

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
GENERAL

LC/G.1695
5 de diciembre de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

**INFORME DEL SEMINARIO REGIONAL SOBRE LA
COMERCIALIZACION Y LA COMPETITIVIDAD DE
LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS**

(Santiago de Chile, 9 al 12 de setiembre de 1991)

Este seminario fue realizado en el marco de un proyecto que se llevó a cabo con el apoyo financiero del Gobierno de los Países Bajos.

91-10-1700

INDICE

	<i>Página</i>	<i>Párrafos</i>
A. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS	1	1-8
1. Lugar y fecha	1	1-4
2. Asistencia	2	5
3. Sesión de apertura	2	6-7
4. Temario	2	8
B. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	3	9-15
Anexo 1: PARTICIPANTES	7	
Anexo 2: PROGRAMA	11	

A. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS

1. Lugar y fecha

1. El seminario regional sobre la comercialización y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas se efectuó en la sede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Santiago de Chile, del 9 al 12 de setiembre de 1991. El objetivo del seminario era examinar los resultados del proyecto "Cooperación técnica entre países de América Latina relativa al transporte, la distribución, la comercialización y la competitividad de sus exportaciones". que fue ejecutado por la División de Transporte y Comunicaciones con el generoso apoyo financiero del Gobierno de los Países Bajos.

2. El proyecto sobre Cooperación técnica entre países de América Latina relativa al transporte, la distribución, la comercialización y la competitividad de sus exportaciones ha procurado dilucidar cómo funciona el proceso que permite superar la brecha que existe entre el productor y el consumidor, con el fin de ayudar a los exportadores —y a los organismos interesados en promover las exportaciones— a mejorar la competitividad de los productos latinoamericanos en los mercados de los países industrializados. Este proceso es complejo, ya que incluye además de la cadena de distribución física misma, elementos afines tales como las negociaciones comerciales, los flujos de información y las exigencias gubernamentales. Durante la ejecución del proyecto se efectuaron seis estudios de casos relacionados con las exportaciones latinoamericanas, mediante los cuales se llegó a visualizar un modelo que capta las interrelaciones entre los distintos actores en el proceso y las actividades que realizan para superar esa brecha.

3. La información empírica reunida en esos estudios confirmó, en muchos casos, algunas ideas sobre las cuales se había estado reflexionando — en particular, la importancia de mejorar la eficiencia de la cadena de distribución física. Aportó también ciertas conclusiones inesperadas. Como resultado del análisis del esa información, surgieron ocho ideas centrales que ayudan a entender por qué algunas exportaciones son altamente competitivas mientras que otras pierden terreno ante la competencia, a saber:

- a) el dinamismo del proceso de exportación y la necesidad de tener flexibilidad para poder reaccionar a los continuos cambios;
- b) la importancia de la innovación tecnológica e institucional en el transporte y servicios anexos;
- c) las oportunidades que existen para cambiar las ofertas de transporte y servicios conexos en lugar de tener que adaptarse a ellas;
- d) el papel preponderante que juega la calidad del producto exportado en los mercados extranjeros;
- e) la importancia del manejo del riesgo;
- f) la necesidad de crear y mantener la competencia en todas las etapas del proceso de exportación;

- g) la contribución de los intermediarios en la comercialización y distribución física al éxito de las exportaciones, y la compleja relación entre su papel y la integración vertical;
- h) las estrechas interrelaciones que existen entre la producción, la comercialización y la distribución física, incluido el transporte.

4. Sobre la base de un examen detenido de las lecciones que podrían aprenderse de los estudios de casos, se ideó un esquema metodológico —es decir, un modelo— que ayuda a sistematizar la investigación sobre el alcance y las formas de esas interrelaciones, a fin de mejorar la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe.

2. Asistencia

5. Participaron en el seminario 24 expertos provenientes de varios países de la región, así como de diversos organismos internacionales, quienes actuaron a título exclusivamente personal. La nómina de esos expertos está consignada en el anexo 1.

3. Sesión de apertura

6. El seminario fue inaugurado por el señor Carlos Massad, Secretario Ejecutivo Adjunto de la CEPAL, quien dio la bienvenida a los participantes en nombre del Secretario Ejecutivo. Destacó en su intervención la importancia que tienen los esquemas analíticos formales, que pueden ayudar a visualizar con mayor claridad el concepto de la competitividad sistémica. Este concepto forma el eje central de la transformación productiva con equidad que persigue la región en sus esfuerzos para asentar las bases de su desarrollo económico y social. Es imprescindible que se entienda cabalmente el concepto si se pretende lograr una inserción exitosa en las condiciones más abiertas y competitivas que imperarán en el mundo en este último decenio del siglo.

7. A continuación hizo uso de la palabra el señor Robert T. Brown, Director de la División de Transporte y Comunicaciones. Después de reiterar la bienvenida a los participantes, explicó que el objetivo del seminario era examinar detenidamente las ideas contenidas, con el fin de extraer las conclusiones y recomendaciones más pertinentes para el futuro de la reestructuración económica que se está experimentando en América Latina y el Caribe. Observó que el exportador que quiere asegurar sus posibilidades de competir efectivamente en los mercados externos ya no puede limitar sus actividades comerciales a la mera colocación de sus productos a disposición de los compradores. Raras veces goza de un monopolio en sus mercados, por lo que debe luchar constantemente para mejorar su posición frente a sus rivales. En la medida en que puedan sistematizarse estos esfuerzos, se aumentará la competitividad. Puso término a su intervención sugiriendo que el modelo planteado en el seminario constituiría una herramienta básica para sistematizar el análisis de esa competitividad en todos sus aspectos.

4. Temario

8. El temario de la reunión fue el siguiente (véase el anexo 2, que contiene el programa detallado):
1. La brecha entre el productor latinoamericano y el consumidor en un país industrializado
 2. El modelo de canales de comercialización en el análisis de la competitividad
 3. Los intermediarios en los canales de comercialización
 4. Los canales de comercialización y los corredores de comercio internacional: La perspectiva de los exportadores e importadores

5. Superación de las ineficiencias en los canales y corredores
- 6 Modelos y realidad: La competitividad de las exportaciones latinoamericanas.

B. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9. A la luz de las presentaciones y los debates que se suscitaron en el curso del seminario, los participantes coincidieron en que la reunión fue de gran utilidad y será un valioso punto de referencia para profundizar y ampliar los conceptos vertidos en el temario. Se reconoció que el modelo de la CEPAL —que interrelacionaba la producción, la venta y la distribución física, incluido el transporte— constituía una herramienta útil para sistematizar el análisis de todos los aspectos relacionados con el comercio internacional. Se reconoció asimismo el importante aporte que realiza el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (CCI) mediante la difusión de información y la capacitación y apoyo directo a los exportadores en materia de distribución física internacional, en particular a través del proyecto regional sobre Gestión de la Distribución Física Internacional.

Se recomendó que la CEPAL difundiera el modelo ampliamente entre los exportadores; las asociaciones de exportadores, de usuarios del transporte internacional y de fomento de la producción; los organismos oficiales relacionados con el sector exportador; y las universidades. Asimismo, se recomendó que el CCI continuara efectuando sus valiosos aportes en la materia. Sin embargo, se detectaron ciertas inconsistencias entre la terminología empleada por estos dos organismos, por lo que se les sugirió armonizarla con el fin de evitar las confusiones a que ello podría dar lugar.

10. Se expresó que la intermediación de expertos que prestan servicios especializados en los canales de comercialización, se justificaba no sólo por razones económicas —esto es, para salvar vacíos o brechas entre la producción y el consumo final— sino también porque ayudaban a superar las diferencias que pudieran existir entre los fabricantes o productores y los consumidores finales. A pesar del papel importante que desempeñaban, sus actuaciones no siempre estaban debidamente consideradas en el régimen legal vigente. El fomento del comercio exterior debería sustentarse en reglas de juego claras, confiables y estables para orientar las intervenciones de las empresas asociadas con el sector, permitiendo que las fuerzas de la libre competencia determinaran su entrada y salida del mercado en condiciones de igualdad. No obstante, el marco jurídico nacional debería reconocer que la competitividad no se contrapone a una eventual cooperación entre ellas para lograr mayores niveles de eficiencia, como por ejemplo economías de escala.

Se recomendó que los gobiernos establecieran un régimen legal que asegurara las condiciones necesarias para una competencia efectiva entre los intermediarios especializados en el comercio internacional, en condiciones de igualdad.

11. Se señaló que muchos de los países latinoamericanos estaban eliminando la reglamentación aplicada a los servicios de transporte en los corredores de comercio internacional, y varias de las experiencias hasta la fecha han demostrado cuan beneficiosas eran esas medidas. Sin embargo, como la desreglamentación muchas veces afectaba sólo a una parte de la cadena de distribución física, la mayor eficiencia lograda en uno de sus eslabones podía perderse en otros.

Se recomendó que los gobiernos adoptaran una visión sistémica de todo el corredor de comercio internacional cuando aplicaran medidas de desreglamentación. Asimismo, en los casos en que el mercado no funcionara adecuadamente como mecanismo regulador de los precios, debido a

situaciones que pueden considerarse técnicamente como monopolios naturales, se recomendó a los gobiernos que establecieran mecanismos seguros, objetivos y transparentes de fijación de tarifas parecidas a las que surgirían de la libre competencia.

12. Se sabe que los puertos constituyen un eslabón crítico en la cadena de distribución física, por lo que muchos gobiernos están haciendo grandes esfuerzos para reestructurar los marcos institucionales que los rigen con el objeto de que no sean un escollo al comercio internacional.

Se recomendó a los gobiernos que desearan reestructurar el marco institucional de sus puertos, que crearan un ambiente favorable a la competencia —tanto dentro de ellos como entre ellos— que asegurara que los grupos prestatarios y usuarios de servicios portuarios utilizaran los mecanismos del mercado, a fin de maximizar los beneficios que pudiera brindar esa reestructuración.

13. En los corredores de servicios de transporte utilizados por los países industrializados en su comercio recíproco, los exportadores e importadores tienen acceso en todo momento a información sobre la ubicación y situación de su carga. En forma creciente, los datos comerciales que intercambian los exportadores e importadores, así como los que ellos intercambian con los servicios de transporte y las autoridades gubernamentales, se transmiten por medios electrónicos y no en forma de documentos físicos. Para que las exportaciones de la región sean competitivas, es necesario que las técnicas de intercambio electrónico de datos (IED) se incorporen en los corredores de comercio internacional que unen a los países latinoamericanos con sus mercados principales.

Se recomendó que los gobiernos, organizaciones de gobierno y demás participantes en los procesos de comercio internacional, promovieran el uso de esas técnicas de IED, y que emplearan para la transmisión de los mensajes las normas de las Naciones Unidas sobre el *Intercambio electrónico de datos para administración, comercio y transporte* (UN/EDIFACT) que figuran en el *Directorio de elementos de datos comerciales* (UNTDED) y el *Directorio para el intercambio de datos comerciales* (UNTDID), ambos del Programa Especial sobre Facilitación del Comercio de la Comisión Económica para Europa y la UNCTAD. Asimismo, se recomendó que los gobiernos facilitaran la transmisión de esa información a través de sus fronteras.

14. La experiencia ha demostrado los beneficios derivados de la estrecha colaboración entre empresas latinoamericanas y empresas extrarregionales que proveen servicios en corredores de comercio internacional. Esa colaboración puede ser especialmente eficaz en la transferencia de nuevas ideas institucionales y tecnológicas que ayuden a homogeneizar los mercados internos de los países latinoamericanos con sus mercados de exportación. Sin embargo, sólo se puede lograr la asimilación efectiva de esas ideas a través de programas de capacitación formal.

Se recomendó que las empresas vinculadas al comercio internacional tomaran medidas para capacitar a su personal en forma permanente. A estos efectos, se recomendó a los gobiernos que crearan mecanismos específicos que incentivaran a los empresarios a instituir programas de capacitación.

15. Se dijo que la integración económica de los países que conforman el Cono Sur y el Grupo Andino se veía entrabada por la falta de un marco jurídico común aplicable al comercio exterior y el transporte entre estas dos agrupaciones, donde actualmente se detectaban ciertas discrepancias significativas. Al mismo tiempo, muchos exportadores estimaban que en los pocos canales de comercialización existentes de la región encontraban obstáculos considerables en comparación con los canales hacia los mercados

tradicionales en Europa, Japón y Norteamérica. Esta combinación de circunstancias tendía a minimizar las oportunidades reales para aumentar intercambios con mercados en los propios países de América Latina y el Caribe.

Se recomendó que los gobiernos de los países del Cono Sur y del Grupo Andino, con el apoyo de los organismos de integración pertinentes, armonizaran y agilizaran sus respectivos regímenes legales, que construyeran las obras de infraestructura cuya falta perjudicaba el transporte internacional, con el objeto de tener corredores internacionales compatibles entre los países de la región, y facilitar su plena integración. También se recomendó que las asociaciones de exportadores, organizaciones internacionales y otros organismos interesados en el fomento de las exportaciones, promovieran una mayor difusión de la información sobre las posibilidades de efectuar buenos negocios con los países vecinos.

Anexo 1**PARTICIPANTES**

Juan Pablo Antún
Coordinador de Ingeniería de Sistemas
Instituto de Ingeniería
Universidad Nacional Autónoma de México
México D.F., México

Hernando Arciniegas
Coordinador
Proyecto Regional sobre Gestión de la Distribución Física Internacional
Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT
Bogotá, Colombia

Tulio Arvelo-Durán
Profesor
Universidade Federal do Rio de Janeiro
Rio de Janeiro, Brasil

Raúl Baeza Aspee
Rector
Universidad del Mar
Viña del Mar, Chile

Carlos Canales Jerf
Experto Internacional
Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC)
Lima, Perú

Héctor Luis Castello
Consultor de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires
Buenos Aires, Argentina

Daniel Cerda
Subgerente de Compras
Abastecimientos de la Compañía de Acero del Pacífico (CAP) S.A.
Santiago, Chile

Oscar de Buen
Coordinador de Integración del Transporte
Instituto Mexicano del Transporte
Querétaro, México

María Soledad Díaz Vio
Gerente General
Asociación Chilena de Agencias de Carga Aérea y Marítima
Santiago, Chile

Malise Dick
Economista de Transportes y Asesor en Ferrocarriles
Departamento Técnico, Oficina Regional para América Latina y el Caribe
Banco Mundial
Washington, D.C.

Luis Antonio Escobar
Profesor-Investigador
Departamento de Ingeniería Industrial
Universidad de Chile
Santiago, Chile

Carlos Gil del Canto
Director
Asociación Chilena de Agencias de Carga Aérea y Marítima
Santiago, Chile

Jorge Hernández
Consultor
Oficina de la CEPAL en Montevideo
Montevideo, Uruguay

Gonzalo Hevia
Gerente General
Manufacturas de Calzados Jarman, S.A.
Santiago, Chile

Enio Erni Klein
Superintendente
Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins
Rio Grande do Sul, Brasil

Bernardo Kosacoff
Coordinador Area Desarrollo
Oficina de la CEPAL en Buenos Aires
Buenos Aires, Argentina

Adriana Talía Muñoz Latorre
Sectoralista Metalmecánico - Operacional
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, PROCHILE
Santiago, Chile

Sergio Núñez Ramírez
Vicepresidente
Asociación Nacional de Armadores
Valparaíso, Chile

Gustavo Ramdohr
Past Presidente
Asociación de Exportadores de Manufacturas A.G. (ASEXMA)
Santiago, Chile

Ricardo Ramos
Ingenieros y Economistas Consultores (INECON)
Santiago, Chile

Gonzalo Rodríguez
Jefe de Propuestas y Proyectos
Departamento de Política Comercial
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
Montevideo, Uruguay

Miguel Rosenberg
Director Ejecutivo
Industrias Rosen
Santiago, Chile

Glen Trebilcock
Gerente General
Abastecimientos de la Compañía de Acero del Pacífico (CAP) S.A.
Santiago, Chile

María Angélica Uribe Jackson
Asociación Nacional de Armadores
Valparaíso, Chile

CEPAL

Héctor Assael
Director
División de Comercio Internacional y Desarrollo

Rudolf Buitelaar
División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

Giovanni Di Girolamo
División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO

Fernando Fajnzylber
Director
División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

Mikio Kuwayama
División de Comercio Internacional y Desarrollo

Emiliano Ortega
Director
División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO

**Secretaría técnica:
División de Transporte y Comunicaciones**

Robert T. Brown
Director

Larry Burkhalter

Gustavo Contreras

Robert D. Gould

Sidney Rezende

José María Rubiato

Anexo 2

PROGRAMA

Lunes, 9 de setiembre de 1991

TEMA 1: La brecha entre el productor latinoamericano y el consumidor en un país industrializado

- a) El desafío que enfrenta el exportador latinoamericano — Robert T. Brown
- b) La transformación de ventajas comparativas en ventajas competitivas — Gustavo Contreras

TEMA 2: El modelo de canales de comercialización en el análisis de la competitividad

- a) Presentación del modelo — Gustavo Contreras
- b) Comentario sobre el modelo — Héctor Assael y Mikio Kuwayama
- c) La complementariedad de los enfoques macro y micro — Fernando Fajnzylber y Rudolf Buitelaar
- d) La aplicación de modelos de canales de comercialización: Las exportaciones de hortalizas congeladas de México a los Estados Unidos — Juan Pablo Antún

Martes, 10 de setiembre

TEMA 3: Los intermediarios en los canales de comercialización

- a) ¿Por qué existen los intermediarios? — Gustavo Contreras
- b) El papel del agente independiente en las exportaciones de calzado femenino de moda desde Brasil — Enio Klein
- c) El papel del agente transitario en el transporte — Carlos Gil del Canto
- d) El papel de la empresa de comercio internacional (*trading company*) — Glen Trebilcock

TEMA 4: Los canales de comercialización y los corredores de comercio internacional: La perspectiva de los exportadores e importadores

- a) Los resultados de las encuestas realizadas con exportadores e importadores en Argentina, Costa Rica, Chile y México — Malise Dick, Oscar de Buen y José María Rubiato
- b) El proyecto regional "Gestión de la distribución física internacional en la promoción y el desarrollo del comercio exterior latinoamericano" del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT — Hernando Arciniegas

Miércoles, 11 de setiembre

TEMA 5: Superación de las ineficiencias en los canales y corredores

- a) ¿Qué son corredores y canales eficientes? — Robert T. Brown
- b) La competencia en el transporte marítimo — Sergio Núñez
- c) La competencia en los puertos — Ricardo Ramos y Larry Burkhalter
- d) Los contenedores y el transporte multimodal — María Angélica Uribe
- e) Estrategias para fomentar la acción conjunta de los actores en los canales y corredores:
 - i) el ejemplo de CUTMA en Colombia — Hernando Arciniegas
 - ii) la acción de los gremios sectoriales en Chile — Raúl Baeza
- f) Organización para exportar: La experiencia de una asociación de productores — Gustavo Ramdohr y Gonzalo Hevia
- g) Organización para exportar: La experiencia de un productor — Miguel Rosenberg

Jueves, 12 de setiembre

TEMA 6: Modelos y realidad: La competitividad de las exportaciones latinoamericanas

- a) Las interrelaciones entre los canales y los corredores: Las lecciones de los estudios de caso — Intervenciones de sus autores
- b) La utilidad de los modelos — Debate abierto
- c) Recomendaciones para mejorar la competitividad de las exportaciones latinoamericanas