

Las causas de la

INTEGRACION

económica regional

LIC. JULIO FAESLER

Si cada uno de los países de América Latina ha de aprovechar cabalmente las oportunidades que le abre su participación en el gran proceso de suma y polarización de esfuerzos que constituye la integración económica regional, es necesario que sus empresarios lleguen a convencerse no sólo en abstracto de la urgencia de llevar a cabo la integración, sino también de cuáles son las ventajas concretas que ella puede brindarles en su campo de actividad. Ahora bien, en los términos más simples, la integración económica regional se define como un instrumento de cooperación internacional que sirve para acelerar el desarrollo económico y social de los países participantes, es decir, para promover mejores niveles reales de vida, a través del óptimo aprovechamiento de los recursos y factores económicos. Ésos recursos sólo podrían ser empleados fraccionariamente si cada país insistiera en circunscribir sus esfuerzos de desarrollo dentro de los linderos de su territorio.

Consecuencia inmediata de esta definición es el que la ejecución de este proceso integracionista va a representar alguna ventaja, a corto, mediano o largo plazo, para cada productor y cada comerciante, según sea la clase de actividad a que se encuentre dedicado.

LAS CAUSAS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Tal vez la mejor forma de adentrarnos al tema de este trabajo, que alude a las causas de la integración, es pasar rápida revista a las características de nuestro subcontinente latinoamericano.

NOTA: Texto de la conferencia sustentada por el Director General de Integración Económica Latinoamericana de la Secretaría de Industria y Comercio dentro de las VII Jornadas Sociales del Instituto Chihuahuense de Estudios Sociales (Chihuahua, 28 de junio de 1968).

En su conjunto, América Latina reúne hoy en día alrededor de 250 millones de habitantes. Esta población que, por otra parte, se caracteriza por uno de los índices de crecimiento más altos del mundo (2.9%), está distribuida a lo largo de regiones geográficas de lo más variadas, dotadas de una diversidad tan amplia de recursos que hay muy pocos elementos naturales que falten para consolidar completamente la producción de cuantos bienes se requieren para la satisfacción de las necesidades de sus habitantes. Con una amplia gama de climas, que recorre toda la escala concebible desde la gélida zona antártica, que ya comienza a rendir sus primicias al esfuerzo humano que en ella se ha volcado, hasta los impenetrables y sonoros trópicos misteriosos en su cálida humedad. Población numerosa que, dentro de pocos años, alcanzará la cifra de 600 millones de habitantes; variedad de suelos y recursos naturales con gran diversidad de climas; América Latina ha despertado en la segunda mitad del siglo a su destino y ha consagrado el último tercio del mismo a la realización de la tarea más trascendental que confronta ahora a todos los países en desarrollo de la tierra y que es precisamente la de desarrollarse.

Para responder a la pregunta de cuáles son las causas de la integración económica regional en cualquier lugar del mundo, caben variadas consideraciones. En primer lugar, es bien distinta la agrupación económica regional entre países ya desarrollados, que han alcanzado niveles de vida satisfactorios, a que la integración económica entre países, como el nuestro, que se encuentran en vías de promover su desenvolvimiento socioeconómico. No sólo cabe reflexionar en que la agrupación entre países desarrollados complementará las estructuras socioeconómicas avanzadas ya logradas con anterioridad, lo que la distinguirá del caso de la integración entre países en desarrollo, que frecuentemente tendrá como una de sus finalidades la de promover precisamente la gestación

de tales estructuras, sino que la relación entre los factores políticos y económicos es diferente. Efectivamente, la experiencia entre los países desarrollados nos inclina a pensar que la formación de bloques regionales entre ellos ha obedecido, en buena medida, a conveniencias políticas que han polarizado, primero, los intereses económicos y, luego, han plasmado los instrumentos de la agrupación. En el caso de los países menos avanzados, las integraciones económicas han sido el fruto de profundos análisis de los problemas que aquejan y frenan su desarrollo y ha sido en función de las conclusiones y recomendaciones de tales trabajos que se han concitado las voluntades políticas, al más alto nivel, para llevarlas a la práctica.

Si la integración económica se considera como una necesidad imperiosa para países industrializados, a fin de mantener el ritmo de su crecimiento y sus niveles de vida, los países que aún se encuentran en vías de desarrollo (a veces ni siquiera con sus planes de desenvolvimiento iniciados) pueden encontrar en un acuerdo regional de coordinación de esfuerzos un instrumento igualmente útil, cuando menos, para favorecer su progreso.

Una segunda consideración en torno a las causas de la integración se centra en el hecho de que el proceso de desenvolvimiento económico-social es cada vez más exigente para los países que lo emprenden. Las naciones hoy industrializadas y que iniciaron su desarrollo moderno hace uno o dos siglos, al impulso de la revolución industrial, lo realizaron en condiciones de relativo aislamiento respecto de los demás países. Hoy en día, en cambio, los pueblos que realizan esfuerzos por desarrollarse lo hacen en compañía de otros muchos países de situación análoga y que recurren a las mismas fuentes de financiamientos internacionales y a los mismos mercados mundiales. Más de 80 países, 88 para ser exactos, se enfrentan hoy en día al mismo problema y, entre ellos, la inmensa mayoría se encuentra en una etapa de adelanto incipiente. Si antes el país que desarrollaba su industria podía planear surtir las demandas de un gran número de comunidades dedicadas a producir sólo artículos primarios, ahora la demanda de una gran gama de artículos manufacturados sencillos, como lo son la mayoría de los de consumo, tiende a ser cubierta por los propios países donde se presenta. Estos hechos vuelven al desarrollo cada vez más difícil, llevando a los países en desarrollo a competir entre sí por los factores y la cooperación internacional que requieren. En estas condiciones, realizar esfuerzos nacionales aislados no promete resultados tangibles sino hasta pasadas muchas décadas.

En un estudio de las Naciones Unidas se ha mencionado que el promedio de los países en desarrollo tardaría unos veinte años en alcanzar el nivel de vida del que actualmente gozan los países desarrollados de Europa occidental, siempre y cuando éstos mantengan estático su nivel de vida y aquéllos sostengan su ritmo de crecimiento actual. En el caso de los países en desarrollo más pobres, el lapso citado tendría que duplicarse. Acelerar el proceso del desarrollo resulta más indispensable si se toma en cuenta la urgencia que el rápido crecimiento demográfico imprime a la cuestión, ya que, por la misma pobreza, en lugar de poder ser aprovechado y convertido en dinamismo de progreso, el aumento de la población se desperdicia en la desocupación o el subempleo.

Pero no siempre se encuentra simpatía en los países industrializados para las necesidades urgentes a que me refiero. Ello se debe a veces a la incapacidad de sus ciudadanos para comprender el diferente escenario en que se mueven los países en desarrollo de hoy en día respecto del que existía cuando las naciones hoy ricas iniciaron su marcha ascendente en el siglo XIX. En una reunión reciente de la Junta de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, un representante de un país desarrollado pidió a los países en desarrollo más moderación en sus planteamientos. Explicó que su país no había tenido prisa en desenvolverse a partir de una economía elemental y casi artesanal. Narró cómo, paso a paso, año con año, fue progresando a una tasa del 1% anual hasta que cien años después ya había alcanzado un nivel de vida próspero e incluso había extendido su influencia hasta confines muy remotos a su pequeño territorio. La moraleja era evidente: los países en desarrollo deben ser pacientes y no pretender tasas de desarrollo como las de 5% anual, pues ello equivale a festinar un proceso que no puede ser apresurado. Creo que un reciente informe de las Naciones Unidas basta para ilustrar lo que sucedería si se tomase el consejo del representante que cito. En efecto, la Comisión Económica para África acaba de publicar datos en el sentido de que el crecimiento *per capita* promedio de esa región fue del 1% anual durante la primera parte de la Década para el Desarrollo. Estimó, asimismo, que, a este ritmo, se necesitarían 273 años para alcanzar un nivel de vida comparable al que actualmente tienen Francia o el Reino Unido. Se apreciará inmediatamente que ningún gobernante moderno puede escuchar conclusiones de este tipo sin proponerse buscar los medios para remediar semejantes tendencias.

Esta situación nos lleva a la tercera consideración sobre las causas de la integración entre países en desarrollo. Si en asuntos de desarrollo no hay tiempo que perder y los esfuerzos aislados son insuficientes en casi todos los casos, se concluye que sólo mediante una intensa cooperación internacional podrá resolverse el problema del desarrollo, que es el problema central de nuestros tiempos. Esa cooperación multinacional se expresa tanto en la que los países desarrollados pueden otorgar a los que están en vías de desarrollo, como en la que éstos pueden prestarse entre sí. Por una parte, los países desarrollados ya deben abstenerse de competir con los países en desarrollo en producciones primarias e industriales donde éstos son más eficientes. También deben abrir sus mercados para facilitar la importación de productos manufacturados de los países en desarrollo. Finalmente, el desarrollo implica inversiones cuantiosas y persistentes para echar las bases estructurales necesarias, y los países desarrollados deben cumplir sus repetidos ofrecimientos de facilitar los financiamientos.

Por otra parte, hay que estar conscientes de que la iniciativa y el esfuerzo primario del desarrollo tienen que provenir de los propios países interesados. El desarrollo no puede ser impuesto al que no lo busca. Esta responsabilidad de los países en desarrollo fue reconocida claramente durante la reciente Segunda Conferencia de Comercio y Desarrollo, que se celebró en Nueva Delhi.

De las consideraciones anteriores, podemos derivar ciertos principios generales que casi siempre están presentes. En primer lugar, hay que partir de la dinámica inherente a toda sociedad en desarrollo, tanto desde el punto de vista de su crecimiento acelerado de población como si se toma en cuenta

el que esas poblaciones se caracterizan por encerrar una suma de necesidades insatisfechas de todo orden que esperan ser colmadas, es decir, de demandas reprimidas que esperan satisfacción. En los dos sentidos, las sociedades en desarrollo están por definición en proceso de cambio constante e inclinadas a la transformación de sus estructuras actuales de consumo, lo que exige, a su vez, progresos en las estructuras de producción.

Consecuente con esto, el problema más importante que se presenta a una comunidad en desarrollo es el de cómo emprender, con base en sus recursos materiales y humanos propios, la ampliación de sus estructuras de producción para dar satisfacción a las demandas que piden ser colmadas. Hay que encontrar solución a varias interrogantes entre las cuales se encuentran: *a)* conciliar las necesidades de importación de bienes de consumo y de capital con las posibilidades de pago, que a su vez están relacionadas con la capacidad de exportar productos que tengan demanda en los mercados internacionales; *b)* financiar el desarrollo mismo tomando en cuenta que, especialmente en la etapa inicial del proceso, se requieren inversiones cuantiosísimas para crear las condiciones de progreso adecuadas con las obras públicas de comunicación, transporte, sistemas educativos, generación y distribución de energéticos, sistemas de irrigación, etc.; *c)* programar el desarrollo deseado en forma progresiva y dentro de un plazo aceptable y lógico.

A los problemas anteriores suelen añadirse varios factores que los complican a veces muy gravemente. Entre éstos se encuentran los que se presentan en los mercados internacionales donde deben venderse los artículos producidos por los países en desarrollo. La inestabilidad de los precios, junto con el hecho de que las materias primas suelen tener demandas de poco crecimiento si se las compara con las demandas de los artículos manufacturados, tienden a reducir con excesiva frecuencia el neto de los ingresos de exportación que pueden obtener los productores en desarrollo, mermando el financiamiento del desarrollo que urgentemente requieren.

Se ha calculado que las pérdidas por concepto de baja en los precios internacionales de las materias primas latinoamericanas en los últimos veinte años ha superado en mucho el importe total de las ayudas financieras otorgadas o canalizadas por los países desarrollados.

Ante el problema que plantean las condiciones adversas del mercado internacional, los países en desarrollo aislados no han tenido hasta la fecha fuerza efectiva de negociación. Aquí, las agrupaciones económicas regionales de los países en desarrollo ya comienzan a cumplir un papel importante: coordinando las posiciones internacionales de sus participantes, aumentando la fuerza persuasiva que se necesita en negociaciones internacionales para lograr condiciones equitativas de competencia internacional que tomen en cuenta las circunstancias de los países en desarrollo.

TIPOLOGÍA DE LAS INTEGRACIONES REGIONALES

Es en razón de las posibilidades que tienen las integraciones económicas de los países en desarrollo de ayudar a resolver

los problemas que he mencionado, que hoy en día vemos que al lado de las dos experiencias latinoamericanas se encuentran varias más en otras regiones del mundo, especialmente en África. En nuestro continente acaba de ser suscrito el protocolo que establece el Área de Libre Comercio del Caribe.

La integración económica regional es el instrumento multinacional más importante de que los países en desarrollo pueden valerse para otorgarse cooperación mutua y fomentar su propio progreso. Su empleo no excluye los mecanismos a nivel nacional que puedan también ser útiles para promover el mismo fin. Quizá la característica más importante de un acuerdo de integración regional es que con él se pretende coordinar u orientar más efectivamente las medidas que los gobiernos participantes establecerían por sí solos para promover sus economías. La integración económica descansa en buena medida en los programas de desarrollo de cada uno de los miembros; los socios que no aplicasen medidas de desarrollo seguramente lastrarían el avance de los demás. Este principio es básico, ya que una integración económica nunca podrá sustituir el impulso propio de cada uno de los países integrantes. Las medidas para fusionar los mercados y promover la sustitución de las importaciones desde terceros países con productos zonales no tendrán eficacia si los empresarios se mantienen ajenos al proceso y no aprovechan las oportunidades y si, por otra parte, los gobiernos no promueven el desarrollo económico del país.

He mencionado en primer término las medidas que tienen por objeto fusionar los mercados nacionales, porque éste constituye el paso que distingue a los procesos de integración de los acuerdos comerciales y económicos que firman dos o más países con el propósito de fomentar su comercio e intercambios recíprocos, pero sin proponerse la coordinación de sus políticas de comercio exterior. Mientras el acuerdo no tenga por objeto propiciar inmediata o gradualmente el libre tránsito de mercancías de un país a otro, conforme a una base institucional y permanente, no se habrá entrado en el campo de la integración económica propiamente dicha.

La fusión de dos o más mercados nacionales en uno solo se realiza mediante la eliminación de los aranceles y demás obstáculos al comercio recíproco que tengan establecidos los países participantes en la integración. Esta primera etapa en el proceso integracionista se conoce con el nombre de "área de libre comercio" y no abarca sino aquellas políticas y medidas que tengan por objeto asegurar, a un plazo determinado, la creación y mantenimiento de un cierto margen de protección efectiva para los productos de la zona frente a los productos de terceros países. El área de libre comercio es la fórmula que se empleó en el Tratado de Montevideo, suscrito en 1960 por la mayoría de los países latinoamericanos.

Aunque sirve para ensanchar el ámbito de posibilidades de exportación para cada uno de los productores de los países participantes, invitándoles a aumentar su producción, abatir sus costos y estimular la demanda, el área de libre comercio no suele estipular otros mecanismos para uniformar las demás condiciones económicas dentro de los mercados fusionados. No sujeta, por ejemplo, a las mercancías procedentes de terceros países a condiciones iguales en toda el área, sino que deja en libertad a cada país signatario de continuar fijando a su

propio criterio el tratamiento arancelario. El margen de preferencia del producto zonal respecto del producto extrazonal variará de país en país, pudiendo gozar de condiciones muy ventajosas en uno en tanto que en otro podrá haber muy poco incentivo para elegirlo en lugar del artículo foráneo.

La siguiente etapa en la integración económica es la de la "unión aduanera", en la que se dota al mercado zonal de un arancel común que armoniza los tratamientos arancelarios de los países miembros, con lo que se asegura que todos los productos de terceros países reciban el mismo trato tarifario en toda la zona y se hace uniforme la protección asignada a los artículos zonales. Esta etapa es más rica en perspectivas para el empresario que la anterior. La unión aduanera es la fórmula que empleó Prusia para integrarse económicamente con sus estados vecinos a partir de 1819. Con el andar del tiempo, la *Zollverein* pasó a una unión política que hizo posible la creación del Imperio alemán.

La tercera etapa de la integración económica regional se alcanza cuando, al mecanismo de desgravación del comercio intrazonal, también conocido con el término de "desarme tarifario", y al del arancel externo común, se añaden políticas referentes al movimiento libre de personas y factores económicos dentro del área, se uniforman políticas de inversión industrial, políticas en materia agrícola, políticas de comunicaciones y transportes y las que se refieren a otros aspectos de la llamada infraestructura socioeconómica, como son la irrigación, electrificación y servicios sociales. La etapa así alcanzada constituye un "mercado común". El ejemplo de esta estructura lo tenemos en el Mercado Común Centroamericano, establecido por el Tratado de Managua, y en la Comunidad Económica Europea, creada en virtud del Tratado de Roma.

Por último, los autores hablan de una fase aún más perfeccionada de integración regional caracterizada por la existencia de órganos supranacionales en sus atribuciones, depositarios de ciertas facultades soberanas de los países miembros en materias como lo serían las políticas comerciales, industriales, agrícolas y sociales en general. Es la etapa de la Comunidad Económica Europea, donde la actividad de un Parlamento Europeo anuncia la intención que palpita en muchos sectores de promover lo antes posible esta etapa superior de integración. En nuestro continente ya se han dado pasos para el funcionamiento de un parlamento latinoamericano, presagio de una etapa futura a la que llegaremos con el tiempo.

Por ahora, más allá de la comunidad económica se encuentra, en los pactos federales como el de nuestro país o cualquier otro gobierno basado en la teoría del pacto federal, en donde se vinculan, en indisoluble unión, las entidades federativas que son los Estados soberanos que han cedido a los poderes federales el ejercicio de su soberanía, para permitir la armonización de las políticas socioeconómicas.

EL CASO LATINOAMERICANO

Se apreciará que cada uno de los tipos de integración económica que he mencionado corresponde a una etapa evolutiva particular o bien a imperativos político-económicos específicos.

No sería correcto pretender imponer una estructura inapropiada a un conjunto de países que requieren de otra distinta para el mejor aprovechamiento de sus recursos y circunstancias propios.

Así, en el caso latinoamericano, los países centroamericanos pudieron programar y realizar un mercado común que es, como ya hemos visto, una etapa más avanzada que la del área de libre comercio en la que México participa, porque pudieron valerse de una mayor homogeneidad en sus características socioeconómicas y porque, por otra parte, el mercado común resultaba ser la única fórmula lógica y eficaz para fortalecer las actividades productivas de los cinco países participantes, mediante instrumentos de orientación y protección. Los países latinoamericanos no-ístmicos encontramos, en cambio, en la fórmula del área de libre comercio las ventajas que ofrecía un mecanismo previo al mercado común cuyo establecimiento posterior ya se menciona como meta en el artículo 54 del Tratado de Montevideo. Los compromisos contraídos dentro de este Tratado son sencillos y abarcan básicamente la fusión de los mercados nacionales y la complementación de actividades industriales. Otro ejemplo de cómo los países que van a asociarse escogen la estructura más adecuada a su situación lo encontramos en la Asociación Europea de Libre Comercio que, por razones tanto económicas como políticas, sólo consagra compromisos modestos para sus miembros si se les compara con los que se estipulan para la Comunidad Económica Europea.

CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

Es conveniente hacer notar que la desgravación arancelaria dentro del área y la fusión de los mercados que de ella resulta debe engendrar corrientes nuevas de comercio y no simplemente la sustitución de unas por otras. En otras palabras, no sería satisfactorio para los países participantes si tuvieran que reducir sus exportaciones a los mercados tradicionales de terceros países para poder surtir las demandas recientemente descubiertas por la integración. Muy por el contrario, una de las metas que justifican la integración es la diversificación de la producción industrial o bien la intensificación de los cultivos agrícolas, a fin de conseguir la reducción de costos por unidad producida y, por ende, la de los precios de venta. Este abaratamiento, que la integración hace posible, sin duda debe ser aprovechado para estimular las ventas en mercados distintos de los tradicionales, con lo que se aumentará la participación en los mercados mundiales de los productos de la zona, corrigiendo así una tendencia adversa que puede señalarse como una de las razones para haberse recurrido a la integración.

En efecto, los países en desarrollo han visto frenarse su desenvolvimiento económico a causa de la creciente dificultad con que han tropezado para incrementar sus ingresos por concepto de ventas a los mercados mundiales, a un ritmo que guarde relación con sus necesidades de desarrollo. Así, de 1950 a 1966 los países en desarrollo, cuya población abarca más de dos tercios del género humano, vieron decrecer su participación dentro de las exportaciones mundiales del 31.2% al 19.4%. Si se excluye el petróleo, el dato es de 14%, para el último de los años mencionados. Al mismo tiempo, los

países desarrollados aumentaron su participación en los mercados internacionales del 60.8% al 69.6 por ciento.

En buena medida la situación a que aludo se debió a que, hasta hace poco, se consideraba que los países en desarrollo debían ser tratados, en cuanto a condiciones internacionales de comercio, en forma igual que los países desarrollados, sin reconocerse la desigualdad evidente que los separa de éstos. No fue sino hasta 1964, en la Conferencia de Comercio y Desarrollo, que se aceptó universalmente el principio conocido como el de la "no reciprocidad", conforme al cual los países desarrollados no están obligados a conceder tratamientos iguales a los países desarrollados cuando éstos extienden beneficios arancelarios o de otro tipo a sus productos dentro de negociaciones internacionales. Los estragos de la interpretación tradicional del trato igual en materia comercial internacional, haciendo caso omiso a las desigualdades en grado de desarrollo económico entre los países, se reflejaron en un fenómeno que los economistas llamaron "el estrangulamiento externo de los países periféricos", lo cual significa simplemente que, frente a crecientes necesidades de importación de bienes de consumo y de capital, debido tanto a los requerimientos de los planes de desarrollo como al crecimiento de la población, los países pobres del mundo verán reducirse sus posibilidades de obtener ingresos suficientes en los mercados internacionales, con lo que el camino a los déficit en las balanzas comerciales y el endeudamiento creciente fue cada vez más inevitable.

Aunque es de una enorme trascendencia el reconocimiento del principio de la no-reciprocidad en los tratos internacionales entre países de diferente nivel económico, hay que reconocer que ello no bastaría para resolver definitivamente el problema del "estrangulamiento externo" de los países en desarrollo, ya que lo que se requiere son los instrumentos de política que aseguren la eficacia en óptimo grado de nuestros esfuerzos por llegar a tener la capacidad para abastecer todas las necesidades fundamentales tanto en el renglón de los artículos de consumo, los de consumo duradero, así como los de bienes de capital, para llegar, como lo han hecho los países desarrollados, a la etapa en que la producción y las exportaciones son lo suficientemente competitivas en los mercados internacionales como para que el importe de éstas cubra las importaciones suplementarias que la economía pueda requerir para completar las exigencias de sus industriales o de sus consumidores.

Es aquí donde la integración regional realiza su finalidad esencial de brindar la justificación económica para una producción ampliada y diversificada en cada uno de los sectores importantes. Tratándose de las industrias claves de la economía moderna, como son las industrias química, siderúrgica, de maquinaria pesada y de máquinas herramientas, cada nueva empresa o cada ampliación de una producción existente repercute estimulando actividades secundarias, proveedoras de la industria principal. Mientras tanto, el mercado zonal, protegido contra la concurrencia de productos de terceros países, permite al productor nacional habituarse a la competencia de otros productores de la zona. Si esta situación es aprovechada debidamente, el resultado natural se reflejará en un fortalecimiento de la capacidad para competir, primero, dentro de la zona y, después, fuera de ella al amparo de precios más bajos y calidades más ajustadas. Dicha concurrencia zonal

lleva asimismo a la concertación de acuerdos entre los productores de los diferentes países socios para coordinar sus actividades, promoviendo la complementación y especialización de productos. Tal coordinación es uno de los objetivos más importantes de los países que suscriben un acuerdo de integración.

Así entendida la fusión de los mercados nacionales a través de la integración, se hace posible crear un área que, aunque aún protegida, tiene dimensiones mayores que los de cada mercado nacional. Tal área sirve como un gran gimnasio económico en el que pueden ejercitarse los empresarios de la zona y prepararse para la competencia mundial, no hay que olvidar que, además de ser un instrumento de desarrollo, probablemente el más poderoso de los que se han diseñado, la integración económica regional también tiene la finalidad de preparar y capacitar las economías de los países participantes para la competencia abierta en los mercados internacionales.

Es importante que esta función de la integración económica sea comprendida por los industriales de los países en desarrollo, muchos de los cuales montaron sus establecimientos al amparo de las políticas proteccionistas que se necesitaban para alentar y aislar del exterior los primeros pasos de la industrialización, que simplemente buscaban sustituir el mayor número posible de productos extranjeros por nacionales, sin que mediasen exigencias demasiado estrictas en materia de precios y calidades. Es explicable que tales empresarios recelen ahora de la integración económica regional, porque ven en ella la reducción de la protección a que se habituaron.

Sobre esto es prudente hacer notar que la integración no necesariamente significa la desaparición repentina de tal protección. En el curso de las negociaciones con los países socios se busca que las concesiones otorgadas estén en consonancia con la capacidad de competencia de las empresas nacionales. Por otra parte, hay probabilidad de que, por regla general, les empresas de los demás países socios en una integración suelen exhibir un grado semejante de adelanto tecnológico.

Además de lo anterior, el industrial progresista verá en la integración económica regional un programa ordenado y metódico que lo lleva gradualmente a etapas de mayor capacidad efectiva, antes de tener que concurrir a los mercados internacionales del futuro. Sin el intermedio de la integración regional, un empresario de un país en desarrollo podría haberse visto expuesto en cualquier momento a la concurrencia abierta de los productores de cualquier país del mundo. Al establecer un marco de normas que regulan la manera en que ha de realizarse la competencia entre los productores de los países socios, la integración regional ofrece una etapa en la que las normas de la competencia intrazonal son fijadas precisamente por negociación de las partes y no por la imposición de leyes ciegas de competencia irrestricta, como sería el caso si el país en desarrollo hubiera optado por emprender a solas la conquista de su desarrollo y la de los mercados internacionales.

En otras palabras, la integración no crea problemas al empresario del país en desarrollo sino que, más bien, se ade-

lanta a los que tendrá que resolver en un futuro muy próximo y le ofrece un camino práctico y progresivo para resolverlos.

EL CASO DE MÉXICO

A la luz de todo lo anterior, ¿cómo afecta al empresario mexicano la integración económica latinoamericana en la que México participa?

En primer lugar, debe considerarse que si la integración económica latinoamericana va a rendir todos sus frutos en términos de una evolución equilibrada y armónica para cada uno de los países que participen en ella, es lógico suponer que ello también debe poder reflejarse en el interior de cada país en términos de ventajas tangibles para todas las regiones que tengan algún producto que aportar a los intercambios o algún servicio que contribuir para satisfacer las necesidades del área. México es uno de los países que, por la gran diversidad de características regionales que se encuentran enmarcadas en él, tiene amplias posibilidades para intensificar su participación en el comercio de la zona.

México tiene una variada producción no sólo de bienes primarios sino también de artículos elaborados los que, a su vez, podrían incorporar diversos insumos del área. De este conjunto de mercancías podrá destinarse una proporción creciente a los mercados del área latinoamericana de manera que si hoy en día el 5.5% de nuestras exportaciones de enero a junio de 1968 se destinó a América Latina, lo que representa un aumento respecto del 4.7% que se logró en el período comparable de 1967, debemos esperar que nuestras exportaciones a la ALALC continúen ese ritmo ascendente.

Si se consideran las diversas regiones de nuestro país, se obtiene una imagen más detallada de la clase de exportaciones que podemos destinar a la zona y de cómo, por lo mismo, cada región de México puede aprovechar sus recursos propios para hacer que la integración latinoamericana se transforme para ella en una provechosa realidad.

Determinar, mediante el inventario de recursos respectivos y las tradiciones económicas de cada lugar, sus posibilidades frente a oportunidades de mercado que ofrece la integración económica latinoamericana y hacer que ésta sirva para fomentar el desarrollo socioeconómico local, es labor que corresponde a los que tienen en sus manos la orientación de las inversiones y de las actividades productivas. De hecho, la expansión económica registrada en el interior de la república ya ofrece la posibilidad de exportaciones importantes a la ALALC y a América Latina en general.

No sólo en el Distrito Federal, donde se encuentra la mayor concentración de actividad industrial de la república, debemos buscar las empresas que tienen posibilidades de exportación, sino en otros puntos del propio centro de la república como, por ejemplo, en Toluca, donde en los últimos dos años se establecieron empresas para productos forrajeros, productos químicos, relojes, moldes para fabricación de llantas, láminas a base de fibras, y productos para la industria auto-

movilística. En el Valle del Mezquital se fabrican zapatos a bajos precios que pudieran ser exportados a la zona, en tanto que en Guadalajara la industria del plástico, constituida actualmente por unas 30 empresas, ha desarrollado en los últimos diez años una capacidad productiva que espera ser debidamente aprovechada desde el punto de vista del comercio intrazonal. Otro ejemplo de las perspectivas que nuestra industria de provincia tiene para la integración es el del estado de Querétaro, cuyo gobierno local ha promovido una gran variedad de empresas, entre las cuales las más recientes serán para fabricar llantas, plásticos y herramientas industriales.

La zona norte del país también muestra posibilidades de gran interés. Así, en Ciudad Juárez, entre las empresas más recientemente inauguradas, se cuenta una de fertilizantes agrícolas y se proyecta la instalación de una fábrica de papel. Al lado de las constantes ampliaciones en la planta industrial regiomontana, donde destaca la producción de artículos siderúrgicos y una vasta gama de bienes industriales, se encuentra la producción de tractores en Saltillo, que ya se exportan a más de 30 países del mundo. Por su parte, en Durango se lleva a cabo la construcción de la empresa Carros de Ferrocarril de Durango, cuya producción tiene buenas perspectivas en la ALALC.

Otras perspectivas para la exportación a países latinoamericanos pueden identificarse en Yucatán, cuya industrialización del henequén le ofrece la posibilidad de surtir a la zona de cordeles, tapetes, sacos y telas de esta fibra. Esta península tiene además, por su posición geográfica, posibilidades de surtir los variados mercados del Caribe así como también el del área centroamericana. También en el sur del país se localiza la realización del "Plan Bambú", por el que se fabricará papel de bambú para exportación, con base en una materia prima de primera calidad.

Los ejemplos anteriores tomados de una selección de empresas que se establecieron recientemente o bien que aún se encuentran en fase de preparación, apuntan a posibilidades concretas que constantemente se abren a los hombres de empresa mexicanos para aprovechar en toda su extensión los horizontes comerciales que representan ahora la ALALC y después el Mercado Común Latinoamericano. Aprovechando las economías de escala que los mercados de América Latina hacen posibles y estimulando con los bajos precios resultantes consumos muy superiores a los que actualmente se manifiestan en el área, pueden justificarse empresas a escala zonal y así lograr la "producción en dimensiones latinoamericanas" de la que antes se habló y que en numerosos casos estaría en aptitud de sustituir los artículos de procedencia extrazonal que aún se importan al área.

El papel que puede desempeñar la industria situada en las diversas regiones de México tiene, pues, un futuro halagüeño y le espera una creciente significación dentro del marco de la integración latinoamericana. Las ventas que algunas de ellas ya han logrado en los mercados centro y suramericanos demuestran que las exportaciones mexicanas no tienen por qué limitarse a los dos o tres grandes centros industriales y comerciales de la república. Esas ventas ya son las primicias de la nueva tendencia.