

# **CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN DE LOS DISEÑADORES EN EL DIRECTORIO**

**Una encuesta elaborada junto con Procomer**

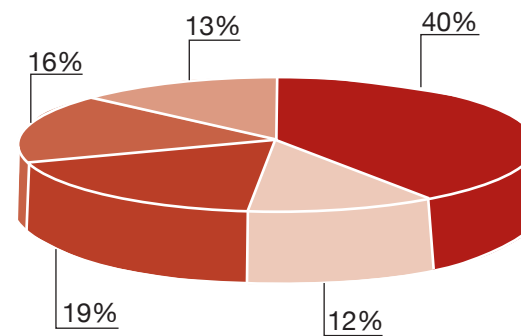
El Directorio de Diseñadores Costarricense, como herramienta para fortalecer el sector de diseño costarricense, en los últimos meses ha estado generando investigaciones. Durante los meses de Mayo a Agosto se elaboró una encuesta junto con Procomer con el fin de entender las capacidades de exportación de servicios de diseño de los diseñadores inscritos en el directorio.

Cabe destacar, que los resultados son basados en un 32% de los inscritos que contestaron la encuesta. Entre las conclusiones que resaltan podemos mencionar que la mayoría de diseñadores se dedican al diseño gráfico, que la mayoría trabaja para una empresa y hacen trabajos freelance y que la mayoría están interesados en exportar pero ocupan capacitación.

A continuación, los resultados de la encuesta analizada por Procomer.

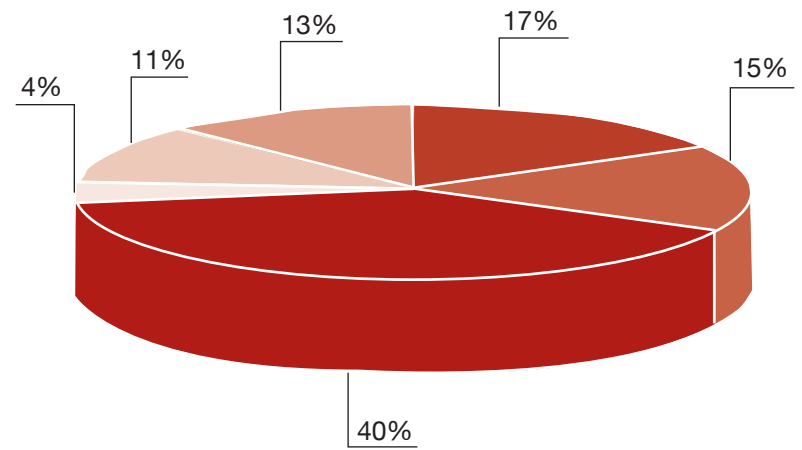
### Situación laboral actual de los diseñadores

Trabaja para una empresa	40%
Tiene empresa propia	19%
Trabaja para una empresa y realiza trabajos freelance	16%
Otros	13%
Realiza trabajos para otras empresas, freelance	12%



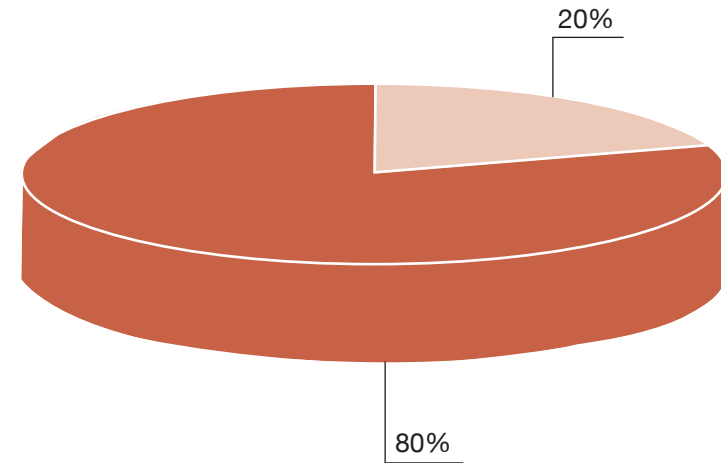
## Sevicios ofrecidos por los diseñadores

Diseño Gráfico	40%
Diseño Virtual	17%
Diseño Industrial / Productos	15%
Otros	13%
Diseño de Espacio Interno	11%
Diseño de Modas	4%



### ¿Han exportado los diseñadores a los mercados externos?

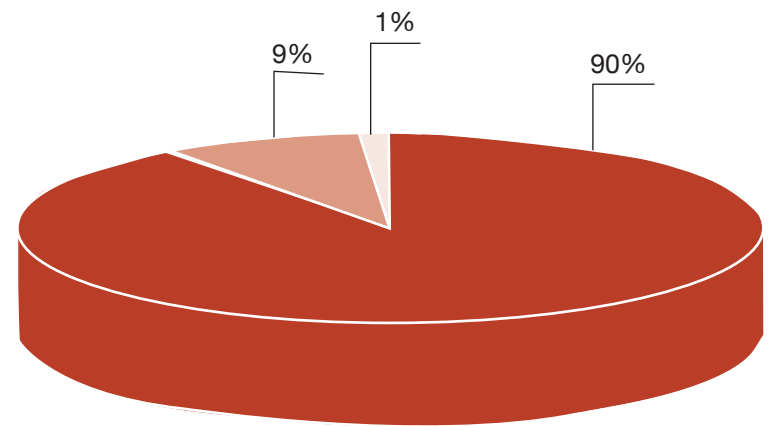
No han exportado servicios	80%
Sí han exportado servicios	20%



Es importante mencionar que el 52% ha exportado en forma esporádica. Los mercados de exportación señalados son: Panamá, Chile, México, Estado Unidos, Perú, España, Surinam, Centroamérica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Curacao, e Italia.

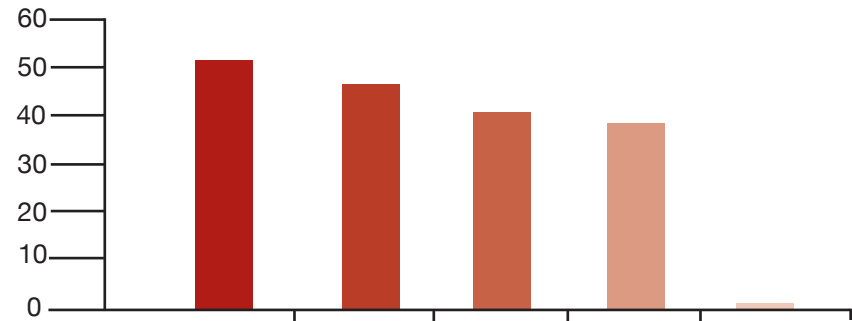
**¿Tienen interés los diseñadores en exportar?**

Sí tienen interés	90%
No tienen interés	9%
No respondieron	1%



## Razones por las cuales los diseñadores no han exportado

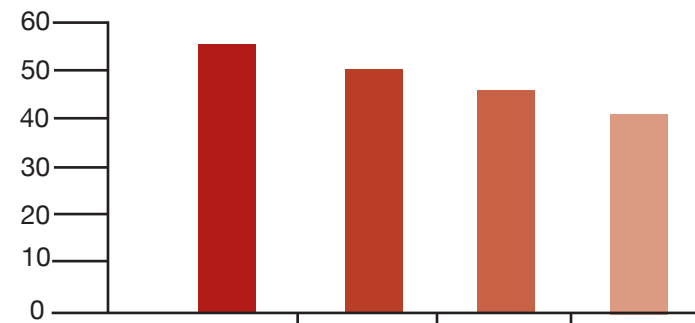
No cuenta con suficiente producto para exportar	52%
No cuenta con clientes a quien venderle el producto	48%
No cuenta con capacidad financiera para exportar	41%
Desconoce el procedimiento para exportar	39%
El mercado local es suficiente para colocar el producto	2%



NOTA: En la gráfica se presentan la suma de menciones de los diseñadores a cada una de las posibles razones por las cuales no ha exportado antes.

## Requirimientos para exportar servicios

Capacitación en el proceso de exportación	55%
Identificación de contactos en el exterior	50%
Promoción de los productos en el exterior	46%
Capacitación en el desempeño empresarial	41%



NOTA: En la gráfica se presentan la suma de menciones de los diseñadores a cada uno de los requerimientos para exportar.

Para más información:

Tel: (506) 2296 4634

Email: [info.directorio@mcj.go.cr](mailto:info.directorio@mcj.go.cr)

Oficina: Ave. 3, 7 Calle 11 y 15 San José, Costa Rica.