

ARCHIVO

Valparaíso, 22 de agosto de 1992.

Señor
Carlos Bascañán Edwards
Jefe Gabinete Presidencial

(En ausencia suya, al señor
Marcelo Trivelli Oyarzún,
Asesor Presidencial)

Santiago.

Estimado señor,

REPUBLICA DE CHILE					
PRESIDENCIA					
REGISTRO Y ARCHIVO					
NE 92/1925			ref: 92/17605		
A: 26 AGO 92					
P.A.A.	<input type="checkbox"/>	R.C.A.	<input type="checkbox"/>	F.W.M.	<input type="checkbox"/>
C.B.E.	<input type="checkbox"/>	MLP.	<input type="checkbox"/>	P.V.S.	<input type="checkbox"/>
M.T.O.	<input type="checkbox"/>	EDEC	<input type="checkbox"/>	J.R.A.	<input type="checkbox"/>
M.Z.C.	<input type="checkbox"/>				

Me es muy grato acusar recibo de su atenta del 17 del presente, referida a mi proyecto de Catálogo de Exportaciones.

Y agradezco, sobre todo, que ella haya sido enviada por encargo de don Patricio, hecho que me reconforta al constatar que hay un muy buen árbitro pendiente del curso que sigue el proceso de mi iniciativa, sin que este franco reconocimiento signifique en modo alguno que pretenda influir en la decisión final, sino simplemente por conocer la calidad del juez.

Ahora, con el objeto de seguir aportando antecedentes para mi carpeta, me permito acompañar copia de la Nota 6646 del 7-VIII-92 que me remitiera ProChile y de mi respuesta a ella, con fecha 20 del presente.

Por el tenor de la Nota de ProChile queda claro que, definitivamente, ellos no se interesan por mi proyecto, dando las razones del caso.

En estas circunstancias, sólo me queda esperar, para la ocasión que él estime conveniente, la evaluación que don Patricio pueda efectuar acerca del caso.

Agradeciendo nuevamente su amabilidad, lo saluda cordialmente, s. s.,

Antonio Salamanca Queheille

Antonio Salamanca Queheille
Casilla 1855 - Valparaíso

incl. Copia carta de ProChile (7-VIII-92)
id. mi respuesta a ProChile (20-VIII-92)



Santiago, 07 de Agosto de 1992

COPIA

6646

Señor
Antonio Salamanca
Casilla N° 1855
Valparaíso
Presente

Estimado Sr. Salamanca :

En relación a su carta de fecha 30 de Julio recién pasado, deseo reiterar que, por el momento esta Institución cuenta con suficiente material de promoción para respaldar su cometido.


En este sentido, remito a Ud., algunos catálogos, que se elaboran en conjunto con el sector privado en forma habitual, de acuerdo a lo que usan los países más desarrollados, y que son permanentemente evaluados por los usuarios finales, con comentarios muy positivos.

Por lo anteriormente expuesto, junto con agradecer su interés en promover al sector exportador, le informo que declinamos su proposición acerca del catálogo.

Saluda atentamente a Ud.,


JAIME LAVADOS GERMAIN
DIRECTOR

DIRECCION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES


CMU/mtc.

Valparaíso, 20 de agosto de 1992.

Señor
Jaime Lavados Germain
Director de ProChile
Alameda B.O'Higgins 1315 (2º p.)
Santiago.

COPIA

Estimado señor,

Contesto su amable Nota Nº 6846 del día 7 del presente, agradeciendo el material publicitario que tuvo la gentileza de remitirme.

Admitiendo que esta será la última oportunidad en que requiera su atención, me permito extenderme en algunas reflexiones finales sobre el asunto del Catálogo de Exportaciones propuesto por mí.

Primeramente, deseo expresarle que he llegado al convencimiento de que en el fondo nuestra discrepancia sería de orden conceptual respecto a la denominación y requisitos de cierto material gráfico.

Por ejemplo, del material recibido anexo a su atenta del día 7, al que Uds. llaman "catálogos", mi clasificación de dichas piezas sería la siguiente :

"CHILE-anchoas"	(Pequeño folleto desplegable)
"Salmón"	(Carpeta en offset conteniendo 6 hojas volantes descriptivas)
"Chilean Machinery"	(Folleto tríptico desplegable)
"Chilean Agricultural Equipment"	(Carpeta en offset con 9 hojas volantes descriptivas impresas por ambas caras)
"CHILE an Exporting Country"	(Carpeta con 39 láminas en offset de diversos productos y objetos)

Entre parentésis, creo que cabría señalar que las direcciones impresas al reverso de las láminas corresponden a sólo una parte de los exportadores del sector. Es decir, se trataría de una información parcial.

Resumiendo, contrariamente a la denominación dada por Uds, mi opinión es que ninguno de ellos reuniría las condiciones de catálogo.

En mi caso, cuando indico el nombre de Catálogo (de Exportaciones) quiero referirme a una publi-

//..

cación anual, actualizable, que contenga una memoria integral de bienes y servicios para la exportación y clasificados en un orden determinado y, por lo demás, muchísimo más vasta que un simple folleto.

Mi proyecto no es fruto de una quimera ni de entusiastas especulaciones sino que se basa en conocimientos adquiridos en la enseñanza comercial y en el ejercicio de la Venta por más de medio siglo, en distintas especialidades, inclusive la publicidad.

No creo que sea perfecto, pero sí puedo afirmar con honestidad que estimo que contiene elementos novedosos que, bien coordinados, pueden cooperar también al éxito en la promoción de exportaciones, que es la finalidad importante.

Indiscutiblemente, cualquier fabricante tiene el derecho de mandar confeccionar su propio material gráfico para difundir las bondades de sus productos, como también amplia libertad la distribución de tales folletos.

Pero distinto sería el caso si dicho material se quisiese insertar en algún medio del área estatal con la intención de que le sirviese de conductor para alcanzar los mercados externos.

Me parece que en tal circunstancia el interesado tendría que sujetarse a las normas establecidas por el medio estatal al cual recurriese.

Imagino que serán muchos los exportadores que estarán al aguaito de poder catapultar su producción a los mercados externos aprovechando algún medio que cuente con apoyo estatal, el que les procuraría un status privilegiado.

Por tal motivo, en la exposición de mi proyecto se pone énfasis en que al pie de las indicaciones que se den de cada artículo o producto debería mencionar explícitamente, junto a los datos de nombre y direcciones completos del productor o fabricante, el nombre o sigla de la asociación gremial a que está afiliado y la empresa o institución que certifica su calidad; y de no existir las dos últimas entidades, dejar constancia expresa de ello, como una advertencia importante, en prevención de casuales peligros para el importador foráneo.

Respecto al material promocional empleado por Uds, en su nota ya aludida se acota, además, que dichos instrumentos publicitarios se elaboran de acuerdo a lo que usan los países más desarrollados.

Sobre el particular, me atrevo a agregar que ello no sería óbice para intentar ensayar ideas originales y propias, ya que nuestro comercio tiene bastante antigüedad, está bien organizado y cuenta con personas excelentemente capacitadas, por lo que a mi juicio, no se necesitaría copiar modelos foráneos ni fórmulas exóticas.

Actualmente somos un país en vías de desarrollo, en lo económico, pero muy apreciados por lo intelectualmente avanzado de nuestra gente.

Ahora, volviendo a lo de mi propuesta, estimo que por tratarse de algo inédito en nuestro medio, no se habría llegado a comprender la variedad de funciones que cumpliría un Catálogo Global y sus ventajas inherentes.

En particular, por su mayor volumen de información especializada, por su diversidad temática, por el amplio despliegue de ofertas donde escoger, por la confiabilidad que inspiraría las recomendaciones y pautas para un mayor éxito en los contactos, etc., que en lo sustantivo serían los puntos de mayor interés para el consultante.

Otra ventaja bastante importante sería que el catálogo propuesto se encuentra dentro del grupo de publicaciones que pueden ser financiadas totalmente por el sector privado, no constituyendo por tanto carga para el erario nacional.

También podría beneficiar indirectamente a otras publicaciones del área estatal, por las referencias que de ellas haría continuamente.

Una última explicación sintetizada se refiere a que lo que propongo es una obra de mayor cobertura y superior categoría editorial, multifuncional y no un folleto, prospecto o directorio solamente.


Algo que fuere confiable y que, dando

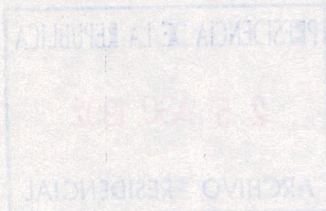
ejemplo de ética comercial, entregare los elementos de juicio que permitieran al interesado formarse opinión lo más acertada posible acerca de nuestras ofertas de bienes y servicios.

Por fin, lamentando no haber logrado concordar en nuestras apreciaciones sobre un mismo tema, me es grato reiterarle mis agradecimientos por haberle dedicado tiempo al estudio de mi iniciativa.

Lo saluda cordialmente, s. s.,

Antonio Salamanca Queheille
Casilla 1855 - Valparaíso

	Empresa de Correos de Chile	RECIBO DE ADMISION AD-1
		ENVIO POSTAL REGISTRADO
CARTA <input type="checkbox"/>	P. PAQUETE <input type="checkbox"/>	IMPRESO <input type="checkbox"/>
	REEMBOLSO <input type="checkbox"/>	VALOR \$
A. E. <input type="checkbox"/>	PESO ENVIO FRANQUEO \$	
<p>21. 8. 92-17 R 2 2 5 2 \$ 001 90</p> <p>VALPARAISO</p>		
PARTE A LLENAR POR EL PUBLICO		
Destinatario	Sr. Jaime Lavados Germain	
	ProChile	
Domicilio	Alameda B. O'Higgins 1315	
Ciudad	Casilla 399 Correo 21	
País	Santiago.	
NOTA: No se aceptarán reclamos sin la presentación de este recibo.		



ejemplo de ética comercial, entregare los elementos de juicio que permitieran al interesado formarse opinión lo más acertada posible acerca de nuestras ofertas de bienes y servicios.

Por fin, lamentando no haber logrado concordar en nuestras apreciaciones sobre un mismo tema, me es grato reiterarle mis agradecimientos por haberle dedicado tiempo al estudio de mi iniciativa.

Lo saluda cordialmente, s. s.,

Antonio Salamanca Queheille
Casilla 1855 - Valparaíso