

Emprendiendo aguas arriba

Lunes, 18 de Febrero de 2019 - Id nota:833909

Medio : La Segunda
Sección : Opinión
Valor publicitario estimado : \$1490560.-
Página : 9
Tamaño : 20 x 16

[Ver completa en la web](#)

Emprendiendo aguas arriba

Rodrigo Wagner B.

PhD. Harvard; académico
U. de Chile



Se ha vuelto común escuchar que nuestras exportaciones deberían tener más “valor agregado” y no quedarnos sólo en exportar “el recurso natural”. Pero la fábrica de cañerías de cobre que teníamos en Chile cerró, sugiriendo una vez más que la industrialización “aguas abajo”, basada en insumos naturales, no es fácil, menos en un país que queda lejos de los clientes globales. Pero, por otro lado, estamos viendo emprendimientos “aguas arriba” de nuestras exportaciones. Por ejemplo, algunos proveedores de la minería con mayor proyección internacional han llegado a exportar servicios, insumos y algunos equipos. Esa es una tendencia mundial. En un estudio que acabamos de publicar con colegas de Brookings y del BID mostramos que la aparición de nuevos productos de exportación tiende a ser mucho mayor en los sectores que una década antes eran proveedores de las exportaciones tradicionales. En el caso de Chile estaríamos hablando de proveedores

mineros, de la industria forestal o de la agroindustria, que después se vuelven ellos mismos exportadores. En promedio, es más fácil llegar a ser exportador si comienzas proveyendo a un cliente que te va tirando con sus órdenes de compra.

¿Cómo podríamos facilitar más emprendimiento de proveedores en Chile? Lo primero es que necesitamos que las grandes empresas —las mineras, por ejemplo— permitan probar nuevas soluciones. Lo que pasa es que es muy costoso frenar una faena minera para hacer un pequeño experimento con un insumo. Por otro lado, el funcionario encargado de la orden de compra puede sufrir estigmas o incluso perder el trabajo si es que algo llega a salir mal con el nuevo proveedor que él eligió. Esa aversión al riesgo complica la innovación con emprendedores. Afortunadamente, este año se dio un interesante paso para mitigar ese problema. Me refiero al nuevo Centro Nacional de Pilotaje para Tecnologías Mineras. La

idea es que allí se puedan probar nuevas tecnologías a escala industrial. Y si el proveedor pasa la prueba del pilotaje, las grandes empresas mineras lo podrían incorporar con más confianza entre sus proveedores. Ojalá resulte.

Otra línea en la que debemos mejorar es el ecosistema financiero para emprendedores-proveedores de la minería.

Por un lado, una orden de compra de una gran minera es una bendición, porque te permite levantar muchos más recursos de lo que podría darte un «*venture capital*» en etapas tempranas, además del sello que significa. Pero, por otro lado, el tamaño y los riesgos cíclicos son una

maldición que no hemos mitigado lo suficiente. Ahí el Estado puede facilitar la sofisticación financiera y los seguros, por ejemplo, contra las fluctuaciones del ciclo de precios minero, para catalizar más y mejor financiamiento de emprendedores de sectores exportadores. Este es un desafío para avanzar.

“Para facilitar el emprendimiento de proveedores necesitamos que las grandes empresas permitan probar nuevas soluciones”.