

# AGRADECIMIENTOS



Este segundo trabajo realizado conjuntamente por ProChile y FUNDES Chile, en el marco de un convenio de cooperación, es consistente con los esfuerzos que realiza el Gobierno de Chile para lograr un mayor y mejor acercamiento de los empresarios pequeños y medianos al mundo exportador. En el estudio, este objetivo se consigue presentando casos reales de empresarios, en ellos se observa que muchas características investigadas en el primer trabajo “Buenas prácticas de la PyME Exportadoras Exitosas PyMEX: El Caso Chileno”, se vuelven denominador común.

El estudio, está enfocado en el sector de empresas pequeñas y medianas exportadoras (PyMEX), además de algunos de sus proveedores, que no participan directamente con exportaciones, porque no es su giro, pero sí tienen gran participación y responsabilidad en que sus clientes, exportadores directos, logren exportar con éxito hacia alguna de estas tres zonas geográficas: Europa, Estados Unidos y Asia.

Estos mercados son de primordial interés para el desarrollo del sector exportador PyMEX, debido a los acuerdos existentes con ellos, que están generando altas posibilidades de desarrollar negocios y alianzas estratégicas. Estas tres macro zonas concentran más del 80% del producto interno bruto mundial, otorgándoles especial atractivo; finalmente, el grueso de las exportaciones nacionales, 78%, y el grueso de las exportaciones de la pequeña y mediana

empresa exportadora, 63%, tienen como destino alguno de los países comprendidos en estas tres zonas geográficas.

Deseo expresar nuestros sinceros agradecimientos a todos aquellos que han brindado su valiosa contribución para el desarrollo del estudio “PyMEX chilenas se proyectan al mundo: casos para aprender”, teniendo en consideración que la única, pero mayor retribución, será que otros pequeños y medianos empresarios podrán motivarse a exportar con las experiencias contenidas en este libro. Nuestros agradecimientos son para FUNDES Chile, especialmente para su coordinadora de investigación y estudios, Irma Gutiérrez, y su asistente Andrea Domínguez, al académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, Erich Spencer, a la Sra. Patricia Noda ex-jefe Departamento Desarrollo Estratégico, y finalmente a la Jefa del Departamento Desarrollo Estratégico de ProChile, Lorena Sepúlveda, y sus colaboradores Paulo Bernal y Mario Lavín.★

*Alicia Frohmann*  
Directora  
ProChile



Chile suscribe como una de sus más fuertes políticas para el desarrollo económico, la globalización y maneja hoy tratados de libre comercio y acuerdos comerciales bilaterales con prácticamente todo el mundo.

La inmensa mayoría de pequeñas y medianas empresas chilenas han sido tradicionalmente actores indirectos del éxito exportador, cumpliendo un rol en la proveeduría de ciertos bienes intermedios específicos y de algunos servicios para que unas pocas grandes empresas penetren exitosamente los mercados nuevos. Esto es alentador, ya que si se potenciara al máximo, permitiría que toda la cadena funcionara y el crecimiento económico, tecnológico y de comunicaciones le llegaría también a empresas de menor tamaño, que deberán ajustar sus procesos y productos con calidad para las nuevas condiciones de competencia.

Pero, siempre habrá quienes se atrevan a ir directamente a los nuevos mercados que los acuerdos posibilitan. Eso hemos querido poner en este libro, casos ejemplarizadores de quienes siendo pequeños (especialmente cuando esa definición en el mundo generalmente corresponde a plantas de menos de 500 empleados), han penetrado sostenidamente con éxito países distantes.

Las claves del éxito PyMEX las descubrimos en el anterior estudio realizado con ProChile. Ahora, hemos querido mostrar en concreto las experiencias de 9 PyMEX y de 5 proveedores de

menor tamaño, con la certeza de aportar al “atreverse” de algunos que dudan o que no se explican muy bien, ¿cuál sería el camino?.

Es este el segundo estudio que FUNDES realiza con ProChile, en el marco de una voluntad común de incentivar la exportación directa e indirecta de las empresas de menor tamaño en el mercado mundial.

Agradecemos la confianza de ProChile, la dedicación de los autores, la voluntad de las empresas que aceptaron ser tomadas como “casos” y esperamos que estos ejemplos estimulen a muchas empresas PyME a subirse al éxito exportador, como un camino difícil, pero indispensable para el desarrollo de nuestro país y su gente.★

*Claudio Del Campo Carrasco  
Gerente General  
FUNDES Chile.*