

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.673
19 de julio de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR EN LA INDUSTRIA CHILENA
DE TEXTILES Y DE CONFECCIONES:
UN ESTUDIO PILOTO

*/ Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional
y Desarrollo de la CEPAL.

88-7-980

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	1
I. BREVE RESEÑA SOBRE LA INDUSTRIA TEXTIL	2
A. LA SITUACION DE CHILE EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE DE TEXTILES Y CONFECCIONES	2
1. Evolución histórica de la industria textil	2
2. Características y perspectivas de los principales mercados	4
B. PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES EN CHILE	5
1. Producción de Textiles	5
2. Evolución del Comercio Exterior de Productos Textiles	6
II. EL TEMA DE LOS SERVICIOS EN RELACION A LA PRODUCCION	11
A. UNA NUEVA VISION SOBRE EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN EL PROCESO DE DESARROLLO	11
B. LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR	13
1. Caracterización de los servicios al productor	13
2. Algunos determinantes de su demanda	15
III. LA ENCUESTA ENTRE EMPRESARIOS TEXTILES	18
A. OBJETIVOS DE LA ENCUESTA	18
B. ASPECTOS METODOLOGICOS	18
1. Limitaciones de la muestra	18
2. Algunas experiencias recogidas en la ejecución de la encuesta	19

	<u>Página</u>
C. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA	20
1. Perfil de las empresas encuestadas	20
2. Agrupación de los servicios	22
3. Los resultados de la encuesta por categoría de servicios	22
4. Ponderación de los distintos factores que inciden en la competitividad externa	32
5. Algunas conclusiones de orden general que derivan de la encuesta	33
Notas	35
 ANEXO: RESUMEN DE MECANISMOS TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS DE FOMENTO DE EXPORTACIONES	 37
 ANEXO ESTADISTICO	 43

PRESENTACION

El presente documento recoge los resultados de un estudio piloto que se llevó a cabo sobre la inserción de los servicios en la industria de textiles y confecciones en Chile. Su objetivo principal es incrementar el conocimiento que se tiene sobre la función que cumplen los servicios al productor en los procesos de producción y comercialización, con especial énfasis en su posible contribución a la competitividad internacional en ciertas ramas industriales. Para este estudio se eligió la industria de textiles y confecciones en Chile, ya que se están llevando a cabo estudios similares sobre el mismo sector en varios otros países, lo que permitiría una comparación posterior de los resultados de los distintos estudios.

El capítulo I ofrece una breve reseña de la situación en que se encuentran el mercado internacional de textiles y la producción textil en Chile.

El capítulo II presenta una nueva visión sobre el papel de los servicios en el proceso de desarrollo seguida por una exposición de las principales características de los servicios al productor.

En el capítulo III se resumen los resultados de una encuesta realizada entre empresas exportadoras de textiles en Chile.

Por último cabe advertir que el término "textiles" se usa en este informe indistintamente para los productos textiles propiamente tales como para las confecciones, con la sola excepción de los casos en que se hace una diferenciación explícita de ambos conjuntos de productos.

I. BREVE RESEÑA SOBRE LA INDUSTRIA TEXTIL

A. LA SITUACION DE CHILE EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE TEXTILES Y CONFECCIONES

1. Evolución histórica de la industria textil

El sector textil y confección se encuentra entre los rubros industriales de mayor antigüedad. De hecho fue con este sector que se inició la revolución industrial en Inglaterra a fines del siglo XVIII. Por largo tiempo no se produjeron mayores innovaciones tecnológicas en el sector y su crecimiento se tornó flojo en los países desarrollados donde la demanda por productos textiles tiende a crecer lentamente debido a su baja elasticidad con respecto al ingreso. Su uso relativamente intensivo de mano de obra de baja calificación y el fácil acceso a la tecnología productiva permitió que ésta figurara entre las primeras industrias que se establecieron en los países en desarrollo.

A partir de los años sesenta el mercado mundial de textiles empezó a sufrir un proceso de profundas transformaciones que aún no termina. Las potencias imperiales perdieron sus mercados coloniales al independizarse éstos y abrirse a nuevos competidores. Los procesos sustitutivos de importaciones en los países en desarrollo dieron lugar al establecimiento de industrias textiles y de confecciones con una tecnología moderna. El encarecimiento de la mano de obra en el mundo desarrollado abrió posibilidades a la exportación de los países en desarrollo que fueron especialmente aprovechadas por los llamados NIC'S. Al irrumpir estos nuevos competidores en el mercado mundial la competencia se agudizó a tal grado que los países decidieron adoptar medidas proteccionistas para salvaguardar los intereses de sus propias industrias. Dichas medidas encontraron una expresión formal en el Acuerdo Multifibras (AMF). Este acuerdo sectorial comprende un complejo sistema de regulación de las importaciones textiles, que tienen como objetivo primordial frenar el crecimiento de estas mismas. Actualmente el 80% del comercio mundial de textiles y confecciones está regulado por el AMF. Suman 54 sus países miembros y su vigencia llega hasta julio de 1991. Formalmente es una excepción

negociada al GATT que opera mediante acuerdos bilaterales e imposición unilateral de cupos de importación.

El AMF ha permitido a las industrias textiles de los países desarrollados miembros de dicho acuerdo, enfrentarse con éxito a la creciente presión de las importaciones mas baratas provenientes de los países en desarrollo. Estas innovaciones han permitido el incremento de los salarios y las utilidades en el sector textil gracias a una notable elevación de la productividad, aunque la ocupación en el sector textil ha disminuido.

Las industrias en los países desarrollados han aprovechado el sosiego ofrecido por las barreras proteccionistas para adaptarse a las nuevas condiciones competitivas. Han efectuado voluminosas inversiones en nuevas tecnologías intensivas en capital que incrementaron notablemente la productividad por trabajador. Crecientemente se están especializando en productos de alto valor y de elevada calidad mientras que las nuevas tecnologías y su cercanía al mercado les permite adaptarse rápidamente a los cambios de la moda, que por lo demás es dictado por estos mismos países desarrollados. Por último, pero por eso no menos importante, están recurriendo al uso de un cada vez más amplio gama de servicios especializados, conocidos como servicios al productor, que están elevando la eficiencia del proceso productivo y que otorgan una singular flexibilidad a la producción y comercialización. Este último aspecto se discutirá con más detalle en el siguiente capítulo.

Las políticas aplicadas han sido eficaces en el sentido que han frenado el avance de las importaciones y que han permitido no solamente la supervivencia de la actividad textilera en los países desarrollados sino también la reconquista de posiciones competitivas que parecían perdidas. Pese a este panorama de una extensa administración del comercio de textiles, existen indudablemente mayores posibilidades para las exportaciones chilenas, que hasta el momento solamente han alcanzado a niveles marginales y que de ningún modo alteran las condiciones de competencia internacional existentes.

Al evaluar el potencial de crecimiento de las exportaciones a largo plazo habría que tomar en consideración que el mercado de confecciones se está desarrollando de modo mucho más dinámico que el de los textiles. En efecto, datos provenientes del GATT 1/ indican que las exportaciones mundiales de

confecciones crecieron en el período 1980-1986 con una tasa promedio anual de 7.4% mientras que la tasa correspondiente a los textiles fue tan solo de un 3%. Otro estudio especializado del mismo organismo ^{2/} revela tendencias parecidas para el período más largo de 1973 a 1986, aunque en este caso ambas tasas promedio se situaron a niveles más altos (12.9% y 8.4% para confecciones y textiles respectivamente).

2. Características y perspectivas de los principales mercados

Como se comprobará en páginas posteriores, los principales mercados para las exportaciones chilenas de textiles y confecciones se ubican en los Estados Unidos y en los países de Europa Occidental. El régimen de importaciones textiles de la CEE está acordado a nivel comunitario y todos los países miembros aplican en principio el mismo conjunto de normas. Los aranceles sobre importaciones de confecciones pueden alcanzar hasta el 20% de derechos autónomos y 14% de derechos convencionales. No obstante, la Comunidad ha establecido un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en el que se otorgan exenciones arancelarias a importaciones provenientes de países en desarrollo que cumplen con ciertos requisitos. En la práctica se administra este sistema mediante la otorgación de cupos de importación a los países en desarrollo que han suscrito el AMF. La exención arancelaria se aplica en principio solamente hasta que la importación se mantenga dentro del cupo. Chile no es miembro del AMF pero el país ha logrado negociar cupos con la CEE que le permiten ingresar sus textiles a dicho mercado sin cancelar aranceles. En este sentido, está en una posición ventajosa con respecto a muchos otros países en desarrollo que ya están topando con sus cuotas en el mercado comunitario.

Estados Unidos también es signatario del AMF y usa este instrumento intensamente para regular las importaciones provenientes de todos los orígenes. Las importaciones de textiles y confecciones crecieron rápidamente en el período 1980-1986 dentro de un marco de un déficit generalizado en el balance comercial. Por el contrario, las exportaciones de ambos rubros de productos no demuestran ningún dinamismo desde fines de los años setenta. Como consecuencia de estas tendencias opuestas el déficit en textiles y confecciones alcanzó a US\$20 000 millones en el año 1986, lo que representa

una proporción no despreciable del déficit comercial total, que fué de US\$180 000 millones en dicho año. Igualmente como en el caso del mercado de la CEE, Chile aún no tiene problemas de cupo en el mercado estadounidense y por este motivo solamente cancela el arancel general. A diferencia de lo ocurrido en la CEE, la presión ejercida por la demanda interna en los Estados Unidos hizo que las industrias textiles y de confecciones trabajaron a plena capacidad, siendo ésta una de las razones por las que aumentaron rápidamente las importaciones. Chile enfrenta favorables condiciones de demanda en este mercado ya que no ha sido afectado por la reciente devaluación del dólar con respecto a las monedas fuertes.

Los otros países de Europa Occidental pertenecen mayoritariamente a la EFTA (European Free Trade Association). Estos países se caracterizan por un fuerte comercio entre ellos y con la CEE. Junto con Canadá estos mercados ofrecen interesantes perspectivas para la exportación chilena de textiles y confecciones. Son países con un alto poder adquisitivo y con un costo igualmente alto de la mano de obra. Los exportadores chilenos están recién explorando estos mercados donde cuentan con indudables ventajas comparativas, especialmente en el rubro de las confecciones de bajo costo. La revaluación de las monedas europeas ofrece un aliciente adicional a la exportación chilena.

En el mercado latinoamericano las perspectivas son por lo pronto inciertas. El problema de la deuda externa que afecta prácticamente a todos los países de la región, sumado a la situación recesiva en que se encuentran y a la protección arancelaria y paraarancelaria que tradicionalmente brindan a la actividad textil, han determinado que dicho mercado prácticamente se encuentra cerrado. Solamente en el marco de la ALADI se podrían abrir algunas oportunidades mediante la negociación de concesiones con países miembros, especialmente con aquellos donde Chile adquiere su materia prima textil (Brasil, Argentina y Paraguay) exento de aranceles o con aranceles rebajados.

B. PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES EN CHILE

1. Producción de Textiles

Al analizar el comportamiento de la producción física en los sectores textil y confección chilenos a partir del año 1970 (véanse cuadro 1 y gráfico 1), llama

la atención su alta variabilidad en el tiempo, que de hecho solamente es comparable en América Latina con dos otros países del Cono Sur que aplicaron políticas económicas parecidas, a saber Argentina y Uruguay.^{3/}

Después de una breve reactivación de la actividad textilera en los años 1971 y 1972 sobrevino la recesión económica de 1975/1976 que deprimió fuertemente la producción en ambos sectores. En el quinquenio posterior éstos no lograron recuperar sus niveles anteriores de producción, al verse fuertemente afectados por la política de apertura hacia el comercio exterior y por el retraso cambiario en que se iba incurriendo. La conjugación de estas dos políticas, más la reactivación económica que se produjo a fines de los años setenta, dió lugar a un auge de las importaciones de productos textiles y confecciones. Estas subieron de US\$14.0 millones en 1975 hasta un máximo de US\$404.2 millones en 1981 (véase el cuadro 2). Paralelamente la producción textilera se fue contrayendo hasta alcanzar en 1982 su nivel mínimo de todo el período 1970-1981. La producción de confecciones conoce un breve período de crecimiento en los años 1980 y 1981, para luego caer casi verticalmente en el año 1982. A partir de este año se produce una clara y sostenida recuperación en ambos sectores al devaluarse el peso y al incrementarse transitoriamente los aranceles de importación. Sin embargo, en el último año que se tiene datos disponibles —1986— los niveles de producción aún son inferiores a los registrados antes del año 1975.

2. Evolución del Comercio Exterior de Productos Textiles

a) El intercambio global de productos textiles

El cuadro 2 revela que las exportaciones de textiles y confecciones alcanzaron solamente niveles marginales antes del año 1974. A partir de este año se observa un ascenso continuo de las exportaciones hasta llegar a los US\$7.5 millones en el año 1980 cuando el desfavorable desarrollo del tipo de cambio frustró las perspectivas de exportación. Recién después de 1984 se vislumbra un nuevo período de crecimiento en el cual las exportaciones aproximadamente se duplican en cada año hasta alcanzar a los US\$22.5 millones en 1987.

Las importaciones de textiles y confecciones siempre han superado largamente a las exportaciones, aunque aquellas nunca fueron mayores a los US\$23 millones antes del año 1976. Los bajos niveles que registraron tanto las importaciones como las exportaciones en las décadas pasadas son características de una actividad industrial sustituidora de importaciones que por un periodo prolongado gozó de una sobreprotección sin que ésta se convirtiera a su debido tiempo en una política tendiente a promover la capacidad exportadora del sector. Las importaciones se mantuvieron alrededor de los US\$20 millones hasta el año 1977, cuando se inició el antes mencionado auge de las importaciones que duró hasta el año 1981 con un nivel máximo de importación superior a los US\$400 millones. Luego decreció bruscamente hasta estabilizarse algo encima de los US\$200 millones, aunque en los últimos años se observa de nuevo una moderada tendencia al alza.

En resumen se puede concluir que Chile hasta hace pocos años fue un país muy cerrado frente al comercio internacional de textiles y confecciones, aunque las importaciones siempre han superado a las exportaciones. El país no tiene tradición exportadora en este rubro y en las décadas pasadas se exportaron solamente partidas marginales. La apertura de la economía conforme al nuevo modelo económico, más el retraso cambiario hicieron disparar las importaciones sin que estas políticas favorecieran mayormente a las exportaciones. Con todo, el país mantiene un déficit comercial en el intercambio de productos textiles y confecciones que en todos los años desde 1979 ha superado los US\$100 millones. Solamente en los últimos años se ha podido observar un incipiente despegue de las exportaciones. Este fenómeno es tan reciente que resulta difícil prever su desarrollo futuro.

b) Principales rubros de exportación

En el cuadro 3 se ha recogido información resumida sobre los principales rubros de exportación y sobre sus mercados de destino. La exportación aún se encuentra bastante concentrada en cuanto al número de productos involucrados y a su distribución sobre los mercados. Los 10 principales productos representan más del 90% de la exportación y los Estados Unidos por sí solos absorben las dos terceras partes de la exportación chilena. Las exportaciones de mayor peso corresponden casi todas a la categoría de prendas de vestir y confecciones

aunque productos textiles como los hilados de fibras artificiales y los tejidos de fibras sintéticas también ocupan posiciones destacadas. Llama la atención que estos productos son fabricados con materia prima importada, mientras que productos que incorporan materia prima nacional, como los hilados y tejidos de lino y los tejidos de lana, son de mucha menor importancia. Lo anterior estaría indicando que la ventaja comparativa reside mucho más en el proceso de transformación que en la disponibilidad de materia prima nacional. Es sabido que la confección es mucho más intensiva en mano de obra que la producción textil y este hecho conjuntamente con el bajo costo de la mano de obra en Chile explicaría el predominio de las confecciones en la exportación.

Con respecto al destino de las exportaciones se comprueba la preponderancia del mercado estadounidense que resulta especialmente notable para las prendas de vestir exportadas en grandes volúmenes. Los países de la ALADI actualmente no reciben más de un 15% de la exportación chilena. Son principalmente las exportaciones de poco monto de hilados y tejidos que dependen en un alto grado del mercado regional. El peso del mercado de la CEE y el correspondiente al resto del mundo son aún menores y se concentran en unos pocos productos. Las constataciones anteriores apuntan a la conveniencia de diversificar el paquete de exportaciones y de explorar nuevos mercados para las líneas de exportación ya establecidas.

c) Importaciones de productos textiles y confecciones

En contraste con las exportaciones, las importaciones de textiles y confecciones que realiza Chile se encuentran bastante diversificadas, tanto en términos de productos como en cuanto a su origen geográfico. (Véase cuadro 4). Por el lado de las importaciones la principal vinculación comercial se ha dado con el resto del mundo, donde sin lugar a duda predominan los países asiáticos. El segundo lugar lo ocupan los países miembros de la ALADI y en tercer puesto se encuentra la CEE, siendo el papel de los Estados Unidos como proveedor más bien marginal. Chile importa una gran variedad de productos, entre los cuales se destacan los tejidos de algodón blanqueados provenientes principalmente de la ALADI y tejidos de fibras sintéticas originarios mayormente del resto del mundo. En general se observa un conjunto altamente diversificado de productos importados, cuyos orígenes se encuentran también

bastante repartidos. Este despliegue de las importaciones se produjo como consecuencia directa de las políticas económicas aplicadas y se puede suponer que aquellas mantendrán su fisonomía actual al no variar estas políticas. Inclusive se hace prever una creciente actividad importadora si se mantienen las actuales tasas de crecimiento de la economía chilena.

Como información complementaria se presenta el cuadro 5 que permite comparar las principales exportaciones e importaciones de productos textiles y confecciones. Las exportaciones superan las importaciones en solamente dos rubros de productos, a saber, en hilados de fibras artificiales discontinuas y en hilados de lino. En todos los otros rubros el país es fuertemente deficitario, lo que constituye otra indicación de que el esfuerzo exportador está recién iniciándose en este sector.

d) Importaciones y exportaciones de materias primas textiles

Para redondear este breve análisis estadístico del sector se incluye el cuadro 6 con información sobre la importación de materias primas para la actividad textil. Dicha importación alcanza niveles nada despreciables (su volumen total fue de US\$76.3 millones de dólares en 1986) y se reparte principalmente sobre algodón en rama proveniente de la ALADI (US\$30 millones), filamentos para fibras sintéticas (US\$13.3 millones) y fibras sintéticas en distintas fases de elaboración (unos US\$19 millones). En general son importantes los países de la ALADI como proveedores de materia prima y en este hecho deben pesar las concesiones otorgadas por Chile en la ALADI y el bajo precio de la materia prima que no soporta altos costos de transporte.

A su vez, Chile es solamente exportador de tres clases de materia prima, a saber la lana de oveja (US\$13.2 millones en 1986), los pelos finos de animales que no sean lanas (US\$10.7 millones) y lana y pelo cardados y peinados (US\$1.7 millones). Es decir, la exportación total de materia prima textil alcanza apenas a una tercera parte de la importación de éstos materiales.

Vale la pena destacar que el impacto actual de las exportaciones sobre los niveles de producción interna es aún limitado. Mientras que en los años 1981/1982 las importaciones equivalían a más de la mitad de la producción nacional de textiles y a una cuarta parte de la confección,^{4/} se estima que en

el año 1987 las exportaciones aún no superan al 6% a 7% de la producción nacional de textiles y confecciones. No obstante, convendría analizar en profundidad en qué medida el sector está en condiciones de emprender un incremento vigoroso y sostenido de sus exportaciones, apoyándose en una política cambiaria realista, niveles de salarios muy competitivos y ausencia de problemas de cupos en el mercado de exportaciones. En el marco de este propósito le cabe un papel destacado a los servicios a la producción y a la exportación, aspecto que constituye el objeto principal de este estudio.

II. EL TEMA DE LOS SERVICIOS EN RELACION A LA PRODUCCION

A. UNA NUEVA VISION SOBRE EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN EL PROCESO DE DESARROLLO

Tradicionalmente los servicios han sido considerados como un sector residual cuyo despliegue estaría determinado por el desarrollo de los demás sectores. Este razonamiento llegó a concebir los servicios como actividades de escasa productividad cuyo desarrollo no requería de mayor cuidado. Esta visión fue avalado por teorías económicas que plantearon que el desarrollo de los países se producía en fases cronológicas, donde solamente en la última fase los servicios superaban en crecimiento a los sectores primarios y secundarios. Por último, se constataba en los países en vías de desarrollo un crecimiento desmesurado de servicios de ínfima productividad que correspondería a la absorción por parte del sector estatal y del sector informal de las masas desocupadas sin posibilidades de empleo productivo.

Desde fines de la década pasada esta visión tradicional está siendo cuestionada, ya que no parece corresponder más a la realidad que se observa, tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo. En ambos grupos de países se ha constatado un desarrollo explosivo de los servicios cuyas características ya no obedecen a los postulados de antaño. Así, en el año 1986 los servicios generaban el 56.2% del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina. Esta proporción es apenas ligeramente inferior al peso relativo de los servicios en los países más desarrollados de la OCDE. Cabe hacer notar que la composición interna del sector es distinta en ambos grupos de países. De hecho, en el caso latinoamericano, todos los subsectores de servicios crecieron más aceleradamente que el conjunto de los sectores productores de bienes.

Este tipo de constataciones está llevando a una visión distinta de la funcionalidad de los servicios e inclusive ha dado lugar a la formulación de un nuevo paradigma económico. Ya no se podría sostener que el desarrollo de los servicios depende por completo del despliegue de los otros sectores llamados "productivos" y el ingreso per cápita del país tampoco resulta un buen indicador del nivel de desarrollo que se puede esperar en los servicios. Estos parecen haber alcanzado una dinámica propia que entre otros sería

alentada por ciertas innovaciones tecnológicas cruciales, como son la informática y las modernas técnicas de telecomunicación. Además se percibe que la vinculación entre la producción de bienes y la de servicios no es unidireccional, sino que existen múltiples vinculaciones de retroalimentación positiva entre ambos conjuntos de actividades. De hecho los servicios, especialmente los infraestructurales (transporte, energía, telecomunicación, educación, salud), siempre han estado presentes en el desarrollo de la industria y de la agricultura e inclusive han antecedido a éstos. En fases posteriores de desarrollo se ha constatado un fuerte dinamismo de los servicios modernos prestados al productor. Dichos servicios inciden de modo importante en la competitividad de la producción.

El nuevo paradigma sostiene que la información y los conocimientos específicos están desplazando la energía y las materias primas como factores determinantes en la ubicación geográfica de los procesos productivos y en las ventajas comparativas de la producción. Las innovaciones tecnológicas son incorporadas cada vez más rápidamente a la producción a fin de adecuarla a una demanda sofisticada que sufre continuos cambios. En este proceso de transformación y adaptación, los servicios modernos ocupan una posición clave. Podría decirse que estos servicios juegan el papel de interfase o punto de contacto entre la infraestructura, la innovación tecnológica y los procesos productivos, convirtiéndose así en verdaderos portadores del avance tecnológico. La producción y la distribución de bienes requieren crecientemente de la concurrencia de servicios especializados que incrementen su eficiencia y que adecúen la oferta a las condiciones del mercado. A su vez, la capacidad de prestación de los servicios se eleva continuamente mediante el empleo de productos manufacturados que incorporan determinadas innovaciones tecnológicas, como son las ocurridas en la informática y en las telecomunicaciones. Finalmente se está gestando una cada vez más estrecha vinculación entre las distintas categorías de servicios, los que en conjunto van constituyendo una verdadera red de servicios.

Una proyección de este nuevo escenario apunta a varias consecuencias de gran trascendencia para los productores en los países en desarrollo. Las producciones más modernas se desvincularían de los lugares donde se encuentran las materias primas y se ubicarían de preferencia en los países que cuentan

con una moderna y completa infraestructura de servicios. Las ventajas comparativas ya no son estáticas sino que se pueden adquirir sobre la base de conocimientos e información. Los países desarrollados han alcanzado una sólida ventaja comparativa en la producción de servicios modernos y parecen estar reconquistando posiciones competitivas en ramas industriales antiguas mediante el uso intensivo de estos servicios. Los servicios generan y retienen una porción creciente del valor añadido y este hecho, sumado a su creciente transabilidad tiende a perpetuar los desbalances productivo y de intercambio existentes entre países desarrollados y países en desarrollo.

B. LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR

1. Caracterización de los servicios al productor

Los países desarrollados y en menor grado también los en desarrollo, han sido testigos de un despliegue muy dinámico y variado de una serie de servicios que antes apenas se distinguían pero que van ocupando una posición cada vez más importante en el proceso productivo. Estos servicios han sido denominados "Servicios al productor" porque intervienen directamente en el proceso productivo, sin que ellos estén encargados del proceso de transformación física propiamente tal. Los servicios al productor se hacen cada vez más visibles por un proceso de "externalización", término con el cual se describe la tendencia a contratar fuera de la empresa un número cada vez mayor de servicios y funciones que antes se llevaban a cabo dentro de la empresa.

La externalización ha dado lugar al surgimiento de verdaderas empresas especializadas en la prestación de una amplia gama de servicios. La especialización y la diversificación a su vez permiten que los servicios al productor se tornen progresivamente más eficientes y más accesibles. Empresas pequeñas y medianas tienen ahora acceso a una gran diversidad de servicios, sin que tengan la necesidad de efectuar costosas inversiones. La disponibilidad de estos servicios otorga una creciente flexibilidad a las empresas productivas, con la que pueden adecuar rápidamente sus estructuras de producción y distribución a la aparición de nuevas tecnologías y a cambios en la demanda.

En resumidas cuentas se puede afirmar que los servicios al productor contribuyen a incrementar la flexibilidad del aparato productivo en términos de insumos, tecnologías y productos; a mejorar la eficiencia de la producción y la comercialización; y a aumentar la competitividad del bien en los mercados nacionales e internacionales. No es de extrañar entonces que los servicios al productor se hayan convertido en el principal generador de valor agregado en la economía. Las modernas tecnologías no solamente facilitan el proceso de externalización sino también incrementan la transabilidad de los servicios, que son crecientemente objeto de comercio internacional. Estas características hacen prever una aguda competencia internacional en este rubro tendiente a conquistar una posición ventajosa en un mercado con gran capacidad de crecimiento. Dentro de este marco se inscriben las recientes tentativas de algunos países desarrollados que buscan liberalizar el intercambio de servicios ya que consideran que cuentan con ventajas comparativas en su producción y distribución.

Dado que los servicios al productor son esencialmente insumos en el proceso de producción, éstos pueden subdividirse en tres grandes categorías, según la fase del proceso productivo en que intervienen, a saber: i) servicios pre-producción ("up stream"); ii) servicios durante la producción ("on-stream"); iii) servicios post-producción ("down-stream").

A continuación se presenta un listado con ejemplos correspondientes a cada categoría. Cabe advertir que la enumeración dista de ser completa y que incluye ciertas arbitrariedades porque no pocos servicios resisten una clasificación inequívoca.

Vale destacar que además hay una variedad de servicios que se prestan de modo continuo y que no pueden adscribirse a una determinada fase de la producción. Aparte de los servicios infraestructurales como energía y comunicaciones pueden mencionarse los servicios generales como servicios de seguridad, limpieza industrial, casinos, control sanitario, mantención y reparación, servicios bancarios, seguros de instalaciones, y otros. Algunos de estos servicios caen también bajo la categoría de "Servicios finales o al consumidor". Otros servicios se usan comurmente de modo intermitente, como son los servicios legales, de auditoría, consultoría fiscal, etc., lo que también dificulta su clasificación.

<u>Pre-producción</u>	<u>Durante la producción</u>	<u>Post-producción</u>
Estudios de factibilidad	Financiamiento de la producción	Almacenaje
Estudios de mercado	Administración	Publicidad
Estudios de ingeniería	Gerenciamiento	Diseño de empaque
Diseño de productos	Contabilidad	Relaciones públicas
Investigación y desarrollo	Informática	Estudios de mercadeo
Financiamiento instalaciones	Ingeniería de Producción	Ferias y exposiciones
Seguros	Métodos y logística	Información comercial
Adquisiciones	Licencias y marcas	Compañías de ventas
Financiamiento materia prima	Leasing	Brokers y agentes
Transporte materia prima	Capacitación	Seguro producto final
Selección personal	Subcontratación	Transporte producto final
	Trabajo temporal	Agentes de aduana
	Control de calidad	Despachadores

2. Algunos determinantes de su demanda

La demanda por los servicios al productor está directamente vinculada a la decisión de externalizar ciertas funciones, es decir, adquirir a terceros servicios que con anterioridad se realizaban dentro de la empresa. No está completamente claro porque un empresario decide externalizar algunos servicios o funciones aunque pareciera que esta decisión tiene mucho que ver con el grado de competencia existente en el sector y con la disponibilidad en el

mercado de una oferta de estos servicios. Mientras más intensa sea la competencia en, digamos, el rubro textil, y mayor sea la disponibilidad de servicios a un costo razonable, mayor será también la inclinación del empresario a recurrir a estos servicios especializados que incrementan la eficiencia y la flexibilidad de su proceso productivo y de comercialización.

En términos esquemáticos uno podría imaginarse que el proceso de externalización se presenta de la siguiente manera. Inicialmente el empresario de una pequeña empresa ejecuta en persona una gran variedad de funciones que son de importancia estratégica (compra de materias primas, financiamiento, organización de la producción, comercialización del producto final, etc.). Al crecer la empresa, él tenderá a delegar ciertas funciones a colaboradores cercanos, y en una etapa posterior se van creando departamentos especializados en dichas tareas. Una aguda competencia puede inducir a la introducción de nuevas tecnologías que incrementan la eficiencia de la producción y que la otorgan más flexibilidad para ajustarse a las cambiantes condiciones de la demanda. La introducción misma de la innovación tecnológica generalmente requerirá de la intervención de servicios especializados que no están disponibles en la empresa. El creciente uso de servicios vinculados con tecnologías modernas puede inducir a una externalización de funciones que antes se realizaban dentro de la empresa.

La decisión para externalizar ciertos servicios normalmente se basará sobre consideraciones de costo y de beneficio, comparando dicha relación para el servicio internalizado con otra estimada para el servicio externalizado. Asimismo, convendría seguir aumentando la contratación de servicios a terceros mientras que su contribución a los objetivos de la empresa sea mayor que su costo.

No siempre el proceso de externalización o contratación de servicios a terceros se presentará de acuerdo a la secuencia arriba relatada, ni obedecerá solamente a consideraciones de utilidad a corto plazo. Los servicios al productor asumen un papel especialmente importante para las empresas pequeñas y medianas que están surgiendo en un mercado muy competitivo y un entorno tecnológico de gran dinamismo. Este tipo de empresa, por su tamaño, no puede tener la pretensión de tener internalizada la provisión de todos los servicios que son esenciales a la producción. La disponibilidad de servicios en el

mercado permite a las empresas establecer una infraestructura productiva de gran eficiencia sin tener que asumir costosos compromisos en inversiones y en contratación de personal.

Puede resultar muy difícil tener de antemano una proyección precisa de la contribución que puede rendir un cierto servicio a la producción o venta de la empresa. La dificultad para estimar las futuras contribuciones de los servicios a contratar resulta particularmente manifiesta para los servicios que son paralelos a la producción, como son la contabilidad, la informática y los antes mencionados servicios generales. En estos casos el empresario puede no tener más que una idea muy aproximada de la contribución del servicio, al presumir que ésta sea positiva y al estimar que es más barato contratarlo a terceros en vez de proveerlo internamente.

Finalmente, pueden existir motivaciones sin aparente fundamento económico que inducen al uso de ciertos servicios. Es posible que servicios como la contabilidad, la informática, la limpieza, la seguridad, las relaciones públicas y la auditoría, sean encargados a empresas especializadas por motivos tan diversos como la imagen de la empresa, la "moda" imperante y disposiciones legales vigentes. La débil fundamentación de algunos de estos argumentos explicaría porque ciertos servicios que en algún momento fueron externalizados, son de nuevo internalizados después de un período de prueba que no resultó satisfactorio.

Esta breve exploración deja entrever la importancia que están alcanzando los servicios al productor, considerando además que continuamente se añaden nuevos servicios a la infraestructura ya existente. En el presente estudio piloto se trata de establecer en qué medida la industria textil chilena recurre a este tipo de servicios y cuál es la valoración que tiene el empresario de esta rama industrial de los distintos servicios. El interés mayor es contribuir a dilucidar no sólo el grado de utilización de dichos servicios sino que también a aclarar la función que cumplen esos mismos en el proceso productivo y en su crecimiento. Para tener una visión más depurada y situar los servicios al productor en el marco de una perspectiva más global, se incluyen también los servicios infraestructurales. La investigación asimismo sirvió para recoger la opinión de los encuestados sobre el impacto de las políticas económicas nacionales en la capacidad competitiva de la empresa.

III. LA ENCUESTA ENTRE EMPRESARIOS TEXTILES

A. OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

La encuesta, tal como se aplicó en Chile, tuvo desde sus inicios unos objetivos bastante modestos. Fundamentalmente se pretendía comprobar la utilidad y la eficacia del formulario empleado con miras a utilizarlo posteriormente en investigaciones parecidas, pero más amplias, en Argentina, Brasil, y México y en los cinco países andinos. Estos estudios de casos a su vez buscan establecer la medida en que ciertas ramas industriales recurren al uso de los servicios al productor y que función cumplen estos últimos en los procesos productivos y de comercialización, con especial énfasis en su posible contribución a la competitividad internacional de la industria.^{5/}

Por su parte, la UNCTAD está llevando a cabo una investigación sobre los servicios al productor en la industria textil de Italia, Alemania Federal y el Reino Unido. Con respecto a estos últimos estudios de caso existe la tesis que la industria textilera europea ha podido resistir el embate de las importaciones e inclusive ha logrado asumir posiciones de liderazgo en ciertas ramas textiles, gracias entre otros, al uso juicioso que ha hecho de una amplia gama de servicios al productor. Por último, una comparación internacional de todos estos estudios paralelos permitiría conocer mejor las características particulares de una serie de servicios al productor y dilucidar la función que éstos cumplen en el reforzamiento de la competitividad internacional de ciertas ramas industriales.

B. ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. Limitaciones de la muestra

En el caso chileno se confeccionó una muestra sobre la base de las siete empresas exportadoras mayores del país en los rubros de textiles y confecciones. Para la selección de esta muestra y la concertación de las entrevistas se contó con la gentil cooperación de personeros del Instituto Textil de Chile.^{6/} La muestra cubre prácticamente el 100% de la exportación, a

pesar de consistir en un reducido número de empresas. El alto grado de concentración de las exportaciones en manos de unas pocas empresas se explica por lo incipiente que es la actividad exportadora en estos rubros de manufacturas. Especialmente en el rubro de confecciones operan un gran número de empresas en Chile, pero éstas son casi todas de tamaño pequeño y/o talleres que por lo pronto no han mostrado intenciones de exportar.

De este modo se logró un alto grado de cobertura de la actividad exportadora, aunque el número de empresas encuestadas debe considerarse muy limitado para fines estadísticos. Asimismo, la exigencia de velar por la confidencialidad de los datos no permite una presentación muy detallada de los resultados de la encuesta, ya que en algunas ocasiones esto permitiría identificar el caso de una determinada empresa. Por otro lado, se verificó durante las encuestas un alto grado de homogeneidad entre las empresas en cuanto al uso que hacen de los distintos servicios y su valoración de los mismos. Por los motivos señalados se ha optado por una presentación más bien cualitativa y bastante general de los resultados, aunque en los casos que existió una mayor diversidad de opiniones se señaló la distribución aproximada de las distintas respuestas.

2. Algunas experiencias recogidas en la ejecución de la encuesta

Al utilizar el formulario en la práctica se llegó rápidamente a la conclusión que éste aún adolecía de varias deficiencias. Algunas de las preguntas estaban formuladas de modo poco claro y por este motivo fueron interpretadas de manera diversa por los encuestados. Esta falta de definición se debió principalmente al insuficiente conocimiento que aún se tiene de los servicios al productor, lo que dificulta hallar un lenguaje de común entendimiento. Así resultó interesante constatar que cada encuestado tenía una percepción distinta del mismo concepto de servicios, al ser confrontado con éste por primera vez.

Otra dificultad que surgió se vinculaba con el hecho que muchos servicios intervienen en distintas fases del proceso productivo y distributivo, adoptando en cada ocasión una fisonomía distinta, lo que complica su evaluación. Por ejemplo, mientras que el financiamiento pre-producción

mediante crédito de proveedores puede ser juzgado satisfactorio, el encuestado también puede opinar que el crédito bancario para la producción sea muy caro.

La evaluación misma de los servicios en cuanto a su calidad y costo también presentó algunos problemas que no fueron previstos. La ambigüedad surge del hecho que los servicios son evaluados en función de una combinación de calidad/precio. Así, un mismo servicio externo puede ser evaluado de manera distinta por uno u otro encuestado, dependiendo de la ponderación que cada uno asigne a cada uno de los criterios. Mientras que un encuestado puede juzgar caro el servicio pero buena su calidad, otro puede opinar que este mismo servicio tiene un costo regular y hasta bajo, porque considera que este no es alto en comparación con la calidad del servicio rendido.

Resultó entonces útil la puesta a prueba de la encuesta a escala piloto en Chile, ya que su aplicación fue revelando muchos aspectos de los servicios al productor y de su percepción por parte de los empresarios que no se conocían antes. Aunque no todas las preguntas pudieron ser respondidas satisfactoriamente, se logró recopilar mediante la encuesta y la entrevista personal una primera visión bastante reveladora de la incidencia de los servicios al productor en la industria textil de Chile.

C. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1. Perfil de las empresas encuestadas

Cuatro de las siete empresas encuestadas operan en el rubro textil y los restantes tres producen confecciones. Las empresas de confecciones emplean entre 250 y 550 trabajadores, mientras que el personal ocupado por la industrias textileras muestra una mayor dispersión, ya que su rango de variación es de 300 hasta 2 800 trabajadores. Todas las empresas encuestadas pueden ser calificadas como líderes en sus respectivas especialidades. Solamente una empresa cuenta con capital que es mayoritariamente de origen extranjero, las demás trabajan solamente con capital nacional. Todas las empresas menos una son socios del Instituto Textil y de la Sociedad de Fomento Fabril pero ninguna participa en entidades gremiales internacionales.

En cuanto a su capacidad y experiencia exportadoras se detectaron bastantes semejanzas. Los montos exportados en el año 1987 varían entre US\$1.1 y unos US\$8 millones. Los valores de exportación de 3 empresas se ubican en el rango de 1 hasta 2 millones y otras tres en el rango de 2 hasta 4 millones, mientras que tan sola una empresa exporta más de US\$5 millones. Especialmente las empresas de confecciones muestran valores de exportación muy parecidos que se ubican entre los 3 y 4 millones de dólares. Cinco de las siete empresas fueron establecidas hace más de 10 años, una fue fundada hace unos 7 años y una databa de hace 3 años. Con la excepción de dos grandes empresas de textiles que realizaron exportaciones en décadas pasadas, todas las demás empresas han iniciado este tipo de actividad hace no más de 3 o 4 años. En 5 de los 7 casos, el valor exportado queda por debajo del 50% de la producción (3 empresas se mantienen inclusive debajo del límite de 20%), una se ubica en el rango de 60-70% y solamente una empresa se dedica por completo a la exportación.

La mayoría de los empresarios encuestados manifestó que no pretendían aumentar en mucho el porcentaje que ocupan las exportaciones en sus ventas por el hecho que no quieren descuidar el mercado interno. Una buena parte de las empresas estaban trabajando a plena capacidad pero solamente dos de ellas manifestaban la intención de efectuar inversiones significativas en un breve plazo. Generalmente se considera la exportación como un complemento de la demanda interna que puede amortiguar caídas en este último. Tan sólo dos empresas tenían planes definidos para incrementar sus exportaciones mediante una campaña para conseguir nuevos clientes. Prácticamente para todas las empresas los Estados Unidos constituyen el principal mercado de exportación, seguido a cierta distancia por países europeos (España, Portugal y los países escandinavos fueron específicamente mencionados).

No fue fácil determinar en que se basaba la capacidad exportadora de las empresas, pero finalmente ésta parece ser el resultado de una combinación de una tasa de cambio alto, costo de mano de obra muy bajo,^{7/} capacidad instalada de las empresas sumada y su "know-how" y la ausencia de problemas de cupo en los principales mercados de exportación. En cuanto al uso de materia prima se destaca que esta es casi toda importada contra bajos aranceles o con exención de aranceles. En la hilandería la materia prima puede alcanzar hasta el 70%

del valor ex-fábrica del producto final, mientras que en el otro extremo que constituye la confección, ésta no superaría el 40%, correspondiendo el resto mayoritariamente al costo de la mano de obra y las utilidades. No fue posible determinar mediante la encuesta que parte del valor final insume el conjunto de los servicios a la producción.

2. Agrupación de los servicios

La encuesta agrupó los servicios en las siguientes categorías:

- i) Servicios informáticos;
- ii) Comunicaciones;
- iii) Servicios financieros;
- iv) Transporte y almacenaje;
- v) Servicios profesionales;
- vi) Servicios de organización de la producción;
- vii) Servicios comerciales;
- viii) Información comercial.

El criterio de clasificación coincide aproximadamente con la función que cada conjunto de servicios ocupa en el proceso de producción y comercialización. Con anterioridad se presentó otra clasificación que agrupaba los servicios según la fase de la producción y la comercialización en que intervenían. De hecho son imaginables varias otras clasificaciones que obedecen a otros tantos criterios pero lo esencial sería que la clasificación respondiera a las necesidades de la investigación.

3. Los resultados de la encuesta por categoría de servicios

Se exponen en poco espacio algunas características importantes de cada grupo de servicios, poniendo énfasis en aquellos aspectos de los servicios que son de interés más específico para el sector textil y confección. Directamente a continuación se presentarán en términos resumidos para cada caso las respuestas que la encuesta recogió para las distintas categorías de servicios.

i) Servicios Informáticos

La encuesta inquiriere con bastante detalle sobre la capacidad instalada con que cuentan las empresas en términos de computadoras (hardware) y programas de informática (software). Este énfasis se debe a la noción de que la informática, más que cualquier otro servicio, es portadora de grandes innovaciones tecnológicas, como son el diseño asistido por computadoras (CAD-Computer assisted design) y la producción asistida por computadoras (CAM-Computer assisted manufacturing). En el caso más avanzado todo el proceso de concepto-diseño-compra materia prima-producción-comercialización se convierte en un continuo donde las distintas fases son interrelacionadas y dirigidas por una red integrada de informática y de computadoras. Los países más desarrollados están utilizando semejantes sistemas, entre otros, en la industria automotriz, lo que redundo, en un acortamiento sustancial del periodo entre concepto y puesto en producción y en la reducción de las existencias en insumos y productos acabados. No se esperaba encontrar semejantes sistemas en la industria textil chilena pero sí ciertos avances parciales en esta área.

La encuesta reveló que el uso de computadoras es generalizado entre las empresas exportadoras. Se trata normalmente de computadoras personales, aunque las empresas mas grandes también ocupan minicomputadores. No se utilizan computadoras especializadas en el diseño textil, ya que éstas son consideradas muy caras (más de US\$100 000). Las computadoras son utilizadas ampliamente en labores administrativas pero no se aplican en los procesos productivos. Tampoco existe robotización de la producción.

Se constató un amplio uso de software estandarizado (procesamiento de textos y programas administrativos) y de adaptaciones de éstos, que son normalmente elaboradas en las mismas empresas por el especialista en computación. No existe en el mercado software específico para el sector textil. Una empresa había logrado desarrollar su propio paquete de software mediante el cual podía calcular la óptima utilización de distintos insumos al variar estos de precio. Generalmente no se compran servicios computacionales fuera de la empresa, aparte de la adquisición del software inicial ya mencionada. En un solo caso se detectó la externalización de los servicios computacionales hacia una empresa sucursal que además presta servicios a

varias otras filiales del conglomerado. La autosuficiencia en computación pareciera ser barata y conveniente y todos los encuestados se mostraron conforme con el funcionamiento de su departamento de computación.

ii) Comunicaciones

Los servicios informáticos que se apoyan en las modernas técnicas de telecomunicación van constituyendo un conjunto de servicios modernísimos y de grandes proyecciones que se han denominado la telemática. Se trata de un universo de tecnologías que continuamente se amplía por la incorporación de nuevos adelantos que se relacionan con la recolección de datos, su procesamiento y transmisión y finalmente su uso directo en los procesos de producción y distribución.

La comunicación incluye medios tan conocidos como el teléfono y el telex pero también otros de reciente aplicación como la telecopia (telefax); redes internas de computación y comunicación (LAN - local area networks) que llegan a interconectar teléfono, procesadores de texto, computadoras personales, máquinas de imprimir y telefax, y redes de valor agregado (VAN - value added networks) que incorporan además tecnologías de transmisión en línea (on line) de voz, imágenes, correo electrónico y telemarketing.

La tendencia de interconectar todos los medios disponibles de computación y telecomunicación es cada vez mayor, tanto dentro de la misma empresa, como con las sucursales de ésta y con proveedores y clientes. Dicha interconexión salta fácilmente fronteras internacionales mediante el uso de líneas telefónicas y satélites de comunicación. Se estaría en el umbral de una economía mundial basada sobre la telemática donde el acceso y el uso de estas nuevas tecnologías se toman en los factores determinantes de la competitividad de la empresa en el entorno internacional. En una industria como la textil dichas tecnologías pueden ser de gran utilidad para recoger datos sobre la demanda (bancos de datos), acceder a potenciales clientes y proveedores, mantener una comunicación en línea con ellos, transmisión de diseños y órdenes de compra y de venta (telefax), diseño y producción asistidos por computadoras, comunicación en línea con distribuidoras, etc.. Servicios más pedestres como el correo y el courier son esenciales para un rápido intercambio de muestras y contramuestras.

Con respecto a las comunicaciones internacionales se destacó en la encuesta el frecuente uso de teléfono y telefax. Este último medio está aparentemente desplazando el telex. Ni las empresas mayores tienen todas telex; en su ausencia usan Telex Chile o equipos de amigos y contactos. Las que usan telefax están muy contentas con este servicio nuevo, pero otras se detienen todavía ante su precio de adquisición (US\$3 000). El servicio telefónico se consideró adecuado, aunque caro, mientras que en algunos casos se mencionó la falta de disponibilidad de líneas.

El correo común fue evaluado como barato y bastante confiable, pero demasiado lento. Los servicios courier contratados a empresas internacionales reemplazan el correo ordinario en casos de apuro y de importancia (por ejemplo en el envío de muestras), aunque su costo es considerado alto.

Las empresas más grandes han formado redes internas sobre la base de interconexión de terminales de computación. No se detectó ningún caso de instalación de una red V.A.N.

iii) Servicios financieros

El financiamiento es otro de las funciones esenciales que pueden determinar en una medida importante la capacidad de competencia de la empresa. Están a disposición muchas modalidades de financiamiento y a las tradicionalmente existentes como el autofinanciamiento y los créditos de proveedores y compradores se han ido agregando otras más novedosas como el capital de riesgo (venture capital), leasing de equipo y factoring. Entre los servicios financieros se ubican también los seguros que, igualmente como los servicios de financiamiento, se han ido diversificando al responder a necesidades específicas del cliente. No resulta siempre fácil para el empresario elegir entre esta diversidad de opciones ya que se trata de una materia de gran complejidad que sin embargo puede tener importantes consecuencias para la rentabilidad de la empresa.

Los empresarios encuestados expresaron una clara aversión al uso de crédito bancario debido a su alto costo. Se prefiere capital propio o familiar. Además se cuenta con crédito de proveedores, cuyo uso es muy difundido en Chile y generoso en términos de periodos de concesión, aunque su costo implícito puede ser alto. Las exportaciones son vendidas contra carta irrevocable de crédito que se cobra al embarcar el envío. Los servicios

bancarios son principalmente utilizados para el cobro de esta carta y para la tramitación de la documentación bancaria. Se utilizan tanto la banca nacional como extranjera. Hay cierta preferencia por la última para las transacciones con el extranjero. En este caso se usan filiales establecidas en Chile. No obstante, se consideran los servicios nacionales competitivos en términos de eficiencia y costo. No se usa leasing debido a su alto costo y porque no se consigue este servicio por periodos cortos. Ninguna de las empresas usa capital de riesgo.

Se usa tanto seguros nacionales como extranjeros, aunque se prefiere el extranjero en el caso de envíos al exterior y cuando las sumas aseguradas son altas. No existe seguro contra riesgo político. El Fondo de Garantía para exportadores no tradicionales (ver anexo) aún no es utilizado por las empresas encuestadas. Por lo demás la cobertura de los seguros parece ser muy amplia y se está conforme con su precio y su calidad. Típicamente la prima sería de un 0.8% del valor de las instalaciones y de un 1% del valor exportado. El seguro extranjero sería algo más caro pero fue calificado como más confiable.

iv) Transporte y almacenaje

Ambos rubros pueden tener una incidencia grande en el costo del producto final y determinar, entre otros, si el producto puede competir en mercados extranjeros. Aparte del aspecto costo es de gran importancia la confiabilidad del medio utilizado, ya que determina en qué condiciones y en qué momento la mercadería llega a su destino final. En los casos de textiles y confecciones, dichos aspectos son fundamentales en vista del valor relativamente bajo del producto final que difícilmente soporta elevados costos de almacenaje y transporte. Pero quizás más importante es el hecho que se trata de productos muy sensibles a cambios en la moda que tienen que llegar en el momento justo a un determinado mercado. En el despacho de la mercadería pueden intervenir varios intermediarios de cuya pericia depende en gran medida si son cumplidas las condiciones arriba mencionadas.

El transporte aéreo es cada vez más competitivo en términos de precios (el flete a los Estados Unidos sería de alrededor de US\$1.50 por kilo) aunque se mencionó en la encuesta la insuficiente frecuencia de vuelos en ciertas rutas y la alta posibilidad de robo en otras debido a la necesidad de traspasar. El transporte marítimo se ha vuelto seguro por el uso de

contenedores y se prefiere este medio para envíos de poco apuro y de valor relativamente bajo (en este caso el flete sería de US\$0.30 por kilo). Es bastante común el uso de empresas nacionales de transporte marítimo y aéreo ya que son competitivas en términos de fletes y condiciones de servicio. La competitividad de las tarifas hace que el empresario opte por el transportador que ofrece las rutas y conexiones más convenientes. En este contexto se aseveró que es más fácil encontrar transporte marítimo hacia los Estados Unidos que hacia países europeos como España y Portugal. El transporte terrestre nacional mediante camiones contratados es barato por la gran competencia existente. No obstante, algunas empresas aún usan camiones propios.

Es bastante divulgado el uso de intermediarios de transporte y obligatoria la concurrencia de agentes de aduana. También se contratan servicios de sucursales locales de empresas internacionales verificadoras del despacho, esto para asegurar la conformidad del importador extranjero. Se dió un caso en que una empresa textil empezó su propio servicio de despacho aéreo y que ahora vende estos servicios a terceros. La razón principal de esta internalización de un servicio parece residir en el deseo de asegurarse un despacho óptimo de la mercadería, mientras que la venta a terceros de este servicio permite un aprovechamiento de las economías de escala. Otras empresas recurren comúnmente a los servicios de empresas internacionales operadoras de transporte que cobran por estos servicios un 1% hasta 2.5% del valor fob. Varias empresas están considerando el establecimiento de sus propios almacenes particulares de importación para obviar el pago de aranceles sobre la materia prima que es incorporada al producto exportado. Una empresa ya tenía instalado un semejante almacén.

v) Servicios profesionales

Bajo este título se han agrupado un gran número de servicios al productor de distinta índole pero que tienen en común que consisten principalmente en la puesta a disposición de conocimientos especializados (know-how), mientras que su soporte en términos de bienes materiales es comparativamente de escasa importancia. Muchos de estos servicios son provistos por las llamadas profesiones liberales (servicios legales, auditoría e ingeniería de diferentes tipos), ya sea de modo individual o mediante la

conformación de agrupaciones de profesionales que pueden llegar a tener hasta la dimensión de empresas transnacionales de gran envergadura. Las conocidas empresas de auditoría, de selección de personal y de estudios de mercado figuran en esta última categoría. Los productores de este tipo de servicios tratan de proteger su acervo de conocimientos mediante el establecimiento de marcas, o en su ausencia, mediante modalidades como el "franchising" de nombres que identifican claramente a la empresa y que sirven para transmitir su imagen como poseedores de conocimientos especializados.

Las modernas técnicas de telemática permiten una fluida comunicación entre las casas matrices y sus sucursales en el exterior, que generalmente requieren de pocas inversiones físicas en el país huésped. El capital de estos prestadores de servicio está entonces localizado en su know-how y en su imagen hacia el cliente, lo que les hace en cierta medida vulnerable a la competencia de empresas locales que fácilmente pueden copiar sus técnicas y métodos. Parece existir una creciente tendencia hacia la contratación de este tipo de servicio que en parte puede estar influenciada por factores imponderables como "la moda", y en otra por necesidades genuinas y por normas legales (por ejemplo el uso obligatorio de auditores externos).

La encuesta reveló que en las empresas textiles se hace poco uso de los servicios profesionales externos y a la mayoría de estas funciones, cuando fuesen necesarias, serían ejecutadas dentro de la misma empresa. Ciertos servicios especializados, como servicios legales y de auditoría, se adquieren intermitentemente a empresas que operan en estos rubros, o sobre un base regular mediante contratos de servicios que contemplan pagos periódicos fijos (fees). Una empresa exportadora había contratado los servicios de un estudio de abogados norteamericanos que velaba por los intereses del exportador, lo que incluía el seguimiento del régimen de importación norteamericana y el "lobbying" frente a las instancias locales.

Los estudios de mercado son efectuados normalmente por los mismos gerentes de las empresas encuestadas porque consideran los servicios de terceros poco confiables. La consultoría de preinversión e ingeniería de construcción se contratan muy esporádicamente y solamente en casos de proyectos nuevos. Algunas empresas contaron con servicios de asistencia técnica de empresas extranjeras especializadas en producción textil con el

objeto de hacer más eficientes sus procesos productivos. Consideran estos servicios muy útiles pero caros. En este contexto se relató el caso de una importante empresa textil norteamericana que ha desarrollado un departamento especializado en la prestación de estos servicios de producción y métodos. La instalación de nueva maquinaria generalmente viene acompañada de la asistencia técnica temporal de la empresa proveedora.

Los diseños para la exportación son totalmente determinados por el comprador/importador, aunque el productor puede desarrollar y proponer variaciones en diseños. No se contratan servicios de diseño a terceros y se sostiene que no hay costo involucrado en la entrega de diseños por parte del importador. El diseño para el mercado interno consiste en la adaptación al gusto nacional de modelos importados desde Europa, aprovechando el desfase que existe entre las estaciones. Pocas veces se registran patentes y tampoco se paga por patentes extranjeras en el caso de la exportación. A diferencia, es mucho más común el pago de patentes y marcas extranjeras para productos que se colocan en el mercado interno.

La selección de personal y los servicios de seguridad industrial son ocasionalmente contratados a terceros. Con respecto a estos últimos se anotó que el servicio prestado era poco conveniente porque la empresa de seguridad cobraba caro y pagaba mal a su personal. Esta fue la razón porque en un caso el servicio fue de nuevo internalizado.

vi) Servicios de organización de la producción

Estos servicios se insertan directamente en la fase de la producción y por este motivo no suelen ser los primeros a ser externalizados. El empresario tiende a asignar gran importancia a estos servicios y busca mantener un estrecho control sobre los mismos. El diseño del producto, el control de calidad y la aplicación de normas industriales ocupan posiciones claves en el proceso productivo y en no pocas empresas pequeñas es el mismo empresario quien se encarga de estas funciones.

No obstante, las mismas exigencias de la función pueden inducirlo a buscar tempranamente asistencia externa en ejecutarlas, como sería el caso del diseño textil que es encargado a estudios de diseñadores. La producción misma puede en parte ser subcontratada a una otra empresa, lo que puede solucionar problemas de insuficiencia de capacidad o de especificaciones técnicas. En el

caso extremo todas las funciones productivas son traspasadas a terceras empresas y la empresa original se convierte en un ente que presta servicios de diseño, de marca y de comercialización al conglomerado. (Este es el caso de la conocida empresa Benetton en ropa deportiva).

Finalmente, existen servicios como la mantención y reparación de equipos, la capacitación de personal, y el control sanitario que se prestan con mayor facilidad a ser externalizados, mientras que la maquila corresponde por definición a la externalización del proceso de ensamblaje.

La encuesta reveló que efectivamente son escasos los servicios de organización de la producción que son externalizados en la industria textil chilena. El control de calidad es hecho internamente y el control final muchas veces está en manos de los gerentes, ya que ésto se considera un aspecto estratégico. No se contratan servicios de normas industriales ni se utilizan compañías de compra. La capacitación de operarios es hecho en fábrica aunque existen ciertas iniciativas gremiales para institucionalizar éstos servicios. Varios empresarios afirmaron que existe actualmente escasez de mano de obra con calificación en trabajos textiles. El mantenimiento de equipo es hecho internamente o contratado por un monto fijo a empresas especializadas, que entregan un servicio competente y barato. Son muy escasos los casos de subcontratación, maquila o filiales de producción.

vii) Los servicios comerciales

En este rubro figuran los servicios de publicidad, las relaciones públicas, el diseño del empaque, los servicios especializados de comercio exterior y otras semejantes que se caracterizan por su alto grado de especialización, lo que induciría a su temprana externalización. Otros servicios como los prestados por compañías de comercio exterior (Trading companies), la participación en ferias internacionales, servicios de apoyo en el comercio exterior, agentes intermediarios comerciales, etc., equivalen a la contratación de servicios a terceros y por lo general son consideraciones de orden económico que guían esta decisión.

Los empresarios entrevistados asignaron mucha importancia a los servicios de publicidad porque estiman que éstos tienen una decidida influencia sobre el volumen de ventas. Dichos servicios son generalmente contratados a empresas nacionales, que son competentes, aunque se considera caro el servicio

prestado. (Se afirmó que los costos de publicidad pueden equivaler a un 10% hasta 15% del valor de las ventas). Las relaciones públicas son manejadas dentro de la misma empresa de modo más o menos informal. El diseño del empaque no recibe mucha importancia porque las empresas productoras venden al por mayor. En el caso de exportación el empaque y el etiquetado son en gran parte determinados por el importador. Tampoco se usan servicios de apoyo en el comercio exterior, ni los servicios de tradings o consorcios de exportación. De nuevo es el importador que cumple la mayoría de estas funciones.

La mayoría de los empresarios encuestados no mostraban muchos interés en el margen de comercialización que se adjudicaba el importador con el cual trabajan. No obstante, dos productores de prendas de vestir tenían conocimiento que los productos que ellos cotizaban a unos US\$5 o US\$6 fob, alcanzaban en el mercado final estadounidense precios entre US\$20 y US\$35. Los exportadores de textiles, inclusive de hilados, tienden a tener un mayor control sobre las condiciones en que venden sus productos porque éstos se caracterizan por un mayor grado de estandarización que las confecciones. Ellos generalmente usan más de un agente importador cuyo margen es mucho menor que en el caso de las confecciones. (Típicamente unos pocos porcientos del valor de la exportación). En la exportación de confecciones interviene normalmente un solo importador quién prácticamente fija el precio al exportador y quien domina completamente el proceso de comercialización y distribución final. Todos los empresarios visitan ferias internacionales para orientarse sobre la moda, pero no se participa activamente como expositor.

viii) Servicios de información

Estos servicios tienen bastante en común con varios de los comentados en el acápite anterior y además se vinculan con ciertos servicios informáticos. Los servicios de información sobre el comercio exterior pueden provenir tanto de empresas comerciales como de organismos gremiales y gubernamentales como el Banco Central y la institución encargada de la promoción de exportaciones. Su recolección, por ejemplo, en bancos de datos y su procesamiento y transmisión se facilitan enormemente mediante la telemática. Medios más tradicionales como las revistas especializadas aún cumplen importantísimas funciones y ésto también es cierto en el rubro textil y confección.

Las entrevistas revelaron una actitud bastante pasiva entre los empresarios con respecto al mercado externo ya que despliegan pocas actividades para informarse sobre sus perspectivas de exportación. No contratan servicios especiales de información sobre el comercio exterior e inclusive aprovechan poco la asistencia técnica que ofrece Pro-Chile, mientras que generalmente no conocen todos los regímenes promocionales que administra el Banco Central (Véase el anexo adjunto con un resumen de estos últimos). Se obtiene cierta información comercial del Instituto Textil, Pro-Chile, Banco Central y de los bancos comerciales, pero no se tiene acceso a bancos de datos. Un encuestado mencionó que los datos que están disponibles no se encuentran siempre suficientemente actualizados, ni tendrían el necesario detalle. Todos los empresarios encuestados están suscritos a revistas especializadas que son caras pero que consideran esenciales para orientarse sobre la moda.

4. Ponderación de los distintos factores que inciden en la competitividad externa

Los empresarios encuestados sienten que entregan un producto de buena calidad y estiman que tienen un buen control sobre el proceso productivo. Por este motivo no están muy preocupados por los factores internos de la empresa aunque consideren que precio, calidad y oportunidad de entrega son los más importantes subfactores condicionantes de la capacidad competitiva. Tampoco ven mayores problemas en los factores infraestructurales y de hecho se afirmó que el país está en muy buen pie para exportar debido a las mejoras que han habido en telecomunicaciones, puertos, etc.. Es significativo también que los empresarios encuestados no se quejaron de eventuales trabas burocráticas a la exportación, aunque opinaron que algunos regímenes promocionales podrían ser mejorados ampliando su cobertura de productos y mediante la perfección de sus procedimientos.

Mucho más les preocupa la política económica nacional y abogan por su estabilidad. Un empresario inclusive opinó que prefiere una política económica "mala" pero estable en vez de continuos cambios de las reglas del juego. Consideran de trascendental importancia la mantención del actual nivel del tipo de cambio real, ya que éste permite la competencia en mercados externos.

Están conscientes que los salarios se encuentran a niveles que son muy bajos en el contexto internacional y no ventilaron mayores quejas sobre la tributación. En resumidos términos, el empresario otorga mucha importancia a la política económica nacional, en segundo lugar ubica los aspectos productivos internos que él confía poder manejar y en último lugar menciona los servicios, lo cual constituiría otra indicación de la poca importancia que asigna a este último tema.

5. Algunas conclusiones de orden general que derivan de la encuesta

En el sector textil chileno no se observa una clara tendencia hacia la externalización de los servicios, más bien al contrario, los productores tratan de conseguir más autarquía incorporando una gran diversidad de servicios en su proceso productivo. Tienen cierto orgullo de hacer ellos mismos todo y muchos servicios estratégicos son concentrados en la persona del Gerente General/Comercial de la empresa (por ejemplo compra materias primas, diseño, control calidad, comercialización).

Dicha tendencia hacia la autosuficiencia se explicaría por la competencia poco transparente que existe entre los distintos grupos textileros; el pequeño tamaño de las empresas que no permiten la profesionalización y externalización de servicios específicos; el restringido tamaño del mercado chileno que dificulta el desarrollo de empresas especializadas en la prestación de determinados servicios y el limitado grado de modernización que caracteriza en general la economía. Se mencionaron además como razones para no externalizar el alto costo o la poca confiabilidad del servicio que se ofrece en el mercado, mientras que igualmente parecen jugar un papel consideraciones de tipo estratégico relacionadas con los llamados "secretos de fábrica".

El grado de externalización, además, parece relacionarse inversamente con el tamaño de las empresas. La empresa grande todavía busca la integración vertical de todas las fases productivas y esta tendencia internalizadora inclusive alcance a los servicios de comercialización al por menor en el mercado interno. La integración vertical dificulta el proceso de flexibilización e incorporación de servicios al productor tal como estaría sucediendo en los países más desarrollados.

Entre los encuestados se detectó generalmente poca conciencia sobre la importancia de los servicios y se registraron muy diversas percepciones sobre las funciones que cumplen los servicios. Los servicios al productor como concepto son menos conocidos aún y en la práctica su grado de uso es todavía limitado.

Los servicios al productor en su concepción moderna están recién desarrollándose en el país y los empresarios textiles mantienen una actitud cautelosa frente a la opción de contratar servicios a terceros. No obstante, ciertos servicios como los relacionados con las telecomunicaciones y con la informática están rápidamente incursionando en el mercado nacional y el empresario textil ya está obteniendo beneficios del uso de estos adelantos. La telemática como tal aún no tiene aplicación entre las exportadoras nacionales.

La exportación chilena de textiles es de reciente fecha. Su futuro desarrollo dependerá en gran parte de las políticas macroeconómicas y dentro de éstas el tipo de cambio y los niveles de salarios parecen ser los factores condicionantes más importantes. No todos los empresarios encuestados estaban firmemente comprometidos con la exportación y ninguno de ellos quiere descuidar el mercado interno.

La mayoría de exportadores ostentaron una fuerte dependencia de un solo importador que provee servicios tan esenciales como diseño, medidas y especificaciones técnicas, etiquetado y marca, comercialización y distribución en el mercado de destino. Estos servicios son de hecho retribuidos a través del amplísimo margen que existe entre el precio fob y el precio final al consumidor. Los exportadores más grandes tienen cierta conciencia de esta situación y están diversificando su clientela mediante visitas de promoción a los mercados externos. A todas luces conviene que los exportadores alcancen una mayor autonomía en su actividad exportadora y que el país retenga una porción mucho más alta de la retribución a los servicios al productor.

Notas

1/ Véase al respecto: "El comercio internacional en 1986-87", GATT, Ginebra, 1987.

2/ Los Textiles y el Vestido en la Economía Mundial (actualización del estudio de 1984), GATT, Ginebra, noviembre de 1987.

3/ Para una comparación internacional véase: Índices de volumen físico de la producción manufacturera, 1960-1984, CEPAL, LC/R.483, 24 de junio de 1986.

4/ Véase al respecto: La industria chilena: cuatro visiones sectoriales. Estudio de Augusto Aninat sobre el sector textil. Centro de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile, julio de 1986.

5/ Las investigaciones en México y en los países andinos cubren varias otras ramas industriales, además de los textiles.

6/ La muestra incluye asimismo una empresa de envergadura que no era miembro del Instituto Textil.

7/ Augusto Aninat en su estudio antes citado, expresa literalmente: "Además, el país tiene una ventaja nueva, cuál es el bajo costo relativo de su mano de obra, que hacia fines de 1984 era una de las más baratas del mundo, con una exigua incidencia dentro de los costos de los procesos textiles (cuadro 39)". Página 285 y 286, op.cit.

ANEXO

**RESUMEN DE MECANISMOS TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS
DE FOMENTO DE EXPORTACIONES**

MECANISMOS TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS DE FOMENTO
DE EXPORTACIONES QUE SON APLICABLES A LA
INDUSTRIA DE TEXTIL Y CONFECCIONES

1. D.L. N° 825: Prevé la recuperación del I.V.A. pagado sobre bienes y servicios utilizados en la actividad de exportación. Según el peso relativo de las exportaciones en las ventas de la empresa (las exportaciones no son gravadas con I.V.A.) puede convenir la imputación del crédito fiscal al débito fiscal (en el caso que dicho peso sea bajo), o alternativamente la recuperación de acuerdo al D.S. N° 348 aplicando al total del crédito fiscal, el porcentaje que representan las exportaciones en las ventas totales. La devolución del I.V.A. debe ser efectuada dentro de los cinco días hábiles después de que la empresa haya presentado la solicitud a la Tesorería, al Banco del Estado o a un Banco Comercial.

Es importante remarcar que se trata de un mecanismo general, en el sentido que se paga solamente impuesto sobre el valor agregado. El I.V.A. pagado sobre las compras se imputa al I.V.A. que hay que cancelar sobre las ventas. Las exportaciones no son gravadas con I.V.A., razón por la cual puede quedar remanente un crédito fiscal generado mediante las compras que hay que recuperar. En definitiva no se paga ningún I.V.A. sobre el valor exportado; es decir, no sobre el valor agregado ni sobre los insumos adquiridos e importados.

2. D.L. N° 18480 de 19 de diciembre de 1985: Las exportaciones menores, no tradicionales, gozan de un reintegro del 10% del valor FOB a modo de incentivo y en compensación de los gravámenes que hayan incidido en el costo de sus insumos. Para poder acogerse a esta bonificación el monto exportado de esta posición arancelaria no puede haber superado en promedio un US\$2.5 millones en los años 1983 y 1984. Esta nómina de productos exceptuados es publicado anualmente e incrementado, entre otros, con los productos que superaron los US\$7.5 millones en el año calendario anterior. Se pueden acoger también las exportaciones con un componente importado hasta 50% del valor FOB. No pueden acogerse las exportaciones que tienen insumos incorporados que se beneficiaron de mecanismos aduaneros suspensivos o devolutivos de aranceles, como por ejemplo el D.S. N° 409 que da un crédito fiscal para aranceles pagados sobre insumos importados que son luego incorporados a productos exportados.

En definitiva se trata de una bonificación a las exportaciones menores fundado en el hecho que sus insumos han sido encarecidos por los impuestos. Es un mecanismo nuevo y sencillo que no exige una declaración específica de los gravámenes pagados sobre insumos, ni nada por el estilo. Toda exportación menor tiene derecho a este reintegro y los límites son anualmente aumentados. Su operación es mucho más sencilla que el D.S. N° 409, pero por el otro lado beneficia solamente a las exportaciones de bajo monto. Mediante Ley N° 18687 del 5 de enero de 1988 el reintegro de 10% fue rebajado a 8% a partir del 1° de enero de 1989. La Ley N° 18.480 fue modificada por la Ley N° 18.653 del 3 de octubre de 1987 que determinó, entre otros, que el límite de US\$7.5 millones será reajustado anualmente por un índice de precios relevante para el comercio exterior. Además crea un reintegro del 5% del valor FOB para las exportaciones cuyo valor se encuentra entre los US\$7.5 y US\$11.3 millones, reajustados cada año según el mecanismo arriba indicado. En este momento existe un reintegro del 10% para las exportaciones menores a US\$8.1 millones y un 5% para exportaciones entre este monto y los US\$12.1 millones.

3. D.S. N° 409 del 17 de marzo de 1970: Devolución de derechos de importación sobre materia prima que es utilizada en productos de exportación. Una vez constatado que la materia prima es realmente insumida en un producto de exportación se puede obtener un crédito fiscal por los derechos de importación pagados. El trámite de este beneficio resulta engorroso y el reintegro puede requerir un período de hasta 6 meses. Por este motivo el Decreto está en estudio para hacer más operativo su uso. El D.S. N° 409 y el D.L. N° 18.480 son de uso excluyente.

4. D.L. N° 1226 del 28 de octubre de 1975 sobre pago diferido y eventual amortización de los derechos sobre la importación de bienes de capital. La deuda al fisco es diferida por un plazo de 7 años y es disminuido anualmente con el porcentaje que representan las exportaciones en las ventas totales, de modo que eventualmente se amortigua completamente dicha deuda. El mecanismo permite un proceso de inversión con equipamiento importado y promueve la exportación de los bienes producidos con estos equipos. Los bienes de capital que se pueden acoger a esta lista figuran en una lista establecida por el Ministerio de Hacienda.

5. D.L. N° 532 de junio de 1984, establece el régimen de almacén particular para la Industria Textil. Permite la importación de materia prima sin pagar derechos, siempre que esta sea completamente incorporada en un producto de exportación. Este decreto facilita la maquila y las industrias textiles solamente pudieron acogerse a ello cuando industrias en las Zonas Francas del Norte no estaban en condiciones de abastecer la demanda externa. Posteriormente, en octubre de 1987, se permitió a las industrias textiles acogerse al régimen general de almacenes particulares (Decreto N° 224), elevándose la proporción máxima admisible de materia prima importada de 10% hasta un 50% del valor de exportación. El uso del almacén particular también excluye el beneficio del D.L. N° 409 y vice-versa.

6. Ley N° 18.645 del 25 de agosto de 1987, crea el Fondo de Garantía para los exportadores no tradicionales. Dicho Fondo garantiza los créditos otorgados a exportadores no tradicionales por entidades oficiales e instituciones financieras privadas. Se considera un exportador no tradicional aquel que exporta las mercancías que pueden acogerse a los beneficios de la Ley N° 18.480 sobre reintegro del 10% del valor exportado. El Fondo será administrado por el Banco del Estado y cobra comisiones por el otorgamiento de las garantías, las cuales solamente pueden cubrir créditos hasta US\$150.000. Es otro instrumento de promoción de exportaciones menores no tradicionales pero este se encuentra en el ámbito financiero, a diferencia de los anteriores que son de índole tributario.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1
 CHILE: INDICE DEL VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA
 EN LOS RUBROS TEXTIL Y CONFECCION
 (Base 1980=100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Textiles	136.6	156.6	160.9	144.4	139.8	88.0	87.5	96.6	104.3
Confección	100.7	109.2	112.9	107.6	96.6	84.4	67.1	84.2	81.4

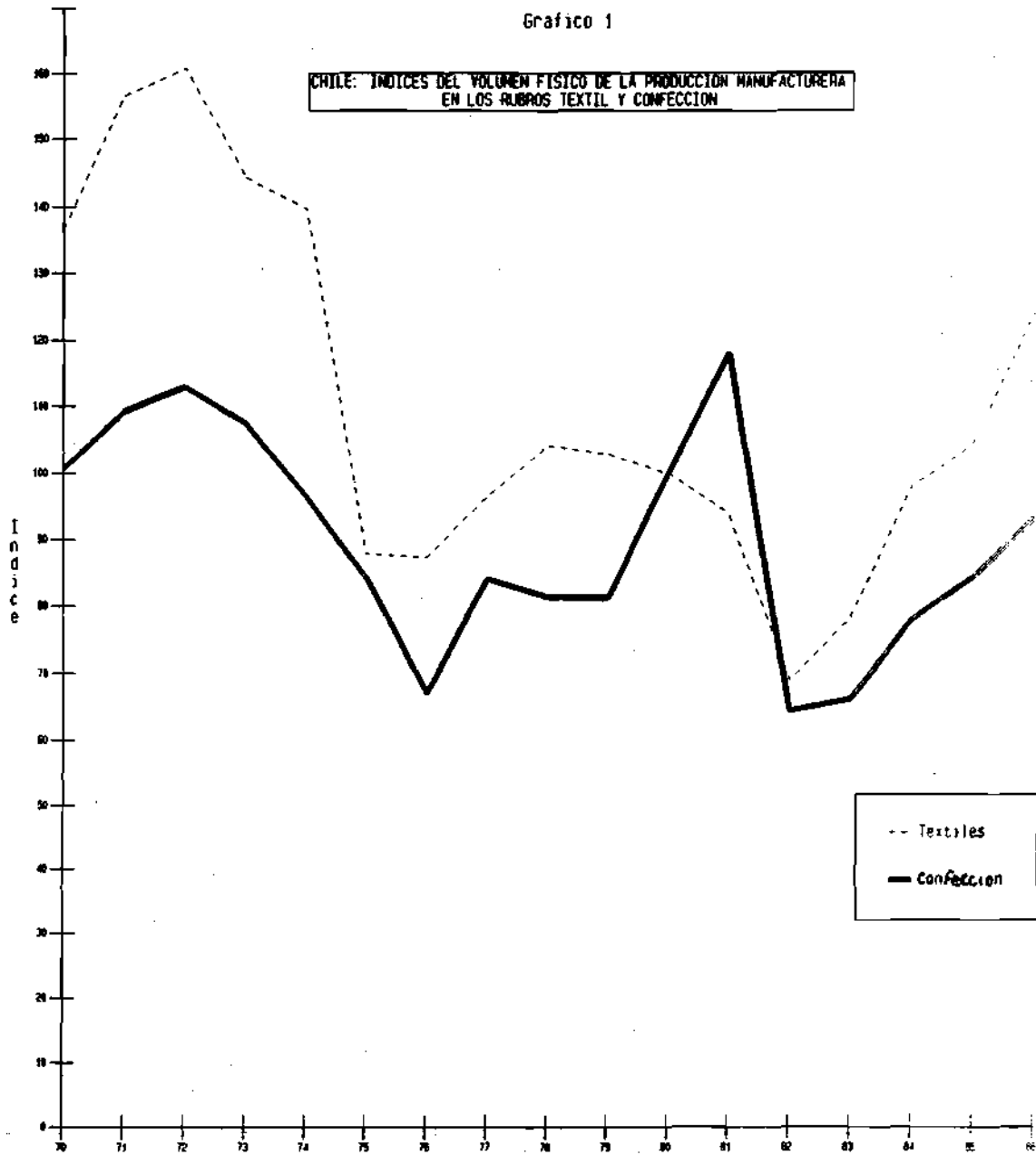
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^{*/}	1986 ^{*/}	1987
Textiles	103.0	100.0	94.0	69.0	78.3	98.0	104.6	124.2	
Confección	81.2	100.0	118.0	64.4	66.2	77.9	84.4	93.3	

Fuente: Indices del volumen físico de la producción manufacturera, CEPAL, LC/R. 483, junio 1986.

^{*/} Años 1985 y 1986: Boletín del Banco Central de Chile, noviembre 1987.

Notas: Textiles comprenden la agrupación 321 de la CUCI Rev. 2, y Confección la agrupación 322.

Grafico 1



Fuente: Vease Cuadro 1.

Cuadro 2
 CHILE: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES, 1970-1986
 (miles de dólares, exp. FOB, imp. CIF)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Exportaciones	127	195	5	9	283	1,426	3,600	3,805	4,003
Importaciones	18,161	22,688	20,456	22,685	21,140	14,015	20,227	63,337	101,940
Saldo	-18,034	-22,493	-20,451	-22,676	-20,857	-12,589	-16,627	-59,532	-97,937

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 ^{a/}
Exportaciones	5,904	7,531	4,693	1,465	995	1,837	3,104	8,917	22,466
Importaciones	173,987	225,578	404,170	217,187	117,527	155,983	105,985	133,504	
Saldo	-168,083	-218,047	-399,477	-215,722	-116,532	-154,146	-102,881	-124,587	

Fuente: Banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe, BADECEL.

Notas: ^{a/} Dato proveniente del Banco Central de Chile.

Cuadro 3
CHILE: PRINCIPALES^{1/} RUBROS DE EXPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES SEGUN DESTINOS, AÑO 1986
(Miles de dólares FOB)

CUCI Rev.1 Descripción	ALADI		EEUU		CEE		Resto del mundo		Total	
	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
84144 Prendas exteriores de punto	14	0.5	2,635	95.4	45	1.6	67	2.4	2,761	100.0
65171 Hilados de fibras artificiales descont.	519	35.6	111	7.6	704	48.3	125	8.6	1,459	100.0
84112 Ropa exterior de señoras y niñas	36	3.1	1,095	95.2	.	.	19	1.7	1,150	100.0
65352 Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	64	6.7	854	89.9	.	.	32	3.4	950	100.0
84114 Ropa interior de señoras y niñas	29	5.7	480	94.1	.	.	1	0.2	510	100.0
84111 Ropa exterior de caballeros y niños	50	14.7	168	49.4	14	4.1	108	31.8	340	100.0
84143 Ropa interior de punto	17	6.3	114	42.5	134	50.0	3	1.1	268	100.0
84113 Ropa interior de caballeros y niños	2	0.9	184	84.0	2	0.9	31	14.2	219	100.0
65151 Hilados de lino	105	48.4	.	.	50	23.0	62	28.6	217	100.0
65321 Tejidos de lana	9	4.4	150	73.9	44	21.7	.	.	203	100.0
65331 Tejidos de lino	.	.	1	0.6	.	.	176	99.4	177	100.0
65406 Bordados	65	100.0	65	100.0
6576 Alfombras	50	98.0	1	2.0	51	100.0
65229 Otros tejidos algodón blanqueados	35	77.8	8	17.8	.	.	2	4.4	45	100.0
6561 Sacos y talegas de textiles	39	100.0	39	100.0
65213 Tejidos de algodón sin blanquear	32	100.0	.	.	32	100.0
65543 Tejidos de fibras impregnados	29	100.0	29	100.0
65125 Hilados de lana y de pelos	24	100.0	24	100.0
65545 Tejidos cauchutados que no sean de punto	14	60.9	9	39.1	23	100.0
Total muestra	1,101	12.9	5,810	67.9	1,025	12.0	626	7.3	8,562	100.0
Total productos textiles	1,376	15.4	5,874	65.9	1,032	11.6	635	7.1	8,917	100.0
% muestra/sector	80.0%		98.9%		99.3%		98.6%		96.0%	

Fuente: Banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe, BADECEL.

Notas: 1/ Superiores a US\$20,000.

Cuadro 4
CHILE: PRINCIPALES^{1/} RUBROS DE IMPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES SEGUN ORIGENES, AÑO 1986
(Miles de dólares CIF)

CUCI Rev.1	Descripción	ALADI		EEUU		CEE		Resto del mundo		Total	
		valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
65229	Otros tejidos algodón blanqueados	13,016	75.3	2,206	12.8	1,007	5.8	1,058	6.1	17,288	100.0
65352	Tejidos de fibras sintéticas discontinuos	1,692	13.4	1,588	12.6	2,138	17.0	7,165	56.9	12,583	100.0
65351	Tejidos de fibras sintéticas continuas	46	0.6	1,766	24.5	1,362	18.9	4,034	56.0	7,208	100.0
65562	Redes y mallas	2,603	37.0	90	1.3	80	1.1	4,263	60.6	7,036	100.0
65361	Tejidos de fibras artificiales continuas	1,230	23.2	269	5.1	681	12.8	3,121	58.9	5,301	100.0
84113	Ropa interior de caballeros y niños	26	0.5	3	0.1	292	5.8	4,750	93.7	5,071	100.0
65545	Tejidos cauchutados que no sean de punto	445	9.2	2,340	48.2	1,693	34.9	374	7.7	4,852	100.0
65583	Otros tejidos para máquinas y fábricas	671	14.3	784	16.7	1,492	31.8	1,751	37.3	4,698	100.0
84111	Ropa exterior de caballeros y niños	186	4.1	85	1.9	606	13.2	3,711	80.9	4,588	100.0
65223	Tejidos aterciopelados sin blanquear	1,615	39.4	1,038	25.3	1,036	25.3	406	9.9	4,095	100.0
65541	Tejidos fibras aglutinadas	781	20.3	744	19.4	1,519	39.5	798	20.8	3,842	100.0
84144	Prendas exteriores de punto	770	22.2	44	1.3	1,777	51.1	884	25.4	3,475	100.0
6537	Tejidos de punto no elásticos	443	12.9	990	28.9	1,840	53.7	152	4.4	3,425	100.0
65691	Ropa de cama	1,837	53.8	314	9.2	809	23.7	453	13.3	3,413	100.0
84143	Ropa interior de punto	699	20.9	199	6.0	985	29.5	1,456	43.6	3,339	100.0
65543	Tejidos de fibras textiles impregnadas	370	13.0	405	14.2	1,264	44.4	811	28.5	2,850	100.0
84112	Ropa exterior de señoras y niñas	485	19.3	91	3.6	1,005	40.1	928	37.0	2,509	100.0
6576	Alfombras	443	18.1	44	1.8	1,906	78.1	48	2.0	2,441	100.0
6561	Sacos y talegas de textiles	1,503	67.2	23	1.0	60	2.7	650	29.1	2,236	100.0
65561	Cordajes, cables, etc.	271	12.4	405	18.5	184	8.4	1,331	60.7	2,191	100.0
65321	Tejidos de lana	1,136	53.4	21	1.0	888	41.8	81	3.8	2,126	100.0
84125	Sostenes, corsés, etc.	347	21.9	94	5.9	449	28.3	694	43.8	1,584	100.0
65213	Tejidos de algodón sin blanquear	1,225	82.1	37	2.5	41	2.7	189	12.7	1,492	100.0
65396	Tejidos aterciopelados o de oruga	361	34.1	167	15.8	529	50.0	1	0.1	1,058	100.0
65362	Tejidos de fibras artificiales discontinuos	195	19.3	67	6.6	616	60.9	133	13.2	1,011	100.0
Total muestra		32,396	29.5	13,814	12.6	24,259	22.1	39,243	35.8	109,712	100.0
Total productos textiles		38,570	28.9	18,673	14.0	30,887	23.1	45,374	34.0	133,504	100.0
% muestra/sector		84.0%		74.0%		78.5%		86.5%		82.2%	

Fuente: Banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe, BADECEL.

Notas: 1/ Superiores a US\$1,000,000.

Cuadro 5
CHILE: PRINCIPALES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES, Año 1986
(Miles de dólares, exp. FOB, imp. CIF)

Productos CUCI Rev.1	ALADI		EEUU		CEE		Resto del mundo		Total	
	exp.	imp.	exp.	imp.	exp.	imp.	exp.	imp.	exp.	imp.
65151 Hilados de lino	105	0	0	0	50	26	62	0	217	26
65171 Hilados fibras artif. discontinuas	519	210	111	350	704	81	125	63	1,459	704
65213 Tejidos algodón sin blanquear	0	1,225	0	37	32	41	0	189	32	1,492
65223 Tejidos aterciopelados s/blanquear	15	1,615	0	1,038	0	1,036	0	406	15	4,095
65229 Otros tejidos algodón blanqueados	35	13,016	8	2,206	0	1,007	2	1,059	45	17,288
65321 Tejidos de lana	9	1,136	150	21	44	888	0	81	203	2,126
65351 Tejidos fibras sint. continuas	2	46	0	1,766	0	1,362	0	4,034	2	7,208
65352 Tejidos fibras sint. discontinuas	64	1,692	854	1,588	0	2,138	32	7,165	950	12,583
65361 Tejidos fibras artif. continuas	0	1,230	0	269	0	681	0	3,121	0	5,301
65362 Tejidos fibras artif. discontinuas	1	195	0	67	0	616	0	133	1	1,011
6537 Tejidos de punto no elásticos	0	443	0	990	0	1,840	0	152	0	3,425
65396 Tejidos aterciopelados o de oruga	0	361	0	167	0	529	0	1	0	1,058
65541 Tejidos fibras aglutinados	0	781	0	744	0	1,519	0	798	0	3,842
65543 Textiles impregnados	29	370	0	405	0	1,264	0	811	29	2,850
65545 Tejidos cauchutados	14	445	9	2,340	0	1,693	0	374	23	4,852
65561 Cordajes, cables	0	271	0	405	0	184	0	1,331	0	2,191
65562 Redes y mallas	0	2,603	0	90	0	80	0	4,263	0	7,036
65583 Mat. textiles p/maquinaria	6	671	0	784	0	1,492	0	1,751	6	4,698
6561 Sacos y talagas de textiles	39	1,503	0	23	0	60	0	650	39	2,236
65691 Ropa de cama	7	1,837	1	314	0	809	0	453	8	3,413
6576 Alfombras	50	443	1	44	0	1,906	0	48	51	2,441
84111 Ropa exterior de caballeros	50	186	168	85	14	606	108	3,711	340	4,588
84112 Ropa exterior de señoras	36	485	1,095	91	0	1,005	19	928	1,150	2,509
84113 Ropa interior de caballeros	2	26	184	3	2	292	31	4,750	219	5,071
84114 Ropa interior de señoras	29	14	480	5	0	132	1	634	510	785
84125 Sostenes, corsés, etc.	0	347	0	94	0	449	0	694	0	1,584
84143 Ropa interior de punto	17	699	114	199	134	985	3	1,456	268	3,339
84144 Prendas exteriores de punto	14	770	2,635	44	45	1,777	67	884	2,761	3,475
Total muestra	1,043	32,620	5,810	14,169	1,025	24,498	450	39,940	8,328	111,227
Total productos textiles	1,376	38,570	5,874	18,673	1,032	30,887	635	45,374	8,917	133,504
% Muestra/sector	75.8%	84.6%	98.9	75.9%	99.3%	79.3%	70.9%	88.0%	93.4%	83.3%

Fuente: Banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe, BADECEL.

Cuadro 6
CHILE: PRINCIPALES^{1/} RUBROS DE IMPORTACION DE MATERIAS PRIMAS TEXTILES^{2/}, AÑO 1986
(Miles de dólares CIF)

CUCI Rev.1	Descripción	ALADI		EELU		CEE		Resto del mundo		Total	
		valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
2631	Algodón en rama	29,973	99.8	3	0.0	.	0.0	52	0.2	30,028	100.0
26622	Filamentos para fabricar discontinuos de fibras sintéticas	6,662	50.2	2,150	16.2	4,446	33.5	25	0.2	13,283	100.0
26621	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar ni peinar	3,040	24.1	6,756	53.6	2,642	21.0	161	1.3	12,599	100.0
26623	Fibras sintéticas discontinuas y desperdicios, cardadas o peinadas	3,953	62.6	3	0.0	2,315	36.7	45	0.7	6,316	100.0
26631	Fibras artificiales discontinuas sin cardar ni peinar	546	16.4	1,568	47.0	31	0.9	1,191	35.7	3,336	100.0
26701	Prendas de vestir usadas y otros desperdicios de telas importadas a granel	1	0.0	2,475	83.3	495	16.7	1	0.0	2,972	100.0
2627	Lana y pelos de animales, cardados y peinados (exp. las tapas de lana)	2,472	94.0	19	0.7	140	5.3	.	0.0	2,631	100.0
26632	Filamentos para fabricar discontinuos de fibras artificiales	1,238	53.2	1,089	46.8	.	0.0	.	0.0	2,327	100.0
26633	Fibras artificiales discontinuas y desperdicios, cardadas o peinadas	15	1.6	.	0.0	890	95.0	32	3.4	937	100.0
2664	Desperdicios de fibras sintéticas o artificiales, sin cardar ni peinar	38	7.0	233	42.7	275	50.4	.	0.0	546	100.0
2622	Lana de oveja y cordero, desgrasada, esté o no blanqueada o teñida	425	99.8	.	0.0	1	0.2	.	0.0	426	100.0
26702	Trapos nuevos o usados y cordajes en forma de desperdicios o artículos fuera de uso, etc.	.	0.0	340	92.4	11	3.0	17	4.6	368	100.0
2623	Pelos finos de animales, que no sean lanas, sin cardar ni peinar	.	0.0	.	0.0	126	78.8	34	21.3	160	100.0
2658	Fibras textiles vegetales, n.e.p. y desechos de esas fibras	151	100.0	.	0.0	.	0.0	.	0.0	151	100.0
Total muestra		48,514	63.8	14,636	19.2	11,372	14.9	1,558	2.0	76,080	100.0
Total materias primas		48,616		14,707		11,372		1,559		76,254	100.0
Muestra/sector		98.8%		99.5%		100.0%		99.9%		98.8%	

Fuente: Banco de datos de comercio exterior de América Latina y el Caribe, BADECEL.

Notas: 1/ Superiores a US\$100.000.

2/ Fibras textiles no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos.

