

Aprendamos de los sacos de harina

Lunes, 19 de Febrero de 2018 - Id nota:712343

Medio : La Segunda
Sección : Opinión
Valor publicitario estimado : \$1173816.-
Página : 9
Tamaño : 18 x 14

<http://www.clientes.chileclipping.com/multimedia/20180219/0c00b474c1702f397a406afb114da456.jpg>

Aprendamos de los sacos de harina

Rodrigo Wagner
Académico U. de Chile



Hace unos 150 años, el puerto de Tomé, en el Biobío, exportaba una cantidad enorme de trigo y harinas para alimentar la febril búsqueda de oro en California y en Australia. Eso generó un empuje muy grande en la región, con molinos y embarques de granos. Y según cuentan, dada la necesidad de tener sacos para exportar, se instaló la primera fábrica textil. Todos sabemos lo que pasó: tanto la fiebre del oro de California como los rendimientos de trigo de la zona se fueron apagando en los siguientes años. Pero en esos momentos de crisis, el puerto de Tomé se fue reinventando y llegó a ser un centro neurálgico de producción de tejidos. Ese liderazgo lo tendría —con altos y bajos— por el siguiente siglo, o más. En Tomé florecieron empresas como la Fábrica Italo Americana de Paños (FIAP), Bellavista, Oveja y otras. Había cientos de personas especializadas que trabajaban en las textiles. Ciertamente los paños y textiles ya no eran para harina, si-

no que finas lanas e hilados para vestir. En algunas décadas dicha industria se benefició del proteccionismo —como casi todas en Chile—, pero también se exportaron textiles y hubo un desarrollo productivo mayor. Podríamos dedicar páginas completas a esta historia, pero quiero subrayar el que todo partió por sacos de harina para la exportación de trigo, que hace 150 años era una industria competitiva en Chile.

¿Qué tiene que ver con la discusión de hoy? En un reciente trabajo, con colegas de Brookings Institution y del BID, nos hemos dado cuenta de que el caso de los textiles de Tomé no es aislado. En la mayoría de los países del mundo, las nuevas industrias tienden a ser proveedoras de alguna empresa exportadora ya existente. Al parecer, tener un cliente competitivo es fuente de demanda concreta y de masas críticas que permiten invertir en innovación. En el Chile actual, esto quiere decir que, probablemente, el

próximo nuevo producto que exportemos sea un insumo minero, en vez que sea un sector que “transforme el cobre”, como podrían ser, por ejemplo, las tuberías. Sin ir más allá, la principal fábrica de tuberías de cobre que teníamos en Chile ya cerró.

No es que no me gusten las industrias donde se “agrega valor” transformando el cobre, el litio o lo que sea. De hecho, ojalá se instalara alguien como Tesla en Chile para hacer baterías. El punto de nuestro estudio es que todo proyecto nuevo de exportación tiene que partir teniendo muy claro a quién le va a vender. Por eso veo un enorme potencial en los programas de innovación abierta con la minería. Éstos tienen claro que, si logran solucionar un problema, hay varios millones de dólares de demanda esperando por sus soluciones. Una orden de compra de un exportador puede mover montañas y ser más importante que un crédito bancario.

“En la mayoría de los países, las nuevas industrias tienden a ser proveedoras de alguna empresa exportadora ya existente”.