



**UNIVERSIDAD CATOLICA
DE LA SANTISIMA CONCEPCION**



***Primera Encuesta de Percepción del Ambiente
Exportador en la Región del Bío-bío.***

RESUMEN

Concepción, Junio 10, 2013.

Primera Encuesta de Percepción del Ambiente Exportador en la Región del Bío-bío

1.- Antecedentes de la Encuesta

La Universidad Católica de la Santísima Concepción, a través de su Centro de Estudios y Desarrollo de Asia Pacífico (CEDAP) en conjunto con Prochile, presenta su primera encuesta sobre percepciones del ambiente de negocios del sector exportador en la Región del Bío-bío. En esta oportunidad la encuesta se realizó en función de los participantes al seminario de ENEXPRO 2013 realizado en la ciudad de Concepción.

Esta es la primera encuesta de una serie de encuestas que se realizarán a los exportadores regionales con el objeto de conocer las principales variables que dificultan o potencian el negocio exportador así como el impacto que las políticas públicas tienen sobre el desempeño exportador.

Objetivo: Conocer las principales variables que afectan el ambiente de negocios del sector exportador de la Región del Bío-bío.

Datos de la muestra

Universo que se incluye

Empresarios asistentes a Seminario ENEXPRO, evento realizado el día 11 de Abril en el Hotel Sonesta, en Concepción.. El evento se orientó a las empresas exportadoras y aquellas que se preparan para enfrentar proyectos de internacionalización. A este evento asistieron 400 personas.

Cobertura del Universo

Empresas de la Región del Bío-bío y de la Macro zona Sur de Chile principalmente.

Muestra

El proceso de muestreo es por conveniencia, no aleatorio y se encuestó a las empresas asistentes al Seminario ENEXPRO-2013, evento organizado por Pro Chile en la ciudad de Concepción el día 11 de Abril del 2013. Del total de representantes de empresas que asistieron, respondieron 93. De estas, 62 corresponden a la Región del Bío-bío, 9 a la Séptima Región, 7 a la Novena Región, 3 a la Región

Metropolitana, una de la Región de los Lagos, una de la Sexta Región y una de la Quinta Región.

Instrumento

Respuestas a un cuestionario efectuado en el lugar del evento, de las cuales un 70% contestó en el evento y el 30% on line accedando la página web del CEDAP.

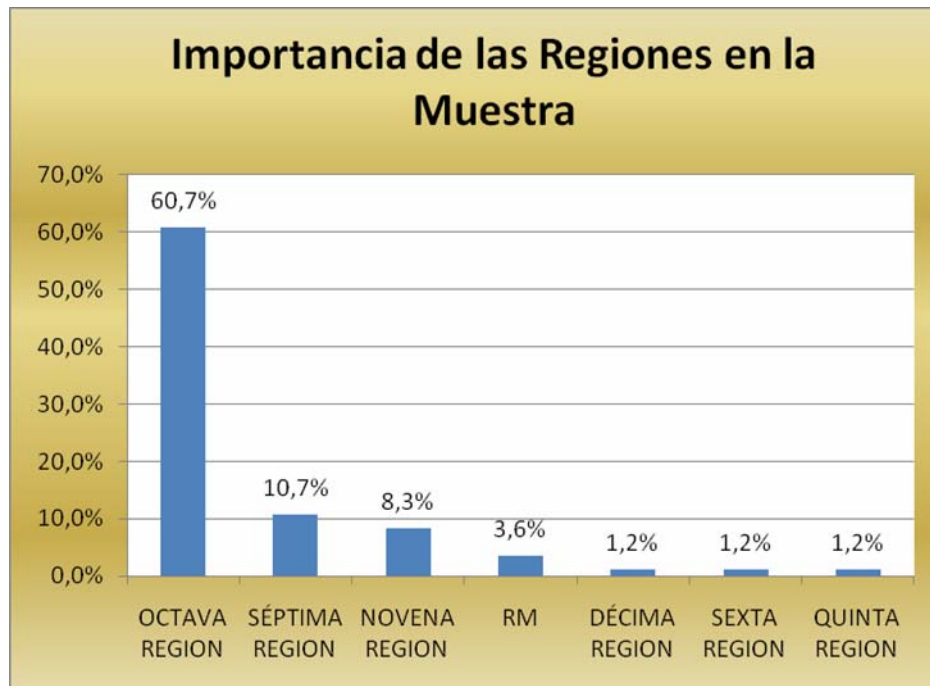
Contestaron en el evento	65	69,89%
Contestaron vía on line a través de la página del CEDAP	28	30,11%

Fecha de la encuesta

La recolección de datos se efectuó entre el 11 de abril y el 10 de Mayo de 2013.

Análisis de Pregunta Número 1: Identificación de la Empresa

Se tomaron 93 encuestas, de las cuales, 62 corresponden a la Región del Biobío, 9 a la Séptima Región, 7 a la Novena Región, 3 a la Región Metropolitana, una a la Región de los Lagos, una de la Sexta Región y una de la Quinta Región. La siguiente gráfica muestra el peso relativo de cada región en el estudio.



Tal como se observa, las regiones que más pesan en este estudio, corresponden a la Región del Biobío, que representa el 61%, la séptima región, con un 11% y la Novena Región con el 8%.

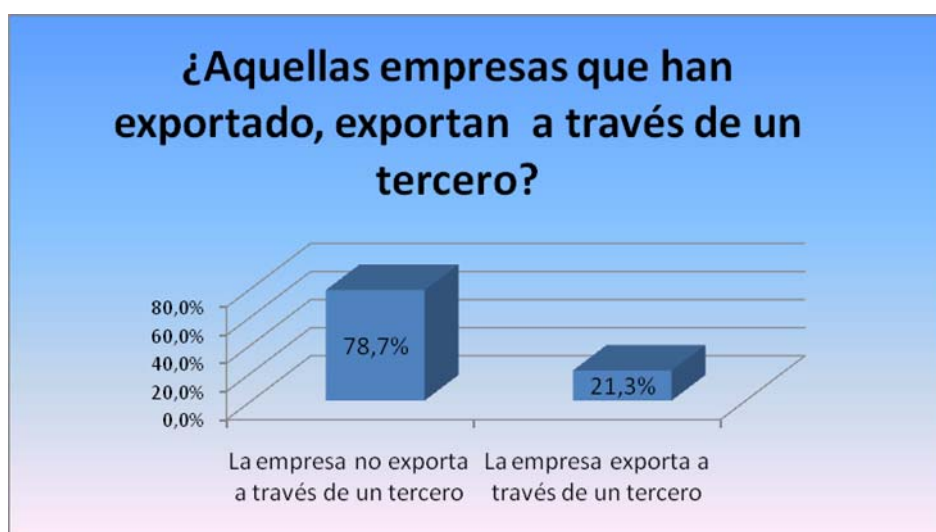
Análisis de Pregunta Número 2: Empresa Exporta y Cómo (consta de tres sub preguntas)

2.1.- ¿Ha exportado su empresa en los últimos tres años?



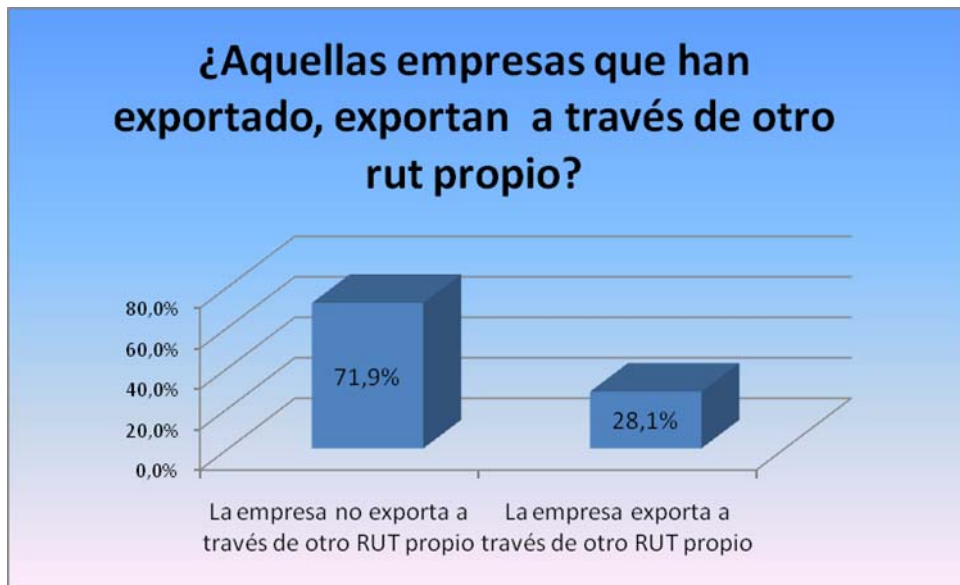
El 69,2% de las empresas encuestadas, ha exportado en los últimos tres años, en tanto que el 31% no lo ha hecho.

2.2.- ¿Aquellas empresas que han exportado, exportan a través de un tercero?



El 78,7% de las empresas que exportan, lo hacen en forma directa, sin usar un tercero, en cambio el 21,3% exporta a través de un tercero.

2.2.- ¿Aquellas empresas que han exportado, exportan a través de otro RUT propio?



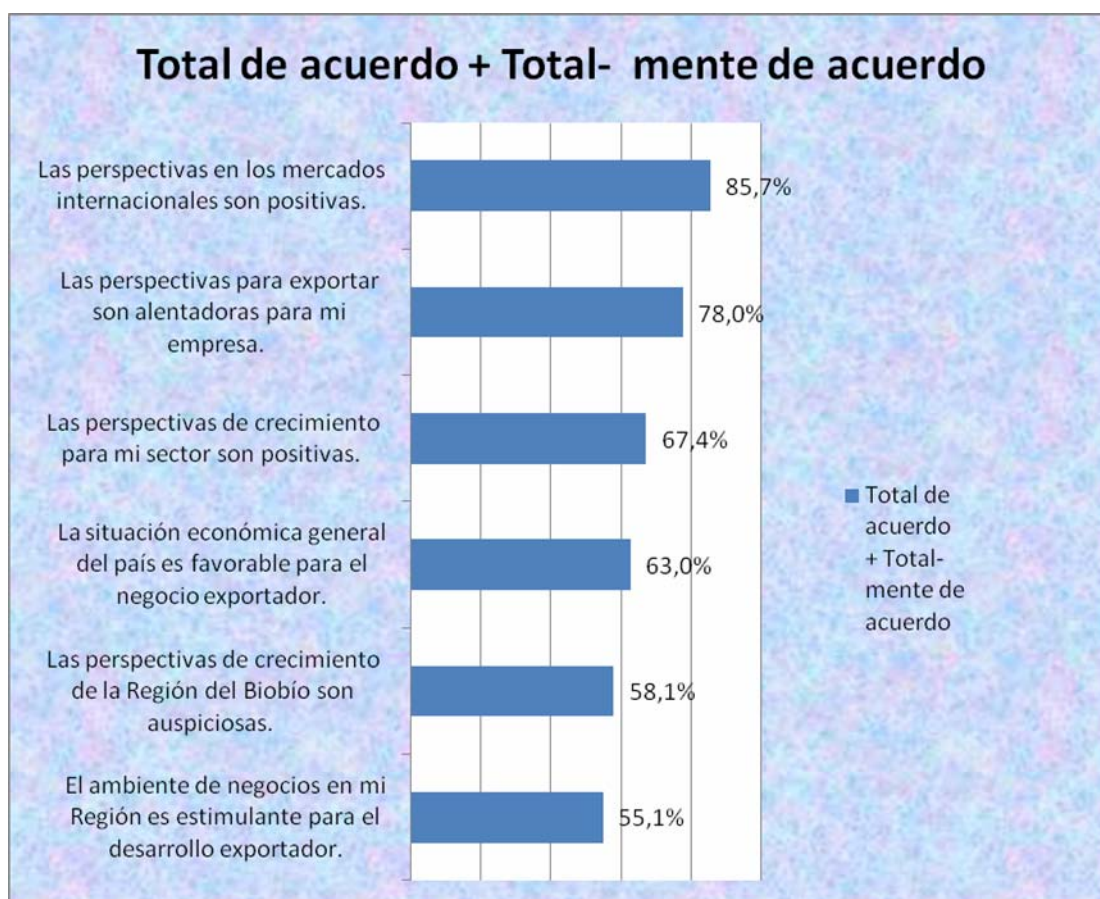
El 71,9% de las empresas que exportan, lo hacen con su mismo RUT, en cambio el 28,1% lo hace usando otro RUT.

2.-Análisis resumido de la Encuesta

A continuación se presenta un resumen que muestra las respuestas en que los encuestados respondieron "totalmente de acuerdo" o "de acuerdo". Estas respuestas se suman y se procede a confeccionar gráficos que buscan identificar las variables o aspectos más importantes para cada pregunta.

Análisis de Pregunta Número 3: Respecto del ambiente exportador que enfrenta su empresa en el proceso de internacionalización, se sintetiza en el siguiente gráfico los **factores que representan el ambiente exportador** para el empresario, se muestra el porcentaje que está de acuerdo.

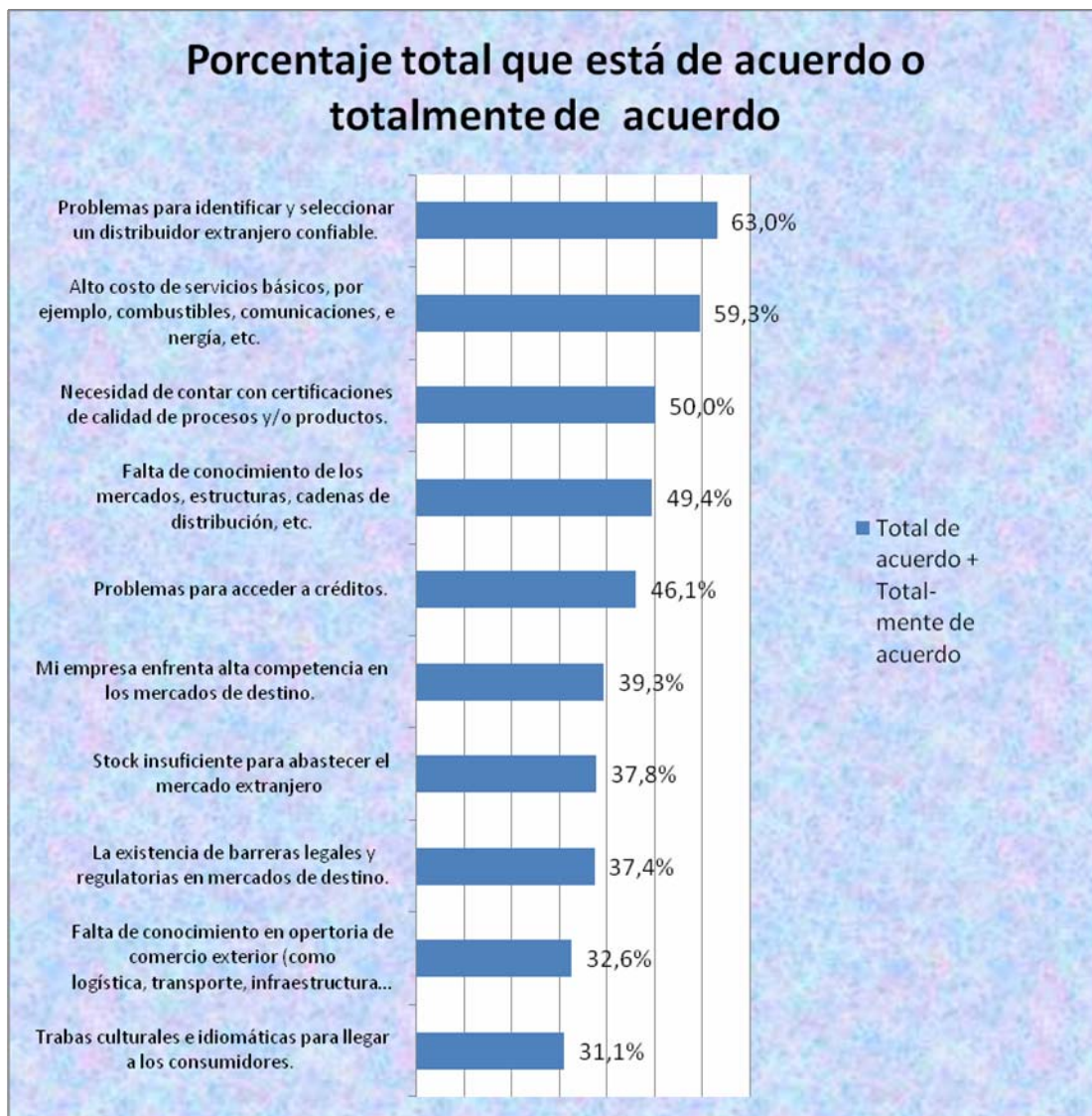
FACTORES QUE REPRESENTAN EL AMBIENTE EXPORTADOR ACTUAL



Según se aprecia en el gráfico, el factor más relevante y que incide en el ambiente exportador, corresponde a las perspectivas en los mercados internacionales, un 86% de los empresarios coincide con esta afirmación. De igual forma, el 78% está de acuerdo en que las perspectivas para exportar son alentadoras para su empresa, de igual forma un 67% coincide en que hay buenas perspectivas asociadas su sector. De igual forma un 63% está de acuerdo en que la situación económica del país es favorable, en tanto que 58% está de acuerdo en que la región ofrece buenas perspectivas y un 55% está de acuerdo en que hay un buen ambiente de negocios en su región.

Análisis de Pregunta Número 4: Respecto de las principales variables que **dificultan** el desarrollo exportador de su empresa, se sintetiza en el siguiente gráfico las variables que dificultan el desarrollo exportador de su empresa, se muestra el porcentaje total que está de acuerdo.

VARIABLES QUE DIFICULTAN EL DESARROLLO EXPORTADOR

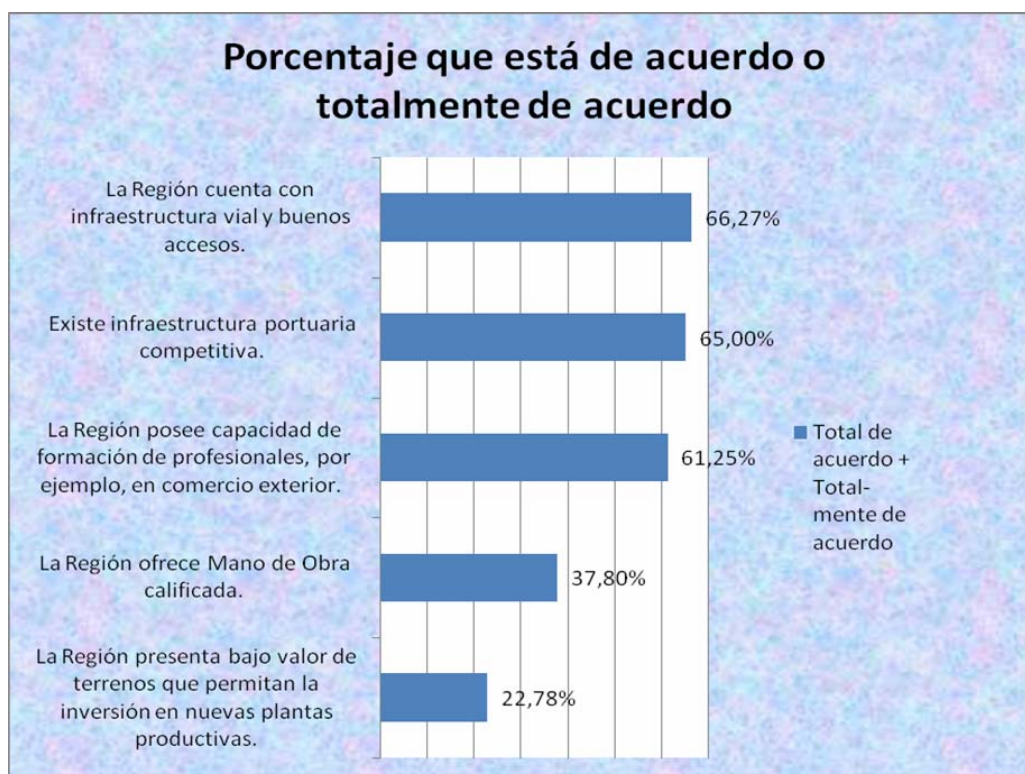


Tal como se aprecia, un 63% de los empresarios está de acuerdo con que los problemas para seleccionar un distribuidor extranjero confiable, son una dificultad al desarrollo exportador, de igual forma un 59%, lo atribuye a alto costo de los

servicios básicos, como combustible, comunicaciones, energía. Por su parte, un 50% está de acuerdo en que Necesidad de contar con certificaciones de calidad de procesos y/o productos es también una dificultad para el desarrollo exportador, en tanto que un 49% se inclina por a la Falta de conocimiento de los mercados, estructuras, cadenas de distribución, y un 46% lo atribuye a los Problemas para acceder a créditos.

Análisis de Pregunta Número 6: Se refiere a los **factores positivos en la Región del Biobío**, que facilitan el desarrollo del negocio exportador de su empresa en la Región. Se sintetiza en el siguiente gráfico las variables que facilitan el negocio exportador de su empresa, se muestra el porcentaje total que está de acuerdo con el factor.

FACTORES DE LA REGIÓN DEL BIOBÍO, QUE FACILITAN EL DESARROLLO DEL NEGOCIO EXPORTADOR

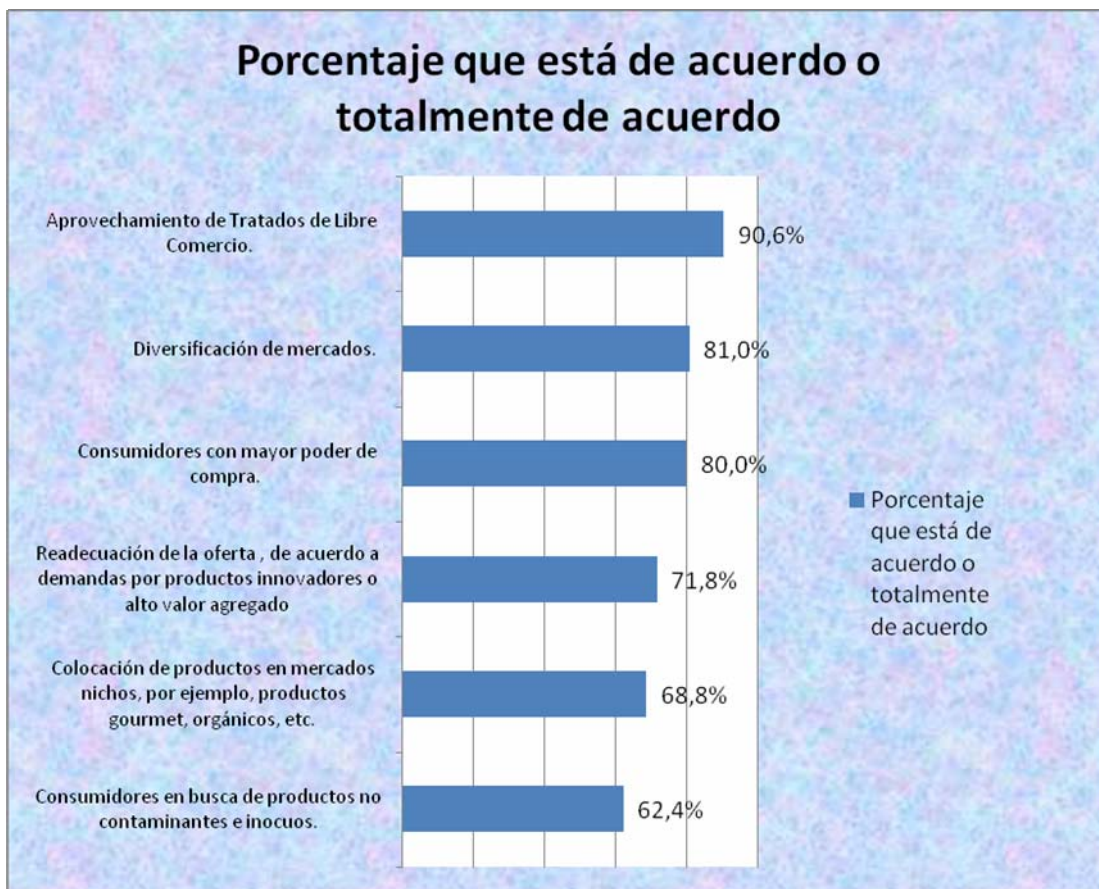


Un 66% está de acuerdo con que La Región cuenta con infraestructura vial y buenos accesos y un 65% está de acuerdo en que Existe infraestructura portuaria competitiva. Un 61% está de acuerdo en que La Región posee capacidad de formación de profesionales, por ejemplo, en comercio exterior. Menor incidencia

como factor que facilita el desarrollo del negocio exportador corresponde a que la Región ofrece Mano de Obra calificada y que presenta bajo valor de terrenos que permitan la inversión en nuevas plantas productivas, ya que estos factores tiene asociado un 37% y 23% respectivamente.

Análisis de Pregunta Número 8: Se refiere a las oportunidades que ofrecen de los mercados externos y específicamente a la percepción del empresario, respecto de las variables que están asociadas con las mejores oportunidades para su empresa en el comercio exterior.

VARIABLES ASOCIADAS A LOS MERCADOS EXTERNOS



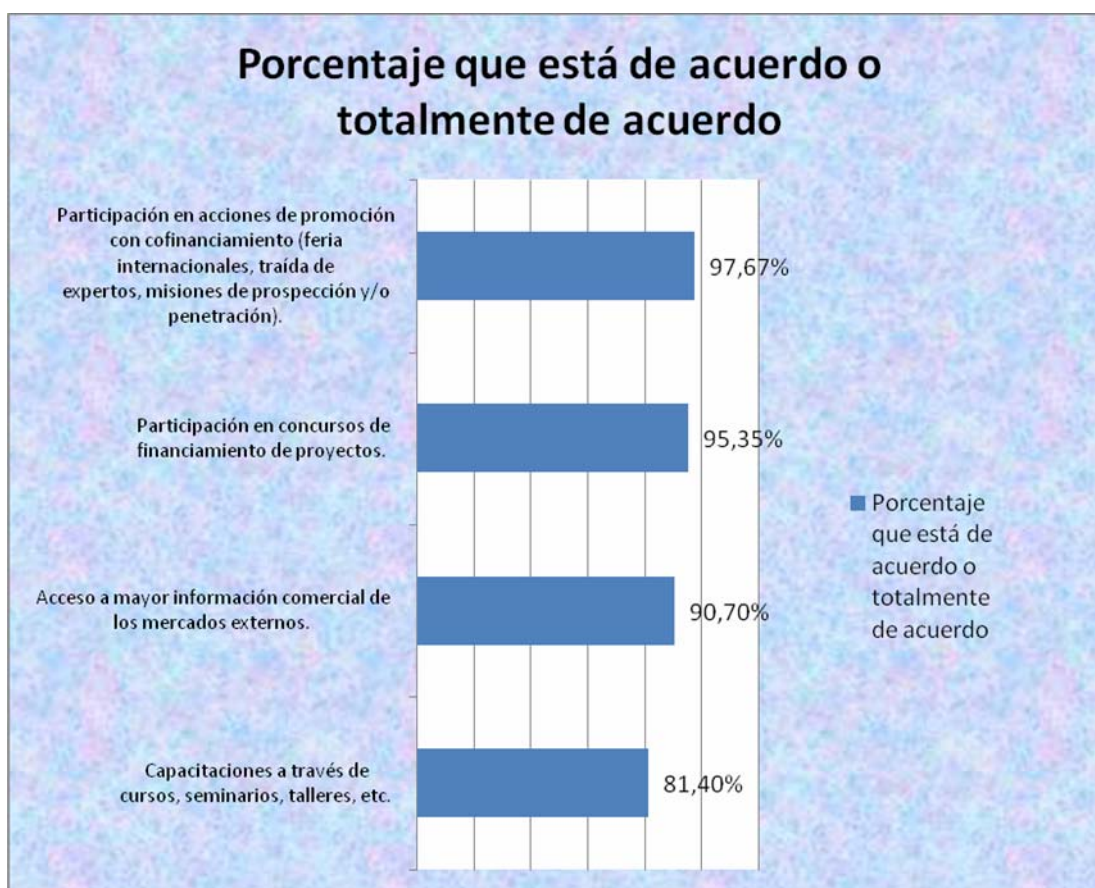
Se observa que el 91% está de acuerdo con que Aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio, representa una oportunidad que presentan los mercados externos. Un 81% está de acuerdo en que la diversificación de mercados también ofrece una oportunidad, en tanto que un 80% ve asociada estas oportunidades a la existencia de Consumidores con mayor poder de compra. No menos importante es la Readecuación de la oferta, de acuerdo a demandas por productos innovadores o alto valor agregado, con el 72%, y la Colocación de productos en mercados nichos,

por ejemplo, productos gourmet, orgánicos, con el 69%, algo menor, pero no menos importante surge variable representada por la presencia de Consumidores en busca de productos no contaminantes e inocuos, con el 63% de empresarios de acuerdo en relación a esta.

Análisis de Pregunta Número10:

Respecto de la percepción del empresario, en relación a acciones importantes para potenciar su proceso exportador.

ACCIONES DE POTENCIAN EL DESARROLLO EXPORTADOR

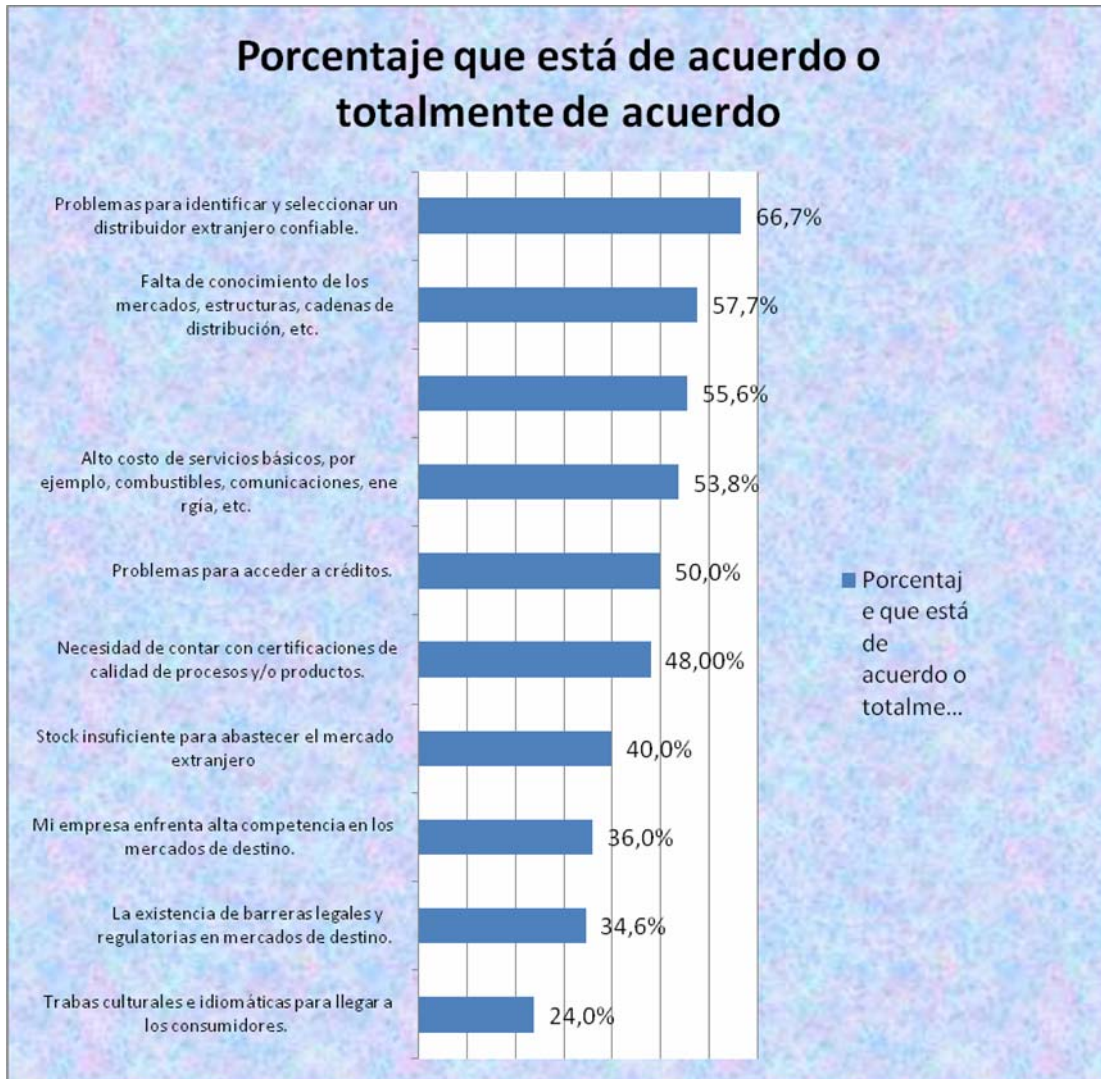


Un 98% está de acuerdo, en que la Participación en acciones de promoción con cofinanciamiento (feria internacionales, traída de expertos, misiones de prospección y/o penetración), potencia el desarrollo exportador, en tanto que un 95% esta de acuerdo en que Participación en concursos de financiamiento de

proyectos, también lo hace. Se percibe como importante también el Acceso a mayor información comercial de los mercados externos, con un 91% asociado y las Capacitaciones a través de cursos, seminarios, talleres, en lo cual el 81% está de acuerdo en que contribuye al desarrollo exportador.

Análisis Adicional: Cruce de Pregunta 2 con 4.- Detalla las dificultades perciben como más importantes aquellos que aun no exportan. El total de la muestra tomada que no exporta, corresponde a un número de 28 empresas, que representan un 31% de la muestra considerada. La gráfica muestra las principales variables que dificultan el desarrollo exportador para los no exportadores, para este efecto se ha sumado todos los que están de acuerdo.

DIFICULTADES MAS IMPORTANTES PARA LOS QUE NO EXPORTAN



En base a lo anterior es posible decir que la dificultad más importante para los que aún no exportan son los Problemas para identificar y seleccionar un distribuidor extranjero confiable, le sigue la Falta de conocimiento de los mercados, estructuras, cadenas de distribución, Falta de conocimiento en materia en operatoria de comercio exterior, tales como logística, transporte, infraestructura portuaria y los Altos costos de servicios básicos, por ejemplo, combustibles, comunicaciones, energía, etc. No menos importante es Problemas para acceder a créditos y Necesidad de contar con certificaciones de calidad de procesos y/o productos.





Estimado exportador, le solicitamos responder la siguiente encuesta y entregarla a la salida del evento. Ésta será de mucha utilidad para conocer sus percepciones y mejorar nuestros servicios.

1. Antecedentes del participante

Antecedentes del Participante	
Nombre del Participante:	
E-mail:	
Nombre de la Empresa:	
RUT de la empresa:	
Dirección:	
Teléfono:	

2. Señale según corresponda

	Si	No
a. Durante alguno de los últimos 3 años, ¿su empresa ha exportado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. ¿Exporta a través de un tercero?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. ¿Exporta a través de otro RUT propio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Respecto del ambiente exportador que enfrenta su empresa en el proceso de internacionalización

Favor conteste que tan de acuerdo o desacuerdo está Ud. con los siguientes factores.

	Muy en desacuerdo.	En desacuerdo.	Ni de acuerdo, ni desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo
1.- Las perspectivas en los mercados internacionales son positivas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- La situación económica general del país es favorable para el negocio exportador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- Las perspectivas de crecimiento de la Región del Biobío son auspiciosas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- El ambiente de negocios en mi Región es estimulante para el desarrollo exportador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- Las perspectivas de crecimiento para mi sector son positivas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.- Las perspectivas para exportar son alentadoras para mi empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. ¿Cuáles son las principales variables que DIFICULTAN el desarrollo exportador de su empresa?

Favor conteste que tan de acuerdo o desacuerdo está Ud. con los siguientes factores.

	Muy en desacuerdo.	En desacuerdo.	Ni de acuerdo, ni desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo

1.- Stock insuficiente para abastecer el mercado extranjero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- Problemas para acceder a créditos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- Alto costo de servicios básicos, por ejemplo, combustibles, comunicaciones, energía, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- Falta de conocimiento de temas de comercio exterior (logística, transporte)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- La existencia de barreras legales y regulatorias en mercados de destino.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.- Problemas para identificar y seleccionar un distribuidor extranjero confiable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.- Falta de conocimiento de los mercados, estructuras, cadenas de distribución, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.- Mi empresa enfrenta alta competencia en los mercados de destino.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.- Trabas culturales e idiomáticas para llegar a los consumidores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.- Necesidad de contar con certificaciones de calidad de procesos y/o productos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. En caso que sea otra su percepción de variables que dificultan el desarrollo exportador de su empresa, por favor utilice el siguiente espacio para comentar.

6. FACTORES POSITIVOS DE LA REGIÓN DEL BÍO BÍO: ¿Cuáles serían las variables que **FACILITAN** el desarrollo del negocio exportador de su empresa en la región del Bío Bío?, Favor conteste que tan de acuerdo o desacuerdo está Ud. con los siguientes factores.

	Muy en desacuerdo.	En desacuerdo.	Ni de acuerdo, ni desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo
1.- Existe infraestructura portuaria competitiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- La Región posee capacidad de formación de profesionales, por ejemplo, en comercio exterior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- La Región presenta bajo valor de terrenos que permitan la inversión en nuevas plantas productivas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- La Región ofrece Mano de Obra calificada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- La Región cuenta con infraestructura vial y buenos accesos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. En caso que sea otra su percepción de los factores positivos de la región del Bío Bío, por favor utilice el siguiente espacio para comentar.

8. **OPORTUNIDADES DE LOS MERCADOS EXTERNOS:** Según su percepción, las mejores **OPORTUNIDADES** para su empresa en el contexto exterior, están asociadas a las siguientes variables. Favor conteste que tan de acuerdo o desacuerdo está Ud. con los siguientes factores.

	Muy en desacuerdo	En desacuerdo.	Ni de acuerdo, ni desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo
1.- Diversificación de mercados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- Colocación de productos en mercados nichos, por ejemplo, productos gourmet, orgánicos, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- Aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- Consumidores en busca de productos no contaminantes e inocuos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- Consumidores con mayor poder de compra.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.- Readecuación de la oferta exportable, en atención a demandas por productos innovadores o de alto valor agregado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. En caso que sea otra su percepción de las oportunidaes de los mercados externos, por favor utilice el siguiente espacio para comentar.

10. **Según su percepción, que acciones son importantes para potenciar su proceso exportador.**

Favor conteste que tan de acuerdo o desacuerdo está Ud. con los siguientes factores.

	Muy en desacuerdo.	En desacuerdo.	Ni de acuerdo, ni desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo
1.- Capacitaciones a través de cursos, seminarios, talleres, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- Acceso a mayor información comercial de los mercados externos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.- Participación en acciones de promoción con cofinanciamiento, tales como, feria internacionales, traída de expertos, misiones de prospección y/o penetración, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- Participación en concursos de financiamiento de proyectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11 En caso que sea otra su percepción de las políticas públicas que potencian la actividad exportadora, por favor utilice el siguiente espacio para comentar.

GRACIAS

POR FAVOR ENTREGAR A LA SALIDA

