



PROSPECCIÓN DE VARIABLES DE ÉXITO DE LAS PYMES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DEL MAULE

**PAULA VERÓNICA POBLETE RAMÍREZ
INGENIERO COMERCIAL**

RESUMEN

Actualmente, la pequeña y mediana empresa exportadora (Pyme), se encuentra inserta en un medio dinámico, cambiante y competitivo en el cual debe interactuar día a día.

La positiva evolución del sector externo de la economía chilena, se ha caracterizado por la apertura de nuevos mercados y la entrada de un número mayor de Pymes en los mercados internacionales.

Sin embargo, los antecedentes recolectados en relación con la actividad exportadora de la región del Maule, ponen de manifiesto que el mayor porcentaje de participación en las exportaciones regionales, esta en manos de un número muy reducido de empresas. Esto queda claramente establecido al tomar en consideración la población en estudio, es decir, de las aproximadamente quinientas empresas exportadoras de la región, solo cuarenta empresas son exportadoras permanentes, el resto, una vez que ingresa a los mercados internacionales, no logra seguir exportando permanentemente.

Es por lo tanto, el propósito de esta investigación, identificar las variables que inciden en el éxito exportador de las Pymes regionales que presentan tasas de crecimiento en el nivel de las exportaciones por encima del promedio de la población bajo estudio y, de este modo contribuir en el diseño de medidas que conduzcan a incrementar el éxito exportador de las demás empresas y la eventual incorporación del sector no exportador.

Para cumplir con los objetivos planteados en la investigación, se realizó una exhaustiva recopilación de información relacionada con las variables que están vinculadas al proceso exportador, la permanencia de las firmas exportando, el desempeño exportador y status exportador.

Con la información obtenida y debidamente analizada, se procedió a la elaboración del modelo teórico de éxito exportador.

La encuesta realizada a la población que cumplía con los requisitos impuestos para este estudio, sirvió de base para la recopilación de los datos que fueron sometidos a los diferentes análisis estadísticos.

Los resultados de los análisis realizados permitieron detectar diferencias significativas entre los grupos de estudio en cinco variables.

Estas variables estarían explicando el éxito exportador de aquellas empresas que presentan tasas de crecimiento sostenido por sobre el promedio de la población

Llevadas al modelo conceptual propuesto, tres de las variables identificadas se asocian a factores internos y dos de ellas, a factores externos a la firma.

Por último, las variables Tipo de cambio, Barreras arancelarias impuestas por los países extranjeros y los Requerimientos de licencias (un tipo de barrera no arancelaria) son consideraras por los empresarios exportadores de la región, como limitantes en el aumento de las exportaciones.