

MEMORANDUM.

Referente a los varios productos franceses ofrecidos por el Sr. Silva me permite hacer un pequeño análisis de como, según mi criterio personal, se presenta este posible negocio.

(1) Situación general

(a) Cambios.

En los últimos años, debido a la exportación a Francia del salitre y otros productos chilenos, generalmente ha habido una cierta cantidad de francos franceses disponibles. En vista de esto, cualquier producto francés a un precio de competencia, tiene que ser de interés por la posibilidad de encontrar divisas habiendo escasez de otros tipos.

(b) Tipos de productos.-

Los tipos preferidos son: o materias primas o tipos de mercadería no suntuarias de primera necesidad, por ejemplo: herramientas y maquinaria agrícola, repuestos para maquinaria o máquinas para uso de fabricación de ciertos artículos en el mismo país. Otros artículos interesantes son artículos médicos para hospitales etc.

(2) Comentarios comerciales.

(a)

En la mayoría de los casos, el problema es, sobre todo en este país cómo vender sin una muestra visual.

Teniendo esto, variaciones sobre el mismo tema no tienen mucha importancia, siempre que la muestra sea fiel de todo lo que concierne a calidad, terminación, estilo etc. Las variaciones se pueden fácilmente explicar y representar mentalmente con la ayuda de catálogos, fotografías, descripciones técnicas en panfletos etc.

Por esto, y el suscrito habla de la experiencia propia, es preferible en todo caso en que sea factible, mandar una muestra a consignación.

En los casos que no sea práctico hacer esto, es necesario mandar el mayor número posible de todos los catálogos, pamfletos fotografías etc. Algunas firmas grandes han hecho imprimir sus catálogos en castellano, lo que es una gran ayuda, sobretudo en los casos que tratan de cuestiones muy técnicas.

(3)

Detalles.-

(a) Etablissements HARAN.

Todos los productos médicos y para hospitales son de interés en Chile.

Es difícil decir mucho sobre las posibilidades de vender los productos de esta firma, porque no hay catálogos ni fotografías.

Este tipo de producto es típico de lo mencionado arriba en el sentido de ser mucho más fácil venderlo si existe una muestra, pero en vista de que el precio de los productos Haran es alrededor de \$ 2,500,000 o \$ 3,500,000 m/c. cada uno, parece poco probable que consentirían mandar uno a consignación.

No obstante, y como tenemos buenos contactos entre la profesión médica, creo que valdría la pena conseguir un juego completo de catálogos, con los detalles más completos posibles, para mostrarlos a ciertas clínicas y hospitales y ver su reacción.

(b) Lallemand & Cie.

Algunos de los productos de esta firma son indudablemente de mucho interés y nuestra firma está en condiciones de trabajarlos.

Entre los más interesantes se encuentran los siguientes artículos:

- 1) Sierras mecánicas.
- 2) Prensas a mano.
- 3) Taladros mecánicos flexibles.
- 4) Compresores etc.
- 5) Lámparas para soldar etc.
- 6) Rodamientos.
- 7) Varios tipos de cepillos metálicos.
- 8) Carborundum tool-steel bits. (244)

También hay muchos otros artículos de interés, pero los indicados son los principales.

En el caso de los últimos tres mencionados, es casi indispensable tener algunas muestras y si se encuentra que hay un buen mercado, mantener algunas existencias.

En suma se puede decir que esta representación es de mucho interés, que nos creemos capaces de trabajarla y que lo más pronto tengamos pamfletos y muestras para distribuir, tanto mejor.

(c) Cyro: Pulverizador agrícola.

Esto tiene que ser de mucho interés, sobre todo en este momento, lástima que no tenemos ni precios ni mayores datos.

Para trabajar esta agencia sería necesario nombrar distribuidores en Temuco, Osorno, Valdivia, Concepción, Serena etc.

Siempre que los precios estén dentro de la competencia, esta agencia podrá dar muy buen rendimiento.

(d) Vinos PATRIMONIO UC

No nos parece que este negocio es bastante interesante, si la entrada fuera libre, y el precio de los vinos Chilenos siguen como ahora son, podría cambiar el panorama.

(e) Montalbert.-

También podría ser de interés sobre todo en el ramo de martillos neumáticos. Es evidente que la Dirección de Pavimentación les hace mucha falta.

Sería interesante obtener catálogos y precios a fin de hacer un estudio más completo. En principio es interesante.

(f) Ornamento de Iglesias.

Debe haber un buen mercado para éstos, pero francamente nosotros no creemos ser los indicados para trabajar una representación como ésta .