías y se plasman en el intercambio y consumo de variados artículos. Es evidente que ciertos países logren tal / posibilidad a través del trueque, mientras en otros es reducida tal posibilidad.

Ahora bien en los mismos se plantea la urgencia de la excesiva / densidad demográfica en las zonas rurales, ni aún con un gran aumento de producción agrícola se lograría proporcionar trabajo a los desempleados y a los insuficientemente empleados. En estos países se confía en el desarrollo industrial para crear posibilidades de empleo necesarias al efecto. Es necesario entonces un crecimiento equilibrado de la industria y de la agricultura de manera tal que cada uno de / estos sectores contribuya al desarrollo del otro. La pregunta consecuente es que papel puede desempeñar en este proceso la pequeña empresa. En los países en desarrollo existe penuria de capitales y es aconsejable aplicar los mismos en las primeras fases del desarrollo, si se utiliza para financiar la extensión de los sectores básicos de la economía como transportes, riego, servicios de utilidad pública

ca, fomento agrícola e industrial, en donde son mayores las ventajas de producción en gran escala que en otras actividades que se desarrollan con métodos de trabajo intensivo de la mano de obra para el caso en pequeñas empresas. La fabricación / en pequeña escala utiliza menos capital por hombre pero no es seguro que requiera menos capital por unidad de producción que la gran industria. Además de hacer / economías en el empleo de los capitales existentes, la pequeña empresa puede acumular un capital que en otro caso no existiría. También un capital invertido en pequeñas empresas industriales ofrece más posibilidades de empleo por lo menos a corto plazo que el mismo capital invertido en grandes empresas industriales, atento a que la pequeña empresa industrial utiliza la mano de obra y el capital en una proporción que corresponde más estrechamente que en la gran industria con la proporción en que se dispone de esos factores de la producción en los países poco desarrollados. La gran industria requiere numeroso personal de dirección y vigilancia, / así este personal altamente capacitado escasea en las economías insuficientemente desarrolladas y es muy importante economizar su utilización en la medida de lo posible. La pequeña industria proporciona el medio de hacerlo facilitando la realización de la experiencia industrial y la de la formación práctica a muchos dirigentes de pequeñas empresas. La escasez de mano de obra calificada es otro de los // problemas de los países subdesarrollados. La pequeña industria está en mejores condiciones que la grande para utilizar las aptitudes tradicionales. Además el incentivo de la pequeña industria podrá contribuir a mantener un equilibrio entre el ritmo del desarrollo económico de las zonas rurales y el de las zonas urbanas. El éxodo de la población rural es un fenómeno de carácter mundial. El crecimiento demográfico urbano lleva consigo elevados desembolsos en forma de inversiones de // "capital social" ejerciendo una elevada presión de la demanda sobre el capital escaso, pero de necesaria urgencia social.

Se estima además que la afluencia de la población a las zonas / urbanas ocasiona no sólo trastornos en la ciudad sino que es perjudicial para la vitalidad de las zonas rurales al retirarse los aldeanos más capacitados y emprendedores. Las grandes empresas sufren casi inevitablemente la atracción de los centros urbanos. Lo mismo sucede con muchas pequeñas empresas que si adoptan políticas adecuadas fincan muchas posibilidades para la descentralización en las industrias en pequeña escala y no menos cierto es que el fomento de la pequeña empresa en regiones rurales es útil para combatir el desempleo o el empleo estacional insuficiente de la agricultura. La contribución potencial de la pequeña empresa industrial es mayor en los países en vías de desarrollo que en los muy desarrollados. Los primeros cuentan con mano de obra más abundante y menos capitales pero luchan con mayores dificultades en el transporte y con falta de capacitación especial y / la debida tradición que exigen las organizaciones en gran escala, estas condiciones aconsejan utilizar establecimientos en menor escala.

-- La importancia de las pequeñas industrias en materia de desarrollo / económico como factor de equilibrio para las zonas agropecuarias.

Las pequeñas industrias pueden desempeñar un papel especial en los países en vías de desarrollo. Actualmente la agricultura sigue siendo la / principal actividad económica en estos países pero no proporciona los ingresos / suficientes a los que a ella se dedican, deben pues hallarse recursos complementarios y las pequeñas empresas pueden facilitarlos.

Generalmente se trata de industrias vinculadas con productos que cultivan los campesinos, la maquinaria puede obtenerse utilizando el crédito rural y adquirirse con cierta facilidad, también deben considerarse las actividades a que pueden dedicarse mujeres y niños. Las actividades colaterales de la agricultura como reparación e instalación de maquinarias, etc.

Estas actividades pueden proporcionar empleo a la mano de obra / rural contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo en esas regiones, no olvidemos que el empleo de instrumentos de trabajo primitivos, vi- / viendas miserables, alejarán a la población que aspira a un mejor bienestar. Hay zonas en donde es más adecuado desarrollar la artesanía y las pequeñas industrias que la gran empresa. Se disponen de capitales limitados, siendo abundante la ma- no de obra, así se deben orientar en la medida en que no se resienta la economía / nacional en primer lugar las empresas y los métodos de producción que no exijan grandes capitales y ocupen un elevado número de trabajadores.

Así la emigración rural puede evitarse con la creación de posibil- dades de empleo en zonas rurales. Atento a la actual escasez de capitales y mano de obra calificada, la artesanía podría constituir el medio más apropiado para / mantener cierto equilibrio entre la población rural y la urbana.

La artesanía y la pequeña industria suelen constituir las primeras etapas de una industrialización más avanzada. Es aquí donde se forman los obreros calificados que utilizarán luego las grandes empresas. Si bien podemos considerar que las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en los países poco desa- rrollados dando trabajo e ingresos razonables al sobrante de la mano de obra, // también se aprecian los riesgos de esa política. A veces se mantiene ocupado un exceso de mano de obra en trabajos mal remunerados, manteniendo a la población en un nivel de vida sumamente bajo, observamos así el subempleo en particular en las regiones rurales, en donde por regla general el subempleo proviene de la insufi- ciencia de la tierra que en la actualidad se cultiva y del equipo de capital nece- sario para que la totalidad de la fuerza de trabajo sea eficazmente utilizada. De- bido a la reducida superficie de la tierra con que cuentan, así como de la escasez de capital la producción agrícola sólo ofrece jornadas completas durante parte del año y el resto permanece ocioso o se dedican a ciertas tareas no agrícolas que les

producen ingresos suplementarios, ello se refiere a las artesanías y a la prestación de servicios, salida a la encruzijada en que viven.

Es necesario a título de conclusión una mejor orientación de las actividades económicas en las regiones rurales.

d) La desproletarización de las masas por el desarrollo económico,

- Desproletarización de las masas por el desarrollo económico,

Luego de la segunda guerra mundial aparecen las primeras consideraciones relativas al desarrollo económico, enfocándose la industrialización y la elevación del nivel de vida de los países subdesarrollados. Se enfoca el desarrollo diferencial de zonas geográficas distintas, El desarrollo económico influye en la estructura económico-social. El esquema marxista llega aquí cuando afirma que los modos o formas de producción determinan las relaciones sociales / de producción. A todo cambio económico y técnico le corresponde un cambio en la economía social. Afirman que la evolución del capitalismo enjendra la constante y creciente proletarización de las masas y esa proletarización es la que determina el cambio en la infraestructura social, ello permite distinguir,

a) industrialismo de capitalismo, el primero es una forma de producción común al sistema capitalista y socialista.

b) todo cambio técnico tiene repercusiones sociales.

c) las superestructuras ideológicas padecen de modificaciones de infraestructura económica.

Pero en principio el desarrollo económico promovido por el capitalismo no lleva a la proletarización de las masas sino tiende a la desproletarización. Se busca la emancipación de las clases trabajadoras a través de un común denominador, el desarrollo económico. En particular es el industrialismo en el desarrollo económico el que lo mismo bajo formas capitalistas o socialistas pro-

mueve la desproletarización, tanto por su acción automática directa sobre las relaciones económico-sociales como haciendo posible la acción de la política social al proveer abundantemente de bienes económicos.

La redención de las masas no está en la revolución marxista en donde la superestructura política desde arriba desproletariza las masas.

Así la movilidad social no depende de la revolución política sino del progreso técnico y económico-social. El sentido jurídico del proletariado lo / verificaríamos con una falta de propiedad; de libertad jurídica; de enajenación / de la fuerza de trabajo; de status permanente del trabajador por cuenta ajena. Su sentido económico-social, lo hallamos en que en relación de dependencia sufre la explotación. En cuanto al sentido ideológico verificamos la proletarización de / las conciencias, verdadero avance político.

Marx considera que el capitalismo es progresiva industrialización con merma de la acción agrícola. Así observamos las masas rurales absorbidas por la manufactura. Pero Marx no llegó a preveer un tercer sector distinto de la industria y de la agricultura que es el de los servicios, cuyo sentido sociológico puede enunciarse como "desproletarización" -- teóricos de la escuela son Colin / Clark y Jean Fourastié.

El industrialismo prohija una desproletarización cuantitativa afirmando el avance de las clases medias -- técnicos, empleados administrativos, funcionarios públicos, etc. -- así apreciamos estadísticamente:

INGLATERRA	1901/10 :	8,6	empleados por cada 100 obreros.			
	1941/50 :	20,0	"	"	"	"
EE.UU.	1891/900:	7,7	"	"	"	"
	1941/50 :	21,6	"	"	"	"
ALEMANIA	1891/900:	4,8	"	"	"	"
	1931/40 :	14,0	"	"	"	"

FRANCIA	1901/10	:	10,4	empleados	por	cada	100	obreros,
	1931/40	:	14,6	"	"	"	"	"
SUECIA	1911/20	:	8,9	"	"	"	"	"
	1941/50	:	21,0	"	"	"	"	"

Evidentemente que la profecía quedó incumplida afortunadamente, pues el desarrollo económico ha traído que el número de obreros disminuya constantemente y su situación paulatinamente vaya mejorando, así vemos que los asalariados calificados se promueven a profesionales, los semicalificados a especialistas cuyo número se acrecienta con el avance industrial; mientras los asalariados no / calificados se convierten en peones decreciendo su número con el avance industrial. Así al decaer la miseria creciente cae el sistema marxista. Conforme lo señalado por la O.I.T. hacia el período 1953/59 mejora el porcentual de remuneración de los asalariados dentro de la renta nacional, subiendo en casi todos los países. Así el desarrollo económico ha traído un progreso social y un mejor nivel de vida para las clases trabajadoras. La elevación del nivel de vida de la clase obrera como consecuencia del desarrollo económico hace desaparecer las profecías marxistas que ligaban la proletarización técnica y social en ambas esferas capitalista y socialista se llega a la desproletarización por el desarrollo económico.

3.- LA FUNCION ECONOMICA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN MATERIA DE DESARROLLO ECONOMICO.

a) Función económica de la pequeña industria.

- Funciones económicas de la pequeña empresa industrial en los países en / vías de desarrollo económico.

Aquí la necesidad de la pequeña empresa industrial es más evidente e imperiosa. Ya se trata no sólo de lograr una distribución favorable de los / ingresos y del poder de compra con una repartición más equilibrada del empleo, sino también dispersar las industrias tanto rural como urbana, dando ocupación a la mayor cantidad posible de mano de obra en el lugar donde se origina, evitando la /

afluencia de la mano de obra a las ciudades, que termina haciéndose notar en barrios sumamente pobres y en total estado de hacinamiento.

Para el caso de los países del Asia y en cuanto a los procesos de urbanización de la región de la CEALC el desarrollo industrial no evitará la centralización más que orientando y ayudando a las pequeñas empresas en una medida considerable. A fin de que la urbanización no produzca nuevas necesidades que la industrialización no sea capaz de satisfacer la primera deberá ir acompañada de / un rápido aumento en la productividad industrial y en el empleo total, tanto en las artesanías, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Conclusiones ciertas son las que admiten la necesidad de descentralizar las industrias favoreciendo a las pequeñas empresas que se establecieron en aldeas y pequeños pueblos. En principio el crecimiento económico no depende de la gran industria para una expansión económica sana y beneficiosa desde el / punto de vista social esta debe llevarse a cabo en varios sectores simultáneamente, vale decir en la gran industria, en la pequeña y en la agricultura. No menos cierto es que existen factores limitativos de la magnitud de la empresa en países en vías de desarrollo, como la falta de medios de transporte, falta de fuerza motriz, lo reducido del mercado interno por ser un área más bien pobre, el atraso / cultural, deficiencias de organización administrativa, carencia de personal dirigente o la escasez de capital. En una política de expansión económica las pequeñas industrias presentan muchas ventajas, ya que no sólo proporcionan empleo a un gran número de trabajadores en el lugar mismo de donde son originarios, sin necesidad de traslado a otras zonas, no se necesita en un principio capitales considerables alcanzando los recursos del área o país considerado, sin necesidad de mucho personal dirigente, circunstancia de importancia en países en que escasea este tipo de personal y donde su formación acarrea serios sacrificios. Existe además una experiencia acumulada en varios siglos, fincada en tradiciones artesana-

les, que representan un sedimento de inapreciable valor.

Intimamente ligadas a la vida local y en particular a la rural contribuyen a mantener el equilibrio que debe existir entre la ciudad y el campo - agro - frenando la emigración rural que empobrece a las aldeas rurales.

En síntesis, de la relación económico-social la pequeña empresa es más útil que el afincamiento precipitado de grandes conglomerados industriales, sin duda más impresionantes, pero que absorben mucha mano de obra rural provocando serios desequilibrios.

Para el ejemplo, Japón, luego de la segunda guerra mundial pone de relieve la gran importancia acumulativa de una multitud de pequeñas mejoras / técnicas que no se apartan de los métodos tradicionales, ni exigen inversiones / considerables. El Japón siguió audazmente una política de dispersión y descentralización industrial que favorezca la pequeña empresa industrial y a la pesada.

- Perspectivas de la pequeña industria.

La impresión clara de lo relacionado a las pequeñas industrias es que lejos de estar condicionadas a una condena a desaparecer como consecuencia de la evolución industrial, tienen su puesto en la economía moderna. Tienen funciones económicas propias ya sea porque responden a necesidades individualizadas que pueden satisfacer mejor que cualquiera otra y como auxiliares indispensables de la gran industria.

La cuestión de dimensiones óptimas de una empresa se presta a interminables debates, la realidad es que dependen de diversos factores que son factores de organización - naturaleza técnica de la producción; organización de la / venta y de los servicios; financiamiento; factores tecnológicos - progreso técnico - condiciones económicas generales - situación del mercado; costo de los factores de la producción, etc. -. Así que inclusive el criterio de dimensión óptima es una variable, lo que explica la coexistencia en una misma rama industrial /

de empresas de dimensiones muy diferentes. Hay empresas que son pequeñas porque están a punto de morir y otras que tienen modestas dimensiones por no haber podido alcanzar lo que su dinamismo promete por razones de tiempo. Las perspectivas son favorables a las pequeñas empresas si se las pone en condiciones de / desempeñar eficazmente las funciones económicas precedentemente señaladas.

4.- REPERCUSIONES DEL DESARROLLO ECONOMICO EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

La organización de la pequeña empresa es una fase de transi- / ción en el desarrollo económico de un país, característica de una etapa intermedia entre el predominio de la artesanía y el de la gran empresa. Podría esperarse que una vez alcanzado cierto desarrollo industrial disminuya la importancia relativa de las pequeñas empresas, pero es notorio que la pequeña industria desempeña un papel importante, inclusive en la economía de los países altamente industrializados.

Generalmente constituye la pequeña empresa una fase de transi- / ción basada en que algunas se convierten en empresas más grandes y en que algunas desaparecen ante la competencia de las grandes. Si a pesar de lo expuesto las / pequeñas empresas industriales no parecen quedar rezagadas ello es derivado de / que algunas ganan en importancia o se fusionan con otras para convertirse en grandes empresas y otras se ven excluidas por la competencia en gran escala y su lugar ocupado por nuevas empresas en pequeña escala en suficiente número para mantener en el mismo nivel la importancia relativa de la pequeña industria. Es notoria la distinción entre las diferentes clases de pequeñas empresas ya que cada una tiene reacciones distintas. En ciertos aspectos inclusive en una colectividad esencialmente agrícola en donde los ingresos y las necesidades son de un nivel relativamente bajo es evidente que el suministro de buena parte de los artículos

necesarios para la vida está a cargo de los artesanos. En la aldea el artesano y su familia se dedican a la agricultura, ya que sus oficios sólo los ocupan un tiempo parcial, trasladándose más bien a empresas de artesanía que a pequeñas industrias. Atento la falta de comunicaciones adecuadas estas artesanías se hayan favorecidas en beneficio de la producción local limitando la venta a los / clientes que viven en las inmediaciones.

La organización de una red de comunicaciones o de intercambios regionales puede dar lugar a que ciertas actividades industriales ejercidas en / pequeñas comunidades rurales tiendan a convertirse en centros manufactureros con un mercado geográficamente amplio.

También muchas colectividades dedican parte de su actividad a la producción de objetos de arte destinados a una clientela acomodada nacional o extranjera. Así la pequeña empresa tradicional se integra en una estructura económica preindustrial en la que desempeña las útiles labores industriales de carácter elemental que el sistema requiere. Las fuerzas impulsoras del progreso económico y en particular la apertura de vías de comunicación influyen en las medidas adoptadas en función de la superestructura de la pequeña empresa industrial.

Hay aspectos desfavorables como la competencia realizada por empresas que disponen de técnicas y equipos que les permiten producir artículos de mejor calidad al más bajo precio. Las pequeñas empresas generalmente son vulnerables cuando se trata de artículos que se prestan a la producción en fábricas y cuyo consumo es esporádico y en donde un pequeño establecimiento necesita un / mercado moderadamente amplio. Muchos productores de artículos en pequeña escala no han podido evitar que decaiga su empresa. En general cuanto más insuano de trabajo necesite un bien tanto mayor será la diferencia de costo entre el elaborado a mano y el fabricado mecánicamente y el pequeño productor local estará en condiciones de inferioridad respecto de sus competidores, menos vulnerables serán los

casos en donde no se logre transferir la técnica moderna a la mecanización, sin embargo este sector disminuye cada día y tiende a limitarse a productos especializados y artículos de lujo.

El mejoramiento de las comunicaciones abre a la competencia exterior los mercados locales, antes reservados a las empresas del lugar, da acceso a mercados más amplios, en particular a ciertas categorías de pequeñas empresas.

Se observa la aparición de nuevas empresas pequeñas que tratan de aprovechar nuevas posibilidades satisfaciendo nuevas exigencias, como se aprecia, que algunas pequeñas empresas tradicionales adaptan sus operaciones en consonancia con las nuevas posibilidades de mercado. La apertura del acceso a una región, especialmente si se acompaña de una mayor prosperidad y la introducción de nuevas actividades económicas, que requieren la utilización de servicios terciarios abre perspectivas a pequeñas empresas de este tipo. La elevación del nivel de vida / de las poblaciones urbanas suscita la demanda de bienes y servicios que dan trabajo a los pequeños establecimientos. La mejora de las comunicaciones puede / abrir nuevos mercados a artículos de menos renombre aunque de gran calidad en cuya fabricación puede especializarse una región determinada. También puede haber pequeños establecimientos que abastecen mercados locales o nacionales de un sólo producto que una fábrica modesta puede elaborar para beneficiarse en buena medida de las economías que permite realizar el empleo de métodos de producción en serie. También y de gran importancia las pequeñas industrias tienen la posibilidad de hacer trabajos de subcontratación que les confían las grandes empresas. Esta clase de actividades parece representar una elevada proporción de todos los trabajos / efectuados por las pequeñas empresas, así fabrican ciertas partes o efectúan operaciones por encargo de una compañía principal. En el Japón esta forma operativa adquiere gran relevancia, también en los planes quinquenales de la India, es con-

siderada la aplicación del régimen de subcontratación en el proceso industrializante. Las razones que motivan la subcontratación son:

- a) la empresa principal puede trabajar a pleno rendimiento y no cumplir todos / sus pedidos sea por imposibilidad material o por excesivos gastos.
- b) ciertas operaciones pueden exigir personal o equipo especializado que no pueden lograrse a precios razonables en la región en donde se halla radicada la empresa principal.
- c) pueden existir ventajas especiales que le permitirán efectuar operaciones a / costos más reducidos que en la empresa principal.

Generalmente las ventajas especiales que pueda tener un subcontratista para las operaciones de que se trate suelen hallarse en las empresas de menor importancia. La capacidad puede ser motivo importante de subcontratación en las zonas en donde se produce escasez a este respecto, de ser permanente debería ampliarse el equipo productor salvo obstáculos especiales, como la política de gobierno destinadas a prohibir la ampliación de ciertas clases de empresas. También desde el punto de vista empresario y a fines de limitar las fluctuaciones de la demanda orientadas hacia el subcontratista.

También la subcontratación puede atenuar el desempleo y empleo insuficiente de orden estacional, particularmente en zonas rurales.

En cuanto a la especialización puede darse en el caso en que / ciertas operaciones puedan efectuarse a más bajo costo al realizarse en escala más amplia que la normal de la empresa principal, debiendo servir de estímulo a la / creación de nuevas industrias independientes, también cuando dependa de pedidos / ocasionales de pequeñas series y tipos especiales de la empresa principal o reparaciones de carácter especial para los cuales no estén preparados los talleres de la principal.

También la urgencia de personal capacitado y que exista en zonas

rurales personas con la capacitación técnica necesaria que sean útiles al efecto. También cuando la industria evoluciona rápidamente puede ocurrir que las zonas / rurales estén superpobladas y con empleo insuficiente mientras en las ciudades haya escasez de mano de obra calificada. Situación análoga se presenta cuando se halla en la ciudad mano de obra capacitada con índices de inestabilidad elevado y de suyo costosa.

Así será interesante encargar la ejecución del trabajo en las / zonas rurales si en ellas hay un mayor índice de estabilidad en la mano de obra. La mayor estabilidad de la mano de obra constituye una ventaja especial de la / pequeña industria. En cuanto a la empresa principal puede mencionarse la menor cuantía de gastos generales y de mano de obra. Sin embargo, desde el punto de / vista de la política social estas ventajas pueden ser probablemente inciertas. En las pequeñas unidades los salarios pueden ser inferiores a los de la produ- / ción fabril. El predominio de los ingresos marginales en los pequeños industria- / les de las zonas rurales, derivado de los bajos salarios y del mayor número de ho- / ras de trabajo en comparación con salarios más elevados y menos duración del tra- / bajo en las grandes empresas urbanas pueden motivar la existencia de muchas fá- / bricas de pequeña y mediana importancia - caso del Japón -. No menos cierto que / también para las pequeñas empresas se observan el incumplimiento de ciertas re- / glas en cuanto a la seguridad del trabajo y de todo orden impuestos rigurosamente / a las grandes fábricas, estas circunstancias si bien favorecen a la pequeña indus- / tria pueden ser motivo de una explotación dura y dar lugar a reclamaciones de / competencia desleal, así que conjuntamente con la ayuda que se preste a la peque- / ña empresa deben aplicarse medidas para impedir la explotación de la mano de obra.

También los gastos generales menos elevados pueden favorecer a / los pequeños subcontratistas en comparación con la producción de las grandes fá- / bricas debido en parte al empleo de equipos más sencillos y baratos que resultan-

remuneradores en pequeñas empresas con salarios más reducidos. También los gastos inherentes a inspección y administración son más reducidos. Para las pequeñas empresas el sistema puede representar ventajas pero se presta a abusos si / existe un alto grado de dependencia respecto de las grandes que le proporciona trabajo como por ejemplo la imposición de precios de monopolio, los pagos diferidos injustificadamente a los subcontratistas y la cancelación de pedidos arbitrariamente da lugar a que se tomen medidas de legislación especial a fin de // evitar tales situaciones. Podemos significar una serie de relaciones entre la / pequeña y grande industria:

a) una relación de competencia entre ambas para un mismo artículo y mercado. Si existen economías dimensionales objeto de la producción en serie - más bajo precio y mejor calidad - las pequeñas empresas están en inferioridad para luchar / en competencia con las grandes.

b) una relación de coexistencia pacífica entre las grandes y pequeñas empresas / que producen diferentes clases de artículos para diferentes mercados:

1º) los mercados en donde las pequeñas empresas disfrutan de una protección natural por su alejamiento de los grandes centros industriales, la insuficiencia / de las comunicaciones, la naturaleza perecedera de su productos etc.

2º) los mercados para productos de lujo de elevada calidad hechos a mano por artesanos. Así el desarrollo económico reduce los primeros incidiendo sobre los / segundos también, pero ofrece nuevas posibilidades a los establecimientos de servicios o reparaciones de pequeña importancia.

c) una relación de ayuda mutua en que las grandes empresas colaboran con las pequeñas en la fabricación de los mismos productos y la subcontratación.

La pequeña industria parece mantener su importancia relativa en las economías nacionales en curso de desarrollo, ello no se produce en una situación de inercia sino mediante un proceso de adaptación y de evolución. El radio

do acción de las clases tradicionales de actividades en pequeña escala está en vías de disminución. Además la flexibilidad de las pequeñas empresas las avanta en cuanto la situación requiere decisiones rápidas. La pequeña empresa podrá seguir prosperando si aprovecha las nuevas posibilidades que se le ofrecen, si se introduce en nuevos mercados y emplea nuevos métodos y técnicas distintas y efectivas.

El proceso de adaptación parece consistir en un desplazamiento del centro de gravedad de la pequeña empresa de las actividades en que compite con las industrias importantes a las actividades complementarias de las de estas últimas. Indudable que su situación es más sólida en función de la gran industria en los países más industrializados que en los menos industrializados. Esto se explicaría en gran parte por el hecho de que el proceso de readaptación está más próximo a su fin en los países más industrializados y de que una elevada cantidad de pequeñas empresas son complementarias de la gran industria y una proporción menor está en competencia con ella. Los adelantos técnicos, la electrificación, la mayor organización y dirección de las empresas permiten aumentar el rendimiento de la pequeña empresa y su productividad, condiciones estas mínimas y / necesarias para su desarrollo.

oooo00oooo

CAPITULO VII

CONCLUSIONES

De lo tratado en el curso del presente trabajo surgen un conjunto de consideraciones de carácter económico, financiero, político y social que configuran la estructura específica en la que se desenvuelven las pequeñas empresas y / artesanías, cuyo análisis verificamos a continuación:

Económicas: Bajo el aspecto expuesto precedentemente varias son las consideraciones a tener en cuenta entre las más importantes.

1º - Estructura de costos. La importancia de la estructura de costos en la economía moderna es fundamental para la vigencia empresarial. En su análisis específico los costos unitarios de producción disminuyen a medida que se incrementa la capacidad de producción lo que sin duda permite una utilización más eficaz del capital y de los restantes factores de la producción. La mejora en la eficacia de las pequeñas empresas y el usufructo de las ventajas económicas que puede aportar en alguna medida la concentración, se orientan por la relación existente entre la necesidad de las industrias ligeras o pesadas y la elección de los métodos de producción con empleo intensivo de capital o de mano de obra.

Las economías de escala varían conforme las diferentes ramas industriales y la dimensión empresarial. En ciertos casos la producción en pequeña escala puede resultar antieconómica y en otras industrias no adquiere tal importancia, sin dejar de considerar que las ventajas provenientes del incremento de la escala de producción se hallan en ciertos casos contrarrestadas por el aumento en // gastos de transportes y comercialización.

De significación es la divisibilidad de los factores de la producción que de existir específicamente, achicarían las diferencias existentes entre / pequeñas y grandes empresas. Las economías de producción en gran escala deben atribuirse a cierta falta de divisibilidad de los factores de la producción, ya que si

éstos fueran perfectamente divisibles sería posible producir cantidades mínimas con las ventajas de la producción en gran escala. Las ventajas de la producción de las grandes empresas y la caída de la curva de los costos unitarios se debe a que la gran empresa se halla por lo general mejor preparada que la pequeña empresa para lograr una distribución más favorable entre los factores de la producción que las empresas menores. Así su ventaja en los costos puede originarse en la posibilidad de emplear equipos con mayor grado de eficiencia técnica, como comprar y vender en mayores cantidades, ello evidentemente logrado con las mayores reservas financieras que sin duda están a su alcance. La tesis de la indivisibilidad puede perder valor en cuanto la técnica aplicada que para producir logran maquinarias y herramientas de uso múltiples que pueden ser utilizadas en las pequeñas empresas de producción limitada. Así el proceso tecnológico aplicado a la producción puede hacer perder a la gran empresa mucha ventaja llegando en cierta medida la pequeña y mediana empresa a igualar el promedio de los costos de las diferentes dimensiones dentro de un sector o rama industrial.

Otro problema objeto de la presente consideración y de gran significación es la utilización deficiente en la capacidad instalada en función de / una producción varias veces superior a la alcanzada. En cierta medida es evidente que las artesanías y pequeñas empresa utilicen su planta y equipo a menos de su / capacidad, en buena mayoría de casos por la incidencia de los costos fijos. La / pequeña y mediana empresa es potencialmente capaz de incrementar sustancialmente la producción, pudiendo ello hacerse efectivo a través de medidas orientadas hacia una mejor utilización de la maquinaria existente y sin mayores gastos de capital fijo en la gran mayoría de los casos, tratando simplemente de evitar los obstáculos elementales para la mejor utilización de la capacidad industrial y las posibilidades de mercado, mejorando las técnicas de administración, haciendo efectiva la aplicación al proceso industrial de producción de los adelantos tecnológicos y //

adecuando facilidades financieras a su desarrollo. No menos importante en este / análisis es la consideración de los costos fijos, excesivamente elevados, cuando se refieren a explotaciones poco intensivas del utillaje industrial que apareja / tasas horarias elevadas, encontrándose la realidad del problema en el escaso número de horas de utilización de ciertas máquinas y en donde gravitan elementos fijos como la amortización y la rentabilidad del capital invertido en las mismas.

Así las pequeñas series de fabricación absorben una cantidad importante de tiempos de preparación (costos fijos) superiores en ciertos casos a / los tiempos activos de operación (costos variables), el desajuste evidente proviene de los costos fijos de preparación que encarecen la atomizada producción, lo que aconseja repetirlos entre series mayores de fabricación.

En este punto del análisis puede ser de aplicación el complejo grande/pequeña empresa, a través de la subcontratación que sin duda permitirá trabajar a costos más bajos y en beneficio de ambas dimensiones empresarias.

También el establecimiento de centros industriales agrupando en ciertas áreas los intereses de los pequeños empresarios, poniendo en común sus inversiones, estableciendo fábricas que son utilizadas concomitantemente, organizando sistemas comunes de dirección de empresa; ventas, etc. que permitan la evolución y desarrollo de los fraccionamientos industriales, en donde la intervención y fomento estatal cumple una función determinante en su crecimiento y progreso. La circunstancia de que la producción se desarrolle cada vez con costos más reducidos, lleva a hacerse la pregunta, ¿qué instrumentos de política económico social puede movilizarse?

Así debemos tener muy en cuenta un sistema de créditos a largo plazo y a costo reducido, reservado específicamente a las artesanías y pequeñas empresas a los efectos de que las mismas puedan alcanzar una labor eficaz en materia / de producción a través de la modernización del equipo y utillaje, vale decir, a //

través del proceso de renovación tecnológica que permita realizar provechosamente la gestión de las empresas de modestas dimensiones y escaso personal, pero con elevado coeficiente de capital invertido por cada asalariado, que disfruta de una producción continua y una salida asegurada, lo que equivale a un adecuado empleo de maquinaria y utillaje moderno, fuerza motriz y una buena organización de la producción y de la empresa, que asegure un elevado índice de productividad.

Así las artesanías y pequeñas empresas pueden reducir sus costos incrementando sus márgenes de beneficios, reduciendo sus gastos generales, abasteciéndose en mejores condiciones y logrando un mercado más amplio. Interesante tener en cuenta que los mercados de los países en vías de desarrollo son por lo general reducidos en lo referido al poder de compra, de donde los tipos más adecuados de industrias para su programa de desarrollo son los que posean una escala de producción de pequeña dimensión, decidiéndose cada situación conforme recursos y necesidades. Pese a las consideraciones señaladas precedentemente la ley de producción en masa tiene sus límites, no siendo en todos los casos la más apta para satisfacer las necesidades. Se aprecia un amplio campo de actividades adecuado al accionar de las pequeñas empresas y artesanías, en donde el principal apoyo de las mismas se halla radicado en su menor costo de producción y por lo tanto en una mayor movilidad en los precios de oferta, ni en la posibilidad de una publicidad masiva, sino que la reserva económica determinante de las artesanías y pequeñas empresas reside en la competencia cualitativa. Así las consideraciones de calidad y servicios son fundamentales para este tipo de empresas, las que de esta forma varían sus ofertas y enriquecen sus formas. La producción se ajusta a la demanda generalmente sobre el pedido. Este tipo de industrias tradicionales requieren así capital de explotación más bien reducido, puesto que el valor de sus productos depende más de la destreza del artesano que de los instrumentos y materias que utiliza.

2º - Mercado. El problema derivado de la existencia de mercados, consiste por lo /

general en saber si el gran mercado permite a las pequeñas empresas alcanzar un nivel óptimo de producción más fácilmente que el pequeño mercado. Podemos considerar como tendencial el hecho de que buen número de artesanos y pequeños empresarios en pequeños mercados son sub óptimos, mientras las empresas de los grandes mercados son por lo general óptimas. El contenido de la pequeña empresa varía conforme que el mercado sea grande o pequeño, el problema de índole estructural de / la mayoría de los pequeños empresarios reside en que no se hallan preparados técnicamente y en algunos casos comercialmente para su cometido en un mercado de gran magnitud. Es evidente que puedan con ingresos menores que los de sus competidores de mayor envergadura dar salida a sus productos por una atenuada situación de la competencia. Es notorio que existan diferenciaciones entre las pequeñas empresas de un gran mercado con las de un pequeño mercado. El advenimiento del gran mercado origina transformaciones y renovaciones, observando en éste particular proceso la orientación de las artesanías y pequeñas empresas hacia la especialización. El Estado debe inexorablemente crear las condiciones para permitir una competencia sana, promover nuevos métodos, reformas tributarias que faciliten a las artesanías y pequeñas empresas participar en la formación del capital, no distorsionando la formación del mercado, orientando los hechos a los fines de desarrollar una producción en mayor escala y a precios de competencia buscando la diversificación, lo expuesto está en el conjunto de medidas estatales de política económica y social que tienen por objeto el fomento de la clase media industrial y su afirmación en el mercado.

La ampliación del mercado trae aparejado situaciones favorables a los pequeños empresarios que para que sean eficazmente aprovechadas es necesario que consigan adaptarse tanto en su estructura, como en su carácter económico y social y en lo vinculado a sus sistemas de producción en función de las nuevas condiciones que impone una sociedad encaminada a la industrialización.

En una economía de mercado se favorece a la pequeña empresa imponiéndose un tamaño mínimo que abrigue las circunstancias de una evolución sólida y ascendente, mientras en una economía planificada por lo general, subsiste una sola empresa, casi siempre de gran dimensión. La aparición de nuevas necesidades y servicios en función de un bienestar creciente es fuente de nuevas pequeñas empresas. La característica de una economía de mercado especializada donde impera la división del trabajo es la de hacer valer para las pequeñas empresas la ley de la gran serie particularmente cuando las grandes se desarrollan.

La capacidad de las pequeñas empresas consiste en encontrar el óptimo que les proporcione ocasiones espectantes en el mercado, existiendo un // equilibrio entre las diferentes dimensiones. Daba así resolverse la supervivencia de las pequeñas empresas y luego orientar paulatinamente el crecimiento de las mismas. En principio las pequeñas empresas no trabaja la libre competencia de mercado, teniendo una participación definida en el buen funcionamiento del sistema de mercado, preservando el carácter competitivo de la economía moderna, fuera de las consideraciones de explotaciones con mercado protegido y de subsidiarias de grandes empresas, existe una minoría vital especialmente en el campo de las manufacturas e industrias extractivas que realiza una labor constructiva, desafiando las / diversas formas de dominio del mercado, introduciendo nuevos productos, utilizando nuevas materias primas, perfeccionando procedimientos, estimulando el progreso tecnológico y el desarrollo de los negocios. La competencia debe convertirse en / una ordenación económica dando a las empresas la oportunidad de afirmarse en el / mercado, evitando el abuso de las empresas que dominan el mismo, permitiendo a las pequeñas empresas mantenerse en competencia. Aspectos de gran importancia en la / función competitiva son los costos y la financiación, que dificultaron el accionar de las pequeñas y grandes empresas. Así la pequeña empresa tiene frente al mercado / una cierta capacidad que se orienta en la naturaleza de los productos que vende,

on la estructura en sí del mercado y en las dimensiones de las empresas concurrentes. La capacidad de competencia se puede medir por la posibilidad que tiene la / pequeña empresa para soportar una baja de precios asignada en el mercado, verificándose la misma a través de la fabricación en serie, lo que depende en cierta manera de la conquista de los mercados y de la especialización de la producción, como asimismo del incremento de la productividad que se halla ligada a las inversiones técnicas o institucionales realizadas. Debe buscarse como finalidad la intensificación de la competencia y la especialización de la producción como también el incremento de la productividad, el saneamiento y las modificaciones estructurales repartidas equitativamente entre las empresas participantes y las categorías sociales y gremiales cualquiera sea su dimensión, considerando que los problemas de las artesanías y pequeñas empresas no pueden dissociarse de los sectores industriales y comerciales a los que pertenecen. La tendencia individualista del consumidor es la gran oportunidad de la pequeña empresa, en donde se trata de hacer coincidir los deseos individuales del consumidor final y el servicio individual del pequeño artesano. Otro aspecto digno a considerar es la posibilidad de la cuasi integración o de la integración, fenómeno de cristalización de las pequeñas empresas en derredor de los grandes grupos organizados, llevando como finalidad que las operaciones del proceso productivo se realicen en volumen y ritmo óptimo, resolviendo las dificultades con que tropiezan las pequeñas empresas en una economía consentido industrializante, tratando de lograr una mayor protección contra las variaciones de la coyuntura, coadyuvando al progreso económico y favoreciendo la utilización más racional de los factores de la producción. Los cambios en la demanda de productos finales afectan al pequeño negocio puesto que la participación de las pequeñas empresas difieren de una industria a otra y también en virtud de que las nuevas demandas son cubiertas por nuevos negocios en primera instancia. Los cambios en los patrones de producción y en la demanda de consumo afectan a la peque-

ña empresa. Un incremento del ingreso real "per capita" tiende a incrementar la demanda de productos individualizados y de calidad que la artesanía y pequeñas industrias suministran.

Cualquiera fuera la situación de mercado, es importante hacer coincidir la estructura de la producción con la estructura de la demanda. A medida que el rédito se eleva, el esquema del gasto para ulteriores incrementos del rédito, será más flexible en relación a las variaciones de precios relativos a diferentes artículos y a una variación en los tipos de productos ofertados. Así la conciliación de la producción con la demanda debe significar la posibilidad de: verificar un desarrollo equilibrado; incrementar el nivel del rédito "per capita"; expandir el mercado de productos industriales, especialmente los vinculados a la producción artesanal. Los cambios en la configuración geográfica de la población, tales como los movimientos de las principales ciudades superpobladas a las áreas suburbanas, pueden en cierta manera pesar a favor del pequeño negocio, siendo tal situación / significativa en buena cantidad de países occidentales (también en empresas de servicios, se nota tal evento).

El pequeño negocio está pues, en situación de responder a los estímulos exteriores y a las condiciones cambiantes, de ahí su gran contribución en la economía moderna, basada en su flexibilidad y adaptabilidad.

Como medidas primordiales para colocar a las artesanías y pequeñas empresas en condiciones óptimas en relación a la economía de mercado moderno tenemos que tener en cuenta la posibilidad de: incrementar la productividad, disminuyendo los costos de producción; incrementar la eficacia cualitativa de la pequeña empresa a través de: a) la dinamización de la producción, teniendo la dimensión más eficiente por vía de la escala de fabricación en donde incidan conceptos como la productividad y los costos de producción, y b) la cooperación entre empresas, / donde grupos homogéneos de pequeñas empresas puedan llegar a acuerdos de especiali-

zación en el plano de la producción.

3º -- Productividad. Las técnicas de productividad consisten en el conjunto de métodos que el hombre aplica para promover al máximo el rendimiento de los factores / de la producción con el fin de incrementar por medio del esfuerzo, el desarrollo general de la riqueza y el nivel de vida de la comunidad.

Con la organización y la especialización, las pequeñas empresas han llegado a explotar un mercado regional, nacional e inclusive exportar, de / donde surge la necesidad de apoyar una acción de este tipo en pequeñas empresas que permitan posibilidades de desarrollo, favoreciendo la cooperación interempresaria. Debemos trascender por sobre una definición de rendimientos de factores de la producción, un objetivo mucho más amplio y que hace al desarrollo del complejo económico y social de los países, al bienestar y a la elevación del nivel de vida de las comunidades humanas como primeras y fundamentales. Así aumentar la productividad consiste en utilizar más eficazmente todos los medios de la producción de manera tal que pueda producirse la mayor cantidad posible de bienes y servicios al más bajo costo real. Es necesario que los gobiernos, empleadores y asalariados / tengan plena conciencia del significado de la productividad y de los beneficios / que de ella derivan. Los gobiernos deben tomar medidas prácticas para elevar la / productividad, coordinando una política económica que verifique un progreso rápido y efectivo. Ello representa la necesidad de organismos centrales que permitan aplicar los métodos y unir su labor a otros organismos que gestionen planes de inversión, formación profesional y servicios de empleo. Lo expuesto permitirá introducir los programas de productividad en donde las condiciones económicas lo permitan y en donde se obtengan los mejores resultados en materia de beneficio social. Así el incremento de la productividad constituye la oportunidad de los países de economía deprimida para lograr sin grandes inversiones financieras un mínimo de crecimiento económico. Se conformaría de esta forma un estado de conciencia en la bús-

queda de las posibilidades de mejorar la cuantía de los recursos del país, a través del esfuerzo organizativo. Los actores determinantes de la productividad los ubicamos en la importancia de los mercados, la movilidad de los recursos, el volumen del capital, la amplitud del crédito, el criterio y la ubicuidad de la política tributaria y la formación profesional a efectos de asegurar la dinámica productiva.

Incompatibles con el desempleo, supone el pleno empleo de los recursos productivos disponibles inclusive y en principal medida la fuerza de trabajo, base para alcanzar un nivel de productividad que permita lograr el más alto nivel de vida de la comunidad. Junto y paralelo a lo expuesto es utilizar el capital en la forma más económica posible, de manera tal que contribuya al mayor grado factible de empleo y producción de la comunidad en lugar de invertirlo con la única y exclusiva finalidad de economizar mano de obra. La aplicación de medidas no sólo se infieren exteriormente a la empresa sino en su interior, es básico un proceso de racionalización y de ordenamiento organizativo que asegure la absorción de mano de obra, validando los diferentes elementos de la estructura productiva. No debe la productividad constituir un fin en sí mismo, sino un medio para fomentar el proceso social y consolidar los fundamentos económicos del bienestar social. Los recursos económicos necesarios para elevar los niveles de vida de los sectores menos favorecidos de la sociedad, pueden obtenerse a través del incremento de la renta nacional, derivada de la elevación del nivel de empleo o en la elevación de la productividad o el rendimiento por unidad de recursos y en una mayor y mejor aplicación de la renta nacional. Las medidas para elevar la productividad deben acompañarse de una acertada política en materia de empleo y normas destinadas a garantizar que los beneficios de la mayor productividad se distribuyan equitativamente en forma de salarios más altos o precios más bajos. Juegan aquí aspectos de orden económico social que permitan por un lado dar al obrero un nivel de vida

decoroso y al patrón un mejor salario lo permite contar con obreros más dispuestos a superarse en el desempeño de su labor y en beneficio de la empresa como unidad / productora. Así el crecimiento del ingreso por habitante debe orientarse al obrar un incremento sostenido y una pareja distribución, buscando por todos los medios el real aprovechamiento de la auténtica capacidad instalada que no se halle debidamente utilizada. Las artesanías y pequeñas empresas tienen por lo general un bajo nivel de productividad, motivado en la exiguidad de la relación capital-producto y una organización deficiente, que no ofrece las garantías que se requieren para la adopción de iniciativas y la acumulación de los capitales precisos para mejorar la productividad. Así en este sector se opera con unidades de producción de reducidas dimensiones que no permiten la eficaz utilización de los factores de la producción.

Las mejoras que puedan realizarse en estos aspectos permitirán a las empresas de carácter artesanal y pequeñas empresas del sector tradicional / afianzar y alcanzar firmes incrementos de producción, sin aumentar sus equipos de personal. Así sería menester el establecimiento de adecuadas facilidades crediticias, asegurando la continuidad en el suministro de materias primas y la posibilidad de obtenerlas a costo razonable. La mejora de las condiciones de mercado, sea en función de los costos de distribución como en lo relacionado a la adaptación de la producción a la demanda del mercado; la posibilidad de fusionar las unidades / excesivamente pequeñas o verificar acuerdos cooperativos que permitan una mayor / eficacia de conjunto.

Podríamos aplicar eficazmente la división del trabajo y la utilización de los instrumentos y equipo en forma integral, beneficiándose de las economías que se originan en el paso de una a otra escala. No menos cierta es que la aplicación de los avances tecnológicos pueden incrementar la productividad lo que originará el incremento de la relación producto-capital. Las pequeñas empresas modernizadas que funcionan a un nivel de productividad intermedio entre el que tenían

anteriormente y el de las grandes empresas, desempeñan un importante papel en el desarrollo económico, facilitando, en primera instancia, la creación de nuevos empleos con una mayor adaptación al escaso capital existente y en segundo lugar una mayor dispersión geográfica del proceso de desarrollo industrial. En los procesos precedentemente expuestos no puede contarse con la indiferencia de los sectores empresarios y estatales.

La demanda de productos derivados de las pequeñas empresas o de las artesanías se incrementarán hasta complementar la oferta, habiendo expansión de la producción y mínimos porcentuales de desocupación. No debe obstaculizarse la acción de la pequeña empresa e industrias artesanales en aquellas producciones en que su desenvolvimiento determina que los precios reflejan los verdaderos costos sociales. El incremento de los ingresos derivados de la productividad es beneficioso a la economía ya que fija una tendencia a mayores necesidades insatisfechas, provocando una propensión a gastar en el consumo una mayor cantidad. La distribución entre los asalariados de los beneficios motivados de una mayor productividad permitirá mantener un elevado índice de gastos en bienes de consumo y servicios, lo que debe producir un efecto saludable sobre la estabilidad del sistema económico. Los beneficios deberán verificarse en sentido de equidad o justicia social, / orientando la eficiencia a la posibilidad de acelerar el desarrollo económico a / través de un aumento constante de la formación de capital, buscando además el incremento de la producción por una mayor productividad pero evitando el gigantismo empresarial.

4º - La concentración: Tiene por finalidad fijar el proceso que conduce a la ampliación de las unidades de producción industrial y a su agrupación, reuniendo las capacidades de producción bajo una dirección única, agrupando en la capacidad de producción toda clase de creación de valores, sean motivados en la producción o en // los servicios, llegándose a tal situación por acuerdos de varias empresas como por

medio de ampliaciones de las ya existentes. La conjunción del poder económico, se acentúa en las grandes empresas con detrimento de las medianas y pequeñas. El proceso de la concentración en una gran mayoría de circunstancias procede a cristalizar unidades económicas independientes junto a grandes sociedades para enfrentar la competencia de grupos existentes en otras zonas o en el extranjero como así / también las pequeñas empresas orientándose a la aceleración de las conexiones económicas para protegerse contra la participación de otras empresas en sus áreas de distribución, defendiendo su mercado regional, buscando economías de aprovisionamiento o comercialización que tiendan a expandir sus ventas. Las transformaciones estructurales verificadas por las empresas, deben analizarse no sólo a través de las estructuras de producción, sino también en relación de sus efectos sobre el / funcionamiento de los diferentes mercados sean interiores o exteriores.

En función de su crecimiento las pequeñas empresas se ven obligadas al progreso con sus recursos propios. Los problemas derivados de la elección de las técnicas de crecimiento son similares para grandes o pequeñas, pero el riesgo a una pérdida de la independencia es elevado para las pequeñas empresas. En sí la aplicación de los principios de la división del trabajo y de la mayor utilización de las inversiones, junto a una producción en grandes cantidades repartiendo los costos entre un mayor número de unidades, es propio de la gran empresa.

Esta concentración resultante del progreso tecnológico conduce a una completa modificación en las estructuras de mercado, llegándose a una monopolización de los mismos y a una ampliación de estructuras (oligopolio), en donde el poder sobre el mercado se halla repartido entre un número reducido de empresas. La competencia imperante en la economía actual es distinta a la de los modelos de la teoría de la competencia perfecta, debido a las estructuras de mercado dadas. El proceso dinámico de la competencia, se compone de movimiento y cambio. Las empresas ejercen diferentes influencias en el mercado conforme el poder que sobre el

nismo tengan. Así las empresas grandes poseen en una competencia dinámica una posición más fuerte en el mercado que las del tipo medio y pequeño. Schumpeter observa que la competencia entre las grandes empresas es sin duda un proceso dinámico que conduce a modificaciones económicas, jugando aquí un importante papel el progreso económico técnico. La competencia dinámica llega a anular las posiciones monopolísticas a largo plazo cuando entran en juego competidores que producen bienes similares. Una gran empresa motivada en una concentración de tipo horizontal puede incidir sobre el mercado en función de su dimensión. Dichas empresas pueden ofrecer a precios más bajos que sus competidores en un determinado sector y durante cierto tiempo mercaderías propias de su ramo de actividad, ya que su producción múltiple los compensa. Así competitivamente las grandes empresas se hallan mejor situadas, lo que significa una discriminación contra las medianas y pequeñas. En una concentración vertical los proveedores de las grandes empresas entran en el grupo de la posición dominadora del mercado de su comprador. Así en este tipo de concentración las grandes empresas ofrecen a las pequeñas posibilidades de existencia, ocupándose éstas de ser suministradoras de las primeras, llegándose a comprobar la existencia de un elevado número de empresas pequeñas y medianas que actúan como proveedoras. Junto a la importancia del progreso técnico y de las tendencias de dominio / del mercado, es de significación en la consideración de lo tratado precedentemente las medidas tomadas por el Estado, donde juega la política fiscal y financiera, las que en cierta medida fomentan adicionalmente las tendencias a la concentración. Deben buscarse en principio condiciones similares en el inicio para todos los participantes en el mercado, poniendo cuidado en la promulgación de leyes fiscales a fines de mantener la igualdad en el punto de partida para las distintas dimensiones de empresa. Así debe "evitarse la concentración del poder en la economía". La política de competencia perfecta no es la más apropiada, ya que es demasiado inelástica para su aplicación a las empresas; más bien debe orientarse una fiscalización o

control que asegure a las distintas dimensiones empresarias, similares condiciones de partida, manteniendo en lo posible una eficaz competencia dinámica, teniendo debida cuenta de que la reconversión industrial no es instantánea, jugando // aquí el factor tiempo como elemento catalizador que permite el ajuste de las estructuras productivas pequeñas a las necesidades del mercado.

5º - La localización: La decisión de localizar una industria en una comunidad, en particular orienta un estímulo a su desarrollo general, creando oportunidades de empleo y aumentando los ingresos de aquellos que estaban desocupados o que se dedican a ocupaciones menos remunerativas, impidiendo o atenuando los procesos migratorios que representan en síntesis una descapitalización material y moral. Conjuntamente se benefician las empresas locales a medida que aumenta la demanda de bienes y servicios, verificándose una interacción sobre la mano de obra y el capital, sintiéndose los empresarios atraídos por las perspectivas que se le ofrecen para explotar nuevas oportunidades que se le presentan. El establecimiento de nuevas empresas o la expansión de las existentes amplían el mercado, lo que deriva hacia el incremento de los ingresos y de la demanda. La existencia de beneficios permite // además fijar tasas de ahorro y de inversión, lo que motiva un proceso de expansión, creando economías externas que puedan sostener un ritmo de desarrollo industrial, continuado y coherente. De relevancia es, resumiendo, en cuanto al proceso de localización, la existencia y constitución de los factores de la producción en condiciones mínimas necesarias y su conjunción en el proceso de elaboración en forma / conveniente, de manera tal de asegurar índices aceptables de productividad, fijando aspectos definitivos en cuanto a la evolución económica de las áreas comprometidas, condicionados por los principios de la complementariedad industrial.

6º - Distribución regional de empresas: Por regla general el papel desempeñado por la industria en el desarrollo económico depende en cierta medida de los costos comparativos de los distintos recursos naturales, de las dimensiones de los mercados,

etc. En gran número de países principalmente a largo plazo el desarrollo industrial es un factor desencadenante de nuevos empleos de carácter permanente que se fundamentan en su aptitud para promover actividades complementarias en ciertos sectores (terciarios). El problema de la distribución regional de industrias adquiere importancia por las consideraciones de utilización integral de la mano de obra en situación de desempleo. La distribución regional alcanza vital importancia en virtud de que en muchos países existen regiones en las cuales es preciso efectuar gastos públicos sin que éstos lleguen a tener un empleo altamente eficaz y sin que crean / oportunidades de empleo a no ser que se desarrollen industrias basadas en el tratamiento de materias primas abundantes en la región para abastecer el mercado nacional. La creación de uno o más focos de expansión en tales regiones es una tarea / que exige la adopción de especiales medidas por parte del Estado. Una adecuada descentralización y dispersión de la industria permitirá realizar grandes economías ya sea en el sector de las inversiones/^{privadas} como en el de las públicas, lo que sin duda aliviará la congestión característica de las concentraciones industriales y facilitará una expansión armónica en los centros industriales excesivamente sobrecargados

Es notorio una nueva distribución de la población, con el enorme crecimiento de los conglomerados humanos en los grandes centros industriales, originando ello de por sí enormes transformaciones en las estructuras de distribución.

Una gran importancia adquiere la formación de centros industriales de carácter regional basados en principios ajustados a una mejor explotación / de las riquezas regionales, para ello la necesaria intervención del Estado, a los efectos de preparar las condiciones elementales para fijar el tipo de industrias conveniente que permita asegurar la exacta conjunción del capital - mano de obra, que arroje índices de productividad aceptables técnicamente, efectuando las inversiones en capital social que sea menester. Ello asentaría las economías regionales cuyas bases pueden sedimentarse en la complementariedad entre las diferentes dimen-

siones de empresa, donde todos en sus diferentes radios de acción desempeñarían un papel dinámico que permitirá el fortalecimiento de la renta regional y de suyo la nacional.

En la mayoría de los casos la interacción de las pequeñas y medianas empresas y las artesanías en el terreno de las economías regionales es de gran significación, especialmente en zonas subdesarrolladas en donde las inversiones para las empresas de gran dimensión no se justifiquen o no alcancen el monto como para poder verificarlas. Ello máxime teniendo en cuenta que la movilidad de los capitales no producirá desplazamientos de industrias existentes, sino que su acción ha de radicar principalmente en el establecimiento de nuevas industrias en lugares / económicamente apropiados utilizando mano de obra local que se integrara más adecuadamente y fácilmente a la vida activa industrial.

No debe olvidarse al respecto la existencia de una gran gama de bienes necesarios y nuevos en la economía que da como resultado de que los artesanos y talleristas obtengan un ingreso valioso para utilizarlo en la mejora de la / eficacia de sus operaciones y la calidad de su producción, que les permita un mercado de crecimiento rápido, en donde el incremento de la demanda es una influencia poderosa que crea una mentalidad de crecimiento y presionará a los empresarios para que mejoren la organización de los procesos productivos, ello es en sí "una excitación" que deriva en un ascendente y paulatino desarrollo, no sólo para las // grandes empresas con altas tasas de capital, sino también hacia la pequeña empresa e inclusive la mediana que en los estados estructurales en que operan ya sea como complementaria de la producción en masa, como en aquella otra altamente especializada y hacia la cual no se deriva la primera, asegura las necesidades del mercado consumidor.

7º - La complementaridad industrial: La más productiva estructura industrial es aquella en que las grandes y pequeñas unidades se complementan. La coexistencia se

verifica sustancialmente cuando las pequeñas empresas están en mejor situación para satisfacer demandas especializadas o individualizadas, explotando un mercado de pequeña importancia o en aquellos que requieran rápidos y frecuentes ajustes a causa de variaciones en la moda.

La pequeña empresa posee cierta flexibilidad que le proporciona estabilidad, apreciándolo especialmente en la fabricación de piezas y utillaje para las grandes empresas, pueden así llenar el vacío entre las industrias que producen en gran serie artículos normalizados. La conservación y reparación de artículos de la gran industria y el lanzamiento de nuevos productos, pueden estar también entre sus finalidades.

No corresponde oponer la gran empresa industrial a la pequeña empresa, como si ésta debiera ser eliminada por aquélla. La industria y la artesanía deben así tener un sentido de respeto y ayuda mutua. Es innegable que la gran industria se esfuerza por hacer el mayor uso de la artesanía. Así las grandes empresas contra aspectos como la excesiva especialización del trabajo y la exagerada división de tareas, se esfuerzan por descentralizar sus vastos establecimientos transformándolos en una sucesión de talleres autónomos desde el punto de vista económico financiero, con una administración pequeña y eficaz. Las grandes empresas procuran encontrar procedimientos adecuados para reintegrar las técnicas artesanales en seno de sus fábricas a fin de incrementar la productividad, al humanizar las relaciones del trabajo y restituir al mismo el aspecto humano que la industria le ha arrebatado. Si bien el artesano puede no ocupar en la economía moderna el lugar preponderante que ocupaba en el pasado, conserva un papel de relevancia en las actividades de complementariedad industrial. Una de las medidas que sin duda permiten apreciar claramente la interacción de las grandes sobre las pequeñas empresas, es la subcontratación, que facilita a las últimas participar intensamente del desarrollo industrial. La pequeña empresa industrial se está convirtiendo en una

gran fuerza económica y política. El ajuste de su estructura interna y de sus relaciones con la gran industria y la prioridad que debe darse al desarrollo de una y otra para promover la expansión de la economía nacional, plantean un importante interrogante tanto en lo económico como en lo político.

Hay tendencia a promover la organización de consorcios dentro / del sector de la pequeña industria y de mejorar la integración de este sector con el de la gran industria. La solución de estos interrogantes requiere evidentemente una reglamentación protectora.

8º - Tecnología: Es notoria la importancia de la aplicación de los progresos de la técnica que permiten no sólo la dinamización de la producción, sino que redundan también en aspectos cuantitativos, como los vinculados a la disminución de los costos y cualitativos como las relacionados a la calidad y perfección de los productos elaborados. Es significativo al respecto la acción de las asociaciones profesionales en la utilización de los resultados de la investigación para las pequeñas empresas. El progreso técnico ha permitido que se multiplicaran las pequeñas / empresas industriales en la vida moderna ofreciendo posibilidades de nuevas formas de empleo de la mano de obra disponible. Debemos reconocer junto a Paul Douglas / que aparecen nuevas oportunidades de empleo a medida que las viejas disminuyen, / afirmando que existe una correlación entre las que se crean y las que desaparecen, el resultado neto no es la desaparición sino la transferencia de trabajo de algunas ramas de actividad a otras, alcanzándose así un mayor índice de productividad, reubicando la técnica productiva por el camino del respeto y la preeminencia de los valores del espíritu, muy en especial cuando la misma se halla ligada al proceso productivo de las pequeñas y medianas empresas y artesanías locales.

9º - El desarrollo económico: En las consideraciones inherentes al desarrollo // económico los programas deben fincarse en las necesidades de la zona en que se / aplicara, atento a las variaciones que se producen de área a área. No menos signifi-

cativas son las consideraciones de la política gubernamental y su acción en los sectores públicos y privados de la economía, a través de sus organismos competentes. El proceso industrializante va pasando de una etapa pre fabril a las industrias tradicionales y una tercera en donde se desarrollan las industrias básicas y se amplían los mercados. En las primeras la acción de las pequeñas empresas y artesanías locales es de real significación, decayendo su gravitación en la etapa de desarrollo industrial, principalmente en las consideraciones de producción en gran escala, con utilización masiva de capital y mano de obra, fijando su posición en una producción especializada, basada en la calidad de los elementos intervinientes en la misma. La facilidad operativa de la pequeña empresa se ofrece con más sentido en ciertos campos que en otros, su éxito radica básicamente en su adaptación al medio, su flexibilidad para tomar decisiones, aprovechando las nuevas posibilidades que se le ofrecen en los nuevos mercados, empleando nuevos métodos y técnicas, verificando un proceso de asimilación consistente en el desplazamiento del centro de gravedad de las pequeñas empresas de las actividades competidas con la gran empresa a las complementarias de ésta y a la especializada, ajustándose a la reconversión industrial derivada del proceso industrializante. Los factores que pueden retrasar el desarrollo industrial son de orden interno o externo y condicionan el proceso de integración y la capacidad de los mercados de consumo. La desigual distribución de los ingresos es el más serio obstáculo a la expansión industrial, cuyas raíces son estructurales, en donde la falta de un mercado eficaz, capaz de absorber la producción masiva es característica de la industria moderna. Así los obstáculos referidos al desarrollo industrial pueden sintetizarse en: defectuosa distribución de los ingresos; mercados limitados y desintegrados; falta de integración regional; escasez de inversiones en infraestructura; equipo industrial obsoleto; carencia de mercados de capital o instituciones financieras especializadas y / diferencias productivas cualitativas y cuantitativas. Es notorio que los mercados

pequeños significan un factor inhibitorio en el crecimiento industrial. De importancia es pues la coordinación de la política de desarrollo más eficaz, eligiendo los instrumentos más efectivos para influenciar las actividades del sector privado al logro de las metas planeadas, así la importancia de las medidas orientadas hacia las pequeñas empresas, dotándolas de maquinarias, herramientas, planta y equipos, locales y una variedad de servicios a través de centros industriales para hacer frente a sus necesidades en el campo de la tecnología, el financiamiento, la formación profesional, la administración empresarial, etc. La mayoría de los países subdesarrollados intentan usar este medio para promover las industrias en pequeña escala, además de influir en los expuestos aspectos de suma importancia como la localización industrial en función de una política de descentralización. Estos fraccionamientos industriales permiten el afinamiento de relaciones de interdependencia y complementariedad a través del comercio y los servicios. El objetivo es descongestionar los centros urbanos, industrializando pueblos pequeños y áreas rurales, // aprovechando la mayor eficacia económica, resultante de las economías de escala y del desarrollo planeado como asimismo la mayor efectividad del uso de la asistencia formativa y/o financiera, circunstancia esta última que verifique un flujo de inversiones (sean privadas o estatales) que permita una mayor demanda global y la / formación de capital productivo.

Así el interés de revivificar la economía por fuertes inversiones en la modernización de las plantas productivas como la de orientar sistemas de // distribución para proveer mercados de consumo amplios y fluidos acordes con la // concepción dinámica de la producción en gran escala.

La intervención del Estado condicionando el afinamiento industrial a través de la subvención de los costos de establecimiento; otorgando contribuciones para la reducción de las tasas de interés; fijando prerrogativas fiscales; incrementando las fuentes crediticias; constituyendo fraccionamientos industriales;

facilitando la participación de entes públicos en sociedades accionarias, etc. son medidas que tienen trascendencia al plano del desarrollo de la pequeña empresa, en virtud de la necesidad de preservar a la pequeña industria y artesanía como funciones creadoras de bienes y valores.

Pío XII señalaba la necesidad de hacer eficaz el sentimiento y la obligación de solidaridad que debe extenderse en los pueblos en cuanto a tales, fundamentalmente en lo concerniente a su tenor de vida. La ayuda a los pueblos / atrasados no puede quedar librada a la iniciativa privada, los Estados de los países adelantados deben intervenir, ya sea con su ayuda directa u orientando y dirigiendo la acción privada. Dentro de los planes de fomento deberán figurar la creación de pequeñas y medianas empresas industriales transformadoras de los frutos / del país o región, paulatinamente y a medida que tenga solidez la estructura económica y social del área considerada, pueden darse pasos más adelantados en su / desarrollo económico. La ayuda técnica a los países atrasados debe traducirse en centros de producción que consuman la misma.

En las distintas etapas de la evolución industrial ya sea en una economía tradicional o en una economía de transición, donde se orientan nuevas actividades industriales o en la producción en gran serie, las pequeñas empresas y artesanías, desarrollan una actividad de real significación y cuya producción tiene en relación a la fabril la ventaja de que ahorra dos factores escasos como son capital y la supervisión, problema serio para los países subdesarrollados que fomentarán a través de la fuerza de trabajo y no del uso del capital, a lo que debemos agregar un mercado con demanda específica y calificada que responde a un trabajo especializado y en donde prevalece la pequeña empresa artesanal; así su futuro se halla ligado al mejoramiento de sus técnicas y de los materiales a utilizar, a fin de alcanzar el dinamismo y la ductibilidad necesarios para mantener la estructura empresarial. El capital invertido en las pequeñas empresas ofrece más posibili-

dados de empleo a corto plazo que el mismo capital invertido en grandes empresas industriales, ello en virtud de que la pequeña empresa industrial utiliza mano de obra y capital en una proporción que corresponde más estrechamente que en la gran industria a la proporción en que se dispone de tales factores de la producción en los países poco desarrollados. Resumiendo entonces ante la escasez de capitales y especialistas y siendo la mano de obra y las materias primas relativamente abundantes, puede ser preferible destinar una mayor extensión del capital disponible a las empresas que puedan sacar provecho de esos recursos con una menor inversión inicial, como medio de crear riquezas, en vez de concentrar capitales en un reducido número de empresas que requieran grandes inversiones y que necesitan un período mayor de desarrollo, si bien es cierto que las perspectivas de rápidos resultados son un factor determinante, a efectos de tenerse en cuenta al fijar la prioridad de las industrias en países de lenta acumulación de capitales.

Se debe orientar el desarrollo de las pequeñas empresas y artesanías hacia la diversificación de la producción que aparejaría la posibilidad de la elevación del nivel de vida y el progreso económico. Puede observarse junto a lo expuesto y en el análisis de las zonas rurales, una gran densidad demográfica, que provocará en función de un conjunto de eventos, la posibilidad del desempleo, así el desarrollo industrial evidentemente puede crear oportunidades para su ocupación, verificando un desarrollo equilibrado. El incentivo de la pequeña empresa contribuirá a mantener un equilibrio entre el ritmo de desarrollo económico de las zonas rurales y el de las zonas urbanas. El crecimiento demográfico urbano origina elevados desembolsos en forma de inversiones de "capital social" ejerciendo una elevada presión de la demanda sobre el capital escaso, pero de gran urgencia social. Se produce el retiro de hombres, que a la postre son los más capacitados y emprendedores en las zonas rurales, en donde las pequeñas empresas combatirán el desempleo, así es dable esperar el desarrollo de las artesanías y empresas de reducidas dimen-

siones que puedan concretar producciones en que no se resienta la economía nacional y cuyos métodos de elaboración no exijan grandes capitales y brinden ocupación intensiva. La emigración rural puede evitarse, creando posibilidades de empleo en las zonas rurales, dadas las particularidades expuestas precedentemente; la artesanía podría constituir el medio más apropiado para mantener cierto equilibrio entre la población urbana y rural y formar junto a las pequeñas empresas, las etapas de una industrialización más avanzada.

Esta situación pese a lo expuesto debe ser convenientemente analizada ya que puede implicar ciertos riesgos, pudiendo caerse en el subempleo, con índices de productividad reducidos, exceso de mano de obra mal remunerada, bajo nivel de vida, etc. Pero en principio la pequeña empresa industrial financiada por / lo general por un solo individuo o su familia, absteniéndose de tocar los beneficios e inclusive reinvirtiéndolos, pueden realizar una gran labor de orden económico social, jugando como hemos visto un papel importante en la distribución regional, promoviendo la descentralización industrial y el desarrollo de la industria rural o de las pequeñas ciudades, proceso de importancia para evitar el problema de la concentración industrial, inclusive la posibilidad de errores en materia de inversiones adquieren menor trascendencia en la pequeña empresa. El avance del industrialismo puede motivar la posibilidad de una desproletarización cuantitativa, // afirmando el avance de las clases medias. El desarrollo económico no depende de la gran industria para una expansión sana y beneficiosa, debiendo abarcar desde el / punto de vista social varios sectores como ser la gran industria, la pequeña industria, la agricultura, los servicios, etc. En una política de expansión económica las pequeñas empresas presentan reales ventajas, ya que proporcionan empleo a un gran número de trabajadores en el lugar mismo de donde son originarios, sin necesidad de traslado a otras zonas, no necesitando en principio capitales considerables, alcanzando los recursos del área o país considerado, sin mucho personal dirigente, circunstancia esta de relevancia en donde está incipiente la formación profesional.

Hay experiencia asimilada en varios siglos, fincada en tradiciones artesanales / que representan un sedimento de inapreciable valor. En sí de la relación económico social de las pequeñas empresas colegimos que es más útil que el afincamiento precipitado de grandes conglomerados industriales, más impresionantes, pero que absorben mucha mano de obra rural ocasionando serios desequilibrios.

Las pequeñas empresas no están condicionadas a desaparecer como consecuencia de la evolución industrial, sino que tienen su puesto en la economía moderna. Tienen funciones propias, atento a que responden a necesidades individualizadas que pueden satisfacer mejor que cualquiera otra. El criterio de dimensión óptima es una variable, lo que explica la coexistencia en una misma rama industrial de empresas de dimensiones muy diferentes. Las perspectivas son favorables a las pequeñas empresas, si se las pone en condiciones de desempeñar eficazmente las funciones económicas que de ellas derivan. Es evidente que en los países en vías de desarrollo se presentan limitaciones en capital, dificultades en comunicaciones y transportes, deficiente formación profesional, etc. pero la pequeña empresa puede desempeñar en el desarrollo económico papeles de real importancia con la economía en el empleo del capital y la acumulación de fondos que de otra manera hubiesen estado improductivos. La industria en gran escala requiere personal de dirección numeroso igual que el capital, que en principio escasea y es importante economizar su utilización en las economías subdesarrolladas al igual que la mano de obra calificada. La pequeña empresa se halla en mejores condiciones para utilizar las aptitudes tradicionales.

La eficacia de los sistemas de producción es fundamental si se desea elevar el ritmo de desarrollo sin sacrificar niveles de consumo, así aumentar la producción total de bienes y servicios a través de una mejor formación de / capital, elevando la productividad y distribuyendo equitativamente los beneficios de las mismas.

La productividad en sí es uno de los principales medios para medir la capacidad de crecimiento de la economía, reflejándose el crecimiento de la productividad no sólo en cuanto al incremento del rendimiento por obrero, sino además en el incremento del capital invertido y en los procesos tecnológicos y de automatización.

Al considerar así el máximo aprovechamiento de la capacidad instalada productivamente surge la necesidad del crédito a los fines de mantener activas las fuentes de la producción, especialmente pequeñas empresas y artesanías con la consecuente disminución de los costes de producción. Debe preverse la necesidad de acordarles un flujo continuo de créditos para la inversión en equipos más eficientes, como de capital circulante para movilizar su producción, a fin de que no esté sujeta a variaciones estacionales.

La organización de las pequeñas empresas es una fase de transición en el desarrollo económico de un país, característica de una etapa intermedia entre el predominio de la artesanía y el de la gran empresa, ello basado en que algunos se convierten en grandes empresas y otros desaparecen ante la competencia de los grandes. Así se llegan a fusionar o son excluidas por la competencia en gran escala y su lugar ocupado por nuevas empresas de pequeña escala en número suficiente para mantener en el mismo nivel la importancia de la pequeña empresa. El caso de las artesanías rurales es de gran significación ya que buena parte de los artículos necesarios para la vida está a cargo de aquellas. La organización de una red de comunicaciones hace que ciertas actividades industriales ejercidas en pequeñas comunidades rurales tiendan a convertirse en centros manufactureros con un mercado geográficamente amplio. También consideramos la producción de artículos de arte destinados a cierta clientela acomodada nacional o extranjera. La vulnerabilidad de las artesanías puede verificarse para la producción en masa en donde se necesita un mercado amplio. Cuanto más insumo de trabajo necesite un bien tanto mayor será la

diferencia de costo entre el elaborado a mano y el fabricado mecánicamente, así el pequeño productor local estará en desventaja frente a sus competidores, este sector tiende a la producción de artículos especializados y de lujo.

De importancia sin duda son los trabajos de subcontratación para grandes empresas que dan lugar a una fuente insospechada valía para la evolución y desarrollo de las pequeñas empresas. No menos interesante es el auge de las empresas de servicios, especialmente en los conglomerados humanos de cierta significación ya sea en la reparación y/o conservación de los bienes de la producción.

Hallamos inclusive una mayor estabilidad en la mano de obra en la pequeña empresa, si bien desde el punto de vista de la política social las ventajas pueden ser inciertas, observándose en muchos casos salarios más bajos a los de la producción fabril; incumplimiento de reglas de seguridad, etc. que dieran lugar a una explotación de la mano de obra, pero con una fiscalización por parte de los organismos competentes, la situación expuesta puede obviarse.

A través de medidas de legislación en la materia debe evitarse la posibilidad de la existencia de abusos de las grandes empresas en consideración al grado de dependencia o relación que pudieran tener con ellas las artesanías y / pequeñas empresas. Así la orientación o enfoque a considerar al respecto no debe / verificarse en la competencia para un mismo artículo y mercado sino en la coexistencia entre ambas para diferentes clases de artículos para distintos mercados, en una relación de ayuda mutua y colaboración, inclusive a través de aspectos de subcontratación ya expuestos. Fundamentalmente se moverá en mercados para productos / de lujo, de gran calidad, servicios especializados de reparaciones, etc. mercados entre otros donde las pequeñas empresas tienen una protección natural por su alejamiento a los grandes centros industriales, insuficiencia de las comunicaciones, naturaleza perecedera de los frutos, etc. La política de complementariedad industrial / debe conseguirse a través de la ampliación de los mercados, el incremento de la //

producción y la reducción de los costos, lo que se podrá lograr por medio de un estudio programado del proceso industrial a mediano y largo plazo, fijando los campos en donde la iniciativa privada con su aporte tecnológico y de capitales puede hacer una real contribución al desarrollo de la estructura industrial y mediante la colaboración de los diferentes grupos industriales, seguido ello a un proceso de estabilización institucional.

En todo lo expuesto no debe de estar al margen la política Estatal de apoyo a las pequeñas empresas por vía de la reglamentación y contralor del / sector privado para evitar monopolios, haciendo vivencia de un sector menos dominado por las mismas y más abierto a la competencia. El trato a favor de las pequeñas empresas tiene innegables ventajas político sociales que contribuyen a crear una // clase media de pequeños empresarios independientes, base de la formación de una sociedad democrática.

Así el Estado debe en cierta medida dar elasticidad a las empresas no trabando la iniciativa privada en ellas existentes, siendo también de su incumbencia la creación de haciendas públicas que constituyan la iniciativa privada ausente en el proceso industrializante.

Financieras: El financiamiento es uno de los problemas más serios que se plantean a las pequeñas empresas y artesanías en los países en vías de desarrollo. Pose a lo expuesto, el problema del financiamiento presenta grandes diferencias conforme se trate de países subdesarrollados o de aquellos que cuentan con una estructura industrial y financiera sólida, parte de cuyos problemas son de índole marginal. Así en lo vinculado a la seguridad en función de riesgos de la inversión y/o préstamo es mayor para los subdesarrollados, circunstancia ésta que verifica una escasez / significativa de instituciones que presten servicios adecuados a las necesidades reales de evolución de este tipo de empresas. Las diferencias de enfoque entre ambas situaciones nos indica que en los países desarrollados existe una amplia red de

instituciones privadas, públicas o semi públicas cuya operativa para la pequeña empresa es similar a la concedida a las grandes empresas, mientras que generalmente en los países subdesarrollados las funciones de este tipo se hallan a cargo de instituciones oficiales con altos costos operativos.

En muchos casos la insuficiencia de estas instituciones hace que el pequeño empresario dependa de fuentes onerosas (prestamistas). Las fuentes distan de ser adecuadas en virtud de la escasez de capital de operaciones y fijo, base del desarrollo industrial moderno. La actividad financiera enlaza el ahorro, / función dispersa en la comunidad y realizada por personas que no siempre tienen la habilidad y vocación para la inversión directa y la inversión a cargo de personas especializadas, función limitada geográficamente y vinculada a una actividad mucho más con entrada. En las naciones desarrolladas tal función se cumple con diferentes niveles de eficiencia, por mecanismos que involucran la existencia de numerosas instituciones cuya finalidad es limitar riesgos, crear liquidez y seguridad en las operaciones de inversión.

Así los costos reales de financiación se reducen y los ahorros de la comunidad adquieren gran movilidad por ramas y regiones, permitiendo a los ahorristas realizar colocaciones rendidoras y a los empresarios soportar cargas menos pesadas. Es importante fijar en nuestras mentes la idea de que la cadena de intermediación en la financiación constituye un elemento del sector de servicios de la comunidad. Algunas zonas subdesarrolladas en proceso de desarrollo tienen pueblos prósperos y regiones privilegiadas, una política que proporciona un costo social fijo abundante tendrá beneficiosas repercusiones, puesto que en esas regiones precisamente muchos empresarios tomarán decisiones de inversión y de hecho invertirán al mejorar la situación tanto en costo y utilidades, como en función de muchos servicios de costo social fijo. Puede considerarse como punto de partida del proceso de financiación empresario, la formación del ahorro, que luego de canalizado /

permite la capitalización empresaria. Así observamos la posición tomada al respecto por el Estado, las empresas y los particulares, La participación del primero en los países capitalistas es muy reducida en la actualidad. Las doctrinas de las finanzas públicas y las que fundamentan las políticas financieras que aplican los Estados, no reconocen hoy a la tributación ser un medio de acumular ahorros que se traduzcan en fuentes de financiación o de acumulación del capital, sino un medio para solventar necesidades corrientes del Estado (de carácter presupuestaria).

Las empresas ahorran en la medida en que reinvierten sus utilidades, lo que no constituye un porcentaje elevado respecto del ahorro total. El ahorro individual deriva generalmente de la parte no consumida de los ingresos de los dos grandes sectores en que se divide la comunidad por su nivel de renta: la de / los que superan un ingreso necesario para mantener un nivel de vida mínimo o de / subsistencia que suele llamarse "ahorro autónomo" y los que están por bajo ese nivel mínimo y se ven forzados a sacrificar una parte de sus ingresos "ahorro forzado". Es evidente una distinta conformidad en la estructuración de los ahorros. / Aquí el proceso de movilidad social es un elemento gravitante, así los países con elevada movilidad social, suelen tener una relación más baja de ahorro a ingreso nacional que los países en donde dicha movilidad es lenta, puesto que hay una mayor permanencia en los grupos de familia que forman la escala socio económica. La permanencia de clases fomenta el espíritu de ahorro, siendo más fácil acumular riquezas por personas que se hallan en posiciones económicas elevadas.

En los países subdesarrollados el desarrollo exige a los Estados tomar ^{lo} la iniciativa en/vinculado a obras de envergadura, lo que implica crear mecanismos de percepción de recursos a efectos de realizar tales obras, lo que se logra a través de la absorción del ahorro privado que se canaliza a la inversión por medio del Estado (pueden aplicarse por medio de tributaciones o exacciones forzadas a los particulares).

En la faz de considerar la acción de los particulares, cuando más organizado se halle el mercado de capitales mayor velocidad adquirirá el desplazamiento de los ahorros o del dinero temporalmente redundante. Evidentemente / las instituciones financieras canalizan el ahorro hacia los sectores inversores, acrecentando así la velocidad de circulación de la masa de dinero, de gran significación en la faz monetaria.

El mercado de capitales presenta una organización compleja en / donde la oferta de ahorros provenientes de la abstención de las unidades económicas "consumidoras" que separan una parte del ingreso para utilización en consumos futuros, es absorbida directamente por las empresas que utilizarán los fondos para expandir o mantener el ritmo de sus actividades, pero en medida cada vez mayor se canalizan a través de instituciones especializadas hacia los entes productivos. / Las instituciones financieras intermedias cumplen la función de reunir el pequeño ahorro para formar importantes recursos que se vuelquen masivamente en la financiación de proyectos, favoreciendo el proceso de desarrollo económico. Una ventaja de esta concentración de pequeños ahorros en empresas intermediarias de inversión es que esa inversión se deja en manos de organismos especializados, que estudian sobre bases racionales los planes a financiar cumpliendo una función selectora que conduce a una mejor distribución de la energía social dedicada a la actividad económica. Verificamos en definitiva dos mercados en la órbita financiera, el mercado monetario referido al crédito de la banca comercial y a la oferta de medios de pago y el mercado de capitales consistente en la concentración de la oferta y demanda de ahorros que se vuelcan a través de distintos canales hacia la empresa para financiar inversiones, generalmente dirigidas a la creación o expansión de la misma. En los países insuficientemente desarrollados el mercado financiero se verifica dividido en sectores bajo la influencia del gobierno comprendiendo al sistema / bancario como prestamista y a las grandes empresas como prestatarias y sectores /

constituidos por banqueros, prestamistas y comerciantes como prestamistas y pequeñas empresas como prestatarias, generalmente este sector es de ausencia rural y la política crediticia del gobierno o del sistema bancario sólo ejerce una influencia marginal sobre el mismo.

En el primer sector el mercado suele ser muy competitivo y el prestatario de sólida posición consigue tipos de interés más bajo, siendo las relaciones entre prestamistas y prestatarios impersonales. El segundo mercado presenta rasgos monopolísticos en donde el prestatario no tiene acceso a las fuentes del crédito fuera de su localidad y de suyo se ve obligado por la necesidad de acudir al único financiero de la zona; los tipos de interés en el primero son más reducidos y más elevados en el segundo, en donde se reflejan no sólo las condiciones reales de la oferta y la demanda de capital, sino también la importancia del riesgo y la posición de monopolio de los prestamistas. Debemos considerar al complejo empresario a través del criterio de que las empresas canalizan el producto de los procesos de la producción anterior, cristalizando en bienes que coadyuvan a elevar el rendimiento del esfuerzo humano para la incrementación del producto social, elevando así el nivel general de satisfacción de las necesidades de las comunidades en cuyo ámbito desenvuelve sus actividades (es un coordinador de los factores productivos).

El capital orientado desde el punto de vista empresario podemos considerarlo "fijo" conformado por bienes físicos no insumibles en un solo proceso productivo, amortizable en varios ejercicios o procesos productivos y "circulante" u "operativo" amortizable en un solo proceso productivo. El primero logrado en la financiación del mercado de capitales y el segundo en el monetario.

Es interesante analizar la forma que adquiere la financiación de la acumulación de capital por las empresas, así las fuentes de financiación se concretan a través del "trucque" y mediante la utilización de los ahorros moneta-

rios. En el primer caso cuando con sus propios esfuerzos y sin recurrir al uso / del dinero adquiere los nuevos elementos de la producción, forma ésta de financiación de los países en expansión. A medida de que los países evolucionan económicamente esta forma de adquirir nuevos capitales por los empresarios va decayendo // hasta desaparecer casi por completo. Con el uso del dinero la capitalización puede depender de fuentes internas a la empresa o externas. También la financiación puede ser pública, privada, directa o con la intervención de entidades canalizadoras de ahorros, pero es dable observar el gran avance de la financiación pública, que creció en mayor proporción que la privada, debido a las grandes oportunidades de inversión que se han venido creando por los bancos de inversión públicos, ello derivado de la gestión de los grandes organismos públicos canalizadores de ahorros y que tienen enorme significación en los procesos de desarrollo económico del siglo XX.

Por lo general los datos sobre el financiamiento son si se quiere fragmentarios y en ciertos casos indirectos, variando las necesidades según las diferentes clases de pequeños empresarios no siendo de aplicación una generalización para todos por igual.

La mayoría de las demandas insatisfechas de los pequeños negocios son de préstamos a largo plazo o de créditos de capital por acciones, demandas que surgen generalmente de empresas capaces y dispuestas a crecer, siendo buena / parte de las mismas dedicadas al comercio al menudeo, artesanales y de servicios. Las necesidades del capital circulante, en gran cantidad de casos son estacionales, pudiendo ser cubiertas por la banca comercial, prestamistas e instituciones especializadas. Pero el problema de mayor convergadura en el financiamiento de las pequeñas empresas está en el campo de las manufacturas que constituyen proporcionalmente un alto coeficiente sobre el total de los pequeños negocios. También en ciertos sectores de las industrias de servicios y del comercio, las pequeñas empresas tienen

problemas de financiamiento que son parecidos a los de los pequeños industriales en ascenso. Las demandas insatisfechas con mayor justificación se hallan en las / empresas nuevas, siendo su mayor necesidad, fondos de inversión para financiar las instalaciones de plantas. De hecho las necesidades de ampliar la estructura de capital su deseo de financiar las inversiones fijas mediante préstamos a largo plazo y su dificultad para establecer contacto con las fuentes de capital por acciones, producen de por sí los problemas del financiamiento de la pequeña empresa. El pequeño artesano y el modesto detallista luchan hoy más que nunca con las dificultades del crédito activo y con el encarecimiento y restricción del crédito pasivo. Por regla general, se ven obligados a efectos de proyectar sus ventas a conceder un crédito que no está en proporción a su capacidad crediticia, con el agravante de que tal crédito no es concedido a la producción sino al consumo. Al respecto de la financiación de las ventas y del crédito al consumo, de por sí constituyen un serio problema para las pequeñas empresas y artesanías que generalmente se desenvuelven en relación al crédito que sus proveedores le otorgan para la adquisición de los materiales para su producción, esta situación es distinta en las empresas de venta de productos en escala masiva que deben inclusive recurrir al mercado de capitales para absorber ahorros con que hacer frente a este tipo de financiación al consumo, base de la expansión en el mercado. Podemos señalar que las necesidades del artesano en sus aspectos cuantitativos, cualitativos y artísticos se hallan vinculados al proceso de transformación del sistema económico y al ordenamiento / crediticio que debe acompañar a un sano progreso económico y social.

El problema más agudo de solucionar en cuanto a la financiación de las pequeñas empresas es el planteado por la insuficiencia del capital / propio, situación aún más crítica para un país que no cuenta con un mercado de capitales organizado, circunstancias en donde la posibilidad de una colocación pública de acciones no está al alcance de las pequeñas empresas, atento a la impor-

tancia que debe poseer la empresa, como a los gastos que origina, generalmente / desproporcionados con el aporte que una pequeña empresa necesita. Ello aporaja la necesidad de la creación de instituciones especiales de inversión. que pueden adquirir diversas formas e instituirse con distintos criterios como se verá más adelante. Importante es también la posibilidad de capitalizar reservas, incrementando el capital operativo de las empresas. Aspectos de carácter impositivo constituyen aquí serios obstáculos, de allí la importancia de la acción estatal en materia de exenciones fiscales que sirvan para fomentar inversiones.

El ordenamiento crediticio podemos observarlo en varias facetas con finalidades y ejecutores diferenciados. Así en cuanto nos referimos al crédito a largo plazo, este tipo de préstamos sustituye al capital propio, escaso o / inexistente, y se orienta a la dinamización de bienes de capital de alto costo, motivado en la necesidad de incrementar la capacidad productiva. Generalmente este tipo de crédito se canaliza por intermedio de instituciones financieras especializadas, los gobiernos ayudan financieramente a largo plazo en forma directa o indirectamente. El aparato financiero estatal puede motivar la creación de instituciones financieras pertenecientes al Estado y regidas por su intermedio, si bien debe cuidarse de que la preeminencia de sus decisiones no deben ser decisivas en el giro de las empresas prestatarias, evitando presiones de carácter político, de allí que en la actualidad haya una desviación al apoyo crediticio indirecto a través de corporaciones financieras de propiedad conjunta, fundamentalmente buscando orientar su apoyo a regiones subdesarrolladas. Esta evolución es de tendencia universal (creación de institutos especializados financieros) a fin de financiar programas de desarrollo industrial basado en las pequeñas y medianas empresas. No menos importante es el crédito a plazo medio, si se quiere el que las artesanías y pequeñas empresas necesitan con más intensidad, generalmente de menor duración, exige un tipo de garantías más asequible al pequeño empresario sea para bienes de

capital (planta, equipo, herramientas, etc.) como materias primas, materiales, / etc., verificándose a través de categorías especiales de instituciones que facilitan fondos para tales fines (Italia, ejemplo de la presente situación, donde existen instituciones de este tipo que obtienen sus fondos por la emisión de bonos e instrumentos similares, siendo por lo común instituciones de derecho público).

Como un préstamo típico de plazo medio podríamos citar el crédito a la producción o a la productividad, por el cual se trata de dar la posibilidad de recursos a las pequeñas empresas, sin la necesidad de hacer pesar garantías y gravámenes sobre las mismas. Viene a cubrir este tipo de financiación la laguna existente en los sistemas de crédito, facilitando el proceso de racionalización y asegurando la eficacia productiva de las empresas receptoras, siendo una especie de reconocimiento a las haciendas saneadas y de proyección futura.

Un tipo muy eficaz de préstamo, es aquel realizado para la adquisición condicional de equipos en donde la entidad financiadora no concede préstamos en efectivo. El empresario petitiona y el banco autorizado paga la deuda, el comprador recibe las maquinarias, pero no tiene el título de propiedad hasta su pago total; este tipo de operaciones cuenta con el aval del Estado. No menos interesante es el mecanismo financiero de crédito especializado, en donde los pequeños industriales pueden proveer la compra o reposición de sus máquinas y herramientas, mediante un ahorro sistemático a través de cuotas periódicas que les da derecho a un crédito complementario del instituto concedente del crédito primitivamente acordado. Ambas situaciones se verifican, en el primer caso en Birmania y en el segundo en México a través de la Nacional Financiera.

Otra de las formas de apoyo estatal sería otorgando las preferencias de compras de las reparticiones públicas para la producción de las pequeñas empresas como en el caso de los E.E.U.U. verificadas por un instituto especializado como es el S.B.A.

El crédito a corto plazo, es sin lugar a dudas más asequible a la pequeña empresa, movilizado por la banca comercial (mercado monetario) a fin de financiar los procesos a corto plazo de evolución de las empresas, de corte estacional, y en la mayoría de los casos para cumplir los ciclos productivos, pudiendo adquirir dos características bien definidas, como ser, los créditos bancarios / propiamente considerados, materializados por créditos en descubierto, descuentos / de documentos, operaciones con letras de cambio, etc., y los créditos comerciales otorgados por proveedores de los pequeños empresarios y artesanos,

Los problemas en materia crediticia se presentan en función de / los riesgos que se corren, en particular en la financiación de las pequeñas empresas, de allí que las instituciones financieras apliquen altas tarifas y términos / astringentes. Así presenciamos la necesidad de garantías que solidifiquen las pretensiones de los prestatarios, lo que permitirá a los bancos y agencias financieras verificar préstamos en términos más razonables. Si la economía privada, en // principio, no puede dar tal seguridad en función del riesgo y del costo del préstamo en sí, el Estado debe hacerlo, sea a través de corporaciones para préstamos industriales, bancos especializados del sistema bancario, o indirectamente por medio de subsidios o exenciones impositivas, etc. que pueden ser la base del apoyo financiero a la pequeña empresa. Los gobiernos han tenido políticas que en cierta forma compensan a las instituciones financieras y/o crediticias de las mayores erogaciones que éstas realizan, disminuyendo el riesgo y evitando de encarecer el crédito. En cuanto se refiere a la legislación del crédito basado en Institutos Especializados, creados al efecto, se trata en el planteo genérico, de darles autonomía a los organismos considerados, a los fines de actuar junto a los bancos existentes, verificándose un estatuto especial con competencia para determinar la modalidad de las condiciones y garantías que deben asistir al crédito. Digno de destacarse en este aspecto, son las garantías subsidiarias del Estado, en el crédito //

mobiliario a la pequeña empresa artesanal en Italia. Así en el caso de no extinguir el crédito en los plazos otorgados junto a sus intereses, ellos serán consolidados por el Instituto concedente y amortizables según la modalidad a convenirse con el ministerio correspondiente. Así el Estado se limita a conceder garantías, pero los fondos son provistos por la banca. Generalmente no debe esperarse obtener grandes utilidades, pero sí apoyar reforzando y encarando una actividad económica basada para las áreas necesitadas o comprometidas, en planes de desarrollo, consiguiendo un real incremento de la productividad, afirmando una ventaja para la colectividad, verificando una utilidad indirecta para la Institución prestamista, // asegurando en la política de crédito un plazo de duración prudente, una tasa moderada y controlando el desarrollo del proceso productivo y el saneamiento de la hacienda prestataria.

Así dentro de las consideraciones de orden general de la intervención estatal a través de los institutos especializados, es de señalar la orientación que a partir de la segunda guerra mundial (año 1945) al presente, se viene observando por medio de los bancos de fomento o desarrollo, como movilizadores del ahorro, espíritu de empresa y conocimientos prácticos al servicio de la inversión productiva. Pueden también ser encarados en forma conjunta y en algunos casos son de origen privados, los menos en estas condiciones. En la finalidad de coadyuvar con la iniciativa privada no siempre es factible atraer capitales de ese sector y en especial para abastecer necesidades de capital a largo plazo, jugando entonces la acción del Estado a través de subsidios, verificándose los mismos a través de la ~~extensión~~ del plazo, ya que el Estado puede soportar mejor tal situación, manteniendo la marcha de las empresas, operándose en este tipo de instituciones con costos administrativos elevados.

Su objetivo no es entrar en competencia con otro tipo de instituciones crediticias sino completar el sistema financiero con miras al proceso de de-

sarrollo en la industria.

Un interesante sistema de apoyo financiero que está tomando auge, en particular en relación a empresas nuevas, es el de apoyar la suscripción de capital por acciones, en donde los bancos de fomento aseguran la percepción de sus // beneficios y la empresa receptora de los fondos no quedaría bajo el peso de las // cargas fiscales. Así el sistema puede verificarse en préstamos convertibles en acciones o con opción para la compra de las acciones, de donde la empresa logra la // consolidación de su crédito a través de la conversión del préstamo en acciones. // Ambos serán beneficiados; el banco por vía de un conjunto de operaciones que le // permitan resultados inmediatos y regulares y la empresa prestataria por razones // fiscales puede serle menos oneroso un préstamo en las condiciones expuestas que // una emisión de acciones u otro tipo de préstamos. Otra forma típica de proveer // ahorro privado a la creación de institutos financieros podría hacerse efectiva por la coparticipación de los Bancos de Fomento y los ahorristas, mediante certificados representativos de un grupo de acciones o por medio de bonos de la cartera // del banco (caso de la Nacional Financiera de México). En los países en desarrollo estas instituciones se financian tomando fondos como inversiones o como créditos a largo plazo (en acciones o bonos) con rendimiento fijo y garantido, de esa forma atraen ahorros renuentes a emplearse en operaciones riesgosas. El capital propio se conforma con acciones, más las reservas y la reinversión de las utilidades, so- // liéndose incluir la participación de los bancos comerciales, otros entes financieros y el Estado, para basar el capital inicial del banco de fomento. El Estado // suele asegurar al capital privado un mínimo anual en forma de estímulo, como dividendo, y créditos a largo plazo sin interés. En países con mercado financiero poco desarrollado o con un proceso inflacionario, al ser difícil recurrir a la colocación de bonos, se debe comenzar con un capital sólido que le permita luego recurrir con éxito al mercado de capitales, equilibrando las deudas con fondos propios

a fin de asegurar al acreedor contra las pérdidas y al accionista un dividendo satisfactorio.

Debe sin duda mantener el equilibrio en cuanto a las condiciones del préstamo referidas al costo del capital invertido, debiendo evitar que el subsidio estatal disminuya el costo financiero al prestatario, sustituyendo el capital estatal por el privado y fijando una política de inversión y préstamos flexibles, adecuándose a las condiciones en que se obtienen los fondos para el otorgamiento de los préstamos. Debe intentarse un resultado de explotación conveniente para incentivar a los ahorristas a invertir, o colocar sus fondos en dichos bancos (caso de Japón, Turquía, México, etc.).

No menos significativa es la incorporación de la banca comercial al mercado de capitales, concretándose tal situación a través de los bancos de fomento o desarrollo, en donde el apoyo a dar, gira alrededor de los préstamos a largo plazo, con una distribución del riesgo entre los participantes y con garantía / del Estado. En el mercado monetario dichos bancos comerciales actúan por medio de créditos a corto plazo para facilitar capital circulante o de operación. Los bancos de fomento tratan de fortalecer el mercado de capitales, debilitado por la // inestabilidad económica, política y social que desalienta las inversiones a largo plazo de los ahorristas y favorece en cambio el desarrollo del mercado monetario / o de capitales a corto plazo. Inclusive permite movilizar capitales hacia ramas no tradicionales de la actividad económica en vías de desarrollo económico y social de las áreas afectadas.

Las instituciones financieras privadas pueden también disminuir el riesgo del incumplimiento del pago de los préstamos acordados, distribuyéndolos entre ellos y el Estado, o entre ellos y otros grupos de prestamistas, o por la incorporación del seguro a este tipo de operaciones. Deben mejorarse en cierta manera los servicios de información sobre créditos y los procedimientos para agilizar

el cobro de las deudas, buscando de esta forma liberalizar normas en materia crediticia a las pequeñas empresas, fijándose una política integral a efectos de hacerlos económicamente realizables.

Bajo la responsabilidad de incurrir en alguna repetición de conceptos ya vertidos pero en la seguridad de definir terminantemente la importancia de la influencia necesaria de la intervención del Estado sea directa o indirectamente en el proceso de financiación de las artesanías y pequeñas empresas, en especial en los países en vías de desarrollo económico, significare que la existencia de entidades encargadas de promover el establecimiento o de facilitar el capital a empresas industriales de una manera especializada y a los fines de impulsar determinadas actividades, se verifica tanto en los países desarrollados como en / los subdesarrollados, si bien en los primeros las instituciones financieras son más capaces de cumplir las funciones crediticias, así cuentan con capital más abundante, requisitos técnicos y ambiente económico propiciatorio a las inversiones. En / los países subdesarrollados tales condiciones no existen y se hace necesario que / surjan entidades de fomento; el capital es escaso y se necesita una acción premeditada y enérgica para estimular los ahorros y canalizarlos hacia actividades más productivas para la economía. Las fuerzas de la expansión en una economía subdesarrollada no son suficientes para estimular la realización de los proyectos industriales, no hay mercados de capital organizados, siendo difícil la suscripción pública del capital, además el sector privado no es capaz por sí de presentar garantías para lograr préstamos del exterior. Así surge la necesidad de instituciones especiales que puedan suprimir obstáculos y crear estímulos. Tal entidad para cumplir eficazmente su finalidad debe ser oficial y debe representar los intereses de la colectividad, en especial el vinculado a las empresas de dimensiones menores, lo que puede significar mucho en la expansión del sector industrial. Su papel primordial sería el de reforzar el sector privado con un criterio de bienestar colectivo y no

de utilidades o beneficios personales. Esta condición permite a la entidad de fomento realizar inversiones directas en las que el sector privado puede tener aprensión por ser demasiado arriesgadas y que sin embargo pueden ser estratégicamente / vitales para la expansión del sector industrial y de la economía en general.

Estos institutos de fomento que representan los intereses generales del desarrollo significan la aparición en el complejo económico del país de una fuerza capaz de desviar en sentido constructivo y favorable las tendencias de la economía. Los fondos que se entregan al Instituto pueden escoger líneas de alta prioridad social, de rentabilidad poco atractiva, en las cuales la iniciativa privada puede estar quedándose atrás por diversas causas, pero que la sociedad / económica necesita para su bienestar o su expansión.

Así que el Estado deba mantener una real ingerencia en el manejo del instituto a crearse y que éste no pueda actuar en razón simple de intereses privados, sino en razón de intereses de orden público. Lo expuesto no elimina la / necesidad de que un instituto de fomento trate de que sus inversiones sean lo más rentables y fortalecidas en base a sus recursos propios.

La ingerencia del Estado en el manejo del instituto debe asegurar de que en el mismo no se reflejen las incidencias políticas del país.

En lo relacionado a la acción de la cooperación, de cuyo la // creación de asociaciones cooperativas constituye un medio de ayuda de gran importancia para los pequeños empresarios a los fines de solventar los inconvenientes derivados de su pequeño volumen. Las asociaciones cooperativas no sólo pueden ayudar a los pequeños empresarios a realizar economías dimensionales sino que le permiten reforzar su situación de competencia en el mercado. Así la podemos considerar como una asociación de personas, generalmente de pocos recursos financieros, que se han unido o asociado voluntariamente para lograr un objetivo económico común, mediante la formación de una organización mercantil que lleva una contribu-

ción equitativa al capital aportado, aceptando una justa parte de los riesgos y beneficios de la empresa. Las cooperativas pueden orientarse en relación a la pequeña empresa, ya sea industrial como de servicios comunes.

Las industriales se integrarían fusionándose^{en} las operaciones de producción en una sola empresa, perdiendo por regla general al fusionarse su carácter autónomo. Las empresas vinculadas a los servicios comunes mantienen la autonomía de funcionamiento, aquí la actividad cooperativa sólo se limita a facilitar / los medios necesarios para su evolución, pudiendo éstas agruparse por las funciones que desempeñan o los servicios que prestan. Es evidente que la estructura de estas cooperativas varía de un tipo a otro de industria, si pretenden lograr las economías que permitan la especialización y división del trabajo.

Las cooperativas de servicios comunes pueden conformar asociaciones de primer grado o locales y de segundo grado o federales. También no menos importancia tienen las cooperativas de abastecimiento; de crédito; de transformación y de comercialización ya expuestas en el curso del presente trabajo. La cooperación tiene un gran papel a desempeñar en el desarrollo económico que requieren las distintas estructuras. Las posibilidades crediticias en el fomento de las comunidades más atrasadas se van uniendo más profundamente con el movimiento cooperativo que configura un elemento de concordia social.

Sin lugar a dudas el crédito cooperativo es el que mejor se adapta a las artesanías, basado en la garantía solidaria de sus socios y en las consideraciones personales que permiten obtener el dinero a un costo reducido para el / desarrollo de la pequeña empresa industrial y/o comercial a un plazo cómodo de devolución. El progreso cooperativo se canaliza a través del ahorro institucional / que va adquiriendo cada vez más importancia en los mercados financieros del mundo. La Iglesia Católica Apostólica Romana sostiene que la empresa debe considerarse en su aspecto humano y no sólo económico. Así la cooperativa tiende a asegurar que la

empresa conforme una comunidad de personas en las relaciones, las funciones y las situaciones de todo su personal. También en los fines económicos la cooperativa satisface la justa jerarquía de los valores morales. La cooperación se opone a la empresa capitalista que se define como un instrumento económico para lograr un beneficio. En principio la doctrina de la Iglesia, rechaza que la actividad económica dependa del derecho público, aun cuando el Estado deba intervenir para orientarla, basándose en la naturaleza racional y social del hombre, postula que la organización económica sea el resultado de una libre colaboración de los hombres y de una asociación de sus agrupaciones. Así supone una concepción organicista de la economía que responde a una sana concepción filosófica de las sociedades humanas. Sobre la acción del Estado en las economías modernas, la Iglesia observa que los poderes públicos tienen un papel indiscutible de coordinación que se impone aún más en la interrelación actual de las condiciones sociales, principalmente a fin de verificar una política económica que favorezca la cooperación activa de todos y el incremento de la producción de las empresas, fuente directa de la renta nacional, promoviendo el desarrollo productivo en función del progreso social.

La cooperación puede así considerarse como un elemento de la organización económica que debe de facilitar la agrupación de los económicamente débiles. En su radiomensaje del 1/9/44 S.S. Pío XII, señalaba que la pequeña y media empresa agrícola, comercial, industrial, artesana y profesional debe ser favorecida y garantizada, siendo las únicas cooperativas las que deberán asegurarles las ventajas de la gran explotación.

S.S. Juan XXIII, afirmaba la importancia de las asociaciones especialmente en los sectores que se basan en la empresa familiar, en su función // técnica, económica, de gestión y social.

Una de las más importantes funciones, es evitar los peligros de la concentración, agrupando a los débiles y defendiéndolos en una sociedad distor-

sionada, orientando la conformación de empresas no tanto en función del capital / sino en función de una economía social.

Una sociedad económica estructurada mediante instituciones cooperativas, reúne las ventajas técnicas y económicas de la concentración, no cayendo en el peligro de la integración, particularmente cuando ésta se realiza partiendo de los imperativos del capital o cuando surge de un esfuerzo administrativo burocrático. De gran importancia es la contribución que presta al desarrollo económico, así una estructura económica primitiva conduce a una baja producción y engendra miseria. S.S. Juan XXIII, preconizaba la creación de una organización cooperativa para responder a este doble aspecto del desarrollo. La flexibilidad que es implícita de la cooperación permite adaptarse a las condiciones más diversas, reuniendo escasos capitales, facilitando la agrupación de los interesados y asumiendo responsabilidades. S.S. Juan XXIII consideraba que las empresas artesanales y cooperativas son viables, adaptándose constantemente a las nuevas situaciones que se presentan, sean éstas estructurales o al funcionamiento de la producción, determinadas por los progresos de las ciencias y de las técnicas, como así también a las exigencias cambiantes y a las preferencias de los consumidores.

También de gran relevancia es el respeto al espíritu cooperativo implícito en lo expuesto precedentemente y particularmente en lo vinculado al movimiento económico que sirve a la formación profesional, conformado dentro de virtudes morales.

Los Estados han adoptado diversos métodos para fomentar su creación y desarrollo, así desde la promulgación de leyes hasta la de asumir responsabilidades en lo relacionado a la orientación y mejoramiento de las actividades de cada uno de ellos.

Se debe condicionar un marco legislativo, definiendo la fiscalización que debe ejercer el Estado, creando regímenes de excepción en materia imposi-

tiva, etc. especialmente en los países subdesarrollados. Al respecto ejemplo de gran relevancia es el de la India, en donde el Estado creó condiciones a efectos de que las industrias a domicilio y pequeñas empresas y artesanías se organizaran cada vez más en sentido cooperativo, de tal forma que permitiera al pequeño productor beneficiarse de las ventajas que reporta la compra de materias primas y la venta de productos en gran escala, el acceso al crédito y la utilización de métodos y técnicas modernas de producción y administración empresarias.

La financiación de la pequeña y mediana empresa necesita pues, especial atención, atento a que la desaparición de estas empresas no beneficiaría a nadie, produciendo una elevación del índice de proleterización, contribuyendo / así a una mayor proliferación de las prácticas monopolísticas que condicionan sistemas económicos en pugna con los principios Cristianos que deben conformar la sociedad en que vivimos. Así la solución a los problemas financieros de las artesanías y pequeñas empresas basadas en el alto costo de los préstamos que configura un principio de imperfección en el mecanismo financiero, en especial en las economías insuficientemente desarrolladas, consiste en ampliar y mejorar los servicios del crédito. La ampliación de las fuentes del crédito se verifica en el establecimiento de instituciones oficiales especializadas en el financiamiento (la intervención del Estado en la protección y fomento de este tipo de empresas tiene un / sentido que trasciende lo económico y penetra en lo social) y en la creación de incentivos para los bancos privados, a fin de que extiendan sus operaciones, debilitando así la posición monopolista de los prestamistas privados, lo que reducirá / los intereses excesivos que cobran por el crédito que conceden y además condicionando la posibilidad de un régimen de cooperación integral.

Política: El criterio de concentración del poder económico, de suyo principio individualista, fija un proceso que conduce a la ampliación de las unidades de producción industriales a su agrupación bajo una dirección única considerando las ca-

pacidades de producción como toda clase de creación de valores, lo que apareja el proceso de poder económico acantuado en las grandes empresas con detrimento de / las pequeñas y medianas que no pueden ampliar su capacidad de producción en la misma medida.

Su gran influencia en relación al mercado, vinculado ello al / comportamiento dinámico de la competencia cuyo grado de perfección es muy diferente al expuesto en la teoría de la competencia, en lo básico esta diferencia se verifica en las estructuras de mercado, que se verán influenciadas por el predominio económico de las grandes. En el orden de la "economía social de mercado" deben evitarse las limitaciones a la competencia, controlando monopolios y todas las formas de mercado que traban la misma, base del progreso técnico y económico.

Deben buscarse condiciones de partida similares para todos los participantes en el mercado, evitándose la concentración del poder en la economía. La política de competencia perfecta no es la más indicada evidentemente, atento a cierta inelasticidad para ser aplicada a las empresas, debiéndose orientar una política de fiscalización y control sobre las mismas que asegure a las distintas dimensiones empresarias iguales condiciones de partida para hacer efectiva la posibilidad de una competencia dinámica. La incidencia se observa en varias facetas de / importancia y acumuladas entre sí en cierta forma, como ser: la concentración de / capitales con una orientación genérica hacia las grandes empresas, las que en cierta medida y en conjunto pueden unidas por intereses de grupo presionar y verificar decisiones de orden político, y la concentración humana motivadas en el requerimiento de las zonas industriales, generalmente su absorción masiva se orienta a la gran industria. Obsérvase aquí la posibilidad de la presión político sindical como factor de poder, en determinadas áreas territoriales y su implicancia en el orden nacional. Es evidente de lo expuesto dos secuencias inmediatas como la vinculada a los movimientos migratorios internos que en la mayoría de los casos sumergen en la

desolación y despapitalizan amplias áreas de un país y el proceso del industrialismo que por medio de los adelantos tecnológicos y la automatización de su producción / conforman altos rendimientos (con la disminución de los costos y una feroz lucha por el predominio en el mercado) llegan al desplazamiento de la mano de obra (no considera la especialización, el trabajo lo cumple la máquina) con la amenaza real de desocupación, en donde en no todos los casos es compensada o encuentra ajuste a corto plazo. El hombre abatido por la máquina en su doble faz: material, con la posibilidad de su desocupación, reemplazado por la máquina; moral, desvirtuada su espiritualidad en el trabajo, no es dueño de la iniciativa creadora e inclusive en / conjunto con la primera secuencia se produce el disloque de la pauperización y la desesperación en su responsabilidad familiar. Así se aprecia que junto a la firme política de racionalización empresaria, los movimientos obreros verifican una situación de impacto y reacción, en donde se desarrollan y organizan presionando como factores de poder. La legislación en la materia, inclusive las fuerzas progresivas de la democracia burguesa, sostienen la acción de las organizaciones obreras y se abandona la política de la no intervención del Estado en la materia. Como estrategia política debería fincarse la creación de un número suficiente de nuevas oportunidades de empleo manteniendo un equilibrio con el incremento de la mano de obra, atendiendo las circunstancias de desempleo o subempleo. Es indudable la existencia de grupos subordinados que acumulan tensiones verificadas a través de diferencias o discriminaciones de índole económica y social o basadas en otras circunstancias, sean ellas en un alto nivel de aspiraciones o ideales motivados en su tradición, su situación económica, su grado de instrucción o bien que no le sea posible superar la subordinación a través de las actividades tradicionales o que pueda aumentar su poder a través de la acción económica. Es evidente que el desarrollo / hacer de la capacidad política debe funcionar un sistema que permita el desarrollo orgánico de los diferentes sectores de la economía permitiendo verificar una flexibili-

dad en la movilidad social en un marco de armonía social y espiritual. En las comunidades industrializantes los grupos de trabajadores poseen la suficiente fuerza anímica y estratégica para afectar la producción vital a corto plazo y el ritmo de desarrollo económico a largo plazo. Así los trabajadores industriales y sus organizaciones son un elemento de preocupación clave en los procesos políticos de toda nación industrializante. Las concentraciones urbanas por regla general de posición más cómoda y con mayor grado de instrucción que las rurales pueden transferir la fuerza de su estrategia económica al campo político, de donde las organizaciones de trabajadores industriales son de importancia decisiva para toda elite industrial y en donde existiendo elementos rivales en pugna por el control y por dar forma al proceso de industrialización, dichas organizaciones se convierten en el objeto de una aguda competencia por dominar y establecer los acuerdos necesarios.

En el caso del desarrollo económico se tiende a producir una división destacada en las cuestiones del conflicto industrial entre el lugar de trabajo y la comunidad mayor, las que pueden orientarse hacia la dirección de empresas, hacia la comunidad y a la autoridad política. Las formas de protesta dominantes son en gran parte reacciones individuales y de pequeños grupos en el caso de los trabajadores no integrados o semi integrados, mientras que asumen la forma de réplicas organizadas en el caso de trabajadores específicamente integrados.

Así el movimiento obrero frente al proceso más avanzado de la industrialización como es la automatización, adquiere conciencia cada vez más clara de su sentido político implícito.

Es en este momento cuando el vínculo que el obrero mantiene con la sociedad se halla tenso y amenaza disociarse, surge de ello la necesidad de que el obrero abandone la relación de subordinación absoluta respecto a la sociedad, siendo entonces preciso que la clase obrera establezca una relación activa con la estructura económico social en su conjunto y produzca la insistencia en el aspecto

político de sus reivindicaciones.

El proceso de emigración de las masas a la gran urbe generalmente expelidas por las deficiencias de las estructuras agrarias más que por la // atracción del sistema industrial incipiente, crea el problema de la urbanización que deberá orientarse hacia la creación de ocupaciones industriales capaces de absorber los excedentes de las masas agrícolas. Sin duda, de lo expuesto se observa la posibilidad de eventos de orden político gremial que provoquen o configuren situaciones que quiebren la institucionalidad y el orden de un país, de allí que sea función del Estado en que velando por el "status" armónico y la paz social / condicione los elementos necesarios para evitarlo. Así se tratará de afinar la población, evitando en lo posible los movimientos migratorios masivos, paralizantes del ordenamiento económico de amplias zonas o regiones de un país. Debe pues abocarse a la tarea de efectuar las inversiones de costo social fije necesarias, apuntalando las industrias tradicionales, modernizándolas, creando nuevas oportunidades de empleo, descentralizando industrias, creando mercados regionales o ampliando los existentes, elevando la renta regional y de suyo la nacional, en suma, orientando el desarrollo de las economías regionales.

Dentro de las consideraciones expuestas precedentemente, el papel de real significación que deben desempeñar las pequeñas empresas y artesanías locales, las que adaptándose a las estructuras económicas y sociales de las áreas comprometidas, pueden representar la salida a la encrucijada de su estancamiento y la base para su evolución orgánica en el futuro inmediato, con la eliminación radical de los problemas sociales y políticos que aparejan las grandes concentraciones humanas, masificadas material y espiritualmente, con el agravante de las serias tensiones que pueden engendrar, condicionando su acción como factor político con / la posibilidad de la ruptura del orden institucional y la paz social de la comunidad.

Social: La existencia de las clases sociales no puede ponerse en duda porque responde a una ley natural de diferenciación humana que ha existido siempre en las sociedades antiguas o en las modernas. Las clases sociales tienen su origen en factores individuales y sociales, psicológicos y económicos, estando fundamentados no sólo en la naturaleza humana que produce hombres bien desiguales, física, intelectual y moralmente, sino también en la esencia misma de la sociedad, que siendo un organismo moral presupone una diferenciación de elementos y un orden jerárquico entre los mismos, de todo lo cual resulta la armonía social. Las clases medias fueron definidas ya en la antigüedad por Platón y Aristóteles que preconizaban un régimen social basado en el enriquecimiento moderado de los ciudadanos que no comprometiera la moral individual ni el buen orden del Estado. La posición de la Iglesia Católica Romana promueve la exaltación de las clases medias no sólo por la creación de los gremios y cofradías sino por la acción de la elevación del proletariado al rango de productor independiente mediante el acceso de aquél a la propiedad. La escuela escolástica con su doctrina ética de la moderación y del justo medio, permite orientar a los seres humanos a una forma de comportamiento que sometiera los bienes temporales al bien social común y al supremo fin humano, propugnando una consideración social que no adoleciera ni de pobreza ni de riquezas extremas y en la que nadie careciera de un bienestar decoroso y de un mínimo de bienes temporales. Así la Iglesia Católica Romana ha brindado sólido y justo apoyo a las clases medias poniendo de manifiesto los graves peligros que trae aparejada la concentración capitalista y la proletarización de los grupos sociales medios, siendo la salida una sociedad que descansa sobre una base bien equilibrada constituida fundamentalmente por los propios artesanos y los productores autónomos. Debe tratarse de evitar la separación del capital del trabajo, reconstituyendo y conservando el oficio libre, el patronato modesto pero independiente así como el dominio de la autonomía en el trabajo y la familia, evitando una sociedad llena de peligros en la que no existiera más que

dos grandes categorías: acaudalados y proletarios. Así debemos señalar el valor / educativo y moralizador de la pequeña industria y del pequeño comercio independiente en donde la prosperidad de una nación no se mide por la simple acumulación de / capitales que pueda poseer un pequeño número de ciudadanos acaudalados, sino por una distribución equitativa de la fortuna y por la existencia del mayor número posible de habitantes que posean un pequeño haber que sea la recompensa de su labor y la seguridad para su vejez. La clase media tiene gran valor nacional de carácter social y no sólo por su posición intermedia que la convierte en elemento de unión y equilibrio de las clases restantes, sino porque al ser una clase abierta establece una transición y un cambio con las mismas incesantes, atenuando sus efectos.

La función moderadora de las clases medias en cuanto a las tensiones sociales es trascendental como factor de morigeración en materia económico social. El propietario independiente debe hacer grandes esfuerzos para lograr sus objetivos empresarios y no siempre obtiene los resultados apetecidos. En la Artesanía es importante la fuerza estimulante de las profesiones independientes, generalmente si las empresas independientes se hallan diseminadas preservan la persistencia de una economía libre de mercado, en donde deben existir elementos económicos estimulantes y sociales compensadores, buscando la corrección de los mismos de no existir. Así es tarea urgente de la humanidad tomar conciencia de la necesidad de rehabilitar valores hoy subvertidos; Pío XII enseñaba que la sociedad humana no es una máquina ni se la debe convertir en tal aun en el campo económico. Debe de instaurarse definitivamente en la aportación de la persona humana y en la individualidad de los pueblos como un apoyo natural y básico del cual hay que partir para tender al fin de la economía pública para asegurar la satisfacción permanente en bienes y servicios materiales encaminados a su vez al incremento de las condiciones morales, culturales y religiosas. Es por demás evidente que la conformación de las / clases medias económicas poseen el sentido humano de la realidad económica las que

actualizadas en las técnicas se orientan al servicio de los grandes fines humanos de la economía.

Así artesanos, productores autónomos y pequeñas empresas industriales o comerciales conforman en su gran mayoría la estructura socio económica de las clases medias, en donde se cimentan tradicionalmente el esquema social de occidente configurando con su permeabilidad (elasticidad social) un todo armónico contribuyendo a asegurar la paz social. El desarrollo económico en su faceta de / desproletarización de las masas debe asegurar las estructuras medias como base para el cumplimiento de sus fines sociales. Así el Estado es el principal responsable de condicionar las circunstancias necesarias a los fines precedentemente expuestos. Es el costo social y no el individual el que debe prevalecer en el ordenamiento de la economía de los pueblos. Así es necesario que el empresario privado afronte un costo más alto y que el consumidor pague un precio mayor, si ello sirve para impedir la desaparición que ocasionaría una carga mayor para la colectividad. El criterio inspirador de la política social debe ser invocado también en defensa del artesanado, la pequeña industria y la cooperativa cuyo declive por obra de concurrentes poderosos sería realmente dañoso, ello en consideración a que la eliminación de los obstáculos a la concentración de la riqueza destruirá evidentemente la resistencia contra la tendencia a la proletarización y se llegaría a la masificación del trabajo. No podemos considerar sería la circunstancia de que la exigencia de tutela al artesanado, pequeña industria y cooperativa sea un índice de gestión antieconómica. Se fija la necesidad de compensar las enormes ventajas de que gozan las grandes empresas, más que el acuerdo de privilegios especiales, reparando omisiones injustificadas.

De significación son las consideraciones de que el gigantismo industrial con el desarrollo de la tecnocracia y sus procesos de automatismo en la producción, si bien por un lado pueden habilitar a las pequeñas empresas a la com-

petencia de mercado por otro pueden crear problemas de envergadura socio económica, subvirtiendo el espíritu creativo del hombre que consideraba su trabajo un arte, / circunstancias éstas que la pequeña empresa y artesanías pueden superar dando cierta y eficaz acogida a los elevados valores desplazados por el proceso del gigantismo industrial.-

T E S I S

Ubico en el desenvolvimiento de las artesanías y pequeñas empresas cuatro aspectos concomitantes, que de suyo marcan una clara y terminante incidencia en el proceso de la elevación socio económica de amplios sectores de la comunidad, los más débiles económicamente, y que concretamente son:

ECONOMICOS: Observamos dos facetas trascendentes en las cuales se desenvuelve la actividad de las pequeñas empresas y artesanías en la economía moderna, verificándose las mismas a través de los procesos de complementaridad o de especialización.

Así las consideraciones de costos, productividad y mercado, las de mayor importancia en el marco económico, conforman las bases más importantes de los procesos indicados más arriba.

En la actividad derivada de la producción complementaria de la gran industria, debemos tener en cuenta que en la relación de costos considerados a través del proceso de complementaridad la pequeña empresa logra los efectos buscados, menor costo, siendo potencialmente capaz de incrementar la producción, logrando tal finalidad mediante medidas orientadas hacia la mejor utilización de la planta y equipo, que puede desenvolverse en la mayoría de los casos sin mayores gastos de capital fijo y de personal, mejorando las técnicas de administración empresarial adaptando al proceso productivo los adelantos tecnológicos y logrando las facilidades financieras necesarias para su desenvolvimiento en condiciones de // "gran escala".

Lo expuesto permite utilizar más eficazmente todos los medios de la producción lo que aparejaría la posibilidad de elaborar una mayor cantidad de bienes y servicios (reparación y conservación) al más bajo costo posible logrando aceptables índices de productividad. En este proceso de complementaridad puede verificarse la correlación mediante acuerdos entre pequeñas y grandes empresas, utilizándose en ciertos casos el régimen de subcontratación como status de relación.

Esta situación permite alcanzar cierta dinámica productiva en donde pueden inclusive presentarse posibilidades de fusión de unidades excesivamente pequeñas o concretarse acuerdos cooperativos que logren una mayor eficacia de conjunto (fraccionamientos industriales) lo que facilitaría la creación de nuevos empleos con una mayor adaptación al escaso capital existente y una mayor dispersión geográfica del proceso industrializante.

En su función de mercado y en particular con el advenimiento / del gran mercado o de la ampliación de los existentes, las pequeñas empresas deben adaptarse en su estructura como en su carácter económico y social y en sus sistemas de producción en relación a las nuevas condiciones que impone una sociedad en proceso industrializante. El Estado debe aquí condicionar una sana competencia, / fiscalizando las distintas dimensiones empresarias, asegurando similares condiciones de partida, realizando las reformas tributarias que faciliten a las pequeñas empresas y artesanías la formación de su capital. Debe de tenerse en cuenta que la reconversión industrial no es instantánea, jugando aquí el factor tiempo como elemento catalizador que permite el ajuste de las estructuras productivas pequeñas a las necesidades del mercado, circunstancia ésta muy digna de ser tomada en consideración, atento a la flexibilidad y poder de adaptación de las pequeñas empresas.

En su actividad como empresas dedicadas a la producción altamente especializada tengamos presente que la ley de producción en "gran escala" tiene sus límites, no configurando siempre ser la más apta para satisfacer las necesidades. Existe un amplio campo de las actividades adecuado al accionar de las pequeñas empresas y artesanías en donde el principal apoyo de las mismas no se halla radicado en su menor costo de producción y por lo tanto en una mayor movilidad de los precios de oferta, así la reserva determinante de este tipo de empresas y / para estos casos reside en la competencia cualitativa. La consideración de calidad y servicio son fundamentales para las pequeñas empresas y artesanías variando sus

ofertas y enriqueciendo sus formas. Aquí la producción se ajusta a la demanda, generalmente sobre pedido. Este tipo de empresas tradicionales requiere más bien reducido capital, atento a que el valor de sus productos depende más de la destreza del artesano que de los instrumentos y materiales que emplea.

Así las pequeñas empresas se hallan en mejor situación para satisfacer demandas especializadas o individualizadas, explotando un mercado de pequeña dimensión o en aquellos que requieren frecuentes y rápidos ajustes a causa de variaciones en la moda.

Ambas fases en las que desarrolla su acción la pequeña empresa y las artesanías locales son de gran importancia en el proceso de evolución económica que viene apreciándose en el presente siglo en las naciones civilizadas del mundo. Así la evolución económica no depende únicamente de la gran industria para una expansión sana y beneficiosa, debiendo abarcar desde el punto de vista socio económico varios sectores, gran industria, pequeñas empresas, agricultura, etc. En la política de expansión económica las pequeñas empresas y artesanías presentan reales ventajas ya que no sólo proporcionan empleo a gran número de trabajadores en el lugar mismo de donde son originarios, sin necesidad de traslado a otras // áreas, no necesitando en principio capitales considerables, alcanzando los recursos del área, sin necesidad de mucho personal dirigente, de gran significación en donde son escasos estos elementos de la producción. Por otra parte la experiencia acumulada de años, fincada en las tradiciones artesanales representan un sedimento de gran valor. De la relación económico social de las pequeñas empresas, observamos que puede ser más interesante que el afincamiento precipitado de grandes conglomerados industriales, más impresionantes pero que por lo general absorben mucha mano de obra rural ocasionando serios desequilibrios.

El incentivo promovido por las artesanías y las pequeñas empresas contribuirá a mantener precisamente el equilibrio entre el desarrollo económico de

las zonas rurales y las urbanas, evitando la emigración rural, creando posibilidades de empleo y constituyendo el medio más apropiado para mantener el equilibrio / demográfico de ambas zonas, llevando a cabo producciones en que no se resienta la economía nacional y cuyos métodos de elaboración no exijan grandes capitales y // brinden ocupación intensiva. Así las pequeñas empresas no están condicionadas a / desaparecer como consecuencia de la evolución industrial, sino que tienen su puesto en la economía moderna. Tienen funciones propias, atento a que responden a necesidades individualizadas que pueden satisfacer mejor que cualquier otra y de conjunto como las de la complementariedad industrial. Si bien puede considerarse que / en los países en vías de desarrollo se presentan limitaciones de capital, dificultades en las comunicaciones y transportes, deficiente formación profesional, etc. las pequeñas empresas y artesanías locales pueden desempeñar en el desarrollo económico un papel relevante con la economía en el empleo del capital (escaso) y con la acumulación de fondos que de otra manera muy posiblemente hubiesen estado improductivos.

FINANCIERAS: El problema del financiamiento en sí, se presenta en función del / riesgo en que se incurre en la concesión de un crédito a empresas de pequeña dimensión, carentes por lo general de garantías reales o personales suficientes a juicio de los concedentes o de conformidad con las disposiciones legales en materia de // crédito, lo que origina la necesidad de presentar en consecuencia sólidos avales y soportar las derivaciones de las altas tasas de interés y los términos astringentes del préstamo.

La mayoría de las demandas insatisfechas de las pequeñas empresas y artesanías derivan de las necesidades de fondos de inversión a largo y medio plazo para financiar instalaciones de planta, sea en su ampliación y/o reposición, o en otras palabras la necesidad de ampliar la estructura de capital para ajustarla

a la dinámica productiva, derivado ello de la insuficiencia de capital propio. Sin bien es de importancia pero no alcanza la dimensión del primero, es de considerar la necesidad de capital circulante o de explotación que por regla general es de carácter estacional, el mismo en alto porcentaje es cubierto por la banca comercial y prestamistas comunes.

Son notorias las diferencias existentes en el enfoque del financiamiento conforme se trate de países desarrollados con una estructura industrial y financiera sólida y los países subdesarrollados. Ello nos indica que en los primeros existen un conjunto de instituciones privadas, públicas y semipúblicas, cuya operativa para las pequeñas empresas por lo general es similar a la concedida a las grandes empresas, mientras que en los últimos las funciones de este tipo están a cargo de instituciones públicas con altos costos operativos. Se observa en la materia un gran avance de la financiación pública que crece en mayor proporción que la privada, debido a las grandes oportunidades de inversión que se han venido creando por los bancos de inversión públicos, derivado ello de la gestión de los grandes organismos públicos canalizadores de ahorros y que tienen importancia decisiva en los procesos de desarrollo económico e industrial del siglo XX. Ahora bien, la existencia de entidades encargadas de promover el establecimiento o facilitar el capital a las empresas industriales de una manera especializada y a los fines de impulsar determinadas actividades se verifica indistintamente en países desarrollados o subdesarrollados con la diferencia de que por lo general en los primeros estas instituciones tienen una mayor capacidad para cumplir las funciones crediticias (capital abundante; requisitos técnicos convenientes y ambiente económico propiciatorio para las inversiones). En los países subdesarrollados tales condiciones no existen y se hace necesario que surjan entidades de fomento, allí el capital es escaso y se necesita una acción premeditada y enérgica para estimular los ahorros canalizándolos hacia las actividades productivas. Se carece de un mercado de capita-

los organizado y el sector privado no es capaz de presentar garantías para el logro de préstamos del exterior. Así la necesidad de instituciones especializadas que puedan suprimir obstáculos y crear estímulos. Al no poder a través de sus medios naturales la economía privada dar la seguridad necesaria en función del riesgo y del costo del préstamo, el Estado debe hacerlo, representando los intereses de la colectividad, reforzando al sector privado con un criterio de bienestar general y aplicando los fondos en líneas de alta prioridad social aun sean de rentabilidad poco atractiva, pero consolidando un real incremento de la productividad. Así la creación de Institutos especializados, Bancos de Fomento y la aplicación de medidas como exenciones tributarias y subsidios, se verifican a mérito de beneficiar las actividades a desarrollar por los sectores económicos comprometidos. El Estado debe darle cierta autonomía a los organismos creados, fijando un estatuto especial a los efectos de determinar las condiciones y garantías que deben asistir al crédito, evitándose en la aplicación de la política crediticia toda presión política. En virtud de lo expuesto es que se crearon Corporaciones Financieras de propiedad conjunta destinadas al desarrollo de ciertas áreas subdesarrolladas. Debe asegurarse una política financiera a plazos prudentes (en especial a largo y medio plazo) con tasas reducidas de interés, facilitando el desarrollo del proceso productivo y el saneamiento de las haciendas prestatarias. Los Bancos de Fomento que aparecen luego de la segunda Guerra Mundial (1945) con la finalidad de movilizar ahorros, espíritu de empresa y conocimientos prácticos, operan con altos costos por regla general, y si bien es necesario cubrirlos, el objetivo no es entrar en competencia con otro tipo de instituciones, sino completar el sistema crediticio en las áreas deprimidas con miras al desarrollo industrial.

Las instituciones financieras privadas en cierta medida pueden disminuir el riesgo en el incumplimiento del reembolso de los préstamos efectuados, distribuyendo entre ellos y el Estado, o entre ellos y otros grupos de pres-

tanistas o por la incorporación del seguro a este tipo de operaciones financieras.

El crédito a corto plazo generalmente vinculado a las necesidades estacionales de capital circulante y movilizado en la mayoría de los casos por la banca comercial, en principio es más asequible a la pequeña empresa y artesanías, pudiendo canalizarse comercialmente a través de los plazos otorgados por los proveedores para el pago de los materiales facilitados y por los créditos bancarios / motivados en el descuento de documentos, giros en descubierto, operaciones con letras de cambio, etc.

No menos significativa es la creación de asociaciones cooperativas que constituyen un medio de ayuda de real importancia para las pequeñas empresas y artesanías locales a efectos de solventar los inconvenientes derivados de su pequeño volumen, pudiendo permitirles realizar economías dimensionales y reforzar su posición en el mercado. En este orden las posibilidades crediticias en el fomento de las comunidades más atrasadas se fortalecen más acentuadamente con el movimiento cooperativo, que sin duda configura un elemento de concordia social, satisfaciendo la justa jerarquía de los valores morales. Así el crédito que mejor se / adaptaría a la artesanía es el cooperativo, basado en la garantía solidaria de los socios y en las consideraciones personales que permiten obtener los fondos a un / costo más reducido para el desarrollo de las pequeñas producciones a un plazo más razonable de reembolso. La cooperación debe de considerarse como un elemento de la organización económica que debe de facilitar la agrupación de los económicamente / débiles, derivándose a los sectores que se basan en la empresa familiar, con la / particularidad de adaptarse a las condiciones más diversas, reuniendo los escasos capitales, facilitando la agrupación de los interesados, asumiendo responsabilidades y ajustándose a las estructuras económicas, al funcionamiento de la producción y a las nuevas situaciones que se presenten, determinadas por los progresos de la ciencia y de la técnica como por las exigencias cambiantes y las preferencias de

los consumidores.

Esta organización económica debe ser el resultado de la libre / colaboración de los hombres y de la agrupación de sus asociaciones, actuando el / poder público como coordinador a los efectos de verificar una política económico financiera que favorezca la cooperación activa de todos y el incremento de la producción de las empresas, fuente directa de la renta nacional, promoviendo el desarrollo productivo en función del progreso social.

Resumiendo los aspectos expuestos señalaré que la financiación de la pequeña empresa y de las artesanías locales necesita especial atención, puesto que la desaparición de estas empresas no beneficiaría a nadie, produciendo la / elevación del índice de proletarización y favoreciendo la proliferación de las // prácticas monopolísticas condicionantes de sistemas económicos en pugna con los / auténticos principios cristianos que deben conformar la sociedad en que vivimos.

La solución al problema financiero de las pequeñas empresas y / artesanías derivado del alto costo de los préstamos que en principio configuran / una imperfección del mecanismo financiero, debe hallarse en la ampliación y mejoramiento de los servicios de crédito. Deben ampliarse las fuentes de crédito a través de la incorporación al sistema financiero de Instituciones Especializadas, del ordenamiento de un sistema cooperativo integral y de la creación de incentivos para los bancos privados que sirvan para la extensión de las operaciones, sea para conformar la necesidad de capital fijo o de explotación, tratando de que se verifique una conveniente capilaridad financiera, que lleve inclusive a debilitar en // cierta medida la posición monopolista de los prestamistas privados, aparejando la posibilidad de la reducción de los intereses excesivos y atenuando las condiciones emergentes del otorgamiento de los créditos..

POLITICAS : La concentración del poder económico conducente a la ampliación de las unidades de producción y a su agrupación bajo una dirección única apareja el proceso del gigantismo industrial. Este ha traído paralelamente una serie de abusos en / donde ha prevalecido el que cuenta con mayor poder económico, fijando el impacto // que ocasiona en réplica la reacción motivada por los subordinados a dicha situación. Las grandes concentraciones humanas absorbidas por el gigantismo industrial crean / como contrapartida la posibilidad de la presión político sindical, generalmente las ubicadas en los centros urbanos con una posición más cómoda y mayor grado de instrucción transfieren la fuerza de su estrategia económica al campo político, como un nuevo factor de poder cuya finalidad es la defensa de sus intereses de clase.

Las áreas de concentración absorben la mano de obra de sus manufacturas de otros sectores de la economía, especialmente el agrario. Esa movilización migratoria con la desecapitalización de extensas zonas provoca serios desajustes estructurales socio económicos (moviliza por regla general a los hombres más / capacitados y ambiciosos). También se debe considerar la posibilidad de que el proceso industrializante en virtud de sus adelantos tecnológicos (especialmente la automatización) llegue en cierta medida a crear una amenaza de desocupación. Así el proceso tecnocrático rebasa al ser humano en su consideración material a través de / una mayor producción por tiempo empleado y moralmente al ser abatido en su faz creadora y artística, sumiéndolo en una depresión anímica y creando inclusive un estado psicológico de carácter colectivo con alcances difíciles de preveer.

Las circunstancias expuestas precedentemente y que configuran / las bases del impacto y la reacción de los factores de poder político sea éste determinado por la concentración del poder económico y/o sindical y que pueden motivar eventos que engendren tensiones en las cuales el orden institucional y la paz social sea quebrada verifican la necesidad de que el Estado condicione los elementos necesarios para evitarlo.

De esta forma deberá afinar la población evitando los movimientos migratorios masivos, paralizantes del ordenamiento económico de amplias regiones de un país. Así concretará las inversiones en costo social fijo necesarias para afinar las actividades a desarrollar en dichas zonas apuntalando las industrias tradicionales, modernizándolas, pudiendo de esta forma abrigar la posibilidad de ampliar los mercados, aumentar el índice de ocupación, elevar la productividad y la renta regional. Es fundamental el papel a desempeñar en este proceso por las pequeñas empresas y las artesanías locales, las que por su flexibilidad de adaptación a las estructuras económico sociales de las áreas comprometidas pueden representar la salida a la encrucijada del estancamiento y la base para su evolución orgánica en un futuro no lejano eliminando de suyo los problemas originados en las tensiones socio políticas que aparejan las grandes concentraciones humanas en el proceso industrializante.

SOCIAL : Es notorio que las clases sociales tienen su origen en factores individuales y sociales, psicológicos y económicos, estando estructurados no sólo en la naturaleza humana que produce seres desiguales, física, intelectual y moralmente sino en la esencia misma de la sociedad que siendo un organismo moral presupone una diferenciación de elementos y un orden jerárquico entre los mismos de todo lo cual emerge la armonía social. Debe promoverse la exaltación de las clases medias no solamente a través de la creación de los gremios y cofradías como fuera en la antigüedad, sino por la acción de la elevación del proletariado al rango de productor autónomo mediante el acceso a la propiedad, asegurándole un mínimo de bienes temporales.

Ante el peligro de la concentración capitalista y la proletarianización de los grupos sociales medios, debe buscarse una salida y esta es una sociedad que descansa sobre una base bien equilibrada constituida fundamentalmente por

los oficios artesanales y los productores autónomos. Se logra así un "status" entre capital y trabajo que evite su separación, conservando el oficio libre, así / como la autonomía en el trabajo y la familia, salvando el desencuentro social entre acaudalados y proletarios. La prosperidad de una nación no puede medirse por la simple acumulación de capitales que posea determinado sector sino por la distribución equitativa de la riqueza y por la existencia del mayor número posible de habitantes que poseen un pequeño haber que les asegure una vejez decorosa y tranquila. No puede considerarse seria la circunstancia de que la tutela de la pequeña empresa y artesanía represente un índice de gestión antieconómica. Así en determinadas situaciones es necesario de que el empresario afronte un costo más elevado y / que el consumidor pague un precio mayor, si ello sirve para impedir la desaparición que ocasionaría una carga mayor para la comunidad. Debe fijarse la necesidad de // compensar las enormes ventajas de que gozan las grandes empresas más que la concesión de privilegios especiales a las empresas menores, reparando omisiones injustificadas. Es de enorme significación la relevancia del valor educativo y moralizador de la pequeña empresa y artesanía.

Así artesanos, productores autónomos y pequeños empresarios industriales y/o comerciales y de servicios, conforman en su gran mayoría la estructura socio económica de las clases medias, base angular del esquema social de Occidente que configura con su permeabilidad social un todo armónico, contribuyendo a asegurar la paz social..

Sintetizando, considero la posibilidad de la elevación socio económico de las clases populares a través del afincamiento de las artesanías y las pequeñas empresas, que deberán desarrollar una acción:

1º - ECONOMICA: en su doble faz por especialización orientada a un mercado de demanda individualizada o por complementariedad en la producción de gran escala, ligada por regla general a la gran industria por medio de un régimen de subcontratación.

2º - FINANCIERA: Base fundamental, en cuanto a la existencia y proyección de las artesanías y pequeñas empresas en su acción de desproletarización de las masas, / abriendo sólidas rutas de progreso y bienestar económico y social a través de la gestión individual o conjunta de institutos especializados con coparticipación Estatal, por la fijación de un régimen de cooperación integral o por vía de medidas de ordenamiento financiero que permitan a la banca privada actuar sin las reservas / actuales en favor del crédito al pequeño productor autónomo.

3º - POLITICA: En su función de localizar los movimientos migratorios, causantes de desajustes estructurales, el Estado debe financiar inversiones en costos social fijo, a los efectos de evitar la concentración del poder económico y sindical en las áreas urbanas, con los peligros de tensiones políticas y sociales que subvertan el orden institucional descentralizando así el proceso industrializante, especialmente en países subdesarrollados, escasos de capital (precisamente es aquí // cuanto más se nota el aporte financiero expuesto en el apartado 2º) y de la mano / de obra especializada, imponiendo el programa expuesto por la vía del desarrollo / artesanal y de las pequeñas empresas que son las/más se ajustan para una solución al caso planteado.

4º - SOCIAL : Mediante el desarrollo de las clases sociales medias, basadas en / los productores autónomos y pequeños empresarios que aseguran un proceso de conformación social flexible que permite el ascenso de las clases más débiles, econo-

nicamente consideradas, a estratos superiores y atenúa el descenso de las clases superiores en el caso de que se produzca, fijando un equilibrio social que evite tensiones y facilite a los integrantes de la comunidad la posibilidad de un auténtico bienestar promoviendo la paz social.-

oooo00oooo

B I B L I O G R A F I A

L I B R O S

- 1) O.I.T. : "Al servicio de la pequeña industria" - Ginebra 1961.
- 2) FRIEDMAN G. : "Problemas humanos del maquinismo industrial" - Editorial Sudamericana. Buenos Aires 1959.
- 3) POLLOCK F. : "La automatización" - Editorial Sudamericana. Buenos Aires 1959.
- 4) VITO F. : "La reforma social - Ediciones DOSEME, Buenos Aires 1960.
- 5) FRIEDMAN G. : "El trabajo desmenuzado" - Editorial Sudamericana, Buenos Aires 1958.
- 6) HARRINGTON M. : "La cultura de la pobreza en los EE.UU." - Fondo de Cultura Económico - México 1963.
- 7) KERR C. - DUNLOP J.T. - HARBISON F.H. - MYERS C.A. - "El industrialismo y el hombre industrial" - E.U.D.E.B.A. Buenos Aires 1963.
- 8) LIPSET S.M. y BENDIX : "Movilidad social en la sociedad industrial" E.U.D.E. B.A. Buenos Aires 1962.
- 9) MEINVIELLE J.R.P. : "Conceptos fundamentales de la economía" De nuestro tiempo - Buenos Aires 1953.
- 10) FERNANDEZ SANCHEZ PUERTA F. : "Las clases medias económicas" - Instituto Balmes de Sociología - Madrid 1951.
- 11) B.A.C. : "Colección de Encíclicas Sociales y Económicas" - Madrid 1963.
- 12) NACIONES UNIDAS: "La ciencia y la tecnología al servicio del desarrollo" Industria Tomo IV - Buenos Aires 1965.
- 13) GROSS H. : "Pequeña empresa y gran mercado" - DEUSTO, Bilbao 1962.
- 14) DEUSTO : "La pequeña y mediana empresa ante el Mercado Común" Simposio realizado en la ciudad de Bilbao en 1963. Editorial DEUSTO Bilbao 1963.
- 15) BOSKEY S. : "Bancos de Fomento industrial. Problemas y Políticas" CEMLA - México 1961.
- 16) LEWIS W.A. : "Teoría del desarrollo económico" - Fondo de Cultura Económico, México 1959.
- 17) NACIONES UNIDAS : "El proceso de industrialización en América Latina" - México 1965.
- 18) WINSEMIUS A. y PINCUS J.A. : "Métodos del Desarrollo Industrial" - Barcelona 1963 - Editorial Sagitario.

- 19) CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES DE LA SANTA CRUZ DEL VALLE DE LOS CAIDOS: "La empresa artesana y cooperativa a la luz de la Doctrina Social Católica" - Editorial Aguilar, Madrid 1963.
- 20) BERGLIER G. - SCHMIT J. y OTROS : "También la pequeña empresa tiene porvenir", Editorial Sagitario, Barcelona 1964.
- 21) UNIVERSIDAD DE COLUMBIA : "Banking Systems" - Columbia Press, Columbia 1954.

R E V I S T A S

- 22) SUAREZ FRANK E. : "Problemas de la pequeña y mediana empresa" - Revista Técnica Bancaria, Abril-Junio 1964.
- 23) DI TELLA T. : "El proceso político y social de la industrialización" - Revista Desarrollo Económico Buenos Aires Octubre-Noviembre 1962.
- 24) O.I.T. : "La artesanía y las pequeñas industrias en los países de Asia. Posibilidades de Organización cooperativa" - Revista O.I.T. Ginebra 1950.
- 25) C.E.A.L.O. NACIONES UNIDAS : "La organización y funcionamiento de las industrias domésticas y pequeñas empresas" Revista de Industrialización y Productividad - Francia, Nº 1, 1955.
- 26) TOYOROKU A. : "Relación entre las grandes y las pequeñas empresas industriales del Japón" Revista de Industrialización y Productividad Nº 2 - 1958, Naciones Unidas Francia.
- 27) MERCADO DE VALORES : "La industria pequeña y mediana en la economía mexicana" Revista del Mercado de Valores, México Nº 3, 20/1/64.
- 28) NACIONES UNIDAS : "El financiamiento de las pequeñas industrias en países insuficientemente desarrollados" Revista de Industrialización y productividad, Naciones Unidas, Nº 3, 1960 Francia.
- 29) URQUILJO DE LA PUENTE F. : "La pequeña empresa frente a un gran mercado" DEUSTO Enero-abril 1962 - Bilbao.
- 30) MERCADO DE VALORES : "Fideicomiso para el fomento de las artesanías", México Nº 25 - 24/6/63.
- 31) STEPANEK J. : "Préstamos para la adquisición condicional de equipos para contribuir a la mecanización de las pequeñas empresas" Revista de Industrialización y Productividad, Naciones Unidas Nº 1, 1955 Francia.
- 32) MERCADO DE VALORES : "El Banco Industrial de Desarrollo del Canadá", México Nº 28 - 10/7/61.
- 33) MERCADO DE VALORES : "La Corporación Financiera Industrial de la India", México Nº 2, 14/1/63.
- 34) MERCADO DE VALORES : "Financiamiento de Cooperativas Agrícolas", México Nº 40 2/10/61.

- 35) CORPORACION VENEZOLANA DE FOMENTO : "Incidencia del financiamiento estatal en el desarrollo de la industria Venezolana", Nº 8 Caracas 31/3/63.
- 36) CORPORACION VENEZOLANA DE FOMENTO : "Incentivos a la industria privada con el financiamiento y asistencia técnica del Estado", Nº 10 Caracas 15/5/63.
- 37) CORPORACION DE FOMENTO INDUSTRIAL DE SANTO DOMINGO : "La ayuda a la pequeña industria y a las artesanías", Nº 5, Santo Domingo 1963.
- 38) COBOS CARDENAS J. : "La financiación de la pequeña y mediana empresa en España"- DEUSTO Enero-abril 1962, Bilbao.
- 39) MONETA E CREDITO : "Observaciones sobre el crédito al artesanado", Roma 1954.
- 40) PARILLO F. : "Politica di sviluppo del credito all'artigianatto", Revista de Política Económica, Julio 1959, Roma.
- 41) GARVY G. : "Los problemas del financiamiento de la pequeña industria en los EE.UU." Revista del Trimestre Económico, México julio-setiembre 1958.
- 42) REVISTA DE ECONOMIA : "Fondo de fomento de las artesanías" México agosto 1962.
- 43) PERPIÑA J. : "La desproletarización de las masas como consecuencia del desarrollo económico" DEUSTO Setiembre-Diciembre 1962, Bilbao.
- 44) TALAS GAHIT : "La artesanía en Turquía" Revista de la O.I.T. Ginebra cobubre 1959.
- 45) LA LOIRE M. : "Problemes de'l artisanat européon", Revista de la O.I.T, Ginebra, octubre 1955.
- 46) LA LOIRE M. : "La pequeña industria en la economía moderna", Revista de la O.I.T. Ginebra 1955.

B O L E T I N E S

- 47) CEMLA : "Préstamos para promover la productividad industrial en la República Argentina", mayo 1962, México.
- 48) MASELLI G. : "Un banco de fomento industrial en Italia" CEMLA, México mayo 1962.
- 49) MENDEZ J.M. : "Instituciones de fomento y el papel del instituto de fomento industrial de Colombia", CEMLA, México febrero 1962.
- 50) GARCIA SABAS C. : "El fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña en México" CEMLA, México abril 1962.
- 51) FEDERAL RESERVE U.S.A. : "Small Business Financing". Corporate Manufactures" Federal Reserve Bulletin, enero 1961. Washington EE.UU.

- 52) O.I.T. : "Aumento de la productividad en las industrias manufactureras"
O.I.T. Ginebra 1962.
- 53) TILLES S. : "La productividad en los países subdesarrollados" O.I.T. Ginebra 1957.
- 54) FRANCO J. : "Productividad y desarrollo económico en América Latina" O.I.T. Ginebra 1955.
- 55) B.I.R.A. : "Reglamentación del Banco Industrial de la República Argentina para préstamos especiales para la industria y minería", Buenos Aires 1967.

MEMORIAS Y BALANCES

- 56) B.I.R.A. : "Memorias y Balances" correspondientes a los períodos comprendidos entre 1952 a 1965. Buenos Aires.
- 57) B.N.A. : "Memorias y Balances" correspondientes al lapso 1949 a 1959, Buenos Aires.
- 58) B.C.R.A. : "Memorias y Balances" correspondiente a 1956. Buenos Aires.
- 59) SECRETARIA DE ESTADO DE HACIENDA : "Censo Industrial 1954" Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Buenos Aires 1960.

oooo0oooo

I N D I C E

pág.

C A P I T U L O I

LOS PROBLEMAS INHERENTES AL DESARROLLO DE LA GRAN INDUSTRIA

1.- El Gigantismo industrial, Problemas derivados	3
2.- La Concentración industrial	14
3.- Distribución regional de las industrias	26
4.- El hombre frente al avance tecnológico	28
5.- Consecuencias político sociales	43
6.- Doctrina sobre las clases medias	57
7.- Función del estado	70

- , -

C A P I T U L O II

LA ARTESANIA Y LA PEQUEÑA EMPRESA, UNA SOLUCION A LOS PROBLEMAS DEL GI- GANTISMO INDUSTRIAL

1.- La pequeña empresa, Su estructura	74
2.- La pequeña empresa, Su definición	97
3.- La pequeña empresa, Sus problemas	109
4.- La pequeña empresa, Su significación	114
5.- La pequeña empresa, Sus medios de fomento	121
6.- Interrelaciones entre la pequeña y la gran empresa	157
7.- La pequeña empresa, Los servicios terciarios y los cuerpos inter- medios	171
8.- El orden económico social en la pequeña empresa	174

	pág.
9.- La artesanía. Su constante histórica. Perspectivas	184
10.- La artesanía. Sus problemas	207
11.- Está el artesanado llamado a desaparecer	216
12.- Política de fomento a las artesanías	218
13.- Ventajas del artesanado	226
14.- La pequeña empresa en la República Argentina	228

- . -

C A P I T U L O I I I

LA POLÍTICA FINANCIERA COMO COOPERANTE A UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA EL DESARROLLO DE LAS ARTESANÍAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1.- La estructura financiera	233
2.- Necesidades financieras	248
3.- Acción de apoyo crediticio a la pequeña empresa y artesanías	263
4.- Asociaciones cooperativas en el planteamiento financiero a la pequeña industria	293
5.- Las instituciones de fomento y su papel en la economía moderna	321
6.- Distintos medios especializados de apoyo financiero a la pequeña / industria	331

- . -

C A P I T U L O I V

LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA ECONOMÍA DEL MERCADO

1.- La pequeña empresa en la economía de mercado. Sus problemas	429
2.- La pequeña empresa en el régimen de competencia	434
3.- La comercialización en la pequeña empresa	439
4.- Características de la producción y efectos de la demanda con rela- ción al medio de las pequeñas empresas	447

- . -

C A P I T U L O V

LA PRODUCTIVIDAD COMO FACTOR DE ESTRUCTURA AL SERVICIO DEL BIENESTAR

SOCIAL

1.- Ordenamiento ¹¹ general en materia de productividad	452
2.- La productividad y la mano de obra	460
3.- La productividad en función empresaria	466
4.- La productividad al servicio del bienestar social	471

- . -

C A P I T U L O VI

LA IMPORTANCIA DE LAS ARTESANIAS Y DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DESARRO-

NO ECONOMICO E INDUSTRIAL

1.- Evolución industrial y desarrollo económico	477
2.- Importancia de la pequeña industria en el desarrollo económico	490
3.- La función económica de la pequeña industria en materia de desarrollo económico	498
4.- Repercusiones del desarrollo económico en la pequeña empresa	501

- . -

C A P I T U L O VII

C O N C L U S I O N E S

1.- Económicas	508
2.- Financieras	535
3.- Políticas	553
4.- Sociales	558
<u>T E S I S</u>	563