

LA TECNOLOGÍA Y EL VALOR DEL DÓLAR

Mario Waissbluth

Agosto 1990

Diario Financiero

Estimado amigo exportador (de frutas, harina de pescado, salsa de tomates, salmones, chips, etc): ¿está Ud. contento porque en estos últimos días el dólar subió? No se haga demasiadas ilusiones en el largo plazo.

¿No queríamos ser potencia exportadora? ¿No queríamos inversión extranjera? Muy bien. Gocemos de los dulces beneficios de una balanza comercial superavitaria y enfrentemos con realismo el hecho de que en el largo plazo, lenta pero inevitablemente, estructuralmente, el vilipendiado peso se va a ir revaluando en su valor real. Si calculamos los ingresos en divisas que se van a generar tan solo por la nueva inversión extranjera en materia minera (y por la venta de minerales que esta inversión va a implicar), nos daremos cuenta que en este país los dólares van a sobrar por un largo, largo tiempo. Así pasó en Corea, así pasó en Taiwán, y así va a pasar en Chile.

Esto significa que, felizmente, el costo de la mano de obra de Chile va a comenzar a acercarse a los costos internacionales. ¿Felizmente? Sí, felizmente, pues eso implicará mayor prosperidad y mayor poder adquisitivo para los asalariados de este país.

Aclaremos. Nadie está diciendo que hay que tener, deliberadamente, un dólar barato. Una economía exportadora sana debe tener una política monetaria tal que, en la medida de lo posible, se mantenga un tipo de cambio real estable y alto. Lo que pasa es que, en el largo plazo, el superávit de dólares se va a hacer sentir, querámoslo o no.

..... Para competir en el mercado internacional, no vamos a poder depender de mano de obra ni materias primas baratas, lo cual por lo demás no es ninguna novedad en los países en vías exitosas de industrialización. Ciertamente, algunas ventajillas estructurales persistirán: la estacionalidad de la fruta, la productividad de los bosques, la ley del cobre (?), la abundancia de pesca (?). Pero en el fondo de las cosas, sólo vamos a poder competir con empresas de un tamaño y economía de escala adecuadas, eficientemente administradas, con bienes de capital modernos, con trabajadores bien capacitados, con canales agresivos de comercialización internacional, y con un manejo óptimo de la variable tecnológica.

¿Variable tecnológica? Sí, variable tecnológica. Estamos entrando a una época en que los productos valen más por los conocimientos incorporados en ellos, que por sus materias primas o mano de obra. El 39% de las exportaciones de Taiwán, el 46% de Corea, y el 34% de las españolas son manufacturas nuevas, es decir, productos que no existían en el mercado internacional hacen diez o quince años. Ese porcentaje, para el caso chileno, es ... 1% !. Nuestras exportaciones no-tradicionales serían vistas, en cualquier país del mundo, como muy-tradicionales.

Ha llegado la hora de que nos embarquemos en una segunda oleada de crecimiento exportador, basada en productos con una mayor cantidad de conocimientos incorporados en ellos. Y esto significa que deberemos refinar nuestra organización y procedimientos para la adquisición, adaptación y desarrollo propio de tecnologías. También deberemos aprender a organizarnos para adquirir, almacenar y difundir información técnica para nuestras empresas, y deberemos aprender a ligar la planeación estratégica de la empresa con la planeación tecnológica de la misma. En última instancia, deberemos meternos en la cabeza que la innovación permanente de nuestros productos será la única forma de largo plazo de competir en un medio internacional agresivo, cambiante, tecnológicamente dinámico.

¿Se puede? Sí, ciertamente se puede.