

talada. Se tenía que establecer la viabilidad de la planta en relación con importaciones procedentes de Japón, el valor CIF de las cuales ha variado entre \$ 159 y \$ 160 por tonelada. Utilizando los datos disponibles al respecto volumen y costo de las importaciones de los diferentes países, el informe llega a la conclusión, prima facie, que Costa Rica, Guatemala o El Salvador parecen, en la secuencia adoptada, tener las mejores condiciones para la ubicación de una planta de vidrio plano. En cuanto a su tamaño y desarrollo, el informe consideró que sería mejor establecer la planta grande como industria de integración e incrementar su producción por etapas según potencialidad de consumo reflejada por el mercado centroamericano.

Características de la Planta de Vidrio Plano

Capacidad instalada: 30 toneladas diarias o 9,000 toneladas por año
Capital fijo: \$ 20 millones.
Precio de venta, ex-fábrica:
(i) Producción de 9,000 toneladas: \$ 156 0.
(ii) Producción de 4,500 toneladas: \$ 213 0
Utilidades sobre inversión: 8 por ciento
Materias primas:
Arena de sílice: \$ 10.0 por tonelada
Carbúato de sodio: \$ 75 0 por tonelada

Otros Proyectos

Debido a que los proyectos destinados

para presentación en esta conferencia por parte de la CEPAL debe concentrar en las industrias de bienes intermedios y de capital, no deseo tratar aquí de los estudios preliminares sobre papel de escribir y de imprenta que forman parte del Informe ante ustedes. Al omitir referencias en mi discurso a la industria petrolera, no subestimo yo la importancia de esta rama en que Centroamérica ha realizado grandes adelantos durante el primer quinquenio de esta década gracias a los esfuerzos vigorosos e inversiones extranjeras. Lo importante actualmente es establecer el mercado común en este campo y desarrollar una política centroamericana con fines de orientar las actividades futuras tanto de las refinerías como de la industria petroquímica. Ni tampoco deseo referirme a los proyectos de la industria textil no obstante su importancia para Centroamérica, por dos razones. Primera es falta de tiempo considerando que la amable indulgencia de ustedes tiene un límite y la industria textil necesita una sesión por sí misma. La segunda es que las instituciones regionales tendrán que examinar todavía algunos aspectos de política relacionados con los programas y proyectos. Posiblemente habrá muy pronto una conferencia especial para tratar de este asunto.

Antes de concluir, quiero subrayar la importancia y la necesidad, quizás inevitable en un período de crecimiento y cambios dinámicos de tecnología, mantener una actitud flexible y pragmática en relación con los problemas del desarrollo industrial. Ningún proyecto, por bien concebido que sea al momento de su formulación, puede tener validez por todo tiempo y cada situación a menos que vivamos en un ambiente estático.

REALIDADES DEL MERCADO COMUN

MURRAY D. BRYCE

Presidente de la Corporación de Proyectos Internacionales de Boston

El mercado común Centroamericano es uno de los grandes milagros de desarrollo de los últimos diez o quince años. Es algo que mucha gente creía que no podría suceder, pero que ha sucedido, y suministra un ejemplo para el mundo entero de cómo un grupo de pequeños países pueden salirse de su situación imposible económicamente por medio de la Integración. Existe una oportunidad aquí que probablemente es mucho más grande de lo que creen; una oportunidad no solamente para crear grandes ventajas económicas y de desarrollo en toda la región, tienen una oportunidad aun para demostrar a otros países pequeños en otras partes del mundo, la forma de progresar y de calzar

dentro de las realidades económicas del siglo XX.

Al mismo tiempo, me han impresionado, los últimos tres días aquí, algunos factores muy peligrosos en este cuadro: creo que muchas personas aquí, estiman en exceso el tamaño del Mercado Común, y si bien es admirable tener un mercado común, es un mercado común muy pequeño, y no han escapado de los problemas del mercado común al integrarse. Pueden haber escapado del desastre de tener cinco mercados de este tamaño; ahora tienen un mercado de este tamaño pero en términos mundiales siempre presenta grandes problemas debido al aumento del aspecto tecnológico de la industria economi-

ca. El tamaño combinado del mercado centroamericano hoy día, aun si tiene plena y completa integración, siempre no es mayor, en términos de poder adquisitivo, al de una ciudad de buen tamaño en los EE.UU. Siempre es un mercado muy pequeño y espero que su orgullo nacional en lo que han hecho no les impedirá ver los peligros de tener que operar en un mercado tan reducido. Un segundo peligro que he observado y que me ha preocupado en los últimos días, es que parece haber en esta zona, ese sentimiento natural que emana de la confianza de hacer algo importante: el que uno lo puede hacer solo, que se necesita poco capital extranjero, que tienen buenos mercados, buenos financiamientos para hacer la mayoría del desarrollo que quieren Uds. mismos. Esto es una de las más peligrosas ilusiones que ninguna región económicamente pequeña del mundo puede tener. Un tercer punto, común a casi todas las zonas de desarrollo del mundo, es la creencia de que los inversionistas extranjeros están ansiosamente esperando en las fronteras para entrar en cuanto les abran las puertas. Esto no es así, los inversionistas extranjeros, son muchos, pero los países de oportunidad son también muchos, nadie está duplicando que lo déjen entrar a Centroamérica, ni a ninguna otra región sub-desarrollada. Entrarán solamente si se les crean condiciones muy atractivas, si les dan estabilidad política, si ofrecen grandes incentivos y si van a buscarlos por medio de un programa de promoción agresiva.

Desconocimiento de Centro América

También quiero advertirles que no estimen en exceso lo que el mundo sabe de Centroamérica. La mayoría de la gente del mundo no sabe nada de Centro América exceptuando quizás que aquí se producen bananos. Aun los Presidentes de Compañías importantes en el mundo no saben nada de Centro América. Me impresionó este hecho hace algunos años, cuando el organismo de Fomento de Puerto Rico, contrató una firma consultora, para examinar la cuestión de qué sabían los Presidentes de Compañías americanas de Puerto Rico y los resultados fueron sorprendentes. Más del 50% de los Presidentes de Compañías no sabían que Puerto Rico tenía conexión política con los EE.UU. Más o menos el mismo porcentaje no sabía que Puerto Rico quedaba en el Caribe. Si esto es cierto después del gasto de decenas de millones de dólares de parte de Puerto Rico para explicar estas cosas, piensen como será de cierto para Centroamérica. Me atrevo a sugerir que hay un número significativo de inversionistas potenciales que podrían ser buenos inversionistas para Centro

América que no tienen la menor idea de qué países hay en Centro América y para los cuales Nicaragua o Guatemala están tan lejanas como Nepal o Nubia.

Actitudes tradicionales

No se excedan en la estimación de la inteligencia de las personas que están tratando de atraer.

Mi trabajo en la América Latina en los últimos cinco años, me ha dado una gran experiencia en las actitudes tradicionales que existen, quizás aun más en la América Latina que en los otros países del mundo, y que yo describiría como el método tradicional de acercarse al desarrollo industrial. Primero, descansa sobre la idea de la protección. Si uno construye una barrera aduanera suficiente elevada, naturalmente puede que entren las importaciones, pero puede cerrar las fronteras también. Una vez que se hace esto, las oportunidades industriales se crean inmediatamente; hay oportunidades para industrias pequeñas, de tamaño mediano, adecuadas para la experiencia y capacidades de los hombres de negocios locales.

Este sistema también tiene la atracción de que no hay que tratar con los extranjeros, porque los extranjeros son difíciles de tratar. Todo el mundo sabe eso. Lo pueden hacer Uds. mismos, pueden sustituir muchas de sus importaciones. Esto es una manera rápida de tener algo de desarrollo industrial.

Industrialización local

Todos los países que tienen algún mercado, de algún tamaño, han encontrado que con esta simple y sencilla técnica, inmediatamente ocurre algún desarrollo, pero ¿cuáles son los resultados de este programa en América Latina? Primero, los mercados en algunos países tan grandes como Colombia, Argentina, etc., han sido tan pequeños que inevitablemente la mayoría de las Industrias establecidas han sido considerablemente ineficientes, han producido a costos dobles o triples del costo de producir el mismo producto en los mercados mundiales. Como resultado, el público por largo tiempo sufrido de estos países se ha visto obligado a comprar las necesidades de aquellos pocos lujos que pueden permitirse, a precios ridículos y generalmente los productos han sido de mala calidad. Esto puede ser bueno desde un punto de vista social, pero es muy malo desde un punto de vista económico. Lo que se necesita en un país en desarrollo, más que cualquier otra cosa, es un crecimiento rápido en los mercados, porque es el tamaño pequeño del mercado lo que hace de que la mayoría

de los productos no sean factibles inmediatamente, si tiene producción local ineficiente en una fábrica que es demasiada pequeña, y tienen precios que son ridículamente altos y se ha destruido gran parte del mercado existente y se ha limitado considerablemente la posibilidad de crecimiento de mercado. Por lo tanto, el éxito que se tiene al establecer unas pocas industrias ineficientes y protegidas, destruye la posibilidad de un desarrollo industrial en una escala mucho mayor

Mercado local

No solamente en un mercado pequeño sucede inevitablemente esta clase de desarrollo. Esto significa monopolios y los monopolios están destinados a crear desconfianza en los negocios, antagonismo hacia el capital, perturbaciones obreras y todas estas cosas. Esta norma de desarrollo que es tan popular en América Latina es en mi opinión uno de las principales razones por el atraso de la América Latina. Es la filosofía de altos márgenes, de altas ganancias y poco volumen. Es un sistema que conduce a riquezas para muy pocas personas y pobreza para todos los demás. Esta es muy bueno para los pocos ricos, pero que ha llegado el momento que nos enfrentemos a las realidades del día y nos demos cuenta que la insatisfacción del público se derivará inevitablemente de este tipo de explotación. No es extraño que una gran mayoría del pueblo se ponga inquieto, que no estén satisfechos de vivir así y ¿por qué van a estarlo?

Los países donde los grupos gobernantes insisten en este sistema, están sencillamente creándose dificultades, están firmando sus propias sentencias de muerte, tarde o temprano, serán echados.

Ejemplo de la Argentina

Permítaseme darles el ejemplo de un país que yo conozco muy bien que ha seguido hasta el último grado este sistema de industrialización por sustitución de importaciones: el país es Argentina. Hace 30 años, Argentina que es uno de los países más ricos del mundo entero en recursos naturales y en recursos humanos, tenía un ingreso nacional mayor que el del Canadá. Ahora su ingreso nacional es de un tercio del de Canadá. Uno de los países más ricos del mundo ha sido arruinado económicamente por las políticas estúpidas de basarse en sustitución de importaciones y en el exceso de industrialización como medios de obtener desarrollo económico. En Argentina la mayoría de las industrias tienen una protección del 200 ó 300%, de parte del gobierno, favorecen la mano de obra a un extremo tal que el Ca-

pital y la mano de obra de ingerencia fueron retirados del sector de importación, que era la fuerza del país, y en las industrias ridículamente ineficientes. Como resultado, el ingreso nacional, los niveles de vida del país, han bajado constantemente. Tuvieron demasiado desarrollo industrial y la mayoría era mal hecho porque era impulsado por la falsa política económica de Perón, una política de proteccionismo a cualquier precio.

Estos datos están a la disponibilidad de cualquiera que quiera verlos y yo sugeriría que, una región como C.A. que tiene muy poco desarrollo industrial hasta ahora, necesita usar el nuevo método para el desarrollo industrial.

Método internacional

El método internacional se basa en el hecho de que el mundo es un mercado enorme y creciente para que cualquier persona, en cualquier parte, pueda producir competitivamente. Los mercados internacionales están listos para asumir grandes cantidades de productos de Centro América, o de cualquier lugar del mundo que las pueda producir. Segundo, hay que aprovecharse del financiamiento internacional que está disponible hoy día como nunca en el pasado. Hay docenas de fuentes donde los buenos proyectos tienen financiamiento bajo condiciones apropiadas y es solamente importando capital, no en pequeña escala sino en gran escala, que cualquier país puede ganar el momentum necesario para el desarrollo económico.

Importación de capital

Esto no debe ser una gran sorpresa para cualquiera que haya estudiado la historia económica en los EE.UU. Estos iniciaron su desarrollo económico importando Capital y en nuestro tiempo los EE.UU. se convirtieron en un país diferente. Hoy día el país del cual yo vengo, Canadá, se ha convertido en un país industrial importando Capital. Han importado tanto que ya casi les da vergüenza, pero es la clase de vergüenza que los países sub-desarrollados pueden tolerar por algún tiempo. Finalmente, debe saberse, cómo el capital internacional está disponible, en una escala que nunca ha existido antes, de tantas fuentes, de las Naciones Unidas, de la Alianza, de firmas consultoras, de Compañías Inversionistas, de docenas de fuentes.

No hay motivo hoy día por el cual, cualquier país tenga que hacer él mismo las cosas. Porque hay maneras más rápidas y más sencillas de realizar el desarrollo. La gente hoy día no quiere pasar por el proceso de un siglo para acumular capital local, acu-

mulando experiencia industrial y local para poder obtener los resultados para la industrialización. Y no hay motivo porque tenga que esperar tanto.

Aceleración y eficiencia

El nuevo método para la industrialización no sólo tiene la ventaja de la aceleración, sino la ventaja de la eficiencia. Tiene la ventaja de ayudar a crear las condiciones de estabilidad política y económica que se necesitan en cada fase, para pasar al siguiente. Es el proceso de convertirse en parte de la familia humana, en vez de evitar a la familia humana.

Milagro de Puerto Rico

Permítanme darles un breve ejemplo de los países que han hecho esto. Oímos hablar sobre el milagro de Puerto Rico. Me siento muy orgulloso de decirlo porque yo me considero como un viejo puerorriqueño. Fue el primer lugar, fuera de la América del Norte, donde trabajé. Es un milagro que sólo empezaba cuando yo estuve allí.

Creo que allí se ha demostrado, que un lugar sin experiencia industrial, sin pericia industrial, con grandes problemas de alfabetismo, sin recursos naturales, sin materiales industriales, puede atraer capital y puede convertirse en un país industrializado. Y quiero insistir, me siento muy feliz que se le pregunte al Sr. Vernon R. Steves, sobre si esto no se debía enteramente a privilegios de entrada libre al mercado americano. Aquellos de nosotros que han trabajado en Puerto Rico se dan cuenta de que Puerto Rico no la tuvo muy fácil. El programa de desarrollo del mercado libre de Puerto Rico fue una lucha larga y dura y cuando yo estuve allí hace 15 años, pocas personas pensaban que podía tener éxito como lo ha tenido.

Un gobernador escribió un libro sobre Puerto Rico que se llamaba "La isla trágica" y lo era y había muy poca esperanza.

Milagro de Japón

Hoy, habiendo visto lo que han visto otros países, tengo muchas más esperanzas para Centroamérica, las mismas que tenía para Puerto Rico hace 15 años y lo que hizo Puerto Rico no ha sido hecho solamente por Puerto Rico. Observemos los milagros en el más grande que cualquier país en desarrollo desde la guerra: lo que ha hecho el Japón.

El Japón, como Puerto Rico, tiene demasiada gente, demasiados habitantes y solamente en años recientes han tenido pericia industrial, pero produciendo con énfasis en los mercados de importación estando dispuestos a importar. Allí es cómo, en gran

escala, el Japón se han transformado a sí mismo en uno de los más grandes países industriales del mundo. Otros países han seguido el ejemplo, Honkong, por ejemplo, que después de todo no es más que una isla, con hordas de pueblos, de gentes, con grandes problemas de beneficencia y sociales, sin materias primas, sin nada, ni siquiera agua para beber, construyeron una próspera economía industrial, por medio de trabajo duro e importando materiales para producir artículos de exportación.

Taiwan, Formosa, al igual encontró que ellos podían competir con los japoneses en su propio juego, era una isla agrícola, con muy poca pericia industrial, importaron conocimientos, copiaron el programa de Puerto Rico, muy intensamente, al desarrollar instituciones para el desarrollo, contrataron consultores, atrajeron la inversión privada, hicieron todas esas cosas que sugerimos que se hagan aquí y se han convertido en un gran país explotador. Visité una fábrica en Taipé, por ejemplo, que empleaba más de 500 personas haciendo camisas "Sport" y pijamas baratas para el mercado canadiense. Vendían a precios más bajos que los japoneses y prosperaban en el proceso.

Caso de Colombia

Pero acerquémonos más aquí. Cuando estábamos en la Compañía de Arthur Diller, firma consultora, empezamos el año pasado, en Colombia, para el Banco de la República. Era un estudio del desarrollo de Industrias de Exportación y cómo lograrlo. Los colombianos se daban cuenta de que no podían continuar con seguridad con la posición de divisas extranjeras en continuo deterioro y necesitaban aumentar sus exportaciones y establecieron un fondo, primordialmente para financiar industrias privadas de exportación y prudentemente acordaron que antes de invertir dinero en la nueva industria de Exportación de un individuo, sería conveniente descubrir qué industrias de Exportación tendrían las mejores posibilidades y así organizamos un proyecto más bien único, sui generis, que podría traer alguna importancia aquí en Centro América. Cinco sectores de la industria fueron identificados como sectores en los cuales, los colombianos, tenían experiencia y capacidad: productos alimenticios, textiles, productos metálicos, productos químicos, productos de madera. En cada una de estas industrias tomamos ejecutivos altamente experimentados que conocían bien esas industrias, ellos pasaron algún tiempo recorriendo el país, hablando con industriales, examinando productos, averiguando el costo de los productos, el costo de los materiales y cada uno de ellos preparó una lista de productos, que a base de sus conocimientos y de los costos de la industria y calidad etc., y de los mercados mundiales a los que ellos creían

que podían ser exportables. Luego tomamos esa lista que llevaba como 100 productos, hicimos un trabajo de investigación estadística, examinamos el volumen de importación y las barreras aduaneras sobre esos 100 productos en 27 países diferentes que incluían Centro América y toda la América del Sur, toda la América del Norte y la mayoría de los países del Norte. La investigación redujo la lista de 100 a unos 50 productos, porque algunos de ellos eran imposibles una vez que se vió el mercado potencial, luego tuvimos especialistas en mercadeo que fueron a visitar esos 27 países y en cada uno de ellos entrevistaron a importadores y les dijeron: "Si Uds. pudieran importar esta camisa de Colombia, a precio determinado, de cierta calidad, tendría Ud. un mercado para ella, la importaría Ud?". Y en muchos casos encontramos que había muy buenas respuestas: "Pues sí, claro! Podríamos importar unos tantos miles al año, si nos pudieran dar esta cosa a este precio". Y así, de toda esta investigación salió un grupo de productos altamente selectivos y un grupo de industrias y un grupo de países y aun nombres de importadores individuales que querían establecer contacto con exportadores en Colombia.

Cooperativas de mercadeo

También sugerimos que además de concentrarse en las mejores posibilidades de la lista, que Colombia estableciera un tipo de servicio cooperativo de mercadeo, que los pequeños exportadores, que no podían darse el lujo de pagar investigaciones de mercadeo y ni siquiera un gerente de exportación, pudieran juntar sus necesidades y sus recursos y venderlos a través de una agencia central de exportación, lo que es una técnica que se ha usado en otros países, en la India por ejemplo, donde operan en esa base. Hay un organismo central en el gobierno de la India que junta los pedidos que obtienen, establecen normas de calidad, distribuyen los pedidos entre 50 o 100 fábricas que producen los productos y luego se le entregan a ellos, examinan la calidad y la exportan.

Quizá esta sea una respuesta de cómo la pequeña industria existente en Centro América pueda aprovecharse en sus oportunidades mundiales y prosperar entrando en los mercados mundiales, en vez de encontrarse confinados al mercado limitado de aquí. Todo esto, por supuesto, se reduce a ciertos principios básicos. El primero es el principio que yo creo domina o debería dominar todo el desarrollo económico internacional. El desarrollo es un procedimiento de transferencia, hay que tener capital, equipo y conocimientos, "saber-hacer" de países industrializados y hay que obtenerlos y llevarlos a los países sub-desarrollados. No hay otra manera práctica de desarrollar.

El segundo principio, es que hay que darle momentum maestro, impulso. No estoy enteramente de acuerdo con el economista que habló sobre esto, porque he visto casos como el de Argentina terminar al final de la pista. Pero creo que en el campo de desarrollo industrial hay una cosa que se llama momentum, impulso. Pueden tener buenos incentivos, buenas oportunidades, pero hasta que un cierto ritmo, una cierta velocidad de desarrollo sea logrado, no han despegado todavía del suelo, no están en el aire, y lo que se necesita es un gran impulso al principio que sólo puede obtenerse por medio de una importación maciza de capital y de pericias. Puede que llegue el momento que no los necesiten, que estén ya tan prósperos como Holanda, bueno, ya no nos interesa traer mucho más capital, mucha más propaganda, hemos tenido tan buen éxito. Puede ser que lleguen al punto que ha llegado el Canadá, ha habido tanta inversión extranjero a que ahora se dan incentivos especiales para estimular a las Compañías Extranjeras para entrar en parte con los propietarios canadienses. Esto es muy bueno, es el fruto del éxito, pero primero hay que tener algo para arrancar del punto de partida. La alternativa es decir: Esto lo vamos a dejar todo para nosotros, quizás tengan un 100% de casi nada, si siguen esa política.

Nuevas actitudes

Ahora bien, cómo hace una región ya sea en el Lejano Oriente, en el Asia Sud Oriental o en Centro América o en cualquier otra parte, para desarrollar esto? Cómo hace? Primero lo que creo que se necesita en cualquier país, y no los estoy señalando a Uds., especialmente se necesitan nuevas actitudes.

Hace algunos años hicimos unos estudios bastante detallados en el Perú que ha sido muy influyente en la política de desarrollo. Señalamos en ese informe que lo que se necesitaba principalmente eran nuevas actitudes. Los hombres de negocios locales que tenían éxito en su pequeño mundito cerrado, en su mercadito cerrado, tenían que darse cuenta de que había un mundo mucho más grande fuera de ese mercado y que podían convertirse en mucho más grande y mucho más próspero si pudieran encontrar el medio o camino para exportar, para aprovecharse la técnica internacional. Se podían convertir en parte del mundo, en vez de cerrar los ojos a su existencia. Se necesitan nuevas actitudes también de parte de los gobiernos.

He encontrado aun hace 15 años cuando trabajé en Puerto Rico que en países con tradición española tienen un enorme talento, quizás mayor que otros países, para tener impedimentos gubernamentales en el desarrollo. Tremendos burócratas, es cierto,

hay en todos los países, pero creo que los españoles tienen un talento especial para ello. Esto es algo que puede haber sido bueno en otros tiempos pero que ahora ya no lo es y solamente cuando los gobiernos toman la posición que van a ayudar y que no van a interferir y que el hombre de negocios particular puede aprovecharse de estas oportunidades internacionales.

Estabilidad política

Otro punto de vista fundamental que es básico para cualquier región sub-desarrollada es que mientras tanto no haya algún grado económico, de estabilidad política y económica quizás ningún inversionista extranjero se va a interesar. Quizás esto es lo más difícil de obtener y es probablemente lo que determinaría si una región se desarrolla o no. Para muchas personas fuera de Centro América creen que este es un lugar de revoluciones y volcanes, esto no estimula ni a los turistas ni a los inversionistas. Al comenzar la integración han dado un gran paso, han caminado mucha distancia muchos más de los que nosotros creíamos que se iba a hacer. Sin embargo, si el proceso no va más lejos de lo que ha ido hasta ahora, los frutos serán más bien limitados. Sé la clase de problemas que existen, existen aún en los países y dentro de los países, pero el pueblo por el deseo de desarrollo está dispuesto a ceder a sus dificultades políticas con la esperanza de lograr progreso.

Caso de Nigeria

Estuve algún tiempo en Nigeria que tiene una población 4 veces mayor a la de Centro América y allí, la gran cosa no era si el país tenía recursos o no tenía recursos puesto que es muy rico en recursos, sino que si el pueblo, que irradionalmente ha estado luchando entre sí, tenía suficiente sentido común para dejar de pelear y ponerse a trabajar para el desarrollo del país. Esto pasa en todas partes del mundo y me interesa oír los problemas mencionados en los últimos 3 días de hacer que las naciones trabajen juntas en promoción, que haga las cosas como una unidad en vez de separadamente. Hay un sentimiento aquí, de que estos son problemas únicos de Centro América, no, existen en el Canadá. Las 10 provincias están luchando, compitiendo entre sí. Existe en Nigeria, las 4 regiones están luchando las unas con las otras. Existe en los EE.UU.: conflictos entre el Norte y el Sur, etc. Existe en todas partes y el hecho de que aquí tengamos 5 naciones no cambia el cuadro.

En cierto modo hay más homogeneidad, diría yo, entre los pueblos de Centro América de lo que se encuentra Ud. en otros países, mucho más de lo que hay en el gran país de Nigeria, donde la gente son completamente

diferentes en las distintas regiones del país.

Métodos de desarrollo

Los pasos que yo sugeriría como método de abordar un desarrollo económico en gran escala aquí incluyen los siguientes: Primero que todo, una región necesita un programa de desarrollo industrial comprensivo. Muy pocos lugares en el mundo han probado esto. Puedo pensar ahora solamente en dos o tres: Puerto Rico, Taiwan, Nigeria, punto. Quiero decir un programa que suministre algún organismo, no me importa que sea gubernamental o independiente, pero tiene que haber alguien que haga ciertas cosas con el objeto de hacer que los negocios privados y la industria empiecen a rodar, alguien necesita identificar las nuevas oportunidades, algunas oportunidades serán identificadas por los hombres de negocios existentes pero la mayoría de ellas no serán identificadas porque están muy ocupados ganando dinero en su propio negocio y muchos no han tenido la preparación técnica o económica, o la experiencia necesaria para descubrir nuevas oportunidades. En otras palabras, hay una escasez de empresarios y una escasez de personas que llevan a cabo las funciones del empresario que es iniciar cosas nuevas. Alguien tiene que identificar proyectos.

Segundo, alguien, tiene que preparar los proyectos en las fases de anteproyectos. A veces se necesita un completo estudio de factibilidades, un pequeño estudio de mercadeo, a veces sólo la descripción de la oportunidad, pero se necesita alguien que ponga la cosa por escrito para que el posible inversionista local o extranjero, pueda ser atraído hacia la oportunidad.

Tercero, alguien debe asumir la responsabilidad por mejorar el clima de inversión, esto es especialmente importante cuando es cuestión de no sólo mejorarlo sino también de integrarlo y de estandarizarlo en todas las partes de este mercado común. Se necesita que alguien haga lo que se llamó durante la guerra, el trabajo de expeditar. Porque se deben cambiar ciertas normas para simplificar la atracción de capital. ¿Por qué no se quita este otro reglamento? Si Nicaragua quiere turistas, por ejemplo, para lo que se requieren visas, esa clase de cosas, se necesita alguien que continuamente esté detrás de los gobiernos para eliminar restricciones torpes e innecesarias que no hacen más que ponerle barrera al país para desestimular los inversionistas o los turistas.

Finalmente debe haber investigación organizada sobre temas tales como desarrollo de oportunidades de exportación. La clase de estudios que mencioné para Colombia me parece a mí que sería muy útil aquí en Centro América y abriría docenas de oportunidades para nuevas industrias y para la di-

versificación de exportación de las industrias existentes.

Promoción

Pero de todas las cosas que pueden hacerse por alguien para aumentar el desarrollo industrial, yo diría que la más importante, sin la cual no se puede esperar el éxito, es la promoción, la gente no sabe de estas oportunidades, los hombres de negocios locales estoy seguro, no conocen todas las oportunidades que existen aquí.

Ciertamente, que el hombre de negocios extranjeros, no conoce la oportunidad, difícilmente sabe que Centro América existe, de modo que lo que se necesita es la promoción tanto externa como interna para ayudarle al hombre de negocios local, aprovechar de las nuevas oportunidades para la expansión y también para atraer nuevos capitales, nuevo Know-how, saber cómo, en la región, no solamente en empresas conjuntas sino también en empresas totalmente extranjeras

Promoción interna y externa

Parte de este trabajo de promoción es por naturaleza muy local. Permítaseme describir lo que teníamos en Nigeria, nuestro grupo operaba en el Ministerio de Comercio e Industrias como si fuéramos Nigerianos, éramos la Agencia Central de Desarrollo Industrial del país, pero cada una de las 4 regiones tenía una agencia de desarrollo industrial que hacía varias cosas por sí misma. Esto es cierto también en otros países cada uno de los Estados de los EE UU. tiene su propio organismo de desarrollo industrial, cada provincia del Canadá tiene, esto no quiere decir que no haya necesidad de un organismo central ó regional.

He tenido el privilegio de escuchar en los últimos días parte de la discusión sobre lo que debe ser el papel de las atribuciones de promoción nacional y las regionales. Hay un papel importante para ambas, pero una de las cosas en la cual yo insistiría mucho es, presentar un frente unido al mundo exterior, el mundo exterior es suficientemente ignorante y suficientemente confundido sobre Centro América. Ahora, por favor, no los confundan más teniendo 5 agencias de promoción en New York, o dos, o tres. Tengan una y si es suficientemente buena, si es suficientemente fuerte, tenderá a eliminar parte de la ignorancia y de la confusión que existe y por lo menos hará que la gente empiece a pensar sobre invertir en Centro América. Pero creo que aún hay una oportunidad muy real para el papel de desarrollo local. Primero tienen que ser el brazo local de la organización regional. Cuando un inversionista potencial viene aquí, es muy bueno que se pueda detener en Guatemala y pasar unos dos días y saber todo lo que pueda

sobre Centro América y que lo instruyan sobre el desarrollo regional y entonces él decidirá que para su interés personal le conviene más este país o tal otro y entonces irá a ese país. Una vez allí, estará en manos de los desarrolladores locales quienes puedan hacer la fase última de la venta para atraerlo como inversionista.

Grupos locales

Más, aún los grupos de desarrollo local tienen un papel grande e importante en mejorar la productividad y el dar ayuda a las industrias una vez que ya estén comprometidas a la inversión. Una de las cosas sensacionales de los países sub-desarrollados es que aunque son muy escasas de capital, la mayoría de capital en la Industria no está bien empleado, en muchos estudios se ha revelado que en un país solamente el 30 o el 40% de utilización es lo que se encuentra en la industria. Las fábricas trabajan un turno a medio turno, otras trabajan con gran ineficiencia que podría muy bien eliminarse por un asesoramiento consultivo.

Posibilidades de éxito

Me parece, pues, a mí que hay enormes oportunidades en cada uno de estos países para la organización del desarrollo nacional que suministre una especie de servicio gratis a la industria de modo que puedan hacer ellos, otras tal vez necesitarán ayuda extranjera en survey de mercado, en ingenierías de fábricas, y en todos los aspectos necesarios para mejorar la eficiencia y para hacer esto y hacerlo bien, y para atender al inversionista visitante y darles los servicios que requiera que ha sido atrapado ya en la primera red que se tiene en New York. Esto creo yo que es la relación complementaria que conjuntamente producirá los mejores resultados, de modo que voy a concluir diciendo que no pido excusas por hablar francamente porque creo que es la única manera de ser útil, pero sí creo y deseo insistir de nuevo en que Centro América tiene los ojos de todo el mundo en el desarrollo puesto sobre ella. No se dan cuenta, quizás, que para muchas personas lo primero que oyeron hablar de Centro América fue que aquí tenían un mercado común, esto no es más que un principio, un punto de partida. La idea es tan sensata y tan importante a través del mundo que Uds tienen una oportunidad de convertirse en modelo para el resto del mundo, el éxito de Uds., puede ser ejemplo para el Asia Sud Oriental, puede ser el ejemplo para el Medio Oriente, puede ser el ejemplo para todas aquellas regiones donde hay países que son demasiados pequeños para desarrollarse solos y les deseo todo éxito posible en este esfuerzo que es de importancia mundial.