

NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



LIMITADO

ST/ECLA/Conf.37/L.22  
28 de junio de 1971

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

REUNION DE EXPERTOS SOBRE FORMULACION Y  
EJECUCION DE ESTRATEGIAS PARA LA  
EXPORTACION DE MANUFACTURAS

Santiago de Chile, 26 de julio al 4 de agosto de 1971

CRITERIOS DE SELECCION DE PRODUCTOS  
PARA EL MERCADO DE EXPORTACION

por

David Tunik<sup>x</sup>

<sup>x</sup> Jefe Departamento Comercio Exterior, Corporación de Fomento de la  
Producción (CORFO), Santiago de Chile

71-6-1795



I N D I C E

	<u>Página</u>
Introducción .....	1
I. RESUMEN .....	3
II. FACTORES PREDOMINANTES EN EL PRODUCTO .....	5
III. CASO EN BASE A EXPORTACION DE TECNOLOGIA ...	8
IV. CASO DE EXPORTACION BASADO EN DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA .....	16
V. CASO EN BASE A EXPORTACION DE MANO DE OBRA...	24
VI. ORIGEN DE LA PRODUCCION EXPORTABLE .....	
a) Exportación basada en el exceso de capa cudad instalada.....	29
b) Exportación basada en industrias orienta das hacia el mercado externo.....	34
VII. COMENTARIOS FINALES	41



## INTRODUCCION

Resulta inoficioso extendernos en describir la importancia que tiene la variable Comercio Exterior dentro del proceso de desarrollo económico-industrial de un país, sea este altamente desarrollado, o en vías de desarrollo.

Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, e impulsados entre otras razones a causa del deterioro de los términos de intercambio entre materias primas que entregaban los países en vías de desarrollo y, los bienes de capital y productos manufacturados de consumo inmediato o duradero que importaban éstos desde los países desarrollados, los primeros tuvieron que entrar a abordar en forma inmediata la problemática de un desarrollo económico-industrial con un énfasis mayor hacia la exportación.

Los esfuerzos tendientes a aumentar y diversificar exportaciones, han sido enfocados por los países en vías de desarrollo tanto desde el punto de vista de creación de nuevas actividades orientadas hacia la exportación, como del aprovechamiento de capacidad instalada susceptible de orientar hacia el mercado internacional.

Aun cuando no podemos desconocer los serios esfuerzos que han hecho numerosos países en vías de desarrollo, tendientes a aumentar y/o diversificar sus recursos naturales, sean estos de carácter agrícola, pecuario o minero no es menos cierto que el énfasis mayor ha sido puesto y se mantiene en el sector de manufacturas.

/Dentro de

Dentro de la estrategia de desarrollo del Comercio Exterior, un aspecto que cobra especial importancia es el referente a los criterios de selección de los productos para el mercado de exportación.

El alcance del presente documento es justamente entrar a analizar algunos aspectos que inciden en la selección y desarrollo de productos para el mercado internacional.

Con el objeto de poder concentrarnos en aspectos lo más específicos posibles, el documento ha sido referido básicamente al sector industrial o manufacturero, para el cual se hacen todos los alcances y comentarios.

SANTIAGO, Junio 1971

/ I. Resumen

I. RESUMEN

El desarrollo del documento sobre "Criterios de selección de productos para el mercado de exportación", ha sido planteado sobre la base de analizar el producto exportable desde dos puntos de vista:

- a) Desde el punto de vista de los factores predominantes en él: Tecnología, Recurso Natural o Recurso Mano de Obra. Se ha excluido el caso de exportación de productos basados en recursos de capital, puesto que no es este un caso usual para los países en vías de desarrollo, en los cuales no concurren simultáneamente la existencia de recursos de capital con recursos locales de infraestructura, tecnológicos o humanos.
- b) Desde el punto de vista del origen de la producción exportable, vale decir si se trata de una exportación basada en un exceso de capacidad instalada, o en una exportación de productos provenientes de industrias orientadas hacia el mercado externo.

Para cada uno de los casos se hace un análisis de los factores más relevantes que inciden en el problema, en el sentido tanto de limitar como de facilitar el proceso de la exportación.

Se ha tratado en cada caso de ilustrar los comentarios con ejemplos concretos, fruto de la experiencia del suscrito, por lo general.

Asimismo, en cada caso se ha tratado de plantear una lista de sugerencias tendiente a mejorar o superar las limitaciones que se plantean; vale decir, cada capítulo lleva implícitamente involucrada una parte correspondiente a sugerencias o recomendaciones.

El documento termina con un capítulo dedicado a conclusiones de tipo general, que complementan las sugerencias particulares de cada capítulo.

## II. FACTORES PREDOMINANTES EN EL PRODUCTO

Desde el punto de vista de características del producto para la exportación podríamos pensar en una clasificación muy simple, conforme al predominio de los factores:

- mano de obra
- tecnología
- materias primas

Si analizamos el proceso de industrialización de la mayor parte de los países en vías de desarrollo vemos que éste ha tenido como "leit motiv" la sustitución de importaciones, antes que el desarrollo de una actividad manufacturera orientada hacia el mercado de exportación.

Además del propósito de ahorro de divisas, el proceso de industrialización trata en buena parte de los casos de ir hacia la creación de nuevas fuentes de empleo, vale decir con un énfasis hacia la creación de actividades intensivas en mano de obra.

Lo anterior presenta a primera vista gran atractivo desde el punto de vista de un desarrollo orientado hacia la exportación pero, la participación en el mercado internacional exige ciertas condiciones de cumplir para sus exportaciones de manufacturas; entre estos factores destacaríamos:

- calidad
- diseño
- precio

En este último punto va involucrado el concepto de eficiencia o productividad de la mano de obra, y al considerarla

/debemos tomarla

debemos tomarla desde el punto de vista de:

- calidad
- disponibilidad
- rendimiento

El último punto es muy importante, ya que muchas veces el desarrollo de producciones orientadas hacia la exportación se hace con un énfasis basado en:

- a) La necesidad de crear nuevas fuentes de empleo
- b) La disponibilidad de mano de obra abundante y barata

Lamentablemente, la disponibilidad y costo de la mano de obra no siempre va aparejada con una productividad razonable. A título de ejemplo, podríamos señalar el caso de la exportación chilena de calzado.

Chile decidió hace un par de años abordar un programa de desarrollo de exportaciones de calzado hacia el mercado norteamericano, teniendo en vista justamente la buena calidad y menor costo de la mano de obra chilena respecto de la norteamericana.

Un análisis preliminar de situación realizado por expertos del ramo señaló que, si bien la industria chilena contaba con un equipamiento básico adecuado para abordar la exportación no era menos cierto que la productividad de la mano de obra debía ser mejorada en un grado sustancial (Mientras la productividad de un obrero norteamericano a la fecha del estudio alcanzaba a 12-14 pares por día, la de un obrero español llegaba a 9 y la de un obrero chileno apenas a 5 pares por día).

Además del factor de eficiencia y productividad de la mano de obra, (para el caso de desarrollo de in-

/industrias de

dustrias de exportación basadas en el factor ocupacional, antes que en cualquier otro), debemos señalar otro aspecto también de bastante importancia.

Salvo excepciones, los países en vías de desarrollo tienden a concentrar un esfuerzo exportador en ciertos rubros que podríamos casi definir como "clásicos" o tradicionales: productos textiles, confecciones, calzado, muebles, etc. La gran presión del mercado de oferta sobre la demanda trae como consecuencia un debilitamiento de las posibilidades de obtención de precios remunerativos, que permitan evitar el deterioro en los términos de intercambio del país.

Por lo señalado, además de la estrategia de desarrollo de exportaciones basadas en mano de obra local, tiende a desarrollarse un nuevo enfoque:

- a) Exportación basada en valorizar (manufacturar) recursos naturales del país.
- b) Exportación basada en la venta de tecnología propia o adquirida.

El propósito de los siguientes capítulos es justamente analizar cada uno de los tres casos aquí enumerados en que puede basarse el desarrollo de la exportación.

### III. CASO EN BASE A EXPORTACION DE TECNOLOGIA

#### 1. Planteamiento general

Hoy en día se ve a menudo dentro de las políticas de promoción de exportaciones de los países en vías de desarrollo, una tendencia o deseo de exportar productos que involucren la venta de tecnología.

Esto les permite desarrollar una corriente exportadora de productos con mayor valor agregado, y aparentemente más competitivos en el ámbito internacional (además de las ventajas que representa en el proceso interno de desarrollo industrial una especialización con un énfasis tecnológico).

Por otro lado, un enfoque de este tipo permite a los países crear una capacidad de negociación o "contrapeso", que tiende a equilibrar una dependencia que puede tener características más allá de las netamente económicas.

En el caso de exportación de tecnología, podríamos clasificar a los productos según:

- a) Lleven incorporados una tecnología propia del país exportador;
- b) Se utilice en su fabricación una tecnología adquirida, generalmente proveniente de un país altamente industrializado.

#### 2. Desarrollo de tecnología local

El primer caso no se presenta muy a menudo, aún cuando en los últimos años se nota una preocupación creciente de todos los países por el tema de la Tecnología, con especial énfasis hacia un desarrollo nacional.

La experiencia del suscrito sobre esfuerzos hechos en materia de desarrollo tecnológico en diversos países latinoamericanos y algunos asiáticos, es que este desarrollo tecnológico (basado en la labor de investigación aplicada que realizan las Universidades, o bien a través de Institutos de Tecnología, generalmente financiados por el Estado), están más bien orientados hacia el desarrollo de procesos o diseño de productos tendientes a sustituir importaciones, antes que a crear nuevos rubros de exportación.

Sin embargo, se pueden citar algunos casos en los cuales el aspecto de diseño industrial, cuando prima el factor artístico sobre el aspecto tecnológico, puede dar margen o base para productos destinados a la exportación. Esto, en todo caso, no llega aún a ser significativo dentro de los volúmenes de exportación.

Por ejemplo, tenemos conocimiento que Argentina ha desarrollado a través de su Instituto de Diseño Industrial algunas líneas de productos (cerámica, vajillería, artículos de ornamentación, etc.) que comienzan ya a proyectarse más allá del mercado interno del país. Otro ejemplo es el caso de los productos textiles chilenos: Chile no ha sido capaz hasta la fecha de exportar telas, por problemas de deficiencias estructurales del sector textil; Pero, exporta diseños textiles

### 3. Adquisición de tecnología en el exterior

Veamos ahora que sucede en el caso de la tecnología adquirida en el exterior. Esta tecnología puede ser sobre la base de transferencia de:

- Marca
- Know how
- Control de calidad
- Mezclas y procedimientos
- Asistencia técnica periódica
- Proceso patentado
- Fórmulas de materias primas
- Adiestramiento personal fuera del país
- Asistencia técnica puesta en marcha
- Asistencia técnica eventual
- Adiestramiento personal en el país
- Modelo industrial
- Asistencia técnica para instalación
- Patente de invención
- Otros (Management, derechos intelectuales, etc)

La asistencia tecnológica puede ser sobre la base de transferencia de todos o algunos de los elementos citados.

Los aspectos de transferencia de tecnología constituyen hoy día uno de los temas de mayor actualidad, que están siendo analizados por distintos Organismos Internacionales.

Es así como OEA está analizando este tema para el caso de A. Latina; El Pacto Andino ha consultado también esta materia dentro de sus grupos de estudio; la Asamblea General de Naciones Unidas ha entregado un mandato a la UNCTAD para que aborde este tema a través de su División de Invisibles, etc. Además se da el caso de una serie de Universidades de diversas partes del mundo

/ que están

que están estudiando el problema, a nivel internacional (Universidad de Sussex, Inglaterra, entre los casos más destacados). Podríamos señalar como resumen que:

- a) La transferencia de tecnología, especialmente a través del sistema de royalties o regalías (y, en menor grado a través de las inversiones de capital extranjero y de la venta de maquinaria y equipo), se traduce en la mayor parte de los casos en el desarrollo de una producción local tendiente a sustituir importaciones, antes que a desarrollar un producto para el mercado de exportación.
- b) En un alto porcentaje de casos la transferencia de tecnología se limita a aspectos muy generales, que no permiten pensar en independizarse del licenciador extranjero.
- c) La transferencia de tecnología extranjera, frecuentemente no permite el desarrollo de una producción exportable (en numerosos casos se señala expresamente la prohibición de exportar a ciertas áreas, consideradas como reserva del licenciador).

Al contrario, la licencia trae a menudo como consecuencia una importación obligada de la fuente licenciadora (a través de la adquisición por contrato de materias primas, productos intermedios, maquinaria y equipo u otro tipo de insumos además de asistencia técnica de montaje u operación), a precios que tienden a ser superiores a los prevalecientes en el mercado internacional.

- d) Como consecuencia de la adquisición de tecnología extranjera, se produce un proceso de estancamiento o desaliento al desarrollo de una tecnología local en el mismo sector industrial.

/Como consecuencia

- e) Como consecuencia del análisis del censo de contratos de regalías vigente en Chile (período 1966-1969) realizado por CORFO, se destacan desde el informe preliminar actualmente en circulación, algunos aspectos que realmente son bastante significativos desde el punto de vista de una estrategia de exportación basada en la venta de tecnología adquirida en el exterior.

De un total de más de 500 empresas encuestadas con contratos de licencias extranjeras vigentes, solo 24 indicaron que tenían posibilidades de exportación a algún mercado exclusivo, con un total efectivo de exportación del orden de US\$ 2.500.000 en el año 1969 (+).

Como contrapartida de la suma anterior, debemos señalar que Chile, en el mismo año 1969, pagó por concepto de remesas de regalías la suma de US\$ 8.200.000.

A esta suma debe agregarse la adquisición voluntaria u obligatoria de materias primas, productos terminados, maquinaria, otras compras y remesas de contrato. El total desembolsado por el país, sumando todos los ítem señalados, alcanzó en 1969 a US\$ 36.700.000, vale decir casi 15 veces el valor de la exportación total, basada en los mismos royalties contratados.

Aún cuando el tema de la transferencia de tecnología no corresponde exactamente al objeto del presente documento, hemos estimado de interés el dar por lo menos algunas cifras básicas, que ilustran cualquier posición que se tome frente a la estrategia de utilizar la adquisición de tecnología para promover exportaciones.

---

(+) De la cifra señalada, la mayor parte corresponde a exportación basada en el convenio de intercambio automotriz, vigente en el marco de ALALC.

Las conclusiones inmediatas que se extraen del caso chileno (tal vez uno de los análisis más sistemáticos que se han hecho entre los países en vías de desarrollo sobre esta materia), nos indican que el problema de la transferencia de tecnología, sea como base para sustituir importaciones, o mejor aún para desarrollar nuevas exportaciones, no ha funcionado hasta la fecha.

Por el intercambio de impresiones del suscrito con funcionarios técnicos de diversos países en vías de desarrollo, tanto de países latinoamericanos o asiáticos, aparentemente la conclusión es la misma aquí señalada.

4. Medidas para mejor aprovechamiento de tecnología adquirida

Veamos ahora cuales podrían ser algunas de las medidas a tomar por los países en vías de desarrollo para un mejor aprovechamiento o utilización de sus contratos de licencia, o en general de adquisición de tecnología extranjera, orientada a incrementar sus exportaciones:

- a) Revisión de los contratos de licencias con cláusulas restrictivas de toda índole: limitación de mercados externos, compras obligadas en determinadas fuentes, limitaciones en el uso de marcas, etc.
- b) Control de que las tecnologías que se contraten no estén obsoletas o en vías de quedarlo en el corto plazo (Esto exige un sistema permanente y actualizado de información al respecto, que por lo general los países en vías de desarrollo no lo tienen; podría si como alternativa considerarse como labor de un Banco de Tecnología", sea a nivel mundial o regional).

/ Cautelar la

- c) Cautelar la real capacidad del licenciado nacional de asimilarse la tecnología ofrecida (capacidad técnica y de administración, instalaciones y maquinaria existente; capacidad financiera; infraestructura general de la empresa).
- d) Elección de productos y tecnologías que tengan un ciclo de vida o duración, compatible con el esfuerzo financiero y fabril que significa su producción en un país en vías de desarrollo (por lo general con producciones limitadas y difíciles de amortizar en períodos cortos de tiempo).
- e) No aceptación de contratos por modelos industriales, sino por procesos y procedimientos, con un nivel de conocimiento más allá del dominio del equipo o maquinaria que pueda ofrecer o sugerir el licenciador (Meta: llegar a desarrollar en el país una tecnología de fabricación del producto, aprovechando la transferencia de la tecnología extranjera).
- f) Compromisos de exportación de parte de la producción que se desarrollaría en el país, previo a la contratación de licencias, o incluso a la adquisición de equipo y maquinaria extranjera.

India por ejemplo exige a menudo compromisos de exportación, previo a la concesión de divisas para importar equipo extranjero. Chile presente otro caso: aquí el Gobierno puede llegar a otorgar franquicias arancelarias, parciales o totales para el equipo que se importa, previo compromiso de exportación, dentro de plazos y por montos preestablecidos.

Una tercera variante interesante es la que ofrecen algunos países proveedores de bienes de capital: Bulgaria por ejemplo ha vendido plantas deshidratadoras de hortalizas (ajos, cebollas, etc) tomando el compromiso de exportar parte de la producción que se desarrollaría, con la cual se cubre el valor de la instalación, que el país está adquiriendo, y que se paga justamente con el producto de las exportaciones.

#### IV. CASO DE EXPORTACION BASADA EN DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS

##### 1. Planteamiento general

No siempre la disponibilidad de materias primas representa una base inmediata y expedita para generar una corriente exportadora.

Esto es válido incluso en el caso de exportación de materias primas. Por ejemplo la existencia de recursos de bauxita como base para la producción de aluminio o mineral de hierro para el desarrollo de una industria siderúrgica, no son suficientes si no se cuenta con los adecuados recursos de infraestructura, de capital y de tecnología, que permitan una escala de producción y técnicas acordes con la competencia internacional.

Por otro lado, es necesario tener en cuenta para las materias primas:

- su carácter renovable o no renovable
- sus posibilidades de obsolescencia o sustitución por otros recursos
- Su valor estratégico

Una decisión de política sobre la materia requiere contar con un sistema de información sobre tendencias, evolución, características, proyecciones, etc. del mercado mundial ligado a la materia prima en estudio ; este conocimiento es tanto como perspectiva actual, como asimismo a futuro (para lo segundo son de gran valor los trabajos de investigación y estudio que realizan entidades como el Hudson Institute o la Rand Corp., ambos de Estados Unidos.)

/ por ejemplo

Por ejemplo, para un recurso no renovable como es el cobre, tiene gran importancia el tratar de estimar las perspectivas no solo en el corto plazo, sino a mediano y largo plazo de tener que competir en su empleo con el aluminio o con plásticos conductores, en el caso de uso eléctrico.

Los países deben ser muy cuidadosos en la selección de sus materias primas a ser desarrolladas para la exportación, ya que a menudo su valorización como manufactura aparece difícil. Productos como el té, café, azúcar, banana, etc. están en este caso; pero, aparecen sumamente atractivos, por el gran poder ocupacional que generan, y que difícilmente puede ser reemplazado por una mecanización.

Solución propuesta: Una investigación tecnológica a fondo para determinar posible aprovechamiento de sus productos, otros usos o formas de comercialización de vender el té a granel, hacerlo en bolsitas, tabletas, concentrados, etc.

Existen sin embargo, una serie de producciones de materias primas basadas en recursos naturales que pueden ser desarrollados sin grandes requerimientos de capital o de tecnología; por ejemplo, desarrollo de producciones basadas en el agro o en el sector forestal, que por lo general son más intensivas en mano de obra que en recursos de capital.

Esto las hace especialmente atractivas para los países en vías de desarrollo, buena parte de los cuales son deficitarios en recursos de capital, y en cambio presentan excedentes de mano de obra por emplear.

/ Nos parece

Nos parece interesante comentar para los mismos sectores mencionados, la situación frente al eventual desarrollo para el mercado exportador. Con el objeto de tener una base más concreta de análisis, nos apoyaremos además en la experiencia del caso chileno.

## 2. Ejemplo: productos del Sector Forestal

Los productos básicos o primarios de exportación de recursos forestales lo constituyen los rollizos y la madera aserrada. Otros productos de gran interés son el papel y la celulosa, que se plantean como una producción para la exportación en caso de contarse con materias primas de bajo costo y buenas facilidades de industrialización (caso típico de Chile, país en el cual los recursos de pino insigne tienen una tasa de crecimiento tal vez entre los más altos del mundo).

En la actividad forestal, podemos pasar al "sector secundario", o de mayor grado de elaboración y valor agregado, sin que necesariamente esto represente una demanda en inversiones de capital fijo excesivamente alto.

Por ejemplo la producción de molduras para usos decorativos, de contrachapados y chapas de madera, de productos más elaborados como ser muebles y casas industrializadas, representan multiplicar varias veces el valor de la materia prima (+).

---

(+) Según cifras proporcionadas por el experto de OIT en tecnología de la madera Sr. W. Landertinger, para el caso chileno tendríamos los siguientes valores agregados sobre la materia prima forestal:

<u>PRODUCTO</u>	<u>VALOR FOB EN E° TON.</u>
Madera aserrada	1.350
Pulpa mecánica	1.600
Kraft blanqueada seca	2.390
Papel de diarios	2.100
Molduras (alerce)	3.510
Contrachapados (araucaria)	5.135
Chapas eucaliptus	9.820
Chapas alerce	16.380
Muebles (eucaliptus)	21.000

---

Siempre siguiendo con la experiencia de la exportación del caso chileno, podemos señalar por ejemplo que se han realizado esfuerzos muy significativos en materia de desarrollo de la industria del mueble, hacia la exportación. Los resultados a la fecha son limitados, en razón justamente de una serie de factores de orden interno, a sa ber:

- baja productividad de la mano de obra
- falta de control de calidad
- mayor diversificación en diseños
- procesos constructivos y equipamiento insuficiente
- falta de una organización adecuada para apoyar las empresas de tamaño mediano y pequeño, que constituyen la mayoría del sector potencialmente exportador.
- Falta de disponibilidad de algunos insumos con calidad exportación (madera 100% secada artificialmente, barnices, ferretería).

/- Falta de

- Falta de una actitud empresarial hacia la exportación (Este es uno de los aspectos más importantes dentro de cualquier estrategia de desarrollo de una producción exportable: la creación o motivación tendiente a crear una mentalidad exportadora en el sector productor, cualquiera que sea el rubro que se desea abordar).

A lo señalado deben agregarse además factores de carácter externo, como lo son:

- Falta de conocimiento de las modalidades de comercialización en los mercados escogidos.
- Carencia de una buena estructura de comercialización
- Falta de conocimiento de la adecuada estrategia de penetración en el mercado externo.

En el caso de las chapas de madera, ítem para el cual hay una demanda potencial muy importante en el mercado internacional (especialmente en Europa), el problema tiene un cariz diferente. Aquí no se trata tanto de problemas internos o de adecuación local, sino de implementar la acción en el exterior medidas tales como:

- La mantención de un stock permanente en puntos geográficos claves cerca de los mercados de consumo.
- La creación de una imagen de calidad o moda asociado al producto que se ofrece.
- La elección de una adecuada estrategia de promoción y difusión del producto, pueden significar un aumento sustancial de las exportaciones.

Otro producto para el que puede señalarse una situación parecida es el parquet de madera, también considerado por Chile y cuya investigación de mercado ha sido

/desarrollada con

desarrollada con la colaboración del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.

En este caso los factores internos limitantes son mucho más reducidos; pero, pese a las excelentes condiciones del producto frente al mercado potencial analizado, ha faltado la implementación local y externa necesaria para poner en marcha un programa de incremento de las actuales exportaciones, que apenas sobrepasan los US\$ 200.000 anuales.

### 3. Ejemplo: productos del sector agrícola

Al igual que en el caso del sector forestal, Chile cuenta con condiciones naturales que hacen especialmente favorable el desarrollo de una serie de productos, especialmente de tipo frutícola.

El país es ya un exportador tradicional de frutas de clima templado, en especial aprovechando las diferencias estacionales entre en Hemisferio Norte y Sur, que permite entrar en el mercado internacional, cuando no hay producción local.

Se ha elaborado en Chile un detallado programa frutícola, cuya primera etapa es justamente la ampliación de los recursos "materia prima".

La segunda etapa lo constituye la manufactura o industrialización de esta materia prima, bajo la forma de productos tales como conservas de frutas, pastas y purés, jugos y concentrados, mermeladas, etc.

La exportación bajo la forma de productos industrializados presente ventajas que son sin duda altamente atractivas, como ser:

a) Ventajas del producto industrializado:

- Mayor valor agregado sobre la materia prima
- Requerimientos de flete menos exigente que en el caso de productos frescos.
- Mayor flexibilidad en la comercialización dadas las posibilidades de almacenamiento con respecto al producto fresco, que normalmente es muy perecible.

Sin embargo, no podemos tampoco dejar de desconocer y señalar algunos de los problemas que presenta el desarrollo industrial del agro para la exportación, como lo son:

b) Requerimientos del producto industrializado:

- Conocimiento preciso de los mercados más favorables, incluyendo información sobre fuentes de abastecimiento, niveles de precio, canales de comercialización, especificaciones sanitarias, sistemas y tipos de envases, etc.
- Unidades productoras dotadas de un equipamiento y tecnología compatible con la demanda de calidad y precio del mercado internacional.
- Infraestructura local capaz de tomar bajo su tuición las empresas que por su tamaño no pueden abordar por sí solas el mercado internacional.
- Personal adiestrado tanto en los aspectos de tecnología como de producción, que permitan obtener como resultado un producto con una productividad, características técnicas y de calidad satisfactorias y precios convenientes.

/- Existencia de

- Existencia de una red de transporte interno y hacia el exterior que permita asegurar un suministro eficiente y oportuno.
- Disponibilidad en calidad adecuada de otros insumos a demás de la materia prima agrícola que a veces presentan dificultades (hojalata, productos químicos liversos, barniz sanitario, etc).
- Elección de productos no excesivamente sensibles a las variaciones o contingencias de mercado. Por ejemplo, no aparecería como razonable concentrar o movilizar un esfuerzo extremo en productos de consumo superfluo, que pueden ser desplazados o eliminados de los hábitos de consumo, en caso de presentarse problemas de divisas o crisis internas en el país importador.

#### 4. Comentarios

Los factores enumerados son de vital importancia, pero no constituyen una dificultad insuperable. Es si un problema que debe ser abordado en forma integral, teniendo en vista que un enfoque hacia el mercado externo exige muchas veces un esfuerzo o sacrificio que a primera vista podría no aparecer atractivo para el desarrollo industrial, que no siempre son fáciles de cuantificar y, que son justamente las que impulsan a los países a concentrar sus mejores esfuerzos en el ámbito externo.

No podemos aquí dejar de mencionar un aspecto interno fundamental para el proceso exportador: el desarrollo de una mentalidad o conciencia exportado-  
ra

/ Este es

Este es un elemento que si bien está presente en el análisis o elaboración de un programa de acción para un producto específico, no es menos cierto que su enfoque debe ser a nivel nacional, abarcando tanto al Sector Gobierno, como productor y de servicios. Vale decir, el problema debe tener un enfoque integral.

La estrategia o forma como se aborde el problema puede variar según las circunstancias y características de cada país; pero, la experiencia de otras naciones es siempre un antecedente valioso.

Así cuando el tema reviste gran importancia, no queremos extendernos en él, dado que será seguramente abordado en otros documentos específicos preparados para la reunión.

V. CASO EN BASE A EXPORTACION DE  
MANO DE OBRA

La exportación de mano de obra a través del desarrollo de una producción para el mercado externo, constituye un objetivo para numerosos países en vías de desarrollo, para los cuales se plantea la necesidad imperiosa de crear nuevas fuentes de actividades para la población que anualmente se incorpora al proceso productivo.

La exportación de productos provenientes de actividades intensivas en mano de obra, es sin duda interesante, pero, para que cumpla plenamente su finalidad es necesario que se den ciertas condiciones previas de carácter local:

- 1) El valor agregado por concepto de mano de obra sea con una productividad suficientemente alta, de modo que se obtenga una real ventaja en la estructura de costo del producto exportado.

Debemos tener presente que, aún cuando el costo de la mano de obra en los países industrializados es sustancialmente más alta que la similar para un país en vías de desarrollo, su productividad también es sensiblemente más alta.

- 2) La venta de mano de obra a través de un producto exportado, debe en lo posible tratar de representar una mano de obra calificada, sea desde el punto de vista técnico o artístico.

Esto significa no solo valorizar el recurso humano local, sino también suplir en cierto modo mayor costo de algunos insumos o servicios locales, o

/ bien la

bien la desventaja que pueda significar un flete hasta el punto de destino.

La valorización de la mano de obra, sea desde el punto de vista técnico o artístico, es un aspecto sobre el cual nos permitimos hacer especial énfasis.

Es esta justamente la fórmula que ha permitido a países industrializados con un alto costo local de mano de obra, exportar productos de valor, con una fuerte participación laboral en su costo, que penetran a mercados tanto de países desarrollados como en vías de desarrollo.

El caso por ejemplo de la industria óptica y mecánica de precisión suiza o alemana, basada en una altísima calificación técnica de su mano de obra; del calzado italiano; de las manufacturas danesas de productos artísticos y de ornamentación, que suplen el alto costo de su mano de obra con una calificación artística excepcional, etc.

- 3) En cuanto a los productos con alta incidencia de mano de obra calificada desde el punto de vista tecnológico, cobra gran importancia el enfoque o estrategia que plantea cada país en materia de transferencia de tecnología.

Por ejemplo, si un país en vías de desarrollo estima que la armaduría de productos electrónicos de uso doméstico (radios, televisores, intercomunicadores, etc.) es una meta y no consulta el desarrollo de etapas con una integración local creciente se pierden las posibilidades de crear nuevas fuentes de actividad o de mano de obra en la fabricación de los componentes,

/ que normalmente

que normalmente son de mayor tecnología, y que por ende demanda mano de obra de más valor y especialización.

- 4) Dentro de la estrategia de exportación de productos basados en mano de obra, un aspecto importante es la especialización del país en ciertas líneas y, dentro de estas, la creación de una imagen sea esta de diseño, de calidad, de colorido, etc.

Esta estrategia es la que permite una real diferenciación y también valorización del producto de un determinado país, frente al producto similar de otro país, pero sin la imagen que rodea el primero.

- 5) Hay una serie de actividades con alto contenido o demanda de mano de obra, que por esta razón resultan atractivos para un país en vías de desarrollo con problemas ocupacionales; pero, muchas veces la producción altamente intensiva en mano de obra puede ser reemplazada por una similar basada en una automatización o uso intensivo de recursos de capital.

Si en el primer caso la mayor incorporación de mano de obra representa una real ventaja, esta tiene perspectivas; en cambio, si solo permite un toque artesanal que aprecia únicamente una fracción del mercado, es muy difícil mantenerse en un nivel de producción, competencia y precios.

Por ejemplo, el caso del programa de exportación chilena de muebles; su capacidad limitada de producción, con un toque artesanal, de alto valor, le permite entrar en el mercado. En cambio, si pretendiera competir en el segmento (muchísimo mayor) del mercado de muebles de serie, no podría competir con la producción de fábricas altamente automatizadas.

Otra variante frente a la competencia de producciones basadas en la automatización de procesos lo constituye la especialización en la manufactura de productos correspondientes a "series cortas de fabricación", que aún cuando sean producidas a base de una mecanización de operaciones, la mano de obra tiene aquí una incidencia mayor.

Creemos de interés ilustrar con un ejemplo el caso de exportación de productos en los cuales la mano de obra tiene una significación importante:

El caso de la fabricación de calzado, que requiere entre 100 y 150 operaciones separadas, según sea el tipo de zapato. Aquí hay operaciones en las cuales sencillamente no se puede sustituir la mano del hombre por la máquina, pero si mejorar la eficiencia del proceso productivo, y por ende la productividad de la mano de obra.

Esta es justamente una de las razones por las cuales países altamente industrializados, y con mano de obra cara son capaces de competir y mantenerse en el mercado de exportación para este artículo (Inglaterra, Suiza, Francia, Italia, España); pero, la tendencia es que los países en vías de desarrollo vayan tomando una mayor parte en el comercio internacional, a medida que mejora la productividad de su mano de obra, entre otras razones.

## VI. ORIGEN DE LA PRODUCCION EXPORTABLE

Desde el punto de vista del origen de la producción para el mercado externo podríamos clasificarla en dos tipos, según su procedencia:

- a) Productos provenientes de la utilización de exceso de capacidad instalada.
- b) Productos provenientes de industrias que han sido desa-  
rrolladas con un enfoque netamente exportador.

### 1. Exportación basada en el exceso de capacidad instalada

#### a) Causas de capacidad no utilizada

En los países en vías de desarrollo, se observa en numerosos sectores que el equipo y las instalacio-  
nes industriales no se utilizan al máximo. La cau-  
sa de este exceso de capacidad instalada se produce  
por varias circunstancias, entra las cuales podria-  
mos mencionar:

- 1) Tamaños mínimos económicos con que es necesario  
instalar las industrias productoras que son esti-  
madas fundamentales para el desarrollo del país,  
sea en razón de su importancia como ahorro de di-  
visas, como ocupación de mano de obra, o bien co-  
mo una manera de adelantarse a la demanda interna  
futura. En este caso se produce una demanda inter-  
na temporal, inferior a la capacidad efectiva de  
la producción.

/ 2) Una segunda

- 2) Una segunda causa puede ser la tendencia de los países en vías de desarrollo de diversificar la producción de sus industrias, lo que las lleva a mantener una capacidad ociosa o no utilizada.
- 3) A menudo se plantea también un exceso de capacidad como consecuencia de las excesivas facilidades que otorga el Gobierno, bajo la forma de franquicias aduaneras para la importación de bienes de capital, como una excesiva protección arancelaria frente al producto similar importado, etc.
- 4) Otra razón puede ser la falta de capital de explotación para un aprovechamiento óptimo de las inversiones de capital fijo.
- 5) Finalmente, es necesario destacar el atractivo que representa muchas veces instalar una capacidad fabril sustancialmente mayor, con un aumento insignificante en las inversiones de activo fijo.

A primera vista resulta sumamente atractivo el desarrollar una corriente exportadora basada en el exceso de capacidad instalada, cuya producción se oriente hacia el mercado externo.

Las ventajas de este enfoque son evidentes y huelgan las explicaciones al respecto.

Sin embargo, es necesario también señalar algunos de los inconvenientes, limitaciones o errores de apreciación que pueden presentarse.

b) Limitaciones para este tipo de exportación

- 1) El aparente exceso de capacidad tiene a veces relación

/ con una

con una ineficiencia tecnológica, como por ejemplo el empleo de equipo obsoleto, que definitivamente no permitiría producir un artículo acorde a los requerimientos de calidad, precio, terminación, etc. que plantea el mercado externo.

- 2) El exceso de capacidad puede tener un carácter temporal y, tan pronto aumente la demanda interna, la producción se vuelque hacia el mercado nacional, como consecuencia de una mayor facilidad de comercialización, de un precio de venta más atractivo, o de una protección arancelaria interna alta.

Esto puede significar no solo el perder un esfuerzo en el terreno de la exportación, si no crear una mala imagen, como una consecuencia de una discontinuidad en el suministro.

- 3) Aún cuando no se cumpla ninguna de las dos circunstancias anteriores, el exceso de capacidad puede provenir de una estructura industrial muy fragmentaria o una estructura industrial de tipo autárquico que no permite llegar a una economía de escala y a una especialización competitiva en el ámbito internacional.

c) Acciones

El enfoque para el desarrollo de exportaciones basadas en aprovechamiento de un exceso de capacidad instalada, creemos debería contemplar entre otras las siguientes acciones:

/ 1) En primer

- 1) En primer término, un análisis de la oferta de producción proveniente del exceso de capacidad, y del mercado externo. Este análisis no solo debe tener un carácter cuantitativo, sino también cualitativo, con el objeto de tomar en cuenta la mayor cantidad posible de factores que determinan que una operación de exportación se realice o nó.
- 2) A continuación y una vez determinados los objetivos y prioridades de exportación, las industrias productoras deben recibir estímulos o incentivos que realmente las lleven a interesarse en una mejor utilización de su potencial exportable.
- 3) La decisión de orientar ciertos excesos de capacidad para la exportación requiere de una organización de infraestructura o apoyo, que va desde la creación de unidades de control de calidad, de empaque, facilidades de transporte interno o carguío, facilidades crediticias, etc.
- 4) El desarrollo de una conciencia exportadora, es otra acción dentro de la estrategia general; tal como se dijo más atrás, corresponde a una labor integral, que abarca tanto el sector productor, como de Gobierno y servicios ligados al problema de la exportación.

La exportación de tipo no tradicional exige a menudo un cambio de concepción económica que a veces cuesta admitir de partida:

- El sacrificar una legítima utilidad hoy, para poder abrir un mercado mañana, y obtener ganancias pasado mañana pero, de un monto más limitado que el usual a que está acostumbrado el productor.
- El tener a veces que llegar a importar productos similares a aquellos cuya exportación se está desarrollando, como un medio de mantenerse en el mercado

internacional y/o cumplir compromisos en mercados abiertos a la exportación.

- El efectuar inversiones de infraestructura, aparentemente sin una alta prioridad directa establecida por los organismos de planificación del país.
- El aceptar un sacrificio económico, tanto el productor al establecer precios de exportación o utilidades marginales, como el Gobierno, al aceptar un sacrificio Fiscal bajo la forma de draw-back u otros ingresos de capital.
- El efectuar inversiones o desembolsos en divisas (muchas veces sin una seguridad de retorno al país), con el objeto de abrir un mercado, realizar un estudio, una campaña promocional, etc.

La creación, implementación o mejoramiento de los servicios antes señalados representa un esfuerzo considerable para un país en vías de desarrollo y, por esta razón no puede pensarse en una política amplia o de aprovechamiento a "outrance" de todo el exceso de capacidad.

La política debe ser selectiva, acorde a la definición de objetivos, metas y prioridades que se fije el país. Resulta esto si importante tomar desde la partida algunos rubros en los cuales opera de inmediato el aprovechamiento de un exceso de capacidad. Esto permite:

- a) Familiarizarse con la problemática del mercado externo, para dar base a nuevas unidades industriales ya netamente orientadas hacia la exportación. (En este caso es primordial el análisis sobre ventaja o posición relativa del país en términos de disponibilidad de materia prima,

de mano de obra y de demanda de la tecnología).

- b) Entrar en una acción exportadora aprovechando un exceso de capacidad en otros sectores, en los cuales se requiere un esfuerzo de adecuación o implementación de más importancia.

## 2. Exportación basada en industrias orientadas hacia el mercado externo

### a) Enfoque global

En la mayoría de los países en vías de desarrollo, este tipo de industrias tiene por lo general su base en la valorización de recursos de materia prima local, antes que en la valorización de recursos de tecnología o de mano de obra calificada.

Esto parece bastante obvio, dado que uno de los problemas de los países en vías de desarrollo es justamente su incapacidad o limitación para desarrollar tecnologías propias y, su dificultad para obtener una real transferencia de la tecnología.

En cuanto a la exportación basada en recursos mano de obra, estamos pensando fundamentalmente en la exportación de productos en los cuales se agregue una mano de obra calificada, producto de entrenamiento y especialización en ciertos rubros de manufactura.

En este caso se combinan obviamente la existencia de mano de obra abundante, de costo menor que la de un país desarrollado, con una productividad adecuada y, con una calificación técnica comparable con los requerimientos del mercado internacional.

Si hacemos una revisión de los casos realmente destacados de exportación de productos basados en tecnología y mano de obra, podríamos indicar algunos ejemplos destacados, de países asiáticos especialmente.

- Corea del Sur que ha desarrollado una excelente industria de productos de la madera, basado en recursos forestales provenientes de países vecinos, que valoriza a través de la incorporación de mano de obra calificada y de tecnología moderna.
- Israel que en pocos años se ha convertido en el centro de la industria de talla de diamantes y, un buen proveedor en la línea de computadores de sobremesa.

El primero es un caso típico de valoración de mano de obra calificada, y el segundo de tecnología avanzada.

Otro ejemplo también interesante es el de la industria electrónica, que se ha desarrollado también en algunos países del Sudeste Asiático.

Refiriéndonos ahora al desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación, basadas en el aprovechamiento de materias primas o recursos naturales, este enfoque constituye una legítima aspiración de todo país.

Pero, a menudo pueden presentarse problemas o limitaciones a esta inquietud. Estas limitaciones pueden ser de carácter tecnológico, financiero, de recursos humanos, de infraestructura local, etc.

/ Dada la

Dada la amplitud y diversidad de casos que pueden presentarse, según sea el recurso materia prima y el producto que se desea fabricar en base a este recurso nos parece interesante tomar un ejemplo preciso y, referirnos a él.

No pretendemos que con un case se pueda generalizar o aplicar a todo el universo de productos pero, creemos da una visión del tipo de problema, limitaciones y posibles enfoques de acción. Como caso por presentar, se ha elegido:

b) Ejemplo:

La exportación chilena de manufacturas de Cobre

Hoy en día Chile se encuentra a la cabeza de los países exportadores de cobre materia prima, que por otra parte constituye también el principal ítem de ingresos de la balanza de pagos.

Sin embargo, las exportaciones de manufacturas de cobre apenas sobrepasan el 1% del volumen total de exportaciones del país, mientras que el cobre materia prima alcanza a un 70%, como promedio para el período 1966-69 (+).

En el último tiempo se han hecho esfuerzos tendientes a aumentar las exportaciones de productos

---

(+) Valores en miles de US\$ promedio(1966-69)

- Exportación productos industriales de cobre	13.815
- Exportación total productos industriales	81.381
- Exportación total de cobre materia prima	760.000
- Exportación total del país:	1.009.000

FUENTE: Banco Central de Chile

/manufacturados,

manufacturados, en una primera etapa basados en exceso de capacidad ociosa disponible en el país y, en una segunda etapa basado en el desarrollo de industrias manufactureras orientadas hacia la exportación.

Se han estudiado posibilidades tanto en mercados de países altamente desarrollados, como de países en vías de desarrollo, asimismo en mercados para los cuales Chile puede tener un tratamiento, concesión o preferencia a rancelaria, como es el caso de los países de ALALC y A. Andina.

Siguiendo la misma clasificación, es interesante señalar algunas de las limitaciones u obstáculos que se presentan para el incremento de las exportaciones de manufacturas chilenas de Cobre, y que muestran una situación que puede ser valedera en otros países en vías de desarrollo, y para otros productos diferentes al recurso cobre.

Entre las limitaciones u obstáculos para penetrar en el mercado internacional con productos manufacturados, podríamos señalar:

- Falta de una tecnología adecuada para penetrar al mercado; a menudo las tecnologías de fabricación empleadas ya están obsoletas o han sido sustancialmente mejorados.
- Insuficiente control de calidad (aspecto muy ligado al factor tecnología)
- Empaque inadecuado a las características, usos y costumbres del mercado importador.
- Capacidad instalada para producciones similares en el país importador.
- Tendencia de los países industrializados a crear complejos de alta especialización, con fuerte volumen de producción, contra el cual se hace difícil competir.

/ -Carencia de

- Carencia de una imagen como exportador, que se traduce en una falta de confianza en la calidad, oportunidad y cantidad de suministro.
- Falta de conocimiento de las condiciones de comercialización y distribución, tanto para el caso de productos de uso industrial como de consumo final.

Las limitaciones señaladas se dan por lo general para el caso de países industrializados; ahora bien, si se trata de exportaciones a países en vías de desarrollo, habría que agregar aún entre las limitaciones u obstáculos:

- Los productos que se ofrecen generalmente corresponden a rubros en los cuales existe una capacidad local instalada, a menudo en exceso.
- Falta de conocimiento de los programas y necesidades de compra de los mercados elegidos.
- Conocimiento y tradición de compra de los países en ciertos mercados proveedores, que generalmente corresponden a países desarrollados.
- Uso de productos sustitutivos, que aunque sean de menor calidad son importados en razón de factores de costo, o sencillamente costumbre.
- Inclusión de los productos que se ofrecen en acuerdos o Convenios bilaterales que, por sus modalidades o formas de pago presentan una barrera a menudo difícil de franquear.
- Existencia de empresas de carácter internacional que prefieren comprar a sus filiales o empresas con relaciones de capital, muchas veces en condiciones de precio o suministro inferiores.

/ No creemos

No creemos sin embargo que la exposición debe mostrar únicamente los aspectos negativos o limitantes, ya que se perdería parte de la finalidad del trabajo cual es modestamente tratar de entregar un aporte, contribución o sugerencia al mejor conocimiento y solución del problema.

c) Soluciones

Entre las soluciones o enfoques de acción que cabría considerar, refiriéndonos específicamente al caso de las manufacturas de cobre pero que en términos generales es válido para otros sectores, podríamos señalar:

- 1) Especialización del país en determinados productos o líneas de producción.
- 2) Adquisición de tecnologías modernas, incluyendo aspectos de producción, de control de calidad, e incluso de empaque y presentación.
- 3) Campañas de apoyo o difusión en los mercados escogidos, tendiente a crear una imagen que ayude a la labor de comercialización.
- 4) Análisis en profundidades de la situación local en los mercados escogidos, que permita determinar una estrategia de ventas: por ejemplo si se ofrecerá un producto de uso final o tal vez productos intermedios, partes o componentes.
- 5) Elección de productos que en lo posible no compitan con la industria local. Si así fuere, enfocar la exportación de manera que haya un valor agregado local: Acuerdo de Complementación, suministro local de partes y piezas, terminación y montaje, etc.

Esto es especialmente válido en el caso de orientar la exportación hacia países en vías de desarrollo, que por lo general cautelán el desplazamiento de recursos financieros y de mano de obra local.

- 6) Investigación cuidadosa de la situación y proveedores locales en el caso de los países importadores. Muy a menudo se da el caso de países que son servidos por agentes o compañías que tienen una función netamente de intermediario comercial.
- 7) Concesiones o asignaciones de productos y producciones entre países, en consideración a la existencia de materias primas, recursos de mano de obra y tamaño de la tecnología.

Esto es especialmente válido por ejemplo en el caso de un marco económico como el del Area Andina, en el cual se puede ir a un real desarrollo armónico de los países, sobre la base de una programación negociada a priori.

- 8) Creación de empresas multinacionales, en las cuales se aproveche de crear una actividad tanto en el país proveedor como en el importador, sobre la base de complementar o agregar un valor local al producto. Este es un caso especialmente interesante cuando el mercado elegido corresponde a otro país en vías de desarrollo.

## VII.- COMENTARIOS FINALES

El problema de la determinación de criterios de selección de productos destinados al mercado de exportación corresponde a una materia de bastante complejidad, que no puede ser resuelta sobre la base de ceñirse a una fórmula o una metodología general aplicable para cualquier país o caso en estudio.

Tal como se ha analizado a lo largo de los anteriores capítulos, en el criterio y decisión de selección intervienen tanto aspectos de recursos locales en mano de obra, materia prima, tecnología, capital, infraestructura, etc.

Indudablemente se hace necesario un análisis exhaustivo de cada uno de estos sectores; cual es la situación de cada uno de los productos en el país y, cual es la situación en el mercado de demanda (externo).

Desde el punto de vista de operatoria de selección podríamos señalar entre los pasos para efectuar, los siguientes:

- a) Determinación de los mercados principales de demanda que se ofrecen para el producto, con énfasis en las características del mercado;

Se trata de una demanda estacional o permanente?

Se trata de un mercado con tendencia creciente, estable o decreciente?

Hay posibilidades que se desarrolle una competencia interna o nuevas fuentes de abastecimiento interno con ventajas relativas?

/(producción

(producción similar proveniente de países con tratamiento preferencial etc.)

- b) Lo señalado significa tener un conocimiento cabal de la situación del mercado externo, que en otros términos puede ser expresado como la necesidad de contar con un sistema u organización que permita una información amplia eficiente y oportuna.
- c) Además del análisis del mercado de demanda, es necesario para poder determinar una selección de productos, el "conocer el perfil local de oferta".

Esto incluye por una parte el conocimiento cabal del producto, desde el punto de vista de volumen exportable, calidad, costos, especificaciones técnicas, oportunidad de suministro, transporte interno y hacia el exterior, empaque, etc.

- d) Al mismo tiempo se requiere conocer aspectos de la infraestructura para el producto, como por ejemplo:
- la organización para la producción exportable y para la comercialización de la misma.
  - las facilidades de carácter financiero y administrativo.
  - los posibles canales de distribución y de promoción de ventas.
  - las tendencias y sistemas de comercialización de productos similares que exportan otros países.
  - el programa de inversiones y medidas de producción
  - potencial para consumo interno y para la exportación.

/ Por otra

Por otra parte, la variable comercio exterior no puede ser tratado en forma aislada, sino dentro del contexto general de los programas de desarrollo económico del país.

Lo anterior significa que la estrategia de desarrollo de las exportaciones debe quedar encuadrada dentro de la programación económica general del país, en la cual justamente aparecen entre otros los mismos aspectos aquí analizados que intervienen en el criterio de selección de los productos para exportación.

Indudablemente no puede pensarse en una estrategia general de desarrollo de nuevos productos para la exportación, basada exclusivamente en uno de los factores que se han analizado.

El conjunto debe ser una mezcla armónica y perfectamente ponderada con la mayor o menor incidencia que tenga cada uno de los factores que predominan en el producto, conforme a la situación en que se encuentran tanto en el ámbito local como en el mercado de demanda.

Además de la meta fijada, cual es obtener como conclusión de la reunión una metodología o criterios de tipo general, creemos ventajoso, el dar a conocer además, las diferentes alternativas que se plantean, sus limitaciones, sus ventajas y expectativas y las posibles formas de salvar los problemas, ventajas y posibles acciones por desarrollar.

El mismo carácter de documento de discusión ha influido en que el desarrollo del trabajo tenga más bien un enfoque orientado hacia una base de discusión, antes que a un documento destinado a servir de modelo o método lógico.

SANTIAGO, Junio de 1971

