

Problemas industriales

CONOCEMOS perfectamente los dos límites de estabilidad que experimentan, en el curso de su desarrollo, los negocios e industrias en general:

1.º Se mantienen en un estado visiblemente floreciente o

2.º Decaen.

Por otra parte, bien vale la observación de que en algunos centros del país, prosperan, en cambio en otros, sucumben o llevan una existencia mísera. Esto puede aún observarse, no considerando las ubicaciones respectivas a lo largo del territorio, sino que aún dentro de una misma ciudad.

Se han visto casos de industrias cuya estabilidad ha sido ampliamente reconocida en el mercado y sus valores han gozado durante un gran período de tiempo de una confianza ilimitada y sin embargo, sin mediar razones visibles, han pasado a manos de otra empresa y su administración ha sido cambiada radicalmente con fuertes perturbaciones económicas perdiendo totalmente la influencia que las preconizaba como instituciones de gran porvenir, con esto restringiendo su campo industrial a un límite tal, que las ha llevado a un fracaso absoluto.

Estas razones generales, no deben detenernos en industrias de grandes capitales como negocios salitreros ni gran-

des fábricas, sino que, para una mejor apreciación de la situación, observamos industrias de escasos recursos, negocios, etc.

En líneas generales, no cabe duda que el desarrollo próspero de cualquiera empresa, descansa en cuatro principios fundamentales en los cuales concuerdan diversos autores:

1.º Ubicación con alrededores económicos y favorables.

2.º Equipo y utilaje de la planta.

3.º Organización y dirección de la planta.

4.º Departamento de expendio, etc. transportes convenientes, etc. La ubicación económica provee situaciones económicas convenientes que llevan a una producción a bajo costo, contando con centros de adquisición de materias primas a precios convenientes.

El equipo y utilaje de la planta proporciona el confort en general del personal directivo y de los operarios que constituyen un factor trascendental en el desarrollo económico de las industrias. También corresponde al equipo, el suministro de las facilidades y sistemas mediante los cuales la transformación de la materia prima se hace en forma ventajosa, procurando en este sentido superar y sobreponerse a toda competencia ajena.

En la organización y administración

descansa la utilización de todos los medios y factores enumerados tanto como la obtención de el máximo de rendimiento de la obra de mano y de la materia prima; constituye este acápite sin lugar a duda, un 50% del éxito en todo el sentido de la explotación de las industrias en general.

El departamento de ventas, expendio y fletes, se encargará por entero de todo lo concerniente al expendio y colocación de materiales.

Por otra parte, el éxito de una empresa debe basarse en 10 principios fundamentales, a saber:

- 1.º Donde debe ubicarse la planta.
- 2.º Hasta qué límite puede integrarse o concentrarse el negocio.
- 3.º De qué naturaleza se construirán los edificios que constituyan la planta.
- 4.º Cual será la naturaleza de la energía que se elija.
- 5.º Establecer el sistema más conveniente de la organización interna.
- 6.º Forma en que se manejará todo lo concerniente a obra de mano.
- 7.º Forma en que se tratará la materia prima.
- 8.º Elección del mercado para la adquisición de la misma.
- 9.º Forma en que se determinará la eficiencia del conjunto.
10. Cómo han de distribuirse los productos a los consumidores.

TEORÍA GENERAL DE LA UBICACIÓN INDUSTRIAL

En nuestro país, aventurado sería establecer un principio teórico a este respecto, pues comparativamente al lado de algunos de los grandes países industriales ocupamos un lugar relativo, pero para darnos una idea citaremos en rasgos generales la forma a que debiéramos atenernos para llegar a una ubicación

matemática de industrias y el sitio favorable para la ubicación de una industria determinada.

Por ejemplo, para un año y medio de producción de Estados Unidos de N. A., con una producción de unos 25 mil millones de dólares, debiéramos empezar por tabular los distritos respectivos dentro de los 15 de mejor producción por el orden de millones en valor de productos, así empezáramos por Nueva York con unos 3,100.000.000 seguiríamos con Pensylvania con unos 2,000 millones, Illinois con 1,500 millones, Massachusetts con 1,220 millones para llegar así al 15 avo lugar que lo ocupaba Rhode Island con unos 205 millones.

Haciendo un análisis por distritos industriales debiéramos tabular especificando:

Región. Sup. | km. cuad. Habitantes. Valor en \$ de producción.

Estos resultados trazados sobre un mapa del territorio, indicarán, naturalmente la región de mejor producción y los centros industriales más importantes.

Además de esto, se clasifican los distritos de acuerdo con su especialidad, fabricaciones textiles, material rodante para ferrocarriles, tranvías, material eléctrico, cerámicas, máquinas de coser, etc., etc. Por lo tanto se desprende, evidentemente, que influyen un sinnúmero de factores que hacen más o menos aptas algunas regiones para concentrar en ellas, fabricaciones de un tipo de productos determinado.

Las estadísticas indican cómo factores de imperiosa importancia, los siguientes, que son los que fijan la localización de las diversas industrias:

- 1.º Proximidad de materias primas.
- 2.º Proximidad de mercados.
- 3.º Energía hidráulica.
- 4.º Condiciones climatológicas.

5.º Suministro de obra de mano, centros obreros.

6.º Capitales por invertirse en industrias.

7.º Oportunidad de empezar una industria determinada.

En general, el uso ya tan extendido de las máquinas y máquinas herramientas, etc., permiten alto salario sin disminuir las utilidades. Bajo este concepto vemos que la obra de mano puede trasladarse a la vecindad de cualquier centro de adquisición de materias primas, etc.

En resumen, sin duda, rara es la oportunidad en que sólo uno de los factores básicos enumerados fija la ubicación de una Industria; sin embargo, si existe una combinación de dos o más influencias, ya tenemos bastante terreno preparado, y aquellas instalaciones que en su nacimiento cuentan con un mayor número de factores a su favor, sin duda tienen ya una ventaja apreciable.

TEORÍA DE LA UBICACIÓN

La ubicación de una planta industrial tiene profunda influencia en la determinación de su éxito o fracaso.

Bajo el punto de vista físico, el éxito depende de:

1.º Su ubicación.

2.º Su distribución y equipo.

Respecto al primer punto, debiera situarse de tal modo que el expendio de sus productos se haga al mayor interés posible, compra ventajosa de materiales y fabricación a costo mínimo.

Para llenar estos requisitos, la ubicación más favorable, sin duda, será aquella que reuna el mayor número de las siguientes condiciones y ventajas:

1.º *Ventas*.—Proximidad a un mercado de gran consumo.

2.º *Compras*.—Proximidad a centros

productores de materias primas necesarias con facilidad de adquisición a precios ventajosos.

3.º *Fabricación*. — a) Proximidad a centros obreros poblados;

b) Proximidad de centros bancarios;

c) Habilidad en la construcción, de manera que las plantas proporcionen la comodidad que se espera.

d) Facilidad de ampliar la planta en forma económica;

e) Arriendos bajos; y

f) Facilidades de extinción de incendios y forma económica de asegurarse.

Para que una planta industrial sea accesible, debe contar con distintos medios apropiados de transportes. Si se ubica en forma de establecer competencia a los Ferrocarriles, por medio de transporte por caminos, por vías fluviales, líneas de vapores, etc., cuenta ya con campo de abaratamiento de transporte.

Una gran fuente de gastos de una fábrica, lo constituye la planilla de salarios de operarios, por tanto, estando cubierta con pedidos importantes, siempre es una buena inversión lo que se paga por concepto de obra de mano. El obrero es un capital, siempre que esté produciendo, luego, en las épocas de depresión, debemos de estar en condiciones de reducir al mínimo la obra de mano.

Un gran número de obreros en determinada ciudad, no es lo suficiente para fijar a una fábrica sus alrededores obreros, pues esto puede ser conveniente para una industria, en cambio, para otro tipo de industria es un fracaso. No olvidemos que hay industrias en las que sólo se necesitan hombres en cambio hay otras en que mujeres y niños desempeñan un papel mucho más importante.

Una empresa de gran importancia se acredita por sí misma y su crédito se

expande a un gran círculo financiero, no así una industria de importancia secundaria. Por lo tanto esta última, cuya conveniencia precisa está en concentrar su mercado, debe depender en mayor escala de la primera de las condiciones bancarias locales.

Al elegir un sitio para ubicación de una empresa, no debieran considerarse los mayores gastos iniciales si con ello se asegura un local apropiado que de acuerdo con su crecimiento, le permita la compra o arriendo de locales a bajo precio con el fin de ampliarse.

Es indudable que las industrias no pueden situarse fuera del mercado respectivo, tampoco es necesario buscar un local caro, sólo teniendo en vista el rápido expendio y entrega a los consumidores. Es por esta razón, que los departamentos de ventas no necesitan ser anexos a las fábricas, sino que generalmente ocupan locales céntricos y mucho más accesibles para la fábrica.

La situación ideal.—El tipo de manufactura, fija casi de por sí, la situación ideal. En general existen tres ubicaciones: 1) en el campo; 2) en la ciudad; 3) en los suburbios y cada uno de estos tres ofrece determinadas y muy especiales ventajas.

En el campo.—Si la industria no es de una especialización precisa, es fácil contratar individuos y enseñarles el trabajo. Por otra parte, para los obreros especialistas es duro radicarse en una industria situada en el campo, salvo que su extensión sea muy importante.

Pero para resolver una situación de esta naturaleza, el problema general reside en la accesibilidad, transportes, fletes, etc.

En la ciudad.—Ofrece mayores atractivos para sus entretenimientos, sociabilidad, alegría, etc.

A pesar de que el costo de la vida

es mayor, el número de ventajas económicas que ofrece a la clase trabajadora, es considerable. Si se trata de una industria pequeña, y que no cuenta con sus propios talleres de reparación, cuenta en la ciudad con la ventaja de hacerse hacer sus trabajos accesorios en otras plantas o maestranzas próximas.

Es natural que la desventaja esencial de la ciudad, reside en los costos elevados de terrenos y arriendos, y sin duda no habrá de dejarse de mano el hecho de que dentro de la ciudad es indispensable someterse a la legislación vigente lo cual suele entorpecer el rendimiento en general.

Resumiendo, si sólo hubiese dos soluciones, instalarse en la ciudad o en el campo, es claro que el campo ofrece innegables ventajas a las industrias de gran importancia y por otra parte esto no puede pensarlo el pequeño industrial a quien forzosamente le conviene la ciudad.

Suburbios.—La tercera situación la ofrecen los suburbios de las grandes ciudades. Tienen la ventaja de combinar las situaciones ofrecidas por el campo y la ciudad; los costos de terreno y arriendo son comparativamente bajos y cualquier local tolera una ampliación; por otra parte las ordenanzas restrictivas no son tan importantes como en el radio urbano. Siempre se cuenta con medios adecuados de transporte, es fácil disponer de un desvío de Ferrocarril, además de poseer la gran ventaja de estar en contacto directo con la ciudad, proximidad del mercado, etc.

Otras facilidades.—Existen juntas de vecinos en distintas partes del mundo que al laborar por la importancia y engrandecimiento de su comunidad, ofrecen a los grandes industriales terrenos gratuitos por determinado número de años, con el único objeto de asegurarse

la instalación de industrias, o también organizan algo como sociedades capitalistas y ofrecen sus capitales a los industrialistas y ofrecen sus capitales a los industriales a determinado interés, llevando así a su ciudad o vecindades, gran número de industrias llegando a fundarse verdaderos centros industriales que hacen subir de categoría a su región. También estos ciudadanos fundan sociedades anónimas con cuyos capitales fundan las industrias y así colocan en los directorios respectivos, uno de o dos representantes de sus intereses.

Acontece, aunque no a menudo, lo sucedido en Urbana un departamento de Illinois, EE. UU., en que cono-

dores de que una gran empresa ferroviaria había decidido fundar fábricas propias de carros y otro material rodante, suscribieron por medio de bonos, un capital de 40,000 dólares y lo obsequiaron a la empresa asegurándose la instalación de las fábricas en su localidad.

Existe un sinnúmero de otros favores que se conceden a fin de asegurarse poblaciones industriales.

Está claro que por muchas ventajas que estos sistemas ofrezcan, no pueden las empresas perder de vista las consideraciones de orden natural o geológico que ofrezcan las distintas expectativas.