

INT-2379  
CQ/11E(1968)

INT-2379

**BIBLIOTECA**

**SALA CEPAL**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA  
Y EL CARIBE

Santiago de Chile



LA INTEGRACION INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA:  
PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS

Exposición hecha por el señor Carlos Quintana, Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, en el Primer Seminario Universitario Austral Chileno-Argentino en Valdivia, Chile, el 6 de enero de 1969

La estrategia industrial

Al terminar la segunda guerra mundial, había cifradas esperanzas de que los países subdesarrollados volverían a ser los proveedores principales de materias primas y alimentos y que los industrializados reasumirían su papel de importadores de esos productos. Con ello se habrían restablecido las condiciones que permitieron a América Latina en el pasado, si no un desarrollo económico que le hiciera posible superar sus problemas sociales y económicos, al menos unas relaciones comerciales y financieras fluidas con el resto del mundo. Sin embargo, por razones de diversa índole - entre ellas la protección exagerada y el incremento de la producción de alimentos y materias primas en los países industrializados, la sustitución de productos naturales por sucedáneos, y una elasticidad relativamente baja de la demanda de alimentos en los países industrializados - el ritmo de crecimiento de las exportaciones latino-americanas resultó inferior al aumento de la demanda de bienes industrializados en la región. Se produjo, así, un desnivel cada vez mayor entre la demanda de importaciones y los ingresos de exportación, o sea, una creciente "brecha comercial", como se ha dado en llamarla. Frente a esta persistente situación deficitaria los países realizaron un intenso esfuerzo por sustituir importaciones y en la medida en que se avanzaba en este proceso se modificaba la composición de las importaciones aumentando las de bienes de capital y productos intermedios.

El crecimiento industrial derivado del proceso de sustitución, fue considerable, siendo su avance función del tamaño de los respectivos mercados nacionales, pero una vez cumplidas ciertas etapas del mismo

/su evolución

su evolución ulterior pasó a depender de la expansión de la demanda interna, limitada, a su vez, por los módulos que rigen la distribución del ingreso. El crecimiento fabril fue así perdiendo dinamismo. A ello se han agregado otros factores como del deterioro de la relación de precios entre las exportaciones y las importaciones de la región que limitaba aún más la capacidad para importar en circunstancias de que el propio proceso sustituido había tornado sumamente rígidas las importaciones. El resultado final ha sido un decaimiento en la tasa de incremento del producto bruto total, que de 5.7 por ciento anual, que era en promedio de 1945 a 1949 bajó a 4.7 por ciento de 1955 a 1959 y a 4.5 en lo que va corrido de la década de 1960.

Por añadidura, la población, que crecía a una tasa anual de 2.4 por ciento en los primeros años de posguerra, lo hace ahora al 3 por ciento. De ahí que el ritmo de crecimiento del producto bruto por habitante haya bajado de 3.3 por ciento hace veinte años a 1.5, en promedio, en los últimos dos años.

Durante los últimos quince años la producción industrial del mundo aumentó a razón de cerca de 5 por ciento anual por habitante, pero en América Latina no alcanzó al 3 por ciento, con lo cual su participación relativa bajó de 3.1 a 2.7 por ciento en igual lapso.

La industria tampoco ha desempeñado un papel relevante en la solución del problema del empleo. Mientras que entre 1950 y 1960 absorbía el 10 por ciento del incremento anual de la mano de obra disponible, hoy absorbe sólo el 7.5 por ciento.

Si bien es cierto que hay grandes diferencias de un país a otro, y que para algunos de ellos las relaciones con el exterior todavía constituyen un elemento dinámico, lo que interesa es mostrar la situación del conjunto de América Latina, como marco para una estrategia industrial.

Es indudable que la región seguirá luchando por mejorar las condiciones en que se lleva a cabo su comercio exterior de productos básicos. Varias instituciones internacionales, entre ellas la CEPAL, hace muchos años que están trabajando en ello, y son conocidos los esfuerzos que ha venido realizando la UNCTAD a fin de mejorar esas

/condiciones para

condiciones para todo el mundo subdesarrollado. Sin embargo, es posible que aunque en alguna medida mejoraran y se estabilizaran los precios de los productos básicos, ello no diera en el futuro un impulso suficiente para acelerar el desarrollo económico de América Latina. Sería, entonces, absolutamente indispensable diversificar las exportaciones, lo que implica exportar productos semimanufacturados y manufacturados, en plena competencia con los países industrializados. Este es, a mi juicio uno de los componentes más importantes de la estrategia industrial del futuro.

Otro de los componentes de dicha estrategia es el aumento del consumo dentro de la propia América Latina. Al comparar los índices de consumo por habitante de diversos productos industriales con los de los países industrializados, se aprecia una gran diferencia que se debe no sólo al más bajo nivel general del ingreso y su defectuosa distribución, sino al elevado costo de casi todos los productos industriales. Esto último es consecuencia, en gran parte, de la ineficiencia de una industria amparada de la competencia, con instalaciones pequeñas que se adaptan a un mercado que sólo admite las menores escalas de producción. La ampliación del mercado interno requiere de una transformación de la estructura económica y social que, asegure la incorporación de amplias regiones y estratos actualmente marginados.

Un tercer elemento estratégico se podría denominar "la nueva etapa de la sustitución de importaciones", a nivel regional, es decir contando con mercados de tamaño mayor que los nacionales. Esta nueva etapa debiera diferenciarse totalmente de la anterior en el sentido de que las nuevas industrias no deberían surgir como antes al socaire de una protección excesiva, que resulta en bajísimos niveles de eficiencia. La producción industrial regional de América Latina debería estar en condiciones de competir con la producción de otras regiones. Este es el único camino para superar las barreras al desarrollo impuestas por las características de nuestro consumo exterior.

Un cuarto elemento de esta estrategia industrial, se combina con todos los anteriores y es la necesidad de un enfoque integral del desarrollo industrial que no sólo se preocupe de la liberalización del comercio sino de la programación industrial, de la promoción industrial

/(y por

(y por consiguiente el financiamiento), de la armonización de políticas fiscales, de empleo, jurídicas, monetarias, tarifarias y de incentivos a la industrialización. La acción debería también incluir la promoción del intercambio comercial, comprendido, el mejoramiento de los transportes.

La integración regional puede facilitar la consecución de los objetivos señalados. Sería más factible, por ejemplo, que un país pequeño llegara a fabricar eficientemente un producto para el mercado regional, en vez de lanzarse directamente a exportar a Europa o los Estados Unidos, a partir de una industria que hasta ese momento sólo había tenido acceso a su mercado local. La sustitución de importaciones a nivel regional requiere por lo menos en un principio el desmantelamiento de aranceles con la consiguiente creación de un margen de preferencias porque la adaptación de la capacidad productiva para mercados en los que debe afrontarse la competencia internacional, es un proceso gradual que precisa de ayuda. Es muy posible que en los primeros intentos de exportar zonalmente, las fábricas tengan altos costos y sólo las nuevas oportunidades de exportar - al conseguir una utilización más plena de la capacidad instalada - les permita corregirlos paulatinamente. Por ejemplo, Chile había estado exportando a Argentina cobre, maderas y algunos otros productos primarios, sin necesidad de preferencias; sin ellas no habría ocurrido lo mismo con la celulosa, las nuevas ventas de las cuales están haciendo que Chile aumente su capacidad productiva y su eficiencia.

No vaya a creerse que se trataría de facilitar el comercio intrazonal mientras las industrias se establecen y adquieren experiencia y eficiencia, y que después volverían a levantarse los aranceles. El proceso es irreversible por dos razones. La consecuencia más importante de la liberación arancelaria es la intensificación del comercio, como ha sucedido en Europa, en que se intercambien productos muy similares con cierta especialización por parte de cada país. Los países del mercado común europeo venden máquinas-herramientas y compran máquinas-herramientas; venden automóviles y compran automóviles; venden textiles y compran textiles, con diferencias frecuentemente sólo en los estilos. A menudo, por razones geográficas, importan un producto estándar por un lado del país y exportan por otro lado exactamente lo mismo. Este tipo de intercambio intenso no sólo crea una mayor especialización que redunde en

/eficiencia y

eficiencia y en escalas mayores de producción, sino que da origen a fuerzas competitivas que llevan al perfeccionamiento de los productos, sobre todo a la innovación tecnológica y de estilo. Por otro lado, estimula el aumento y el mejoramiento de servicios técnicos, gubernamentales, de comunicaciones, de transporte y de venta.

Dadas las distancias de país a país y las deficiencias en las comunicaciones, existe lo que podríamos llamar protección geográfica; esta situación debe ser tomada muy en cuenta al procederse a la fijación del grado de preferencia con relación al resto del mundo, de manera que se tienda a compensar las dificultades derivadas de aquella circunstancia geográfica.

#### La integración industrial a través de la ALALC

No puede negarse que el Tratado de Montevideo que establece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ha sido útil como marco de referencia a la integración latinoamericana, aunque hasta ahora la Asociación haya funcionado sólo como órgano para negociar la liberación recíproca del comercio. Las importaciones intrazonales de productos negociados han aumentado de casi 300 millones de dólares en 1962, a más de 650 millones en 1966. La proporción de productos industriales incluidos en esas importaciones se ha elevado de 18 a 25 por ciento (de 53 a casi 160 millones de dólares). Los aumentos más notables se han registrado en los grupos de maquinaria para oficina, máquinas-herramientas, excavadoras, máquinas de cocer, aparatos eléctricos de uso doméstico, pilas eléctricas, válvulas y tubos electrónicos y condensadores. La mayor parte del aumento del intercambio de productos industriales ha estado pues en la rama metalmecánica, predominando como exportadores la Argentina, el Brasil y México, aunque Colombia ha participado también, principalmente en fibras sintéticas, y Chile en productos siderúrgicos, papel, celulosa y alimentos. Perú es el gran exportador de harina de pescado.

Las negociaciones aparentemente han favorecido más a los tres países más grandes, a quienes se ha orientado la demanda que antes se dirigía a terceros países. Aunque esto pudiera juzgarse como síntoma de desequilibrio, más debería considerarse consecuencia natural al comienzo de

/la vigencia

la vigencia de un sistema de liberación de gravámenes, pues toma tiempo que los países medianos y pequeños se capaciten para participar en el intercambio de productos industriales.

No se tiene la información necesaria para distinguir en qué medida el nuevo comercio de productos industriales generado por el programa de liberación de la ALALC se tradujo en adiciones a la capacidad productiva - ya sea por nuevas instalaciones o por ampliación de las existentes -, o bien en utilización de la capacidad ociosa. De todas maneras, puede afirmarse que la liberación ha tenido efectos positivos de cierta significación sobre el proceso de industrialización de los países más grandes y, en alguna medida, de Chile y Colombia. Aún más, incluso en su ámbito reducido, ese intercambio tuvo la virtud de señalar un rumbo para la industria de varios países, que pudo así tratar de salir de su aislamiento y hacer frente a un medio más competitivo.

El proceso ha perdido dinamismo ahora último. El comercio intrazonal total registró una tasa de crecimiento de 18 por ciento en 1962 y de 27 por ciento en 1964; de esa cumbre bajó hasta llegar a una tasa negativa de 3 por ciento en 1967. Las concesiones otorgadas en listas nacionales empezaron con cifras muy altas de 3 246 productos en 1962 y 4 347 en 1963 y después disminuyeron hasta 226 en 1965, para tener un incremento posterior, motivado por la incorporación de Bolivia y Venezuela, que las ha llevado a 989 concesiones en 1968.

En 1964 fue fácil cumplir el primer tramo de la lista común, con el 25 por ciento prescrito; pero ha habido grandes dificultades en las negociaciones del segundo tramo, que han concluido con el voto negativo de Ecuador y Paraguay, la abstención de Bolivia, y numerosas reservas al compromiso y beneficios derivados de ciertos productos, situación que no se sabe en qué desembocará.

Es muy difícil diagnosticar los problemas que ha enfrentado la ALALC en su proceso de liberalización del comercio. Como lo que aquí interesa son los productos industriales, no se discutirá la influencia negativa que ha tenido en el progreso de la lista común la imposibilidad de incluir en ella productos primarios importantes como el petróleo y ciertos artículos agropecuarios.

/En mi



En mi concepto, el problema fundamental en cuanto a los productos industriales está en el carácter mismo de la ALALC. Aunque el Tratado de Montevideo es excelente como marco de referencia, las negociaciones producto por producto invitan a los gobiernos a mantener una acción defensiva de sus intereses a corto plazo, más que una acción positiva a favor de los de largo aliento. Exceptuadas las decisiones sobre los países de menor desarrollo relativo, los gobiernos se inspiran más bien en la reciprocidad que en la solidaridad. Esa actitud es muy comprensible: si a un gobierno se le demuestra fehacientemente que al abrir sus fronteras a un determinado producto, su industria - incipiente o antigua - va a tener que cerrar con el desempleo consiguiente, no puede menos que tomar en cuenta esta repercusión en sus negociaciones pues ni puede medir exactamente el efecto de la liberación, ni tiene a mano fórmulas para remediar el daño si ocurriera. En otras palabras, aunque la ALALC tiene fijados plazos para la total liberalización, que provienen de decisiones generales de los gobernantes, su mecanismo para lograr esa liberación es lento, y tiende a hacerse más difícil de manejar a medida que se progresa en la inclusión de concesiones en las listas nacionales, o de productos en la lista común.

La oposición de los industriales a las medidas de integración se basa en varias razones. Muchos temen que un arancel externo común pudiera elevar el costo de sus insumos, que actualmente importan de terceros países con derechos arancelarios reducidos; otros ni siquiera se interesan en exportar al resto de América Latina porque, protegidos de la competencia externa, venden sin mayor esfuerzo en el mercado nacional, a muy buenos precios, y les asusta la perspectiva de tener que reorganizarse para la exportación, y mejorar la eficiencia de sus fábricas, y la calidad de sus productos, para ganar probablemente menos que antes, por unidad de producción. Hay también resistencia por parte de los importadores desde terceros países, porque temen perder este negocio. En cambio hay empresas extranjeras o semiextranjeras que han contribuido a acelerar la integración coordinando y especializando la producción de fábricas que tienen en distintos países latinoamericanos, y propiciando la celebración de acuerdos sectoriales de complementación.

/La falta

La falta de dinamismo del proceso de liberación se atribuye también en algunos casos al carácter reversible de las concesiones, que impiden que las listas nacionales constituyan una sólida base para un intercambio estable. Por otro lado, se arguye que al ser irreversible la lista común y los acuerdos de complementación, se hace más difícil tomar una decisión, porque ni los gobiernos ni los industriales tienen suficiente información para evaluar el efecto del compromiso por contraer.

Los acuerdos de complementación, que siempre se han considerado como instrumentos auxiliares importantes del programa de liberación, han ido evolucionando con el tiempo. El régimen de los primeros establecía que los productos objeto del acuerdo debían ser incluidos en las listas nacionales, lo que tenía como consecuencia que todos los países se beneficiaban con las concesiones pactadas en el acuerdo; o sea, que los efectos de la concertación de un acuerdo diferían muy poco de los derivados de la inclusión de productos en las listas nacionales. Se firmaron dos acuerdos de complementación: el primero en julio de 1962, sobre maquinaria estadística y análogos y sobre cartulinas perforadas, en el que participaron la Argentina, el Brasil, Chile y Uruguay. Se estipula la eliminación de los gravámenes de importación para todos los países de la ALALC, en tanto que las importaciones desde terceros países quedan sujetas a gravámenes comunes. Este acuerdo ha funcionado normalmente y el intercambio que produjo ha crecido en forma constante desde 1962. El segundo acuerdo, sobre válvulas electrónicas para radios y aparatos de televisión, además de sus partes y componentes, fue firmado en 1964 entre la Argentina, el Brasil, Chile, México y el Uruguay. Incluye, además de las cláusulas sobre eliminación de gravámenes entre los firmantes, otras sobre unificación de los tributos para las importaciones desde terceros países, así como restricciones a las mismas para alentar la producción zonal.

Sólo estos dos acuerdos se firmaron durante los primeros cuatro años de vigencia del Tratado de Montevideo. La resolución 99 (IV), aprobada a fines de 1964 tendió a facilitar la concertación de acuerdos de complementación no sólo porque eliminó el carácter obligatorio de la inclusión de los productos objeto del acuerdo en las listas nacionales,

/sino, fundamentalmente,

sino, fundamentalmente, porque estableció que los países que no participan en el acuerdo sólo se benefician con sus disposiciones otorgando una compensación adecuada, o sea, que se condiciona la cláusula de la nación más favorecida a la reciprocidad. Se exceptúan de esta condición los países de menor desarrollo económico relativo, que gozan incondicionalmente de todos los beneficios negociados por los acuerdos de complementación, independientemente de su participación o adhesión a ellos. La eliminación del automatismo en la extensión de ventajas originó una mayor confianza entre los países y las empresas. De ahí que los industriales que en 1965 concurren a las reuniones sectoriales - que constituyen vías o caminos para llegar a los acuerdos - recomendaran la concertación, de cerca de treinta acuerdos, con más de mil desgravaciones. Desafortunadamente los gobiernos sólo pusieron dos de ellos en vigencia, ambos firmados por el Brasil y el Uruguay, que se refieren uno a productos de la industria de aparatos electrónicos, mecánicos y térmicos de uso doméstico, y el otro a algunos productos de las industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas.

La resistencia por parte de los gobiernos a embarcarse en nuevos acuerdos sectoriales se debía al temor de que la mencionada resolución 99 (IV) llevara a una multitud de acuerdos bilaterales que distorsionaran el concepto de multilateralidad, que está en el espíritu y las disposiciones del Tratado de Montevideo. Al existir un gran número de acuerdos, podrían plantearse problemas en la aplicación de las desgravaciones por parte de las aduanas; y al existir dos o más acuerdos sobre los mismos productos, en que intervinieran países diferentes, aparecerían diversos requisitos de origen, lo que alteraría uno de los principios básicos de la ALALC. Por estas razones, en el sexto período de sesiones de la ALALC, en 1966, los gobiernos no negociaron ninguno de los acuerdos sugeridos pero tomaron en cuenta más de la mitad de las recomendaciones de desgravación propuestas por las reuniones sectoriales, en el sentido de incluir los productos correspondientes en las listas nacionales.

Hacia fines de 1966 y en 1967, se intensifica la actividad en materia de acuerdos sectoriales, y es interesante que sus proyectos comienzan a diferenciarse de los destinados a ser casi exclusivamente un instrumento de desgravación arancelaria más acelerado. A fines de 1967, se firmó el quinto acuerdo, relativo a la industria química, que reviste especial  
/importancia por

importancia por ser el primero en el que participan todos los países y por la extensa gama de productos incluidos, cuyas desgravaciones tienen el carácter de ser irrevocables. Pero es el acuerdo número seis, sobre petroquímica, firmado en julio de 1968, en el seno del grupo andino, con la abstención de Ecuador y Venezuela, el que ha resultado tener características distintivas, ya que sus disposiciones, además de establecer - como es habitual en todos los acuerdos - un programa de liberación arancelaria - comprenden aspectos tales como la coordinación de inversiones, reglamentación de la competencia, arancel externo común, etc., en tanto que asigne al programa de desgravación el carácter de automático e irrevocable.

Finalmente, en agosto de 1968, la Argentina y el Uruguay suscribieron un acuerdo de complementación sobre bienes del hogar, que responde al tipo de desgravación, con concesiones revocables. Se encuentran ahora en etapa de negociación oficial dos acuerdos originados en reuniones sectoriales, sobre vidrio (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay) y aparatos electrónicos de uso doméstico (por todos los países); y están en etapas previas de negociación oficial por lo menos otros seis acuerdos.

En resumen, puede decirse que si bien en un principio se caminó muy lentamente en materia de acuerdos sectoriales, y estos tuvieron como finalidad principal lograr desgravaciones arancelarias, en los últimos tiempos ha habido una evolución tanto en el interés de los industriales por este tipo de instrumento, como en el carácter mismo de los acuerdos, en el sentido de que tienden a transformarse en agentes de promoción industrial y no sólo de desmantelamiento tarifario.

Gracias al enfrentamiento que la ALALC ha provocado entre los industriales, estos mismos han buscado fórmulas de integración diferentes de las de la Asociación. Un ejemplo es el declarar ciertas piezas automotrices como nacionales, aunque procedan de otro país latinoamericano, y así poderlas incluir en programas de nacionalización del vehículo. Así es como Chile intercambia resortes y radiadores por motores, con México; y por otras piezas con Argentina.

/La resolución

La resolución 100 (IV) y la acción de la CADI

Al indicar que las negociaciones de la ALALC se han orientado principalmente hacia la liberación arancelaria, no se ha querido decir que la institución haya dejado a un lado sus esfuerzos en beneficio del desarrollo industrial. La resolución 100 aprobada en la cuarta conferencia, recoge las preocupaciones de la Asociación por buscar y aplicar medios para promover en forma armónica el desarrollo económico y social de los países miembros, mediante la complementación económica progresiva. En esta resolución se dan las directivas básicas de política económica y se acuerda un programa de acción centrado en las tareas encargadas al Comité Ejecutivo Permanente (CEP) y a la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial (CADI) de reactivar los grupos de estudio existentes y crear otros nuevos a fin de intensificar los trabajos de integración sectorial y, llegar a la recomendación de fórmulas concretas. Los grupos sectoriales de estudio sobre siderurgia, petroquímica, papel y celulosa y la industria química se abocaron a sus trabajos de recolección de datos, análisis y presentación de fórmulas de integración. De estos grupos solamente los dos primeros llegaron a resultados de interés ya que en los restantes ha resultado más largo el proceso de reunión de toda la información previa. El grupo de estudios sobre siderurgia incluye en su informe final un proyecto de acuerdo de complementación de vigencia limitada, a fin de que los países puedan otorgarse concesiones sobre la base de sus capacidades ociosas, y puedan sustituirse importaciones desde terceros países, todo ello sin perjuicio de mantener la protección nacional para toda la gama de la producción siderúrgica. Este anteproyecto, de alcances bastante limitados, logró el apoyo de todos los expertos que intervinieron, cuyas opiniones en otros temas estuvieron, desafortunadamente divididas. En el caso de la petroquímica, fue la Secretaría quien propuso un proyecto de acuerdo de complementación en el cual se prevé que los países que actualmente carecen de fabricación de uno o más de los 133 productos estudiados por el grupo otorguen concesiones en favor de los países que sí los producen. En ambos casos - el de siderurgia y el de petroquímica - la Secretaría incluía un proyecto de tarifa externa común, con la finalidad declarada de

/estimular el

estimular el comienzo de la discusión de ese arancel. En el caso de la siderurgia se incluía también un proyecto de tarifa interna que presumiblemente permitiera a la industria de la región mantener entre sí una protección, acordando al mismo tiempo una preferencia para terceros países.

Los miembros de los grupos de estudio, que deberían haber actuado a título personal y no representando a sus países, no dejaron de lado en sus deliberaciones sus respectivas posiciones nacionales, lo que hizo que los informes no representaran un criterio unificado en todos los casos, sino en muchas oportunidades, fórmulas opuestas, en consonancia con determinadas posiciones nacionales, que dificultaban el dictamen de la CADI y el examen final del Comité Ejecutivo Permanente. Ante la precariedad de los resultados, está en curso un nuevo intento de encontrar fórmulas no sólo para estos dos sectores sino también para papel y celulosa, y fertilizantes. El nuevo proyecto, que incluiría a Bolivia y Venezuela, ha sufrido considerables retrasos, principalmente por la demora en obtener la nueva información estadística. En suma, este mecanismo, del cual sí pueden esperarse aportes útiles para el logro de una integración racional, que posibilite un desarrollo equilibrado, parece tropezar con grandes dificultades ya que por un lado al grupo de estudio se le hace difícil conseguir toda la información necesaria; y por otro, como está formado por expertos gubernamentales, resulta casi imposible que se olviden de consideraciones de carácter nacional, para producir un documento imparcial orientado hacia el progreso del conjunto de la región. El proceso se hace aún más difícil por el gran número de países y la disimilitud en sus grados de desarrollo.

#### La integración industrial en el mercado común centroamericano

El mercado común centroamericano representa el primer esfuerzo subregional de integración que se hizo en América Latina. En contraste con la ALALC, reúne sólo a cinco países muy pequeños, que en conjunto no tienen más de 14 millones de habitantes, y cuyas características económicas son bastante similares, aunque a Honduras y a Nicaragua se les considera como de menor desarrollo relativo dentro de la subregión. Una diferencia fundamental con respecto a la ALALC es que en Centroamérica se cuenta con más instrumentos y más instituciones. Además de

/su Tratado

su Tratado General de Integración - que incluye un protocolo sobre medidas de emergencia en defensa de la balanza de pagos -, existen instrumentos para equiparación de gravámenes a la importación, para la armonización de incentivos fiscales al desarrollo, para la protección a la propiedad industrial y dos convenios o sistemas de promoción industrial. Sus instituciones principales son el Consejo Económico Centroamericano, el Consejo Ejecutivo del Tratado General, la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), y el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).

En materia de liberación del comercio, se ha avanzado con rapidez ya que casi todo el intercambio recíproco, que representa más del 15 por ciento del global, ha sido liberado, y las mercancías circulan libremente por todo el ámbito centroamericano. Es importante destacar el aumento acelerado de la participación de los productos industriales en este intercambio, que ha llegado a una proporción superior al 50 por ciento. Otro logro significativo ha sido la adopción de un arancel externo común que cubre en la actualidad entre el 85 y el 90 por ciento de las importaciones totales del área.

Además del Banco y el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial, los dos instrumentos principales de promoción y orientación del desarrollo industrial han sido el régimen de industrias centroamericanas de integración y el llamado sistema especial de promoción de las actividades productivas. El primero está destinado a promover industrias que requieren de todo el mercado centroamericano para alcanzar una escala aceptable desde el punto de vista económico. Tiende a que sólo una industria opere con libre acceso al mercado regional y goce de la calificación de "industria de integración". Si alguna otra similar se instalara fuera del régimen, llegaría a disfrutar de la misma apertura de mercado sólo diez años después que la primera empezó a funcionar. En el régimen hay una disposición que impide que el mismo país se beneficie con una segunda industria de integración antes que cada uno de los cinco países haya obtenido una planta de tal categoría.

/Las industrias

Las industrias de integración gozan de una serie de incentivos y privilegios que incluyen aforos más protectores que el arancel común, exención de derechos aduaneros sobre la importación de materias primas o productos intermedios, durante diez años, exención de impuestos sobre la producción o el consumo de dichas materias primas o productos intermedios, además de los beneficios tributarios a que tengan derecho de acuerdo con el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial. A cambio de todo esto, se estipula una serie de obligaciones y compromisos que incluyen cumplimiento de normas de calidad formuladas por el ICAITI; participación mínima determinada de capital de origen centroamericano; capacidad mínima de producción inicial; garantía de abastecimiento del mercado regional a través de distribuidores independientes, o sea no ligados a las fábricas, y cumplimiento de garantía de precios fijados en el protocolo que da origen a la industria. En el mismo protocolo se establecen las sanciones que se aplican a las empresas en caso de incumplimiento de las obligaciones, así como los mecanismos de vigilancia y control de las operaciones de la fábrica.

La idea fundamental del régimen, aparte de la de promover el establecimiento de fábricas de escala adecuada, ha sido el desarrollo industrial equilibrado, es decir, dar igual oportunidad a todos los países, e incluso favorecer a Honduras y Nicaragua, con objeto de eliminar poco a poco la diferencia que su desarrollo tiene con respecto a los demás países. El régimen se aprobó en 1958 y entró en vigencia en 1961; pero hasta ahora sólo dos fábricas se han beneficiado con el tratamiento: una de neumáticos en Guatemala y otra de sosa cáustica e insecticidas clorados en Nicaragua, habiendo otros dos proyectos en estudio.

Aunque teóricamente el régimen satisfaría los objetivos de crear industrias eficientes y promover un desarrollo equilibrado, en la práctica ha funcionado muy limitadamente. En primer lugar, al liberar el comercio de la mayor parte de los productos manufacturados entre los países del área, el libre tránsito dejó de tener significación real.

/Las exenciones



Las exenciones sobre impuestos de importación de insumos tampoco son un incentivo ya que están previstas en las leyes de fomento nacionales a las cuales puede acogerse cualquier proyecto. El hecho de que segundas fábricas quedarán sometidas al pago de derechos aduaneros en su comercio zonal es en realidad el único beneficio del régimen, y parece no compensar suficientemente las desventajas de someterse a normas reglamentarias de precios, controles de calidad de los productos de acuerdo con especificaciones estrictas, monto determinado de la capacidad instalada, requisitos en la formación del capital, etc. Es indudable que también ha influido en la falta de dinamismo del régimen, el largo trámite que debe seguirse para obtener la calificación de una industria, ya que debe negociarse a nivel regional: la solicitud la presenta un país a la Comisión Centroamericana de Integración Industrial, quien somete la propuesta al ICAITI u otra institución o persona idónea para que dicte sobre los aspectos técnicos y económicos del proyecto. Terminada esta fase, pasa nuevamente a la Comisión para su aprobación; se consulta con todos los gobiernos, para terminar con la firma del protocolo respectivo. Debe advertirse además que, por lo menos en una época, ciertas instituciones de crédito de fuera de la zona no veían con simpatía al régimen, por considerar que se estaba creando monopolios.

Como reacción a la ineficacia del Régimen de Industrias de Integración, se creó el segundo instrumento de promoción, o sea, el Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, que entró en vigencia en 1965. Consiste en una protección arancelaria regional, por encima de los aforos que fija el Arancel Centroamericano Uniforme, que no se aplica hasta que no se cumplan las condiciones de que exista producción centroamericana de los correspondientes artículos, y que la capacidad instalada efectiva de la fábrica o las fábricas sea suficiente para cubrir por lo menos el 50 por ciento de la demanda regional. En el caso de que la capacidad instalada no fuera suficiente para satisfacer toda la demanda regional, el sistema prevé la importación para cubrir los déficit, mediante el pago de los aforos uniformes del Arancel Centroamericano, o de los aforos nacionales en caso de que no estuvieran equiparados.

/Este sistema

Este sistema de fomento ha tenido bastante éxito, habiéndose acogido a él siete industrias que están en operación y siete proyectos que están en estudio. Presenta ventajas considerables desde el punto de vista del empresario, ya que no impone restricciones; da la posibilidad de una mayor competencia zonal puesto que existe igualdad de trato a todas las fábricas que produzcan bienes similares, pero tiene el defecto de que no exista límite en el tiempo de la aplicación de la protección, lo que puede hacer que la sustitución de importaciones al nivel subregional adquiera las características del período inicial de sustitución de importaciones en el ámbito nacional. Esto puede dar origen a fábricas ineficientes, no preparadas para competir dentro de la región latinoamericana, cuando finalmente se llegue a la convergencia de la ALALC con el mercado común centroamericano y otras agrupaciones subregionales. Es curioso observar que independientemente de cualquiera de los dos regímenes de promoción, se han creado recientemente siete fábricas importantes de interés regional. Una de ellas - la de neumáticos, en Costa Rica - presenta la particularidad de haberse establecido a pesar de que existe una empresa competidora en Guatemala acogida al régimen de industrias de integración.

#### Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial

El convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial tiene como objetivo complementar otros sistemas de fomento, y orientar a las industrias - diferenciando las etapas en que se concederán los estímulos - primero hacia la producción de materias primas industriales o bienes de capital o bienes cuyos insumos sean por lo menor en un 50 por ciento de origen centroamericano y segundo hacia los productos de consumo, envases o productos semielaborados que sean importantes en la balanza de pagos y tengan un alto valor agregado en el proceso industrial. En tercer lugar figuran las fábricas que simplemente arman, empaican, envasan, cortan o diluyen productos, y otras fábricas señaladas en particular, como la de bebidas alcohólicas, tabaco manufacturado, perfumería, cosméticos, calzado de cuero, y corte y confección de ropa. Los beneficios fiscales consisten principalmente en exenciones totales o parciales de derechos de aduana, del impuesto

/sobre la

sobre la renta y sobre las utilidades, y de impuestos sobre activos y sobre el patrimonio. El convenio será aplicado a nivel nacional hasta un máximo de siete años. Después, o antes si así lo decidiere el Consejo Económico Centroamericano, la aplicación se hará sobre base completamente subregional. Como los beneficios son mayores para las industrias nuevas que para las existentes, esta última disposición favorece a los países de menor desarrollo relativo, pues las empresas que establezcan industrias que no existen en ellos podrán ser clasificadas como industrias nuevas, que tendrán ventaja con respecto a las existentes de la misma rama, ubicadas en países de mayor desarrollo industrial. Además hay otras disposiciones que favorecen a Honduras y a Nicaragua con el mismo propósito.

Cabe señalar cierta contradicción entre este Convenio y el arancel común, en lo que se refiere a su acción como instrumentos de fomento a la industrialización. Mientras el Convenio de Incentivos Fiscales trata de fomentar la producción de bienes de capital, productos intermedios y bienes de consumo con alto contenido de materias primas centroamericanas, la tarifa común a la importación propicia el desarrollo indiscriminado de las industrias productoras de bienes de consumo, favoreciendo la importación de maquinaria y equipo y de otros insumos para la producción agropecuaria e industrial.

Ambos instrumentos contribuirán a un desarrollo equilibrado, habida cuenta del tratamiento especial que debe darse a Honduras y a Nicaragua. El Banco Centroamericano de Integración Económica apoya también el criterio de desarrollo equilibrado, porque hasta cierto punto puede influir en el emplazamiento de la industria, y establece también preferencias a favor de Honduras y Nicaragua, no sólo en proyectos industriales sino en los de infraestructura económica que tiendan a atenuar los desniveles.

Haciendo un resumen, quizá simplista, podría decirse que, con grandes esfuerzos, por parte de los gobiernos, las instituciones centroamericanas de integración y las instituciones internacionales (entre las que ha representado un papel prominente la CEPAL), se han ido resolviendo poco a poco los innumerables problemas que presenta el

/establecimiento de

establecimiento de un mercado común. Se ha establecido la liberación total del comercio y ha aumentado considerablemente el intercambio, pero este adelanto contrasta con la lentitud con que se ha desarrollado la industria. Pudiera aventurarse la conclusión de que la liberación del comercio es condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo industrial de la subregión. Es menester una promoción activa, y ésta a su vez requiere la programación del desarrollo industrial en términos nacionales y subregionales, lo que indudablemente ha faltado en Centroamérica. Hay que tomar en cuenta también que el establecimiento de una infraestructura básica para la industrialización y la integración, como la de energía, transportes, comunicaciones, investigación tecnológica y preparación del elemento humano es un proceso lento, que está en etapa de pleno desarrollo en Centroamérica, y que dará sus frutos después.

#### Problemas y perspectivas de la integración industrial

Hasta aquí se ha intentado describir, aunque sea someramente, los instrumentos de que se ha valido América Latina para llegar a una integración industrial y se ha comentado también la eficacia de estos instrumentos frente a algunos de los problemas que presenta la integración. La conclusión general es que el proceso de liberación comercial se ha ido debilitando, salvo en Centroamérica, y que la integración industrial no responde automáticamente a la liberación del comercio, por lo que no es posible asignarle el papel principal. Entre los elementos de la estrategia de desarrollo industrial de que se habló al principio, figura la integración como factor indispensable para acelerar el desarrollo económico, transformando la estructura industrial para ampliar el mercado interno y poder exportar manufacturas hacia fuera de la región. Pero habría que buscar nuevas fórmulas para llevar adelante el proceso de integración en forma más acelerada.

Aunque el objetivo original del Tratado de Montevideo no fue el fomento industrial, representa un inmenso despliegue de esfuerzos por parte de los gobiernos miembros y constituirán un excelente marco de referencia para cualquiera acción que se deseara tomar en materia de integración.

/Quizá el

Quizá el obstáculo más importante sean las diferencias de tamaño y grado de desarrollo económico entre los países. En el caso de países latinoamericanos muy pequeños, es relativamente fácil conciliar intereses con respecto a otros medianos, e incluso establecer instrumentos que tiendan a esfumar progresivamente esa diferencia. Pero la distancia entre los países pequeños o medianos, y los llamados grandes es tan marcada que puede representar una barrera insuperable para la integración. Sus intereses y sus objetivos son distintos: el país pequeño o mediano siente la necesidad de la integración porque sabe que aún desarrollando su mercado interno, éste le va a ser insuficiente para alcanzar el grado de desarrollo tecnológico que necesita; los países grandes les puede interesar más, a corto plazo, desarrollar sus regiones atrasadas, porque eso les va a dar un mercado suficiente para servir de base a un desarrollo industrial de un nivel tecnológico relativamente alto. Esto no quiere decir que no les interese la integración con el resto de América Latina ya que la necesitan para algunas de sus industrias, para mejorar su especialización industrial y para alcanzar el ideal de formar un solo bloque solidario latinoamericano, con el suficiente poder económico y político para negociar de igual a igual con las grandes naciones, o los bloques de grandes naciones, que cada vez se perfilan más nítidamente.<sup>1/</sup>

Por otro lado, muchos tipos de integración, sobre todo el de la infraestructura física, de la educación, de la investigación tecnológica, y de la información, son catalizadores del desarrollo regional nacional en regiones adyacentes de dos países, como es el caso de Argentina y Chile.

La disparidad anotada entre países grandes y medianos o chicos parecería indicar que la formación de subregiones compuesta de estos últimos, que en su conjunto se equiparen aproximadamente en población y en poder económico a los países grandes, considerados independientemente,

---

<sup>1/</sup> Para dar un ejemplo, el fracaso en materia de mejor trato a las exportaciones tradicionales y en la apertura de mercados para nuestras manufacturas, se podría atribuir a nuestro débil poder negociador, derivado de la falta de cohesión y solidaridad de los países latinoamericanos frente a las regiones desarrolladas.

podiera ser una solución que acelerara el proceso de integración. Ya existe un ejemplo, el de Centroamérica, que aunque resulta una subregión demasiado pequeña, constituye un ejemplo de éxito en la solución de muchos de los problemas, sobre todo el de la liberación del comercio y el de la formación de instituciones para la integración, cuya experiencia podría ser útil para el resto de América Latina. Al considerar la lentitud con que ha llevado a cabo su integración hay que tomar en cuenta que fue pionera en la resolución de muchos problemas. Los países del Caribe han formado una zona de libre comercio (CARIFTA), para poder presentarse como una unidad mayor, por lo menos desde el punto de vista de sus mercados; y dentro de la CARIFTA las pequeñas islas llamadas Estados Asociados de las Indias Occidentales han formado un pequeño mercado común, también para representar una unidad de mayor dimensión dentro del conjunto de las islas de habla inglesa. El Grupo Andino, a pesar de las dificultades con que ha tropezado, ha progresado rápidamente, y puede mostrar por lo menos un acuerdo de complementación industrial.

Como la meta final sería la de la integración de todos los grupos subregionales con los países grandes, es muy importante el papel de la ALALC en orientar el desarrollo de estos grupos para que no haya rigideces que estorben la integración ulterior. La misma ALALC podría ser instrumento eficaz para formar las instituciones de planificación, de investigación tecnológica, de asistencia técnica, de armonización de políticas, etc. que puedan requerir los subgrupos dentro de su propio territorio, o para servir a América Latina, sin perjuicio de que siguiera trabajando en la formación de tarifas comunes e instrumentos para armonizar y coordinar el comercio.

El Banco Interamericano de Desarrollo, que trabaja tan intensamente en la integración, podría seguir actuando como orientador del financiamiento externo, y como catalizador de la movilización de recursos internos.

Podría objetarse que las subregiones podrían no alcanzar escalas económicas en ciertas fabricaciones, y habría por consiguiente el peligro de crear una industria más ineficiente que si fuera completamente

/regional. No

regional. No puede desconocerse esta desventaja pero podría compensarse con el aceleramiento del proceso y con la posibilidad que el enfoque subregional ofrece a los países pequeños para que las nuevas industrias se radiquen en ellos.

¿Podrán las subregiones convergir para formar un solo mercado común, de acuerdo con la decisión tomada por los Presidentes de estos países? Los cancilleres de la ALALC reunidos en Asunción, estimaron que sí era posible siempre que se tomaran ciertas precauciones en la formación de las subregiones, y que hubiera constante conciliación con lo estatuido en el Tratado de Montevideo, y las diferentes resoluciones de la ALALC. En efecto, se piensa que el proceso general es la convergencia, unión o aun traslape de subregiones - incluyendo como tales también a los países más grandes - para ampliar progresivamente el ámbito de sus mercados hasta llegar a la unión total. En una resolución de la reunión de países de menor desarrollo relativo que la CEPAL organizó en Guatemala en 1967, se pidió a esta institución que estudiara las posibilidades de cooperación económica en lo que ahora se llama la Cuenca del Caribe, que incluye México, Centroamérica, Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y el Caribe insular. Se trata de un proyecto a largo plazo. Por ahora se están estudiando transportes, agricultura e industria, pero se espera que poco a poco se forme un marco de referencia para la convergencia de subregiones, dentro de la ALALC, tal como se decidió en Punta del Este.

Gran parte de las dificultades que se han tenido en la integración industrial, tanto en la ALALC como en los grupos subregionales viene de la falta de estudios e informaciones que orienten las decisiones que deben tomarse en esta materia. Ello es, a su vez, consecuencia del escaso avance logrado al nivel nacional en la programación del desarrollo industrial. Aunque no es posible conocer las repercusiones que pudiera tener la integración en la industria existente de un país, o en sus planes futuros, se avanzaría en esta dirección si por lo menos se tuviese un conocimiento general de la situación de la industria, de sus niveles de productividad, de los propósitos de la política de desarrollo industrial de cada país, etc. Estos son antecedentes indispensables en las negociaciones tanto del tipo de las de la ALALC como las que deben

/llevarse a

llevarse a cabo al organizar los acuerdos sectoriales. En el caso de la ALALC no puede pedirse a los Grupos de Estudio, ni a la propia Secretaría, que produzcan informes basados en una información que es precaria y en una programación que no existe. La ALALC podría ser catalizadora de la elaboración de estos planes, y las instituciones internacionales concentrarían su asistencia técnica en esta materia. Pero el papel más característico que pudiera desempeñar la ALALC en lo que a planificación concierne sería la de comparación de los planes nacionales para formar un marco de referencia, si no se le quiere llamar plan, que guíe, aunque sea en forma indicativa, el desarrollo general de la región.

Por muy bien hechas que estén estas tareas de programación, no van a poder medirse los efectos que tendrán sobre un país u otro las distintas acciones de la integración. En esto y en lo que se refiere al equilibrio del desarrollo entre países serán necesarias constantes correcciones sobre la marcha, para lo cual debe contarse con instrumentos y fórmulas. En el mercado común europeo, sobre todo en la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), no se pudieron medir de antemano las repercusiones de la integración. En realidad, en la CECA la integración se hizo como un acto de fe de que a la larga todos los países sacarían provecho. En efecto, aunque se dispuso de fondos para remediar los efectos negativos de la integración, sobre todo en lo que se refiere a empleo, hubo poca necesidad de ellos, pues las ventajas de la integración muy pronto se hicieron sentir. Lo que facilitó la integración europea fue el que el objetivo principal no era de carácter comercial sino más bien un sentido de solidaridad que nació como reacción a la guerra que acababa de pasar. Los resultados en el intercambio comercial y en el desarrollo industrial vinieron después, casi automáticamente.

En lo que se refiere a instrumentos que promuevan la industrialización, a partir de la escasa experiencia que se tiene en América Latina, podría sugerirse el empleo más intensivo de los acuerdos sectoriales, que de preferencia abarquen la totalidad de los productos de un sector; que impliquen un ritmo acelerado de desgravación, que puede ser preferencial para los países de menor desarrollo relativo; y que supongan no sólo la

/programación del



programación del sector mismo sino un programa de inversiones y de asistencia técnica y un conjunto de disposiciones de armonización de diversas políticas, de acuerdo con decisiones que al respecto se hayan hecho al nivel subregional general y al nivel regional.

Podría pensarse también en acuerdos sectoriales para las industrias tradicionales, como la de alimentos y la de textiles, sobre todo para proyectar su reestructuración, teniendo en cuenta que hay que capacitarlas no sólo para competir zonalmente sino en los mercados exteriores. Suele pensarse que estas industrias tienen menos importancia en la integración, pero no hay que olvidar que el 80 por ciento de las inversiones industriales de América Latina van a las actividades tradicionales. Si esta inversión puede orientarse hacia la reestructuración paulatina puede ganarse mucho en desarrollo efectivo. El acuerdo sectorial serviría sobre todo para especializar a las fábricas y establecer el hecho de que más vale a un país comprar textiles y vender textiles, que encerrarse en una autarquía dañina.

En cualquiera circunstancia, debe recordarse que los acuerdos sectoriales sólo son instrumentos para facilitar o acelerar el desarrollo industrial, y no deben sustituir a los acuerdos básicos que llevan a la formación de mercados comunes subregionales o regionales. En otras palabras, no debe procederse sólo acumulando acuerdos regionales, sino debe buscarse el perfeccionamiento del desmantelamiento arancelario general, la formación de una tarifa externa común, y la armonización de diferentes tipos de políticas, como las de incentivos a la industria, y tratamiento de la inversión extranjera.

Con relación a esto último, se plantea también la posibilidad de la coexistencia temporal de industrias tradicionales protegidas nacionalmente, con industrias nuevas, modernas y eficientes, cuyos productos tendrían liberado el comercio. Parece posible esta fórmula, pero debiera ser transitoria, mientras dura el período de reestructuración de la industria antigua, que debe planificarse nacional, subregional y regionalmente.

/La solución

La solución no está en encontrar panaceas. La integración es un proceso difícil y complejo que requiere un esfuerzo extraordinario. Hay otros problemas muy graves, y que habrá que enfrentar con decisión; algunos no tienen solución a corto o mediano plazo, y habrá que soportarlos mientras no se hagan modificaciones estructurales e institucionales radicales.

En primer lugar, figuran los diferentes niveles de subvaluación o sobrevaluación de la moneda, de país a país. El hecho de que haya diferencias básicas en un momento dado tiene que aceptarse como una condición estructural que afecta inevitablemente las posibilidades de comercio. Por ejemplo, el tipo de cambio sobrevaluado de Venezuela, determinado por la eficiencia de su exportación principal, el petróleo, aumenta los precios o costos de los factores de producción para sus manufacturas - principalmente mano de obra -, lo que le impide exportar, excepto cuando se trate de industrias muy eficientes. Esto significa que, dentro de un régimen de integración, su industria debería ser estructuralmente diferente de la de sus vecinos: especializada en producciones muy eficientes, con alta densidad de capital. El mismo fenómeno sucede en otros países, pero no en forma tan aguda.

Pero el problema mayor no está tanto en las sobrevaluaciones o subvaluaciones mencionadas, sino en las variaciones de costos y precios internos debidas a las diferentes tasas de inflación que los tipos de cambio no reflejan a tiempo en magnitud adecuada. Constituye esto un obstáculo a la integración porque dificulta o torna imposible la concertación de operaciones a mediano y largo plazo entre los países, impidiendo, en términos generales, la competencia "normal" entre ellos. Véase el caso, por ejemplo, de la Argentina y el Brasil. Un análisis de los datos preparados hace algún tiempo por la CEPAL, relativos a paridades de poder adquisitivo en América Latina y elaborados posteriormente por la ALALC, permite concluir que en determinados momentos y por períodos de hasta cuatro a seis meses, por efecto de los factores mencionados, las relaciones normales de "paridad cambiaria" entre esos dos países han sido afectadas en un 30 a 40 por ciento. Factores como el expuesto hacen muy difícil esperar que en esas condiciones pueda producirse el establecimiento de un intercambio intenso y duradero.

/El caso

El caso de América Latina a este respecto es difícil. Requiere mayor esfuerzo nacional para disminuir la inflación, y una buena coordinación de políticas monetarias y fiscales entre los distintos países.

Otro problema que exige coordinación y establecimiento de una política general es el del tratamiento a la inversión extranjera. Es un tema político delicado, y es difícil armonizar esa inversión entre varios países que tienen diferentes necesidades de recursos externos, diferente poder de negociación frente a las fuentes de dichos recursos, y distintos criterios respecto a la influencia que a largo plazo puede tener el capital extranjero en la economía del país.

El problema debe tratarse con toda amplitud y franqueza ha de llegarse a una política común, o por lo menos una conciliación de políticas, que favorezca el desarrollo de América Latina, como un todo; que reduzca a un mínimo su dependencia financiera y tecnológica, con respecto a fuentes externas; y que equipare incentivos, de nación a nación, para aproximarse a lo que se ha llamado un desarrollo equilibrado.

No he pretendido cubrir todos los problemas que confronta la integración industrial; hay - sobre todo - un área que tomaría mucho tiempo describir, y que he tocado ligeramente en varias partes de esta exposición. Se trata de las modificaciones importantes que debe haber en la estructura administrativa de los gobiernos, de la armonización de políticas de diversos órdenes, y de la formación de equipo gerencial, que es escaso en América Latina.

Por último, quiero decir que todo este proceso de integración requiere el reconocimiento de su necesidad, y la fe en su factibilidad, por parte de todos los sectores humanos que van a tener relación con él, por medio de su acción o su aceptación.

Me parece que las universidades ofrecen una oportunidad extraordinaria para laborar hacia este convencimiento, puesto que en sus aulas se preparan los futuros gobernantes, empresarios, técnicos, líderes obreros, líderes sociales, educadores y políticos.

Me complace mucho pues, que las Universidades Austral, de Valdivia, y Nacional del Sur, de Bahía Blanca, hayan tenido la iniciativa de dar este paso pionero y firme para encontrar nuevos caminos para la integración de América Latina.

1948

...

...

...

...

•  
•  
•

•  
•  
•

•  
•  
•

•  
•  
•