

ENVÍOS AL EXTERIOR | Visión de los economistas frente a la creciente demanda mundial por materias primas:

Los escenarios del Chile exportador

La entrada de China e India al mercado mundial abrió un enorme potencial para los commodities chilenos. Así, el otrora vapuleado camino de la explotación de los recursos naturales

volvió a tomar fuerza, aunque ya matizado con nuevas fórmulas para agregarles valor y distintas opiniones sobre el rol que le cabe al Estado en la promoción de estrategias.

MATICES



JOSÉ MANUEL SILVA, socio y director de inversiones de Larraín Vial: China e India tienen escasez de materia prima, lo que presionará al alza de los precios. Chile debe aprovechar la oportunidad.



RICARDO FFRENCH-DAVIS, presidente de la Comisión Económica Social de la DC: Las exportaciones interesan en medida que tengan bastante valor agregado y repercutan en el resto de la economía.



FELIPE LARRAÍN, director de empresas y profesor del Instituto Economía UC: El rol del Estado es crear condiciones para la diversificación.



JOSÉ RAMÓN VALENTE, director ejecutivo de Econsult: Hay que dejar que los mercados funcionen solos y no generar políticas especiales para promover algún sector en particular.



TOMÁS FLORES, director de estudios de Libertad y Desarrollo: El Estado debe seguir todos los caminos, buscando en paralelo los que se usan para desarrollar los recursos naturales, que escalan valor y generan.



PATRICIO MELLER, plan y académico del Centro de Economía Aplicada de la U.: Hay que transformar los insumos que se usan para desarrollar los recursos naturales, en productos exportables.

SOLEDAD MIRANDA

Con la entrada a la economía mundial de dos grandes potencias como China e India, con unos dos mil 500 millones de consumidores entre ambos y con crecientes necesidades de materias primas, las oportunidades exportadoras de Chile se multiplican.

En ese contexto, la visión económica ha ido cambiando. Antes lo común era escuchar que la dependencia de las materias primas impedía a un país industrializarse y alcanzar un crecimiento importante, por lo que había que agregar valor a esos productos para así exportar materiales más elaborados, a un mayor precio y con mejores rentabilidades.

Pero en ese entonces, el precio mundial de las materias primas tendía a la baja, no como ahora, que está en alza, como lo ha de-

Entre los próximos pasos que debiera seguir Chile, se propone transformar nuestros insumos industriales en productos exportables.

mostrado el creciente precio de los combustibles y del cobre, y tal como lo ha establecido Goldman Sachs.

Aunque no todos estén de acuerdo en que este ciclo permanecerá en el largo plazo.

Seis economistas consultados coinciden en que la denominada "maldición de las materias primas" hoy ya no corre para Chile. Por el contrario, dicen "benditas sean", aunque con algunos matices. Especialmente, sobre dónde agregarles valor, hacia dónde enfocar el potencial exportador para aprovechar el impulso y sobre cuál es el rol del Estado y los privados.

¿Materias primas o Valor Agregado?

Las posturas frente al dilema planteado de si ante el surgimiento de los gigantes asiáticos es preferible apuntar hacia el desarrollo de las materias primas o hacia sumarles valor agregado, ya no son tan radicales como en tiempos del economista Raúl Prebisch y han ido convergiendo con el tiempo.

José Manuel Silva, de Larraín Vial, es férreo partidario de enfa-



BENDITOS COMMODITIES.— La arremetida de China e India en el mercado global es considerada un hito similar a lo que fue la Revolución Industrial. El próximo será la entrada de África. La "maldición de las materias primas" se ha convertido en una bendición.

¿Cuál es el paso siguiente?

Innovar, diversificarse y desarrollar servicios anexos a cada industria podrían ser los caminos a seguir.

Para Ffrench-Davis, economista de la Universidad de Chile, el próximo paso para agregar valor a los productos naturales es invertir en innovación para fortalecer los cerca de cinco mil productos que Chile exporta. Decisiones correctas considera las investigaciones de Codelco para reducir sus costos de producción.

Enfatiza también el apoyo a las pequeñas y medianas empresas para que, al igual que España e Italia, accedan a exportar sus productos textiles y confecciones que normalmente vienen con valor agregado. Felipe Larraín, economista de la Universidad Católica, apunta a diversificarse usando las tecnologías de la información para exportar servicios remotos, como el procesamiento de información a distancia,

servicios de back office. Como India, que exporta más de US\$20 mil millones dólares anuales por este concepto.

Buenas medidas considera subsidiar la investigación y desarrollo, como se plantea en el programa Chile Compite.

José Manuel Silva, de Larraín Vial, apunta sus dardos a los servicios en torno a las materias primas, los que pueden exportarse para hacer más competitivas las industrias de otros países de la región y en el futuro a África, rica en productos naturales, incluido el cobre.

También aprovechar el dinamismo del mercado chileno en universidades, clínicas y área financiera para ofrecer servicios a la región.

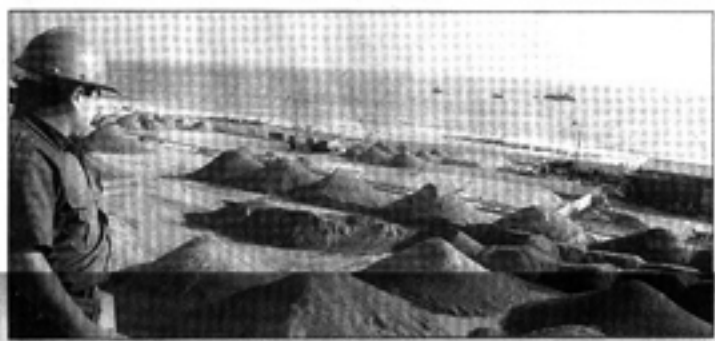
tizar las materias: "Países como Australia, Canadá y Nueva Zelanda se han desarrollado fundamentalmente exportando sus recursos naturales y han logrado traducir parte de esos beneficios en mejorar la educación y dar un mejor estándar de vida a la población", sostiene.

Destaca que el país ya no es un mero exportador minero, forestal o agropecuario, porque en la exportación de materias primas hay capital humano y mano obra calificada. Una exportadora de fruta cuenta con profesionales y expertos de distintas áreas manejando los procesos de produc-

ción, analizando los mercados de destino, "lo que vale tanto como el que sabe hacer el chip de computador. Es know how". A gran escala, también, "cuando Escondida decide ampliar la mina hay muchas empresas y profesionales que trabajan para ella", recuerda.



ENFASIS.— Mientras algunos economistas son partidarios de enfatizar la producción de materias primas —siguiendo el ejemplo de Australia o Canadá— otros expertos piensan que Chile también debe exportar los procesos productivos en que se ha ido especializando.



Qué hace el Estado y qué los privados

Acuerdos de libre comercio, giras empresariales, ferias y acuerdos entre cámaras de comercio son clave en el acercamiento a los mercados internacionales.

No hay acuerdo entre los economistas consultados sobre cuál debe ser el rol del Estado para aprovechar e incentivar el potencial exportador que abre la arremetida de los gigantes asiáticos.

Ricardo Ffrench-Davis, de la Universidad de Chile, cree que el Estado no sólo debe apoyar a los exportadores —que no alcanzan al 30% del PIB— sino que también crear condiciones amigables con todos los que producen, especialmente porque la mayoría lo hace para el mercado local, como las pequeñas y medianas empresas. Propone un avance armónico

de los distintos sectores, con creciente valor agregado y capacitación. Al igual que Felipe Larraín, de la U. Católica, Patricio Meller, de Cieplan, considera determinante que el Estado fije rumbos y asigne recursos al desarrollo de los sectores que considera prioritarios, como las tecnologías de la información e investigación, y a su vez, incentivarlos a exportar. Meller cree en un mix entre el interés público y privado, y asegura que: "Incluso Estados Unidos define prioridades y asigna recursos a determinados sectores, como el ámbito espacial, el armamento, la

energía, la investigación médica y hasta internet". Para otros, como José Ramón Valente, de Econsult, y José Manuel Silva, de Larraín Vial, hay que dejar que los mercados funcionen solos y no generar políticas especiales para promover algún sector en particular. "Es mejor que los burócratas no metan la cuchara", dice Silva. Para ambos, bastan las reglas claras y un gobierno eficiente para que los privados detecten cuáles industrias tienen o no rentabilidad y cuáles son potenciales exportadoras.

Todos coinciden, eso sí, en que los acuerdos de libre comercio han sido clave, porque reducen aranceles, abren puertas, generan mecanismos de resolución de conflictos y crean amistades, un punto vital en la relación con China. "Ayudan las ferias, los contactos, las giras de negocios con empresarios y acuerdos entre cámaras de comercio", afirma Tomás Flores, de Libertad y Desarrollo. Y así lo demuestran decisiones de exportar como las de la CMPC y Agrosuper, o de ciertos productores de calzado o juguetes, que están produciendo allá.