



## **FACTORES QUE LIMITAN EL INCREMENTO EXPORTADOR DE LAS PYMES DE LA REGIÓN DEL MAULE**

**JOSÉ BRAVO SALINAS  
SEBASTIÁN MUÑOZ M**

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **RESUMEN**

La realidad del mercado internacional en la era de la globalización se muestra mas compleja, diversificada y competitiva. Cada vez hay nuevos actores y factores, consumidores mas informados y sofisticados. 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 exportación de productos no tradicionales, la apertura de nuevos mercados y la entrada de un numero 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 numero 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 tanto, el propósito de esta investigación, identificar las variables que limitan el éxito exportador de las Pymes de la Región del Maule que presentan un

nivel de desempeño por encima del promedio de la población bajo estudio y, de este modo contribuir con información para el diseño de medidas que conduzcan a incrementar el éxito exportador de las demás empresas.

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.

El cuestionario aplicado 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, entre los grupos de estudio, permitieron detectar diferencias significativas en las variables; Política de Relaciones Exteriores del Gobierno, Programas de Asistencia Financiera y Desarrollo Tecnológico Gubernamental, Asignación de Recursos de la Firma a la Actividad Exportadora, Existencia de Consumidores Nacionales, Capacidad Productiva, Estrategia Promocional, Evaluación Estratégica, Posicionamiento de la Marca, Participación Directa en el Mercado de Destino e Industrias Proveedoras Relacionadas.

Las diferencias significativas en las variables encontradas estarían explicando el éxito exportador de aquellas empresas que presentan tasas de crecimiento sostenido por sobre el promedio de la población, por ende al mismo tiempo representan las variables limitantes de las empresas que no logran tasas de crecimiento sostenidas en el tiempo o superar el promedio de la tasa de

crecimiento.

Llevadas al modelo conceptual propuesto, las variables identificadas se asocian a factores internos y externos.

Por ultimo, 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, pero no fueron consideradas como variables significativas en los resultados obtenidos.

Conceptos claves: Desempeño exportador, Status exportador, Éxito exportador.

## ABSTRACT

The positive evolution of the exporting sector in Chile is characterized by exporting non-traditional products, the opening of new markets, and the entry of new Smes to the international markets.

However, the information about the exporting activity in the Region of Maule pointed out that a high percentage of its exports is related to a few companies. This is quite clear only 40 out of 500 exporting companies under study are regular exporters.

This study aims to identify those variables that act as a barrier to exporting success, in order to improve SME exporting performance.

To accomplish the objectives of this investigation a full search was made of all the variables related to the exporting process, export performance, and export status. The proposed conceptual model identified variables associated to internal and external factors.

The study selected two groups of companies randomly selected and compared. One, integrated for companies that their export grew over the average, and the other, integrated for companies that their exports grew under the average.

The questionnaire applied to the population that fulfilled the requirements imposed for this study, served as a base for collecting the data processed under ANOVA and t-test, statistical analysis.

The results of the analyses between the groups allowed to identify significant differences. Government Foreign Relationship Policy, Programs of Financial Attendance and Governmental Technological Development, Allocation of Resources of the Company to the Exporting Activity, Existence of National Consumers, Productive Capacity, Promotional Strategy, Strategic Evaluation, Label Positioning,

Direct Participation in the Market of Destiny and Industries Related Suppliers exhibited significant statistical differences.

Finally, the variables Type of change, Tariff barriers imposed by foreign countries and the Requirements of licenses (a type of non-tariff barrier) were considered by exporters as restrictions to increase exports, but they were not considered significant variables in the final results.