

# PROBLEMAS DE INTEGRACION INDUSTRIAL LATINOAMERICANA

PLÁCIDO GARCÍA REYNOSO

Subsecretario de Industria y Comercio de México

## I

**D**URANTE la primera década postbélica, caracterizada por el ritmo satisfactorio de desarrollo económico de nuestra región, varios de los países latinoamericanos emprendieron programas de industrialización, habiéndose logrado prácticamente la sustitución de las importaciones de manufacturas e iniciándose, asimismo, un intenso proceso de creación de industrias dinámicas de bienes de capital. Según el Estudio Económico de América Latina para 1958, publicado recientemente por la C.E.P.A.L., si bien el crecimiento de la producción de bienes de consumo en América Latina durante el año pasado fue muy limitado, en cambio la fabricación de productos de las industrias dinámicas creció a una tasa satisfactoriamente alta. La producción de acero laminado, por ejemplo, aumentó en la región casi 12% y la de acero acabado más del 16%. Ambas tasas comparan muy favorablemente con las de 1957, que fue el año de estancamiento para la industria siderúrgica latinoamericana y para las industrias conexas. Las industrias metalúrgicas secundarias, la fabricación de vehículos de motor y la de máquinas herramientas consolidaron su posición especialmente en Argentina, Brasil y México.

La industrialización de los países mayores de América Latina ha traído como resultado importantes cambios en la estructura de sus importaciones. Una reciente investigación hecha por el G.A.T.T.<sup>1</sup> señala que la participación de las importaciones de bienes de consumo en las importaciones totales de un grupo de países en proceso de industrialización,<sup>2</sup> incluidos en él las tres repúblicas antes mencionadas, declinó de 25% antes de la última guerra mundial a solamente el 13% en 1957; a su vez las importaciones de equipo y de bienes de capital de

<sup>1</sup> International Trade 1957-1958 (Ginebra: Julio 1959), pág. 318.

<sup>2</sup> Argentina, Australia, Brasil, Finlandia, India, México, Nueva Zelandia y Yugoslavia.

esos mismos países, que representaban el 20% de sus importaciones totales en el período de preguerra, aumentaron al 28% en el mismo año de 1957. Esta tendencia fue todavía más pronunciada en el caso de América Latina tomada en conjunto, como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUADRO I  
PARTICIPACION DE BIENES DE CAPITAL EN LAS  
IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS,

1938, 1948 y 1954

(porcentajes)

	1938	1948	1954
Argentina .....	28.5	48.5	42.8
Brasil .....	33.4	39.5	42.6
Centro América .....	8.5	17.0	30.0
Colombia .....	n.d.	41.0	48.0
Cuba .....	13.8	19.6	18.9
Chile .....	33.1	31.7	36.5
Ecuador .....	6.3	18.7	23.2
México .....	35.6	49.1	49.7
Perú .....	24.1	37.2	46.3
Venezuela .....	25.6	21.2	43.6
Promedio, excl. Colombia ...	23.2	31.4	37.1

Fuente. Abramovic, Dragoslav. *Debt Servicing Capacity and Postwar Growth on International Indebtedness*. (Johns Hopkins Press Baltimore: 1958).

En el caso de México el valor de las importaciones de bienes de consumo manufacturados disminuyó entre 1953 y 1958 no solamente en relación con el valor total de las compras en el exterior, sino en términos absolutos. Mientras que las importaciones globales en el mismo período crecieron de Dls. 850 millones a Dls. 1,124 millones, las de manufacturas para consumo declinaron de Dls. 140 a Dls. 115 millones.

## II

Sin embargo, la industrialización realizada hasta hoy en la mayoría de los países latinoamericanos se ha logrado mediante la protección arancelaria indispensable para favorecer la operación de las industrias. Consecuentemente el sostenimiento de las mismas a base de elevados costos de producción, ha significado baja productividad, capacidad de producción desaprovechada y altos precios para los productos. Esta realidad prueba que todavía no usamos en forma racional nuestros recursos disponibles, mientras que al mismo tiempo escasean en toda la región los recursos financieros, tanto nacionales como provenientes del exterior, que son necesarios para la creación de las nuevas industrias de gran densidad de capital.

La limitación de nuestros mercados nacionales es una de las razones por las que se ha proyectado el mercado común latinoamericano, a través de cuyo mecanismo podrá aprovecharse, gradualmente, un mercado de cerca de 200 millones de habitantes en la actualidad, pero de más de 300 millones para 1975, según las proyecciones demográficas para ese año.

Los principales efectos de una integración económica como la que se ha proyectado son los siguientes:

10. Permitiría, a través de la progresiva especialización, que la sustitución de importaciones avanzara hacia formas industriales más complejas, en condiciones de economicidad superiores a las que se tienen ahora dentro de los mercados nacionales.
20. Facilitaría la especialización dentro de las industrias ya existentes, con la consiguiente baja en el costo de producción.
30. Crearía condiciones favorables para la exportación de productos industriales al resto del mundo, una vez conseguido el aumento de productividad.
40. Daría libre acceso a las materias primas de toda la región en favor del mejor aprovechamiento de los recursos naturales comunes.

La urgencia por mejorar los niveles de vida de la población de América Latina, cuyo crecimiento sigue un ritmo extremadamente rápido, revela claramente la necesidad de intensificar todavía más el proceso de industrialización. El gran desarrollo que según los expertos internacionales alcanzará nuestra población dentro de los próximos quince años y el importante volumen de productos que tal crecimiento

demográfico requerirá, exigen la creación dentro de la región, de una amplia gama de actividades industriales que todavía no existen.

Siendo las industrias dinámicas las que ahora corresponde desarrollar en América Latina, no parece económicamente aconsejable que cada uno de los países prosiga en particular la industrialización para sus propios mercados limitados, sino que, tratándose de empresas en las que el tamaño de las plantas es determinante de su éxito, debe proyectarse la industrialización sobre la base del aprovechamiento de las economías de escala y, consecuentemente, las industrias deben ser proyectadas para amplios mercados.

En la actualidad no hay en América Latina país alguno que cuente con un mercado interno lo suficientemente amplio para permitirle aprovechar en forma plena las ventajas que ofrecen las técnicas modernas de producción en gran escala; aunque es indudable que algunos de esos países ofrecen condiciones especialmente favorables en determinados sectores de la actividad industrial. Según la C.E.P.A.L.,<sup>3</sup> en América Latina únicamente tres países, entre ellos México, tienen un poder adquisitivo total que apenas excede al valor de las ventas de automóviles en Estados Unidos, estimado en alrededor de 7,200 millones de dólares. Por otro lado, los mercados nacionales de cada uno de los nueve países pequeños de nuestra región, tienen poder adquisitivo inferior a 500 millones de dólares por año.

## CUADRO II

### DIMENSION DE LOS MERCADOS NACIONALES EN AMERICA LATINA

(millones de dólares)

Magnitud promedio del mercado	Número de países en la categoría
10,300	3
3,050	4
900	4
305	9

Fuente: C.E.P.A.L. *El mercado común latinoamericano* (México: julio de 1959), pág. 55.

<sup>3</sup> Véase: CEPAL, *El mercado común latinoamericano* (México, D. F., julio de 1959). Núm. de venta: 59, II. G4, Sección B. La influencia del mercado común en el desarrollo de América Latina.

El desarrollo industrial futuro para América Latina no ha sido concebido solamente para algunos de estos países sino que, conforme a las bases y normas del proyecto para la creación del mercado común latinoamericano, se desea que todos los países de la región puedan industrializarse para satisfacer, por ese medio, sus necesidades propias y capacitarlos para participar en el mercado común.

Las bases del mercado común latinoamericano y el proyecto del Tratado de Zona de Libre Comercio, firmado hace poco en Montevideo, reconocen en el principio de reciprocidad uno de los elementos decisivos para el funcionamiento de la integración económica. En otras palabras, no se trata solamente de abrir nuevos mercados para los países industrialmente avanzados, pues a la larga, obviamente, nadie puede comprar más de lo que vende. Se trata de estimular las actividades nuevas en todos los países a base de una justa especialización.

### III

Una primera forma de integración industrial dentro de los principios del mercado común latinoamericano es la que habrá de originarse en la posición competitiva que irá estableciendo la reducción de aranceles y la desaparición final de ellos. Esa integración operaría respecto de las industrias existentes e iniciaría un proceso de especialización que tomaría en cuenta los lugares más adecuados para el desarrollo de las mismas, el mejor uso de los recursos naturales, la disponibilidad de mano de obra calificada, las posibilidades de financiamiento, de transporte, etc. A base de la operación de estos factores las ramas industriales creadas hasta hoy para abastecer solamente los respectivos mercados nacionales podrán funcionar en condiciones de mayor eficiencia, de más alta productividad, con dimensión óptima y, como resultado de todo ello, con precios más bajos para la venta de sus productos en mercados más amplios.

Otro aspecto de la integración industrial se relaciona con la industrialización de los países carentes de ese proceso o que se encuentren en un estado de incipiente desarrollo industrial, para que se incorporen en el programa general de industrialización de toda la región.

La tercera forma de integración sería la general del área, considerando la distribución en toda América Latina de las grandes industrias dinámicas, sustitutivas de las importaciones de bienes de capital y de aquellos bienes de consumo duradero que todavía se ven obligados a efectuar los países latinoamericanos.

Estos tres aspectos de integración requieren considerar los proce-

dimientos conforme a los cuales sería posible realizar esas etapas del desarrollo económico de Iberoamérica.

Tanto la especialización de las industrias existentes como la creación de las nuevas industrias dinámicas se llevaría a efecto en gran parte dentro del juego de la libre empresa. Ello quiere decir que mediante la reducción paulatina de los aranceles y la supresión final de ellos, así como por la protección respecto del exterior, podrá crearse un amplio mercado de consumidores latinoamericanos. Esta circunstancia, por sí misma, estimularía el interés de los inversionistas y de los empresarios por la ampliación de sus plantas y por el establecimiento de nuevas industrias en aquellos lugares en los que, a juicio de los propios interesados, se considere más productiva su actividad.

El respeto a la completa libertad de iniciativa de los intereses privados no parece excluir la posibilidad de aplicar ciertos métodos de estímulos especiales para evitar la concentración indebida de las nuevas industrias en unos pocos países. Al menos en teoría, es posible imaginar varias formas no autoritarias para influir en la distribución de nuevas actividades privadas en el ámbito regional. Por un lado, podrían considerarse ciertos acuerdos entre los países interesados para desarrollar sectores industriales o para intercambiar sus respectivos productos; estos acuerdos podrían combinarse con un régimen multilateral y no discriminatorio de comercio. Por otra parte, podrían usarse para los mismos fines los mecanismos de fomento de la nueva inversión que ya forman parte de la política industrial de muchos países, aún de los más liberales. La única diferencia consistiría en que mientras hasta hoy se ha tratado de influir con criterio selectivo en las inversiones dentro de la escala nacional, para el futuro los países miembros del mercado común se pondrían de acuerdo a base de transacción y con vistas en la especialización regional, para otorgar incentivos especiales de tipo fiscal y financiero a determinadas actividades.

Esta política de fomento regional de las inversiones privadas en las nuevas actividades industriales se regiría necesariamente por las siguientes consideraciones:

- a) Nivel más bajo de costos de producción;
- b) existencia de industrias auxiliares;
- c) exigencias de un desarrollo industrial equilibrado en cada país;
- d) creación de sectores complementarios de producción con efectos favorables sobre los costos de producción y
- e) equilibrio en el volumen de comercio recíproco.

Ante la posibilidad de que los intereses privados no encuentren

atractivo el establecimiento de industrias en los países de más escaso desarrollo y frente a la necesidad de fomentar el desarrollo económico de esos países mediante su industrialización, se plantea el problema de cómo mejorar esas economías en los casos en que la iniciativa privada carezca de interés para ello.

Una posible solución para esta forma de integración industrial en América Latina se relaciona directamente con la fórmula que sería apropiada para la integración general dentro de la región, y es la que posiblemente correspondería adoptar para el caso de las industrias estatales.

En los países latinoamericanos de mayor desarrollo industrial y ante la escasez de los recursos financieros privados, los gobiernos mismos han tenido que promover directamente la creación de ciertas industrias, especialmente en el campo de las actividades básicas y de la industria pesada. Hay que suponer, con realismo, que tal situación habrá de persistir por algún tiempo, hasta que el sector privado cuente con suficientes recursos y decida promover ese tipo de empresas. En el campo de las industrias promovidas por el Estado podría pensarse en una integración debidamente planeada en la que los gobiernos celebren los acuerdos más provechosos para los intereses generales del área. Siguiendo este camino, podrían evitarse duplicaciones en el campo de esas industrias, desperdicio en la inversión y se lograría, de este modo, mayor eficiencia y mejor productividad en las plantas que se establezcan.

Como los países que ya están industrializándose tienen interés en ampliar los mercados para sus productos, y como por otra parte, la población de los países de más escaso desarrollo quedaría sustraída a la posición de compradora si su desarrollo económico quedase abandonado, podría considerarse la posibilidad de que el organismo que fuera creado por el grupo de países de mayor desarrollo con el fin de coordinar la integración de sus industrias pesadas, incluyera en su programa de integración y fomento las industrias complementarias que encuentran posible establecer en las repúblicas de menor desarrollo.

Serían elementos provechosos en la realización de este programa el uso adecuado del financiamiento que pueda obtenerse del organismo financiero interamericano, así como de las demás fuentes de financiamiento vinculadas con los organismos internacionales. Otra contribución importante en la realización sería la de canalizar adecuadamente la asistencia técnica nacional, regional e internacional requerida para la consecución de los fines de la integración industrial latinoamericana.

No obstante los esfuerzos que se realizaran en el campo de esta integración industrial, es posible que uno o más países de pequeño

o nulo desarrollo industrial carecieran totalmente de las condiciones apropiadas para desenvolverse en esa rama de actividad. Si esto llegara a ocurrir, creemos que debería examinarse si las posibilidades de mayor desarrollo podrían encontrarse en la agricultura y en la ganadería. En este caso, los expresados recursos financieros latinoamericanos e internacionales, así como la asistencia técnica, deberían ser aplicados con la amplitud e intensidad necesarias para que mediante la tecnificación y la mecanización de esas actividades y con las reformas estructurales en el sector agrícola, se obtuviera la mayor eficiencia y la más alta productividad. De esta manera se llegaría no sólo a la autosuficiencia de los países en tal clase de productos, sino a la exportación de éstos a los demás países del área, con lo cual se elevaría el nivel de ingresos de la población del país de que se trate y, consecuentemente, su capacidad para adquirir las manufacturas provenientes de los demás países latinoamericanos.

Quizá fuera objetada esta solución con el argumento de que la meta general del mercado común es la industrialización de todos los países miembros de la región; pero podría refutarse afirmando que ni el mercado común en su conjunto ni la industrialización en particular, son fines en sí mismos, pues como se ha dicho repetidas veces, uno y otra constituyen medios a través de los cuales se trata de llevar adelante el desarrollo económico latinoamericano para elevar el nivel de vida de la población de nuestros países. Si esta finalidad superior puede realizarse en forma satisfactoria mediante prósperas actividades agropecuarias y sin perjuicio de ulteriores programas de industrialización, creo que impulsarlas contribuiría a cumplir con las finalidades que persigue el establecimiento del mercado común latinoamericano y a hacer que cobre realidad el principio de reciprocidad necesario para el funcionamiento correcto y amplio de la integración económica.

#### IV

Cabe pasar ahora al examen de los datos concretos que indican la magnitud de la expansión industrial que en los próximos quince años podría alcanzar América Latina dentro de un mercado común, y de ello podrá desprenderse la aplicabilidad práctica que se entrevé de las ideas aquí expresadas sobre las nuevas formas de industrialización y, sobre todo, respecto de la integración industrial de la región.

Después de las dos últimas décadas de rápida industrialización, América Latina se abastece hoy, por sí misma, solamente en un 9% de la maquinaria y equipo necesarios para que funcionen sus indus-

trias; en menos de un 5% de su demanda de automóviles, en un 39% del acero que consume, y en un 75% de productos químicos. Este abastecimiento proviene casi totalmente de las plantas situadas en los respectivos territorios nacionales, pues el comercio interlatinoamericano de manufacturas prácticamente no existe. En 1958 su valor total no sobrepasó unos 25 millones de dólares. Aún en el comercio recíproco de los cuatro países meridionales, que representa más de tres cuartas partes del intercambio intra-regional, el comercio de productos industriales se limita solamente a ciertas exportaciones de hierro y acero y de papel y celulosa, procedentes de Chile. En cuanto a los países de la zona del Caribe, incluyendo a México, y a los países de Gran Colombia, no hay ningún intercambio de productos industriales —con excepción

CUADRO III

AMERICA LATINA: DEMANDA ACTUAL DE PRODUCTOS SELECCIONADOS, FUENTES DE ABASTECIMIENTO Y PROYECCIONES HACIA 1975

Unidad	1954/56		1975				Índice de crecimiento (1954/56 = 100)	
	Demanda total	Proporción del abastecimiento regional (Por-cientos)	Demanda total	Proporción del abastecimiento regional (Por-cientos)	Abastecimiento		De la de-manda. Del abas-tecimien-to regio-nal	
					Extra-rregio-nal	Regio-nal		
Maquinaria y equipo. Mi-liones de dólares ...	2 222	9	9 122	5 435	3 687	60	411	2 718
Automóviles para pasaje-ros. Miles de unidades	115	—	1 790	1 308	482	73	1 556	—
Acero y sus semimanu-facturas. Miles de tone-ladas .....	6 600	39	37 600	32 300	5 300	86	570	1 255
Cobre y sus semimanu-facturas. Miles de tone-ladas .....	70	50	540	443	97	82	771	1 266
Petróleo y sus derivados. Millones de toneladas	47	67	201	193	8	96	428	613
Productos químicos. Mi-liones de dólares ...	2 300	75	8 155	7 265	890	89	355	421
Papel y cartón. Millones de dólares .....	370	62	1 545	1 331	214	86	418	581
Textiles e hilados de al-godón. Miles de tone-ladas .....	634	89	1 655	1 655	—	100	261	293
Productos agropecuarios Millones de toneladas	6 137	95	13 500	13 280	220	98	220	228

Fuente: C.E.P.A.L., "El Mercado Común Latinoamericano" (México, D. F.; julio 1959), número de venta: 59 G 4, Sección B.

de algunos bienes de consumo no durable—, ni entre ellos mismos ni con las Repúblicas del Sur.

Por otro lado, los expertos estiman que suponiendo una tasa de desarrollo económico semejante a la de la primera década postbélica, la demanda global de América Latina crecerá hacia 1975 unas cuatro veces en el caso de maquinaria y equipo; la de automóviles quince veces; la de acero cinco veces y la de productos químicos dos veces y media. Para abastecer esta demanda de la región dentro de los quince próximos años se necesitarán anualmente 9,000 millones de dólares de maquinaria y equipo, 8,000 millones de dólares de productos químicos, casi dos millones de automóviles, 38 millones de toneladas de acero y 200 millones de toneladas de petróleo y derivados.

Con base en las perspectivas de los mercados internacionales para nuestras materias primas, no será posible comprar todos estos productos en los centros industriales del mundo, aunque se dieran las condiciones más favorables de afluencia de capital extranjero tanto privado como público. Así, para evitar la paralización del proceso de desarrollo, las industrias latinoamericanas tendrán que aumentar hacia 1975 su producción de maquinaria y equipo en veintisiete veces; la de acero en doce veces, la de productos químicos en cuatro veces y la de papel y cartón en cinco veces.

Es a todas luces evidente que será imposible hacer un esfuerzo industrial tan intenso, si cada uno de nuestros países trata de crear por separado todas las ramas industriales necesarias en esta nueva y complicada etapa de industrialización. Las cifras antes mencionadas demuestran, al mismo tiempo, las grandes posibilidades que se ofrecerían a los industriales y financieros de nuestros países en el caso de que llegue a establecerse un mercado común latinoamericano. En mi opinión, compartida por los mejores expertos en la materia, la creación de tal mercado brindaría a los empresarios latinoamericanos las oportunidades que no han existido nunca antes en la historia de América Latina.

“En las industrias siderúrgica, metalúrgica, de celulosa, de vehículos de motor, de material ferroviario y naval, de productos químicos u otras—dice un estudio de la C.E.P.A.L., publicado ya hace tres años<sup>4</sup> existen numerosas oportunidades que justificarían grandes inversiones de capital latinoamericano, extranjero o de ambos orígenes, en combinación o no, si fuese posible contar con mercados más amplios que los exclusivamente nacionales a fin de que se pudiera fabricar con satisfactoria productividad, sin necesidad de artificios cambiarios y sin la

<sup>4</sup> Véase: CEPAL, *Problemas actuales del comercio interlatinoamericano* (Nueva York: enero de 1957), Núm. de venta 1957, II, G5.

perspectiva de sufrir los efectos de la capacidad ociosa instalada, hoy frecuente”.

Las propias industrias de México ya padecen actualmente de muchos casos de este exceso de capacidad productiva. Según los datos disponibles por lo menos diecisiete ramas industriales en México están operando por debajo de su capacidad normal, con perjuicio tanto para el inversionista como para el consumidor. Estas son, entre otras, la industria textil, la de fabricación de fibras artificiales, cigarros, cerillos, molinos de harina, la industria de loza y porcelana, alcohol, cemento, calzado, jabón, vidrio plano, artículos de plástico, pinturas y conductores eléctricos. Todas estas industrias funcionan a base de plantas de tamaño medio. Si en ellas tenemos ya capacidad ociosa, ¿cómo puede pensarse en la posibilidad de crear para un solo mercado nacional exclusivamente las industrias básicas y pesadas, cuyas plantas de tamaño óptimo, desde el punto de vista de los costos, son muchas veces mayores?

## V

El problema que confrontan nuestros países puede ser ilustrado adecuadamente con el caso de las industrias químicas. La demanda de productos químicos básicos, intermedios y de consumo final es muy dinámica y se trata verdaderamente de centenares de productos. Cabe anticipar que las necesidades de abastecimiento de dichos productos derivadas del crecimiento demográfico, del aumento de los niveles de ingreso y del desarrollo económico general de la región alcanzarán pronto magnitudes impresionantes. Sin embargo, parece que la demanda en la mayoría de los mercados nacionales, aunque elevada en términos absolutos, será todavía relativamente pequeña en comparación con la que existe en otras regiones del mundo. Además, hay que tener presente que el desarrollo de la gran industria química en Estados Unidos y en Europa se debe no solamente al acceso a los mercados nacionales, sino también a los grandes mercados de exportación. Estos mercados de exportación explican el éxito de las enormes empresas como, por ejemplo, Imperial Chemical Industries de Gran Bretaña, Bayer de Alemania o Montecatini de Italia. Las industrias químicas necesitan grandes volúmenes de capital, no sólo para la inversión inicial, sino también debido al rápido progreso científico, lo que requiere el ajuste continuo del proceso tecnológico al sinnúmero de productos nuevos. Aquí las escalas de producción influyen de manera decisiva en la magnitud de los costos. ¿quiere decir esto que nunca podremos aspirar a que nuestras propias industrias químicas y farmacéuticas funcionen

sin tener necesidad de una protección excesiva? Dar una respuesta pesimista a esta pregunta significaría desconocer el hecho de que América Latina está muy bien dotada de los recursos naturales necesarios para el establecimiento de esas industrias.

Un estudio reciente presentado por la Secretaría de la C.E.P.A.L.<sup>5</sup> a la Octava Reunión de esta comisión regional que tuvo lugar en Panamá en mayo de 1959, llega a la conclusión de que una industria química establecida con vistas a proveer al mercado regional integrado, podría asegurar un margen de rentabilidad suficientemente amplio para mantener un rápido ritmo de desarrollo. Tal industria podría hacer frente a la competencia mundial sin necesidad de protección arancelaria. Al mismo tiempo se mantendría el efecto estimulante de esa competencia, pues se podría trabajar con una política de mercado abastecido. En cambio, sin las grandes escalas de producción basadas en las posibilidades que brindaría el mercado común, las diferencias entre los costos latinoamericanos y los precios internacionales serían insuficientes para asegurar la rentabilidad necesaria a las ramas nuevas de las industrias químicas.

El caso de las industrias metalúrgicas y conexas es semejante. No se trata solamente de las industrias básicas de hierro y acero, las cuales ya existen en México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, países cuyo mercado nacional es bastante amplio para un número limitado de plantas de tamaño, si no óptimo, tampoco antieconómico. Se trata de la siguiente etapa en que la variedad de los tipos de productos intermedios y finales es enorme y la especialización regional urgente. México ya está produciendo equipo ferroviario rodante, Chile está instalando plantas de equipo naval, Argentina y Brasil pueden producir máquinas-herramientas de tipo universal y algunas semiautomáticas, etc. Aquí, una vez más, las posibilidades de producción y lo atractivo para el inversionista dependen del tamaño del mercado, y en este sentido la integración económica entre varios países latinoamericanos podría ser muy ventajosa para todos. No hay ninguna razón y tampoco existen los medios financieros adecuados, para que cada uno de nuestros países trate de lograr la autosuficiencia en todos estos ramos a la vez. Ya existe un caso —el de Chile— donde hay un exceso de capacidad productiva en la industria siderúrgica, que no puede aprovecharse plenamente debido al reducido tamaño del mercado interno y a la imposibilidad actual de exportar un volumen importante de productos industriales.

Se podrían señalar otros ejemplos. Algunos de nuestros países

<sup>5</sup> Véase: CEPAL, *Informe sobre la marcha de los trabajos relativos a la industria química en América Latina* (25 abril de 1959), CCN. 12/CN. 12/525.

cuentan con condiciones muy favorables para el establecimiento de industrias productoras de artículos de aluminio, mientras que otros cuentan con los recursos para la industria de papel y celulosa. En esta última las necesidades de la región requerirían, en los próximos cinco años, el establecimiento de unas 40 fábricas grandes de papel y celulosa distribuidas en los lugares más apropiados tanto por lo que se refiere a los mercados como a los centros abastecedores de materias primas.<sup>6</sup> Un programa de tal naturaleza involucraría inversiones de más de mil millones de dólares. En cuanto a las materias primas, los recursos potenciales de América Latina exceden considerablemente a las necesidades y pueden dar margen a una industria de exportación que coopere en forma muy importante en el abastecimiento de otras partes del mundo.

## VI

Hay razones para creer que frente a las necesidades apremiantes de la industrialización de América Latina y con el estímulo de los programas de integración económica puestos en marcha en otras partes del mundo, vamos a llegar en un futuro previsible a la creación de un mercado común. La zona de libre comercio proyectada por un grupo de países meridionales de nuestra región se perfila como la primera etapa de ese mercado común.

El Tratado de Zona de Libre Comercio entre los Países Latinoamericanos cuyo proyecto final fue aprobado a fines de septiembre en la conferencia de representantes gubernamentales celebrada en Montevideo, constituye una demostración clara del gran interés de varios países latinoamericanos por agruparse en una integración económica. Esta sería, por declaración expresa de sus organizadores, una antesala del mercado común latinoamericano.

El proyecto del Tratado de Montevideo constituye un importante avance respecto del primer documento formulado en Santiago de Chile en abril de este año, y aún respecto del anteproyecto mejorado a que se había llegado en Lima en julio pasado. Las posibilidades de acceso para los países de menor crecimiento relativo son ahora mayores. A través de las cláusulas de salvaguardia y de la promoción conjunta del desarrollo económico de los países de menor desarrollo por los demás países miembros, así como por el reconocimiento expreso del principio de reciprocidad y por el régimen flexible de pagos y créditos que será estudiado en diciembre próximo, se hace más atractivo el mecanismo

<sup>6</sup> Véase: CEPAL, *Posibilidades de desarrollo de la industria de papel y celulosa en América Latina* (Nueva York: 1954). Núm. de venta 1953. II. G 2).

de la zona para los países mencionados. Estas características hacen posible a plazo no lejano el establecimiento de una zona de libre comercio latinoamericano y acercan esta forma de integración a la de perspectivas más amplias configurada en el llamado Documento de México.

En estas circunstancias podría ser muy conveniente, tanto desde el punto de vista de los intereses de los respectivos países, como de los empresarios y financieros latinoamericanos, que los sectores privados acometan sin demora la tarea de investigar y estudiar las posibilidades de integración y coordinación de sus presentes actividades y de sus futuras inversiones, con vistas a un mercado regional que se base en el principio de reciprocidad.

Será útil, además, la participación activa de nuestros industriales, banqueros y exportadores en las conferencias regionales que se están organizando cada vez más a menudo en varias capitales latinoamericanas. Sería también aconsejable que las organizaciones de industriales en cada país inicien un estudio conjunto de los datos ya disponibles sobre perspectivas y planes de inversión en varias ramas industriales en otras repúblicas latinoamericanas. El volumen de tal información es muy grande; lo que falta es su divulgación, como es el caso del inventario de las industrias latinoamericanas, cuya versión preliminar se ha publicado por las Naciones Unidas hace un par de meses.

Finalmente, las empresas industriales mayores de la región deberían ocuparse, por su cuenta, de investigar las características del mercado latinoamericano en sus propias ramas, con la asesoría de los economistas industriales y de los expertos financieros que cuenten con preparación adecuada y con conocimientos de la región.