



Pulso de Compra Local y Plataforma de Conexión Industrial

Dónde compran las grandes empresas del Biobío y cuánta oferta regional está lista para responder.

Arturo Jorquera Leon - arturo.jorquera@arauco.cl

Vicepresidente del Comité Innovación y Pymes CPC Biobío

Benjamin Germany Morrison - benjamin.germany@c4i.cl

Gerente General del Centro de Manufactura Avanzada e Industria 4.0

<https://c4i.cl/>

<https://www.cpcbiobio.cl/>

Contexto:

¿Cuántas oportunidades de negocio y colaboración podemos tener hoy en nuestra región que todavía no estamos viendo, y de qué forma las podemos visibilizar?

Agradecimientos

Este estudio existe gracias a 14 empresas que abrieron su información.



Lirquen
Vidrios



inchalam



Essbio

/ hualpén /



cmpec

arauco



beneo
connecting nutrition and health



1

Pulso de Compra Local

Qué compran las grandes empresas en la región, qué compran fuera y dónde hay espacio para la pyme del Biobío.

Preguntamos a cada empresa qué parte de su compra hace en Biobío, en el resto de Chile y en el extranjero

17

sectores

77

subsectores

273

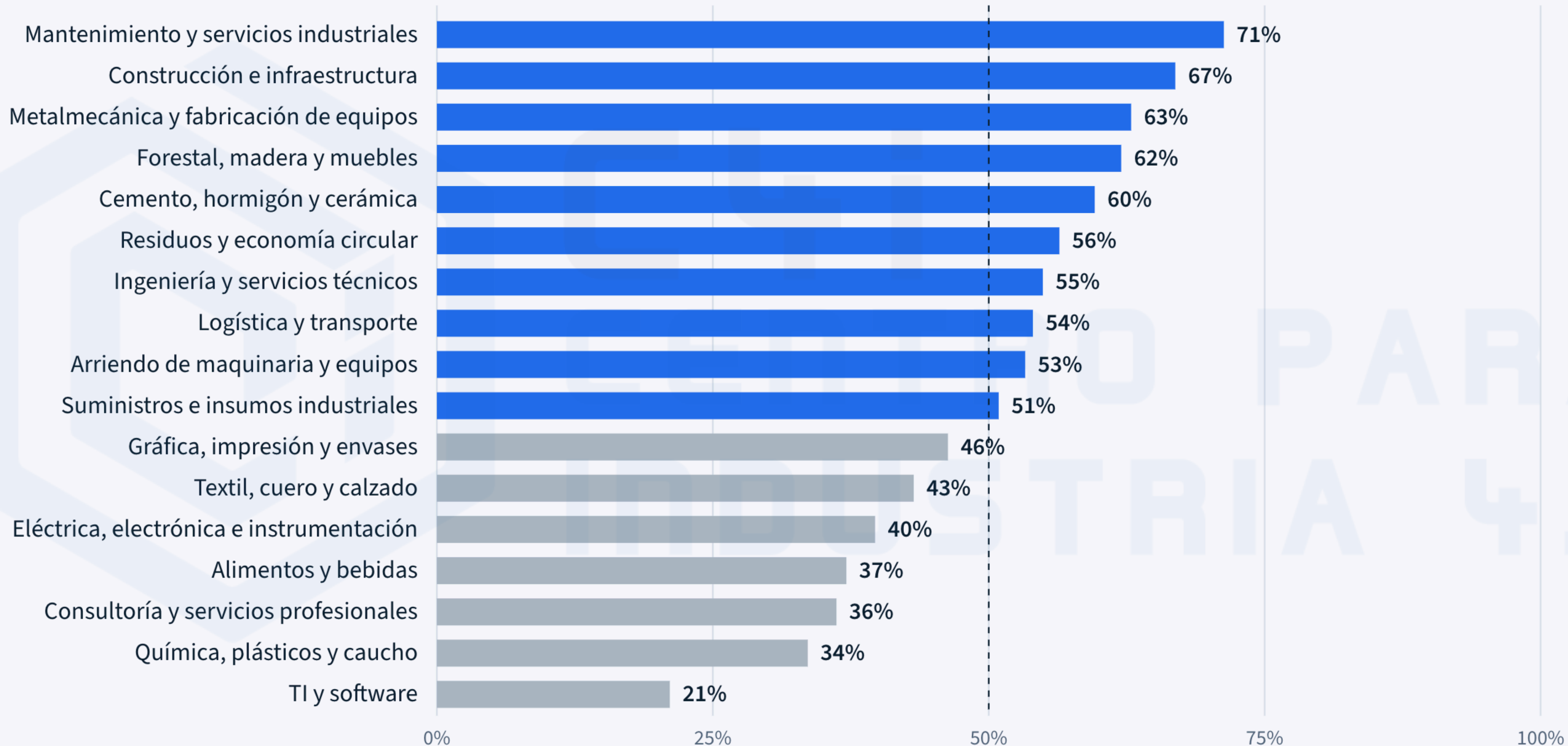
categorías de productos y servicios

- Cada empresa pesa lo mismo: medimos hábitos de compra, no montos.
- Las 14 empresas mencionadas alimentan esta primera versión del Estudio de Pulso de Compra local.

Una misma taxonomía para la demanda de los corporativos y para la oferta de las pymes en Conexión Industrial. Eso es lo que permite cruzarlas.



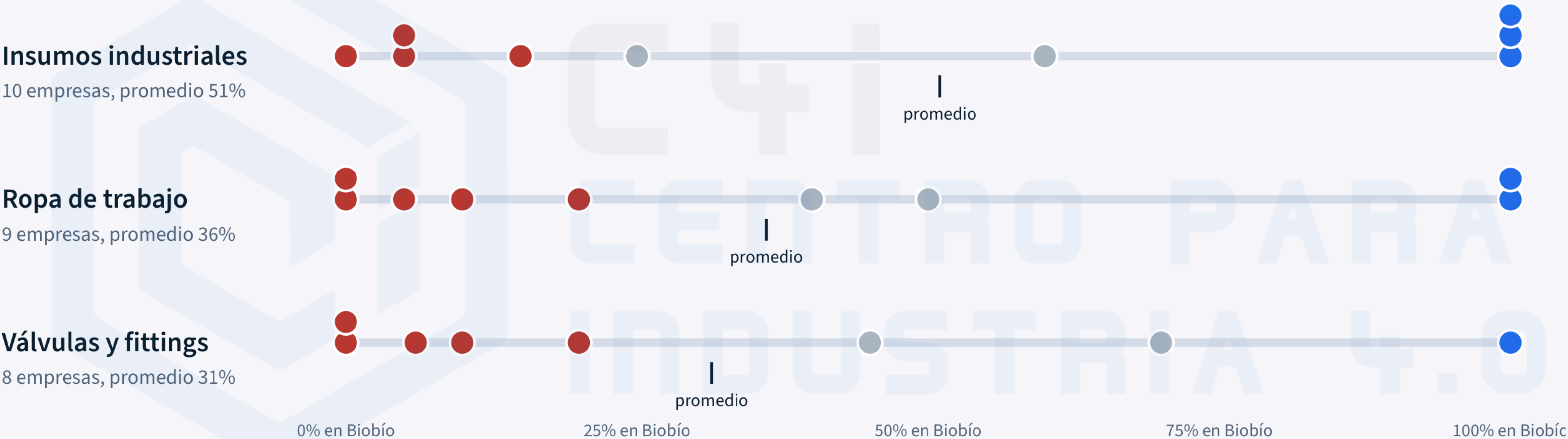
La región ya abastece los servicios en planta; la tecnología y la química se compran fuera



Promedio simple entre empresas del porcentaje de compra en Biobío, por sector.

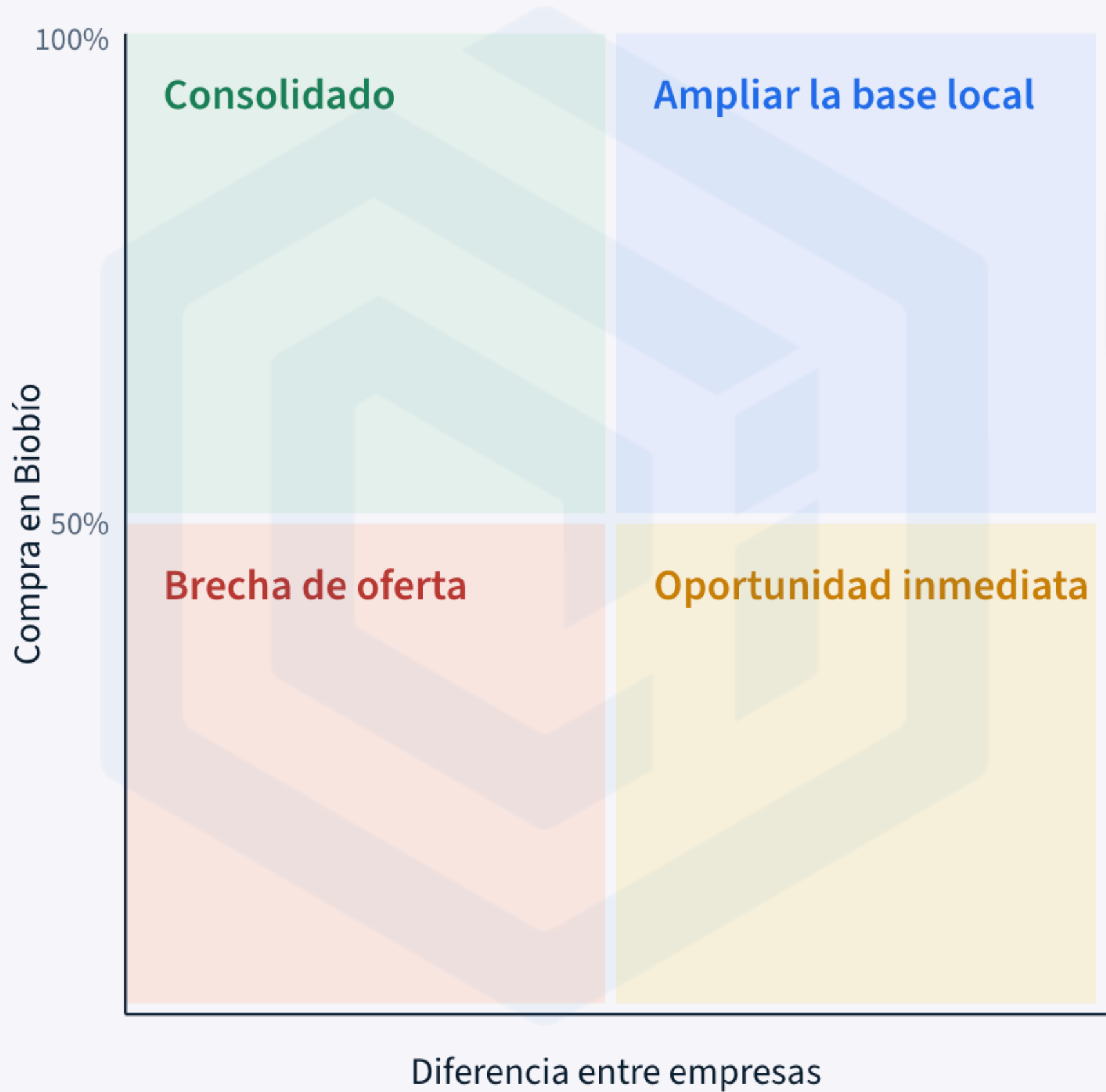
El comprador pesa más que el rubro

En 12 categorías que compran 7 o más empresas conviven las que compran todo en Biobío y las que no compran nada aquí. Cada punto es una empresa.



El promedio por sí solo esconde la diferencia entre compradores. Por eso la matriz suma un segundo eje: cuánto difieren las empresas entre sí.

Dos preguntas ordenan cada rubro: cuánto se compra en Biobío y cuánto coinciden las empresas



Eje vertical: promedio del porcentaje de compra en Biobío (corte en 50%). Eje horizontal: desviación estándar entre empresas (corte en 25 puntos).

Dos preguntas ordenan cada rubro: cuánto se compra en Biobío y cuánto coinciden las empresas



Eje vertical: promedio del porcentaje de compra en Biobío (corte en 50%). Eje horizontal: desviación estándar entre empresas (corte en 25 puntos).

Dos preguntas ordenan cada rubro: cuánto se compra en Biobío y cuánto coinciden las empresas



Eje vertical: promedio del porcentaje de compra en Biobío (corte en 50%). Eje horizontal: desviación estándar entre empresas (corte en 25 puntos).

Dos preguntas ordenan cada rubro: cuánto se compra en Biobío y cuánto coinciden las empresas



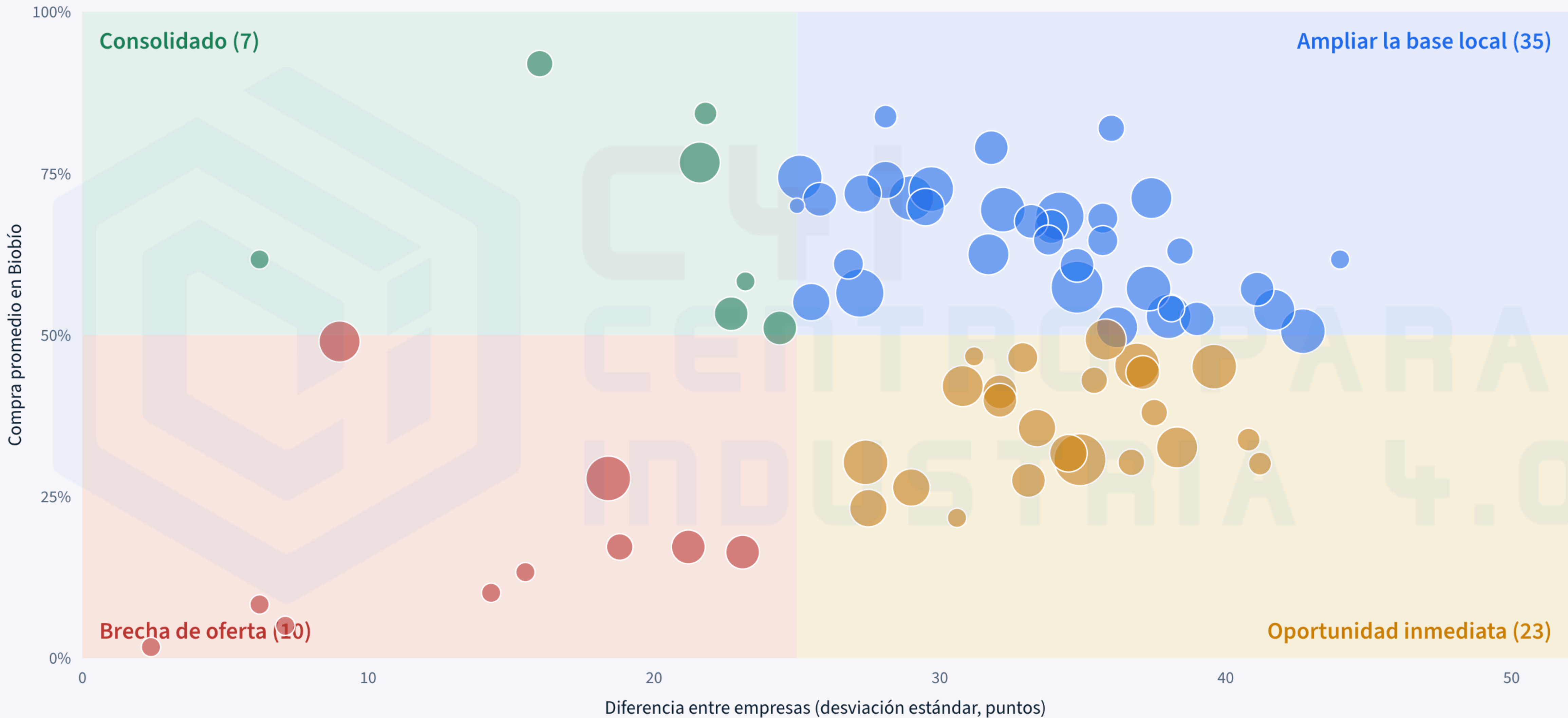
Eje vertical: promedio del porcentaje de compra en Biobío (corte en 50%). Eje horizontal: desviación estándar entre empresas (corte en 25 puntos).

Dos preguntas ordenan cada rubro: cuánto se compra en Biobío y cuánto coinciden las empresas



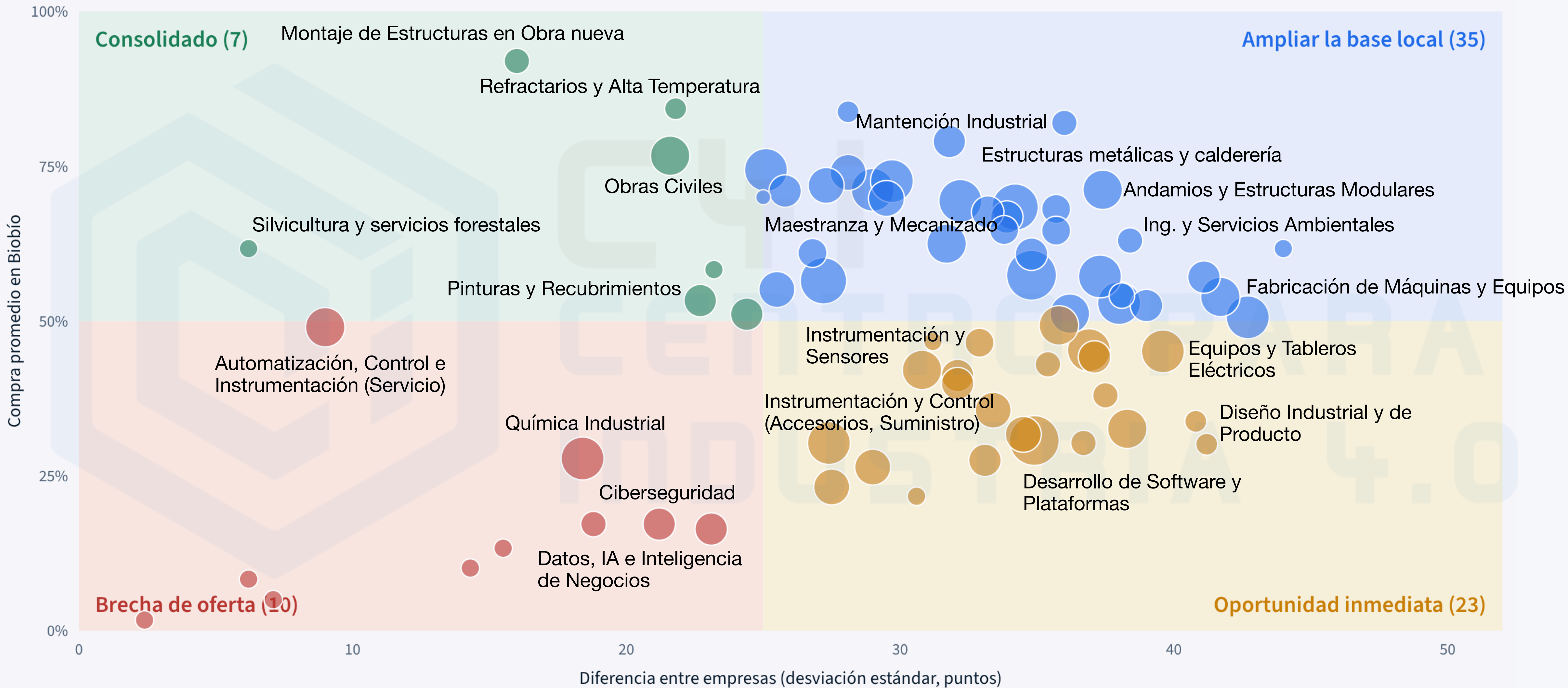
Eje vertical: promedio del porcentaje de compra en Biobío (corte en 50%). Eje horizontal: desviación estándar entre empresas (corte en 25 puntos).

35 de 75 subsectores tienen una base local por ampliar



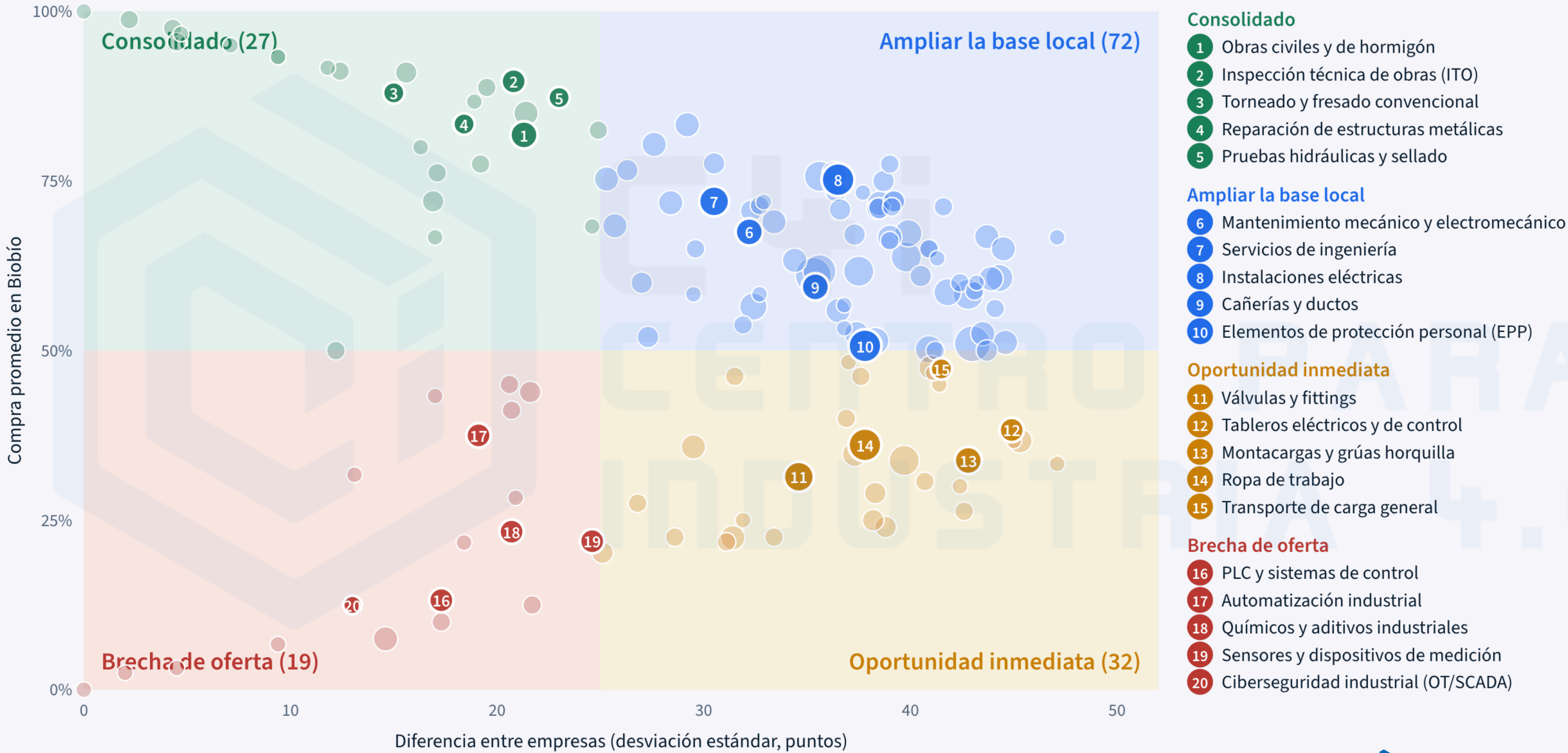
75 subsectores informados por al menos 2 empresas, 60 de ellos por 5 o más. El ta

35 de 75 subsectores tienen una base local por ampliar



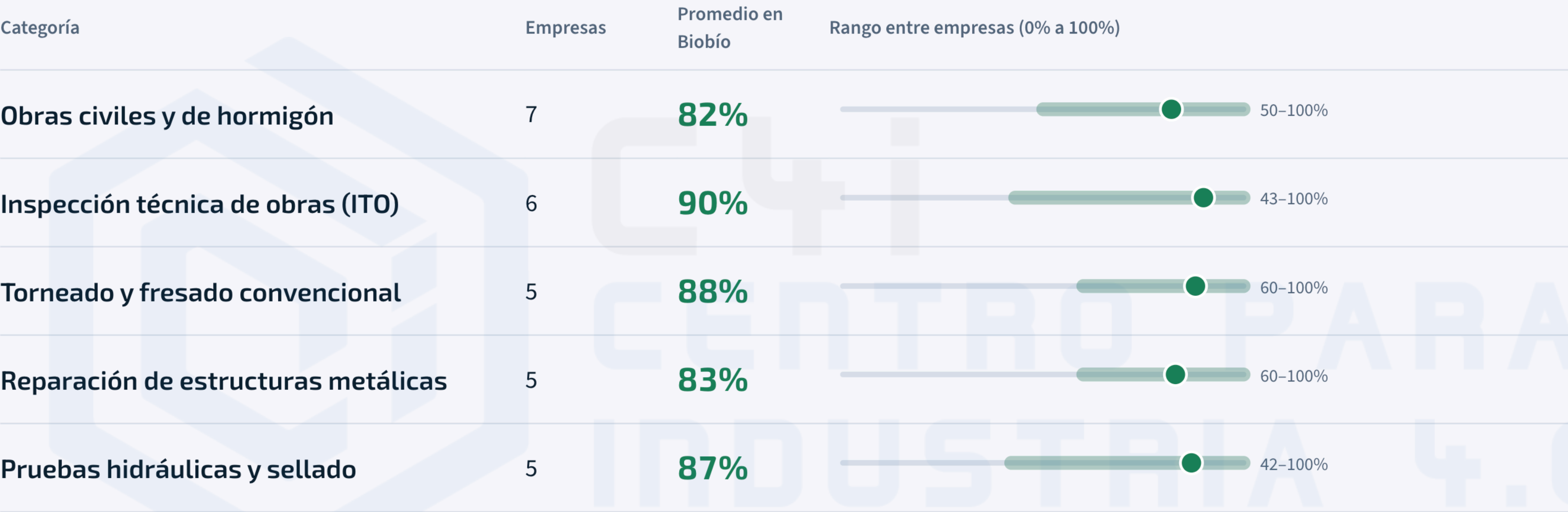
75 subsectores informados por al menos 2 empresas, 60 de ellos por 5 o más. El ta

El mismo patrón por categoría, con 20 casos destacados



150 categorías informadas por al menos 3 empresas. Los números identifican los c

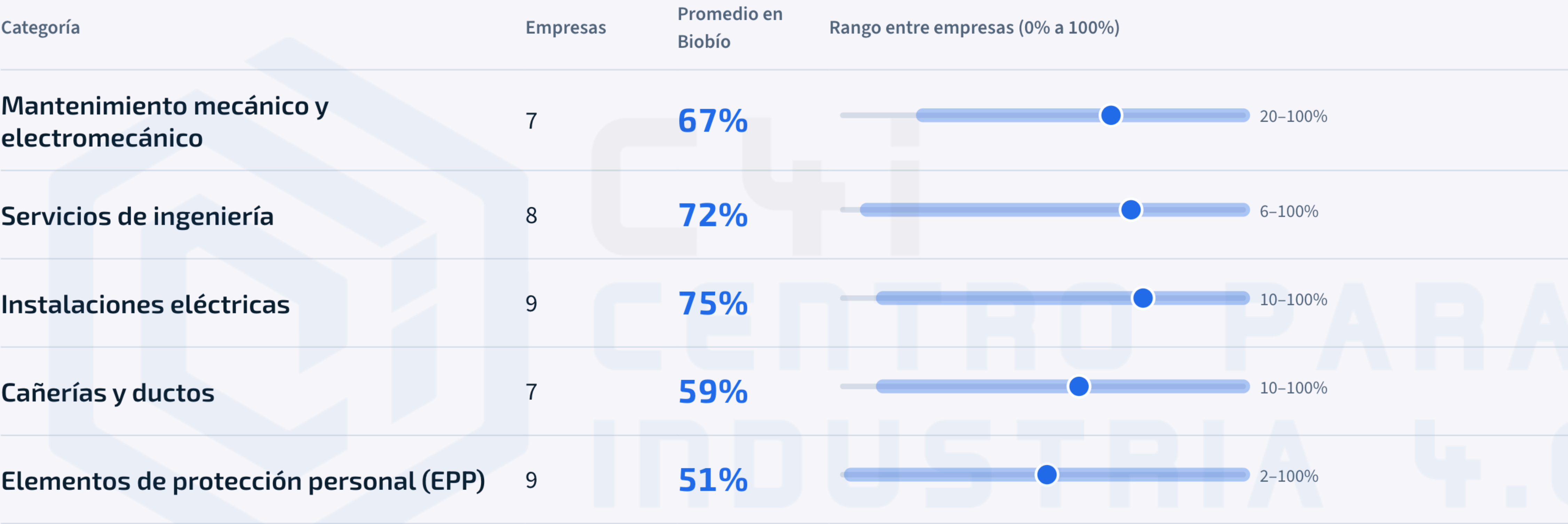
Obra civil, inspección técnica y maestranza: la región es el proveedor natural



En estos rubros la pyme regional ya es la primera opción. El desafío es mantener la capacidad y sostener la calidad que la industria exige.

Rango: porcentaje mínimo y máximo de compra en Biobío entre las empresas que informan la categoría.

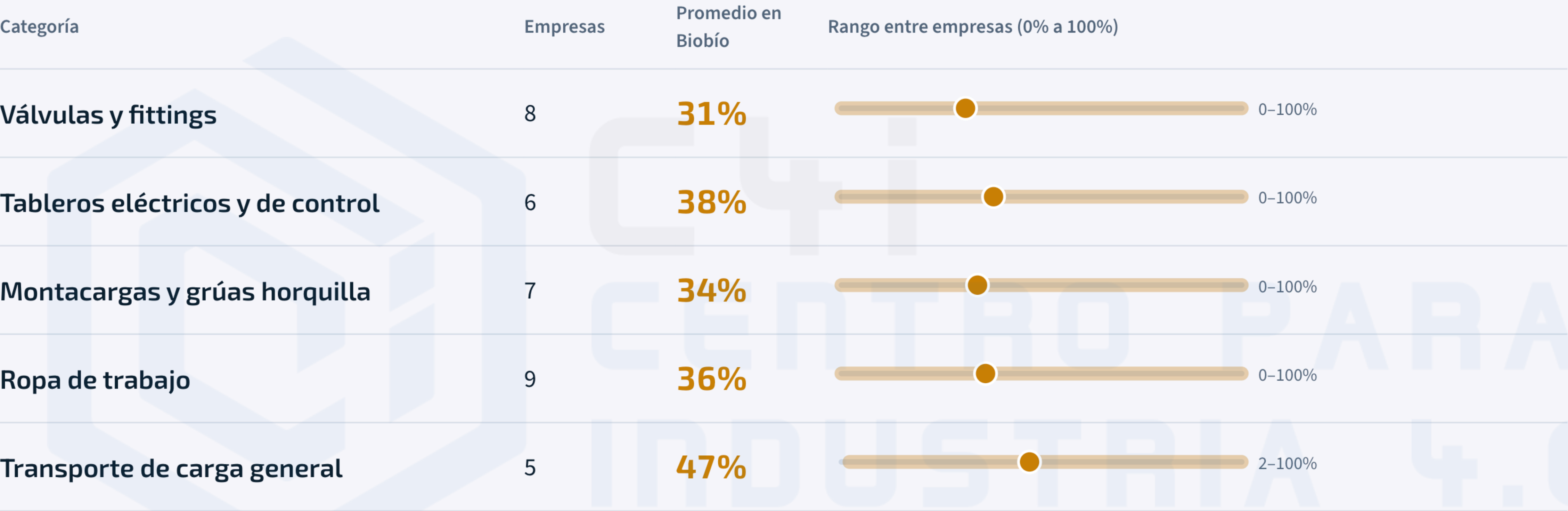
Mantenición, ingeniería e instalaciones: la mayoría compra aquí, pero no todas las empresas



Los proveedores existen y ya trabajan para parte de la gran industria. Llevarlos a las empresas que hoy compran fuera es la ganancia más rápida.

Rango: porcentaje mínimo y máximo de compra en Biobío entre las empresas que informan la categoría.

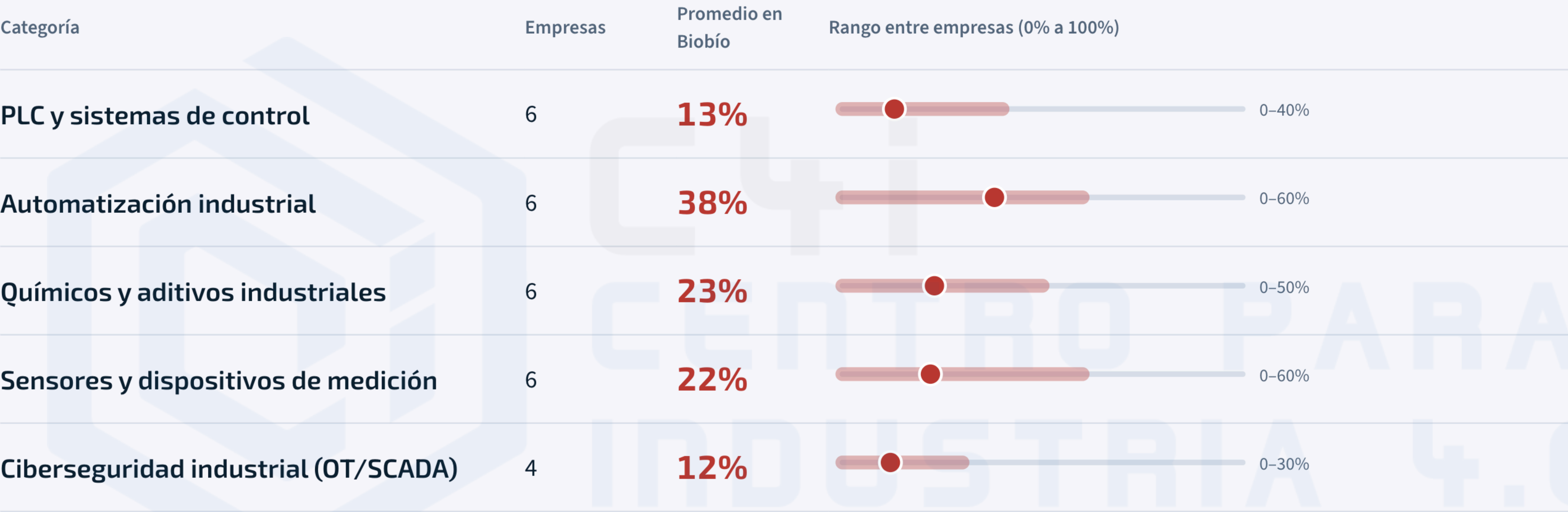
Válvulas, tableros, montacargas y ropa de trabajo: algunas empresas ya compran aquí, la mayoría todavía no



En todos estos casos hay al menos una empresa que compra el 100% en Biobío. La oferta existe; falta que llegue al resto de los compradores.

Rango: porcentaje mínimo y máximo de compra en Biobío entre las empresas que informan la categoría.

Automatización, química y ciberseguridad industrial: nadie compra mayoritariamente en la región



Ninguna empresa supera el 60% de compra local en estos rubros. Son los espacios para desarrollar proveedores y atraer capacidades al Biobío.

Rango: porcentaje mínimo y máximo de compra en Biobío entre las empresas que informan la categoría.

Tres lecturas del Pulso de Compra Local

La región es fuerte en planta

Mantenimiento (71%), construcción (67%) y metalmecánica (63%) ya se compran mayoritariamente en Biobío.

Decide el comprador

Para un mismo rubro conviven empresas que compran todo aquí y otras que no compran nada. La práctica de unas es la oportunidad con las otras.

La mayor parte del mapa está por ampliar

35 de 75 subsectores y 72 de 150 categorías tienen proveedores locales probados que no todas las empresas usan.

CENTRO PARA
INDUSTRIA 4.0

2

Conexión Industrial

La plataforma que ordena la oferta de las pymes del Biobío con la misma taxonomía de la demanda.

Una ficha por empresa, clasificada con el mismo lenguaje que usan los compradores

Conexión Industrial reúne en un solo lugar a las empresas proveedoras del Biobío: qué hacen, con qué equipos, con qué certificaciones y para qué industrias trabajan.

Como usa la misma taxonomía del levantamiento de compra, cada ficha se puede cruzar directamente con lo que los corporativos hoy compran fuera de la región.

Rubro

Sector, subsector y categoría de la taxonomía

Capacidades

Maquinaria y materiales con que trabaja

Respaldo

Certificaciones vigentes

Mercado

Industrias que atiende y ubicación



De la ficha a la reunión de valor



1.100 empresas registradas, 957 de ellas en el Biobío



3 de cada 4 compras que hoy se hacen fuera ya tienen una pyme regional registrada



≈ 990

reuniones de valor posibles entre corporativos y pymes de la región
En 206 categorías con demanda; 52 no tienen todavía ninguna pyme registrada.

Próximos pasos

Corporativos

- Buscar proveedores en Conexión Industrial antes de cotizar fuera.
- Completar el detalle por categoría donde hoy hay solo sector o subsector.
- Abrir reuniones de valor en sus rubros de oportunidad.

Pymes

- Registrarse o actualizar su ficha: rubro, maquinaria y certificaciones.
- Identificar en qué cuadrante está su oferta.
- Prepararse para los requisitos de entrada de la gran industria.

C4i y CPC Biobío

- Reuniones de valor por cuadrante, empezando por oportunidad inmediata.
- Desarrollo de proveedores en las brechas: automatización, química y TI.
- Repetir el Pulso cada año para medir el avance.



Pulso de Compra Local y Plataforma de Conexión Industrial

Dónde compran las grandes empresas del Biobío y cuánta oferta regional está lista para responder.

Arturo Jorquera Leon - arturo.jorquera@arauco.cl

Vicepresidente del Comité Innovación y Pymes CPC Biobío

Benjamin Germany Morrison - benjamin.germany@c4i.cl

Gerente General del Centro de Manufactura Avanzada e Industria 4.0

<https://c4i.cl/>

<https://www.cpcbiobio.cl/>