

PROBLEMAS de Integración Industrial LATINOAMERICANA*

Por el Lic. PLÁCIDO GARCÍA REYNOSO

EL tema que me fue asignado para esta conferencia es el relativo a los problemas de la integración industrial dentro del mercado común latinoamericano. Con base en las experiencias que he recogido en las reuniones internacionales a las que he concurrido en el presente año, así como en algunos de los documentos más autorizados que se han publicado hasta hoy, examinaré en primer lugar el curso de la industrialización en los países latinoamericanos; después señalaré la necesidad de la integración regional como medio para alcanzar un proceso de industrialización más intenso y más racional que el realizado hasta hoy, y finalmente analizaré los problemas de la integración industrial dentro del mercado común latinoamericano.

Durante 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.

Así, por ejemplo, según el Estudio Económico de América Latina para 1958, elaborado por la CEPAL, durante este último año el crecimiento de la producción de bienes de consumo en América Latina 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 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.

Por otra parte, de una reciente investigación hecha por el GATT, se desprende que las importaciones de bienes de consumo de un grupo de países en proceso de industrializa-

ción, incluidos en él las tres repúblicas mayores de América Latina, representaban el 25% de sus importaciones totales antes de la guerra y sólo el 13% en 1957; en cambio, las importaciones de equipo y de bienes de capital de esos mismos países, que correspondían al 20% de sus importaciones totales en el período de preguerra, aumentaron al 28% en el año de 1957.

En el caso de México el valor de las importaciones de bienes de consumo manufacturados disminuyó entre 1953 y 1958. Mientras que las importaciones globales en el mismo período crecieron de Dls. 850 millones a Dls. 1,125 millones, las de manufacturas para consumo declinaron de Dls. 140 a Dls. 115 millones.

Los datos acabados de mencionar son ilustrativos del desarrollo industrial alcanzado en los últimos lustros por nuestros países.

Sin embargo, la industrialización realizada hasta hoy en cada país, lograda en la mayoría de los casos gracias a la protección necesaria para favorecer la operación de las industrias, ha tenido como consecuencia el sostenimiento de las mismas a base de elevados costos, baja productividad, capacidad de producción desaprovechada y, consecuentemente, 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 crearse, gradualmente, un mercado de cerca de 200 millones de habitantes en la actualidad, pero de más de 300 millones para 1975, según la población estimada para ese año.

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

1.—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.

* Conferencia sustentada el día 6 del actual, en la sesión inicial del ciclo de mesas redondas sobre el Mercado Común Latinoamericano, organizado por el Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada.

- 2.—Facilitaría la especialización dentro de las industrias ya existentes, con la consiguiente rebaja del costo.
- 3.—Crearía condiciones favorables a la exportación de productos industriales al resto del mundo a raíz del aumento de productividad.
- 4.—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, que crece a 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, en 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 a base de aprovechar las economías de escala y, consecuentemente, proyectarlas 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. 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.

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 latinoamericano.

Las bases del mercado común latinoamericano reconocen en este principio de reciprocidad uno de los elementos decisivos para el funcionamiento del mismo. 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.

Este principio de equidad y de mutuo interés en favor de todos los países del área es el que se relaciona directamente con el tema que me ha sido asignado en las mesas redondas que hoy se inician, o sea el de la integración industrial.

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, en los términos del Documento de México, se relaciona con la industrialización de los países carentes de ese proceso o que se encuentran 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 la región de las grandes industrias dinámicas, sustitutivas de las importaciones de bienes de capital y de bienes de consumo duradero que todavía se ven obligados a efectuar los países latinoamericanos.

Estos tres aspectos de integración requieren considerar los procedimientos 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, estimulará el interés de los inversionistas y de los empresarios por la ampliación de sus plantas o 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 los 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 en ello.

Una posible solución para esta forma de integración industrial en América Latina se relaciona directamente con la 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, 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 la industrias complementarias que encontrarán 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 los mismos a los demás países del área, con lo cual se elevaría el nivel de ingresos de la población del país de que se trata y su capacidad para adquirir las manufacturas provenientes de los demás países latinoamericanos.

Posiblemente 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 y, consecuentemente, 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 coherente y amplio de la integración económica.

Podemos 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 industrias; 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 intrarregional, 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 los países de Gran Colombia, no hay ningún intercambio de productos industriales —con excepción 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; 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 veintisiete veces; de acero doce veces, de productos químicos cuatro veces, y de papel y cartón 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 del establecimiento del mecanismo de un mercado latinoamericano. En mi opinión, compartida por los mejores expertos en la materia, la creación de tal mercado brindaría a los empresarios latinoamericanos, y entre ellos a ustedes, las oportunidades que no han existido nunca antes en la historia de América Latina.

“En las industrias siderúrgicas, metalúrgicas, de celulosa, de vehículos de motor, de material ferroviario y naval, de productos químicos u otras —dice un estudio de la CEPAL, publicado ya hace tres años— 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 perspectiva de sufrir los efectos de la capacidad ociosa instalada, hoy frecuente.”

En nuestras propias industrias ya padecemos de muchos casos de este exceso de capacidad productiva a que se refiere mi cita. Según los datos de que dispongo, 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 nuestro 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?

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 productivo 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, efectuado por economistas de Naciones Unidas, 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 mercados abiertos. 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. Ya las tienen 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 multiplicar estos ejemplos. Algunos de nuestros países 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, por cierto, en los lugares más apropiados tanto por lo que se refiere a los mercados como a los centros abastecedores de materias primas. Un programa de tal naturaleza involucraría inversiones de más de un 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.

Creo 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 para el establecimiento de la zona de libre comercio entre países de América Latina, cuyo texto final fue aprobado la semana pasada 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 Tratado formulado en 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 de la zona para los países mencionados. Estas características hacen posible a plazo no lejano el establecimiento de la Zona de libre comercio y acercan esta forma de integración a la de perspectivas más amplias configuradas en el Documento de México.

Nuestro país, como seguramente están ustedes enterados, estuvo representado en la reunión de Montevideo en calidad de observador. Ahí declaré, a nombre del Gobierno de México, el interés nuestro en formar parte de la zona de libre comercio cuyo Tratado final se espera que sea firmado a principios del próximo año.

En estas circunstancias podría ser muy conveniente, tanto desde el punto de vista de los intereses del país como de los propios industriales y financieros mexicanos, que nuestro sector privado acometa sin demora la tarea de investigar y estudiar las posibilidades de integración y coordinación de sus presentes actividades y futuras inversiones con vistas a un mercado regional que se base en el principio de reciprocidad. Parece que en este campo los industriales de otros países y los inversionistas extranjeros están bastante adelantados en comparación con nosotros.

Desearía terminar mi plática con algunas sugerencias que podrían resumirse en la siguiente forma:

1.—Se necesita 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. Dentro de poco tiempo va a celebrarse en Lima la primera Conferencia Latinoamericana de Cámaras Nacionales de Comercio, dedicada a los problemas del mercado común y en enero de 1960 tendrá lugar en San Pablo una reunión semejante de los industriales latinoamericanos.

2.—Sería aconsejable que nuestras organizaciones de industriales 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.

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

Recuerdo que hablando ante algunos de ustedes en este mismo sitio hace menos de tres meses, acerca de los problemas generales de un mercado común, sugerí al Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada que organizara una serie de mesas redondas sobre los aspectos concretos de tal mercado. Mi iniciativa fue acogida con gran entusiasmo y como resultado empezamos hoy esta serie de pláticas y discusiones. Este signo de madurez de nuestra iniciativa privada y de su interés por los problemas de América Latina me hace confiar en que mis sugerencias serán estudiadas por ustedes y puestas en marcha según su criterio. Quiero asegurarles que pueden ustedes contar con la cooperación de todos los que en el gobierno nos ocupamos de los problemas de nuestra industria y de nuestro comercio.