

Discurso de

don José Antonio Guzmán Matta

Presidente de la Confederación de la Producción y del Comercio en la inauguración de la Segunda Convención de la Corporación de Ejecutivos de Abastecimientos y Contratos (CORPAC)

Santiago, 13 de julio de 1992

Estimados amigos:

Aprecio y agradezco la deferencia y la oportunidad de dirigirles nuevamente algunas palabras en la inauguración de esta segunda Convención Anual de la Corporación de Ejecutivos de Abastecimientos y Contratos (CORPAC).

La realización de esta nueva convención confirma la fortaleza de esta Corporación y constituye, a la vez, una ratificación del interés y el profesionalismo con que los empresarios y ejecutivos chilenos están dispuestos a enfrentar el desafío de la competitividad, tanto en los mercados locales como en los externos.

La transición de tantos países desde un modelo de economía cerrada y centralizada a uno más abierto y competitivo, está generando, y va a provocar aún más en el futuro, interesantes oportunidades para nuestras empresas, pero también está incorporando un número creciente de competidores que presionan ya sobre los mismos mercados del exterior que tanto nos ha costado penetrar y sobre el mercado interno de nuestro propio país.

Sólo con la acción decidida y confiada en nuestra propia capacidad empresarial, llevada a cabo con el respaldo de las autoridades y de todos los sectores de la vida nacional, será posible enfrentar este desafío, igual como se hizo en el pasado.

Algunos ven la competitividad sólo como un fenómeno macroeconómico, dependiente del tipo de cambio o de las tasas de interés o de los déficit fiscales, pero hay numerosos ejemplos que contradicen esta afirmación. Países con monedas muy fuertes o con altas tasas de interés siguen siendo muy competitivos.

Otros señalan que la competitividad depende de la ocupación de mano de obra barata y abundante, pero esto también queda desmentido por empresas que logran mantenerse en el mercado, a pesar de las altas remuneraciones existentes en sus países.

No faltan quienes atribuyen la competitividad a la disponibilidad de recursos naturales abundantes, lo cual no explicaría el alto dinamismo que muestran países que no cuentan con recursos naturales, como Alemania, Japón, Suiza, etc.

Ni siquiera la influencia de la política gubernamental, a través de protecciones, subsidios o promoción de exportaciones, ha podido mostrarse como relevante para aumentar la competitividad, logrando la mayoría de las veces el resultado opuesto.

Ninguna de estas explicaciones justifica plenamente la competitividad, aunque algunas de ellas tienen una parte de verdad.

Como señala Michael Porter, la capacidad de conseguir un nivel de vida elevado y creciente, depende esencialmente de la productividad con que se emplean los recursos de capital y trabajo. El único concepto significativo de la competitividad es la productividad nacional, que envuelve a todos los factores mencionados anteriormente.

La pregunta que cabe hacerse entonces, es cuáles son y cómo responder a las demandas relevantes que inciden en la productividad de una empresa.

Quisiera detenerme brevemente hoy en uno de ellos, que tiene, a mi juicio, directa relación con las actividades que realizan los ejecutivos de abastecimientos y contratos.

Se trata de la calidad.

El concepto de calidad total, tan en boga hoy en día, supone una estrategia empresarial que requiere madurez, perseverancia y talento. Una visión de largo plazo permite visualizar los importantes beneficios que ofrece la obtención de altos niveles de calidad, no sólo por la natural ventaja competitiva que otorga la diferenciación cualitativa de nuestros productos y servicios, sino por la particular cultura de trabajo que se genera en una organización que se exige a sí misma cada vez más.

Para lograr este resultado, es necesario que la empresa introduzca calidad en cada una de las etapas del proceso de producción, desde la adquisición de materias primas e insumos, hasta el proceso de comercialización del producto o servicio final.

Cuando se adquieren insumos o servicios de mala calidad, el trabajo que se agrega en la empresa principal aumenta los costos, a menos que se transfieran al cliente final los defectos, lo que no es posible en una economía sometida a una competencia permanente. Viceversa, la buena calidad de los productos intermedios genera una importante economía de costos e, incluso, permite obtener precios superiores, aumentando así la productividad.

De aquí nace, a mi entender, una clara responsabilidad para los ejecutivos aquí presentes, puesto que la calidad de los productos de la propia empresa se origina en otras empresas que son anteriores o complementarias.

La mayor parte de la fuerza de trabajo del país está ocupada en pequeñas y medianas empresas. Una parte importante de estas empresas son proveedoras o contratistas de empresas mayores.

Estas últimas tienen la opción de producir una integración vertical de todos sus procesos y evitar, en lo posible, adquirir bienes con alguna elaboración anterior o de subcontratar, pero esta opción ha probado ser antieconómica hasta ahora.

La política de desagregar los procesos, sin embargo, encierra el riesgo de entenderse con empresarios poco confiables en cuanto a la calidad y oportunidad de cumplimiento.

De ahí entonces que creo importante que ustedes asuman un rol promotor y formativo de la calidad en sus proveedores y contratistas, lo que se transformará en una inversión muy lucrativa, no sólo para la empresa que se empeña en ello, sino para todo el país.

En una acción gremial coordinada, ustedes pueden convertirse en agentes muy efectivos para lograr progresos en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, que siempre será la mayor fuente de ocupación laboral en Chile.

Por analogía con lo anterior, deseo mencionar el tema del desarrollo armónico del país.

He sostenido en múltiples ocasiones que la regionalización es, tal vez, una de las expresiones más importantes de la descentralización del poder, requisito esencial para el ejercicio de una libertad efectiva y para el funcionamiento de una economía libre.

La inversión privada, en un sistema de mercado como el que nos rige, es definitivamente más relevante para la creación de empleos productivos y la elevación del nivel de vida en las regiones, con el consiguiente efecto positivo sobre el conjunto.

He señalado también que la regionalización no se impone por decretos o por leyes, sino más bien, que debe nacer de la propia capacidad empresarial en las regiones, de la iniciativa creadora de sus habitantes y de la eficiente gestión administrativa de sus autoridades.

De ahí que los principales esfuerzos para el éxito del proceso deban centrarse en apoyar una gestión más eficiente de los empresarios regionales y en multiplicar la tarea de capacitación y educación técnica a nivel regional.

Comprenderán fácilmente que la acción de promoción y orientación de las empresas proveedoras y contratistas, que ustedes pueden realizar a nivel regional, se constituye en un decisivo aporte al crecimiento armónico del país.

Invito, pues, a CORPAC a asumir esta misión de interés nacional, buscando los medios y los procedimientos para avanzar en una firme desconcentración empresarial, tanto en el orden funcional como geográfico.

Hacia el término de mi intervención en la Convención del año pasado, destacué la importancia de respetar los principios éticos en las relaciones con proveedores y contratistas, como una forma de estimular la superación en la calidad de sus insumos y en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.

Hoy deseo aprovechar esta ocasión para destacar la extraordinaria importancia que se le asigna en el exterior a las prácticas que rigen los negocios en Chile. Estamos frente a un activo de singular trascendencia, no exento de riesgos ante el proceso de integración u otros procesos internos, que debemos preservar a toda costa, por cuanto su debilitamiento socavaría indefectiblemente el modelo económico, que basa su efectividad en una competencia real entre los agentes económicos.

Tal vez debamos promover, como ocurre en las más importantes empresas del mundo, la elaboración de códigos de ética en las empresas que aún no lo tienen, como una forma de inspirar una conducta moral coherente para todas las personas que laboran al interior de ellas y en sus relaciones con el entorno humano y natural externo.

Señores:

Agradezco una vez más vuestra invitación y quedo, como en el pasado, a su disposición, pero especialmente atento para recoger las inquietudes y experiencias que surgen de una base empresarial tan importante como es la de ustedes.

Muchas gracias.