

# Innovación para exportar y su financiamiento en las pymes de Ecuador



Ximena Olmos  
CEPAL

Quito, 17 de septiembre 2015

# Contenidos

- Características de las pymes exportadoras
- La internacionalización de las pymes
- Innovación para exportar
- Pymes exportadoras del proyecto
- Trayectoria de innovación de las empresas
- Identificación de brechas de innovación
- Conclusiones

# Características de las pymes exportadoras

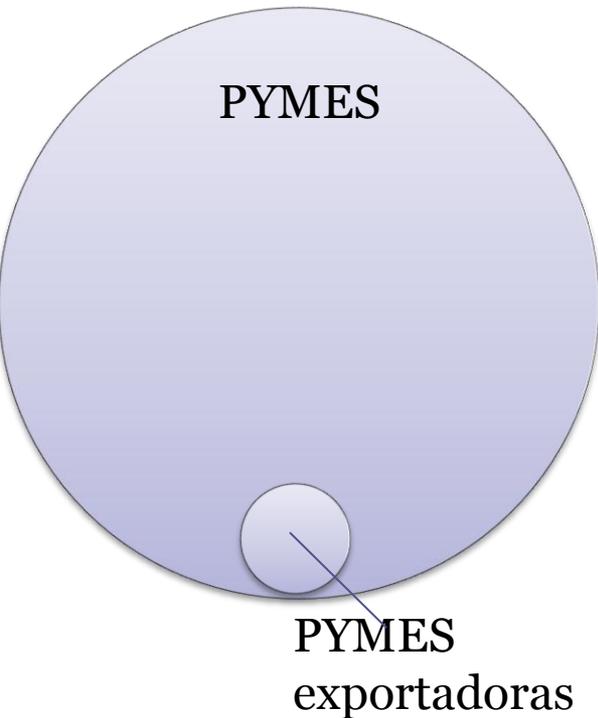
Las pymes exportadoras latinoamericanas comparten muchas características generales de las pymes :

- empresas familiares,
- reducido volumen de negocios,
- bajo número de empleados
- adaptabilidad
- frecuentemente tienen baja productividad,
- dificultad de acceso al crédito
- nivel de riesgo

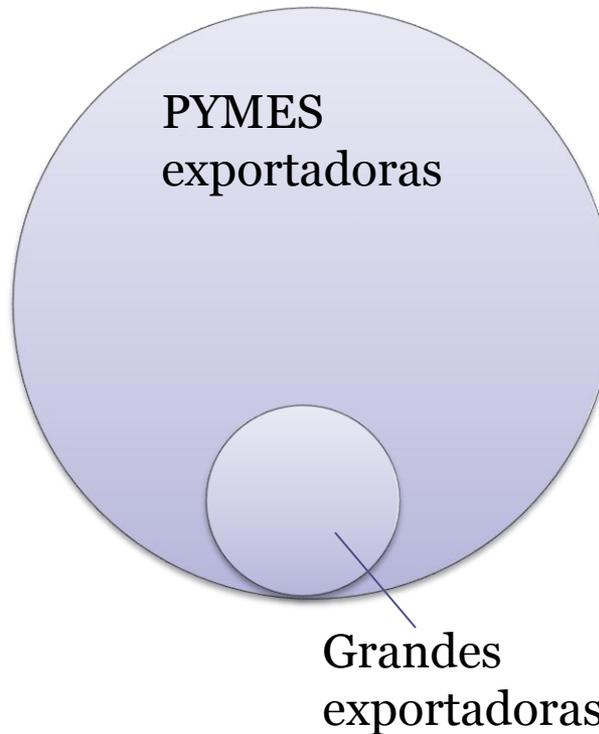
Pero tienen también características, obstáculos y necesidades específicas

# Características generales de las pymes exportadoras latinoamericanas

Pocas pymes exportan



Mayoría de exportadoras son pymes

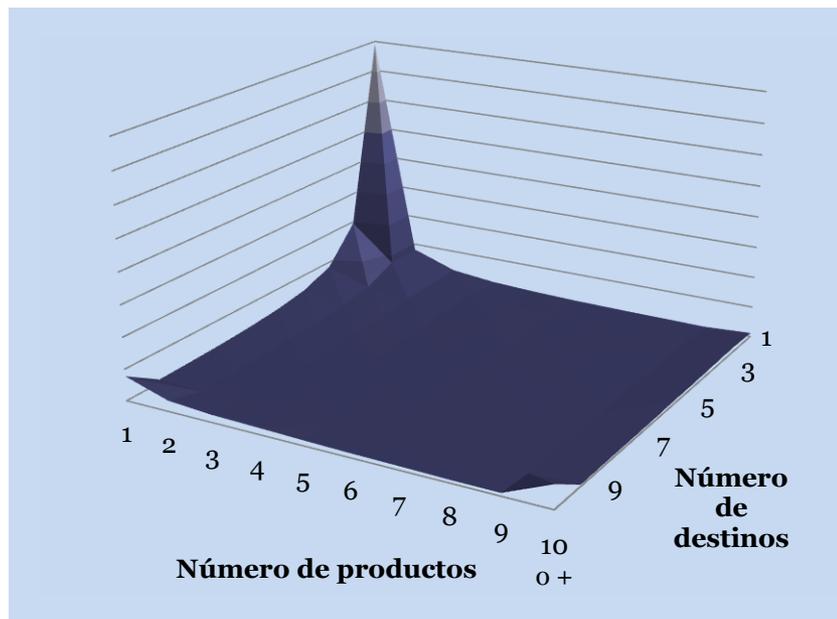


Pymes exportan poco

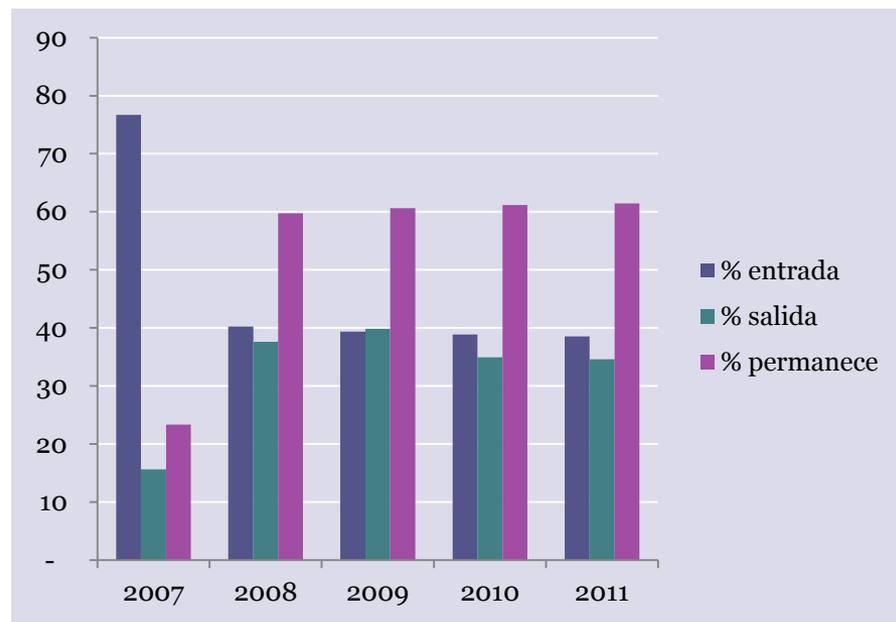


# Características generales de las pymes exportadoras latinoamericanas

Pymes exportan preferentemente un producto a un destino

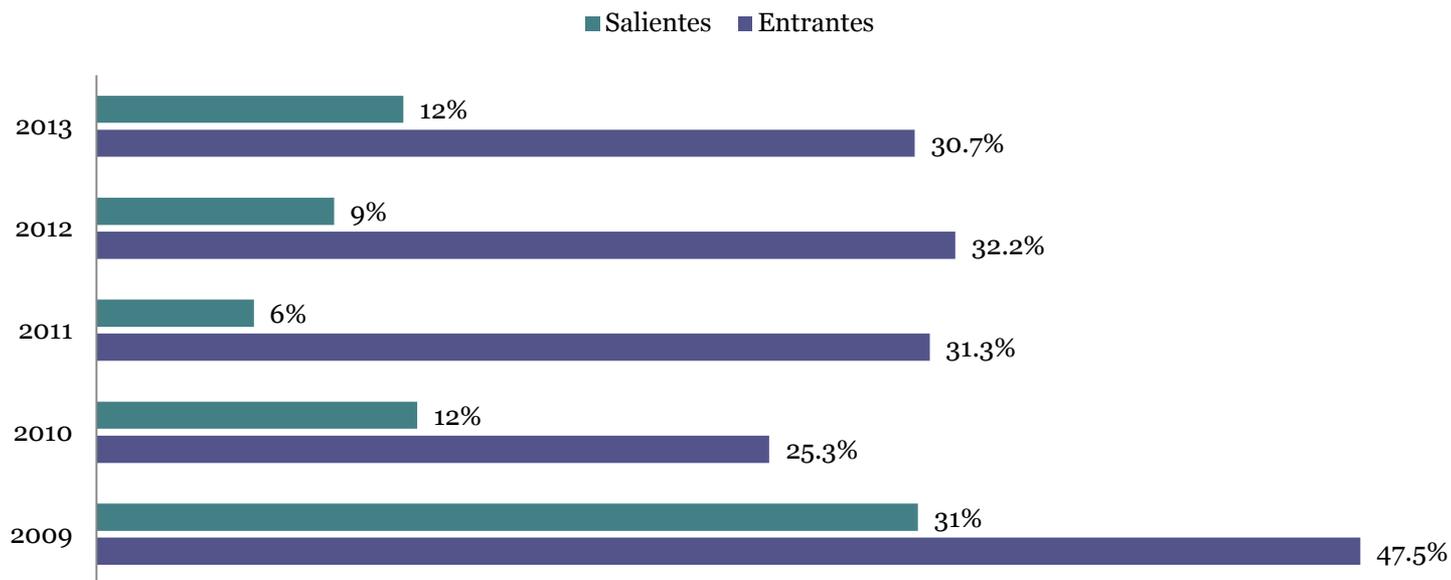


Pymes exportadoras tienen alto grado de rotación



# Rotación de MIPYMES exportadoras en Ecuador

## Porcentaje de las MIPYMES entrantes y salientes



<b>Año</b>	<b>Número de empresas exportadoras</b>	<b>Número de Mipymes exportadoras</b>	<b>Número de Personas naturales exportadoras</b>	<b>Número Total Exportadores (Natural y jurídica)</b>
<b>2008</b>	2.129	1.363	1.161	3.290
<b>2009</b>	2.451	1.720	1.190	3.641
<b>2010</b>	2.534	1.756	1.181	3.715
<b>2011</b>	2.682	1.803	1.192	3.874
<b>2012</b>	2.698	1.720	1.136	3.834
<b>2013</b>	2.546	1.089	968	3.514

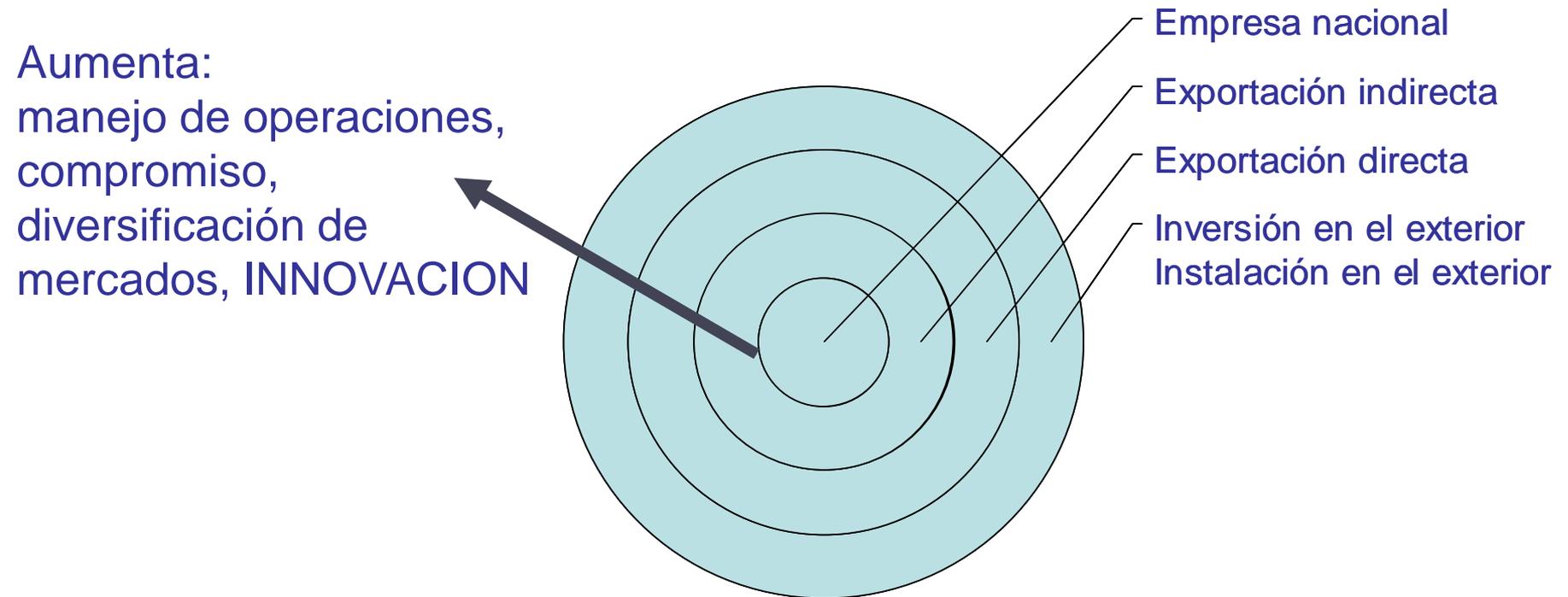
**El 13% del valor de las exportaciones ecuatorianas entre 2008-2013 corresponde a Mipymes**

# La internacionalización de las pymes

# Por qué importa la internacionalización de las pymes?

- Pymes son necesarias para mayor densidad exportadora.
- Permiten diversificación de empresas exportadoras y productos exportados
- Mejor desempeño en empleo, salarios, ventas y productividad.
- Aumenta la sofisticación de capacidades de las empresas.
- Facilita el acceso al financiamiento
- Impacto sobre pymes que exportan en forma indirecta.
- Permite incorporación a cadenas de valor

# Patrón de internacionalización



# Obstáculos a la internacionalización de las pymes

- Dificultades de entrada y permanencia en los mercados
- Costos de entrada (asimetría de información, infraestructura, transporte, trámites)
- Requisitos del comercio internacional. estándares
- Acceso al financiamiento
- En mercados tradicionales importa volumen y precio

# Innovación para exportar

Para ingresar al negocio exportador, mantenerse y ampliar su inserción en los mercados, las pymes requieren

**INNOVAR PARA EXPORTAR**

# Qué es la innovación?

- La introducción de un nuevo o significativamente mejorado
  - producto (bien o servicio),
  - proceso,
  - método de comercialización o
  - método organizativo
- en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores

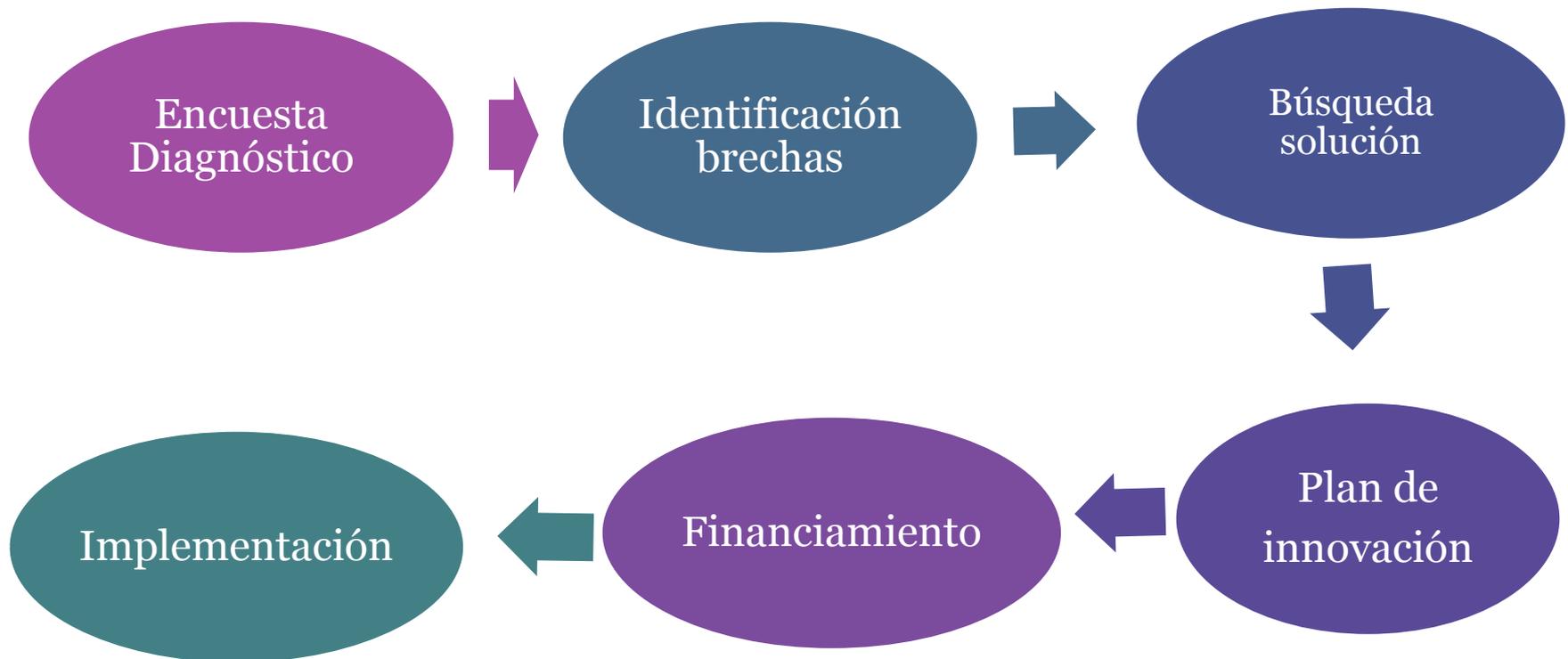
# Demandas de innovación que provienen de los mercados

- Cumplimiento requisitos de acceso: certificaciones y estándares
- Adaptación del producto a la demanda
- Diversificación y profundización de los canales de comercialización

# Brechas de innovación para exportar

- Estas brechas expresan la distancia entre la condición actual de las pymes y los requerimientos de la demanda de los mercados internacionales
- Para superar las brechas y lograr una presencia estable y permanente en el mercado no es suficiente resolver problema puntual
- Es necesario un enfoque de innovación para exportar y la implementación de un plan de innovación

# Innovación para exportar 6 momentos



# Pymes exportadoras del proyecto en ECUADOR

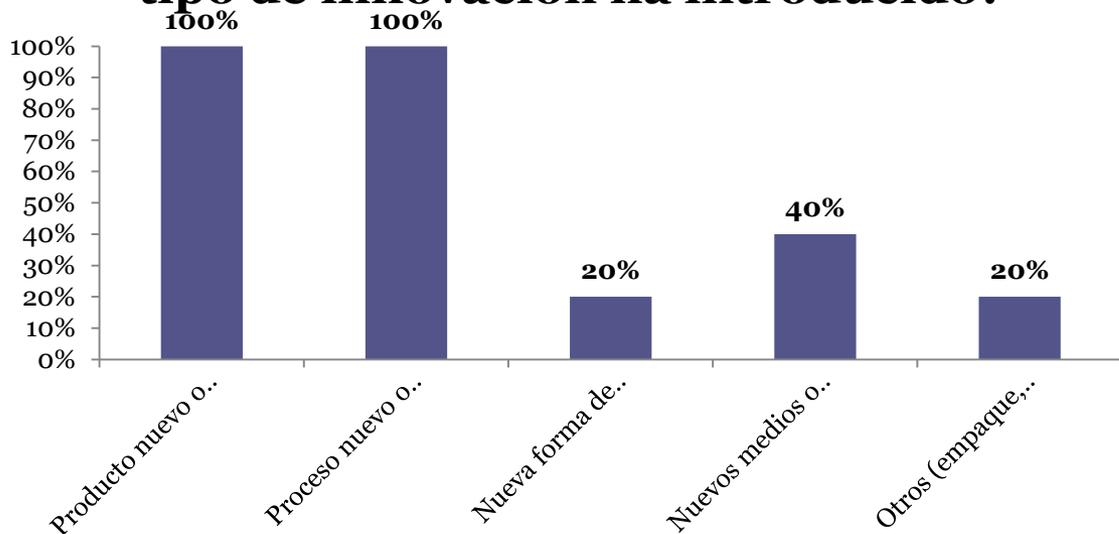
# Características de las pymes que participaron en el proyecto

- 6 empresas...
- Exportan .....
- Experiencia previa en mercado ....
- Objetivo: innovar para ingresar y aumentar exportaciones al mercado de EE.UU.

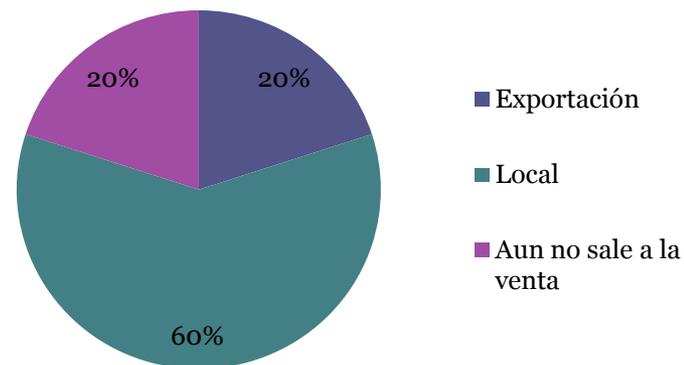
# Trayectoria de innovación de las empresas

# Todas las empresas han innovado

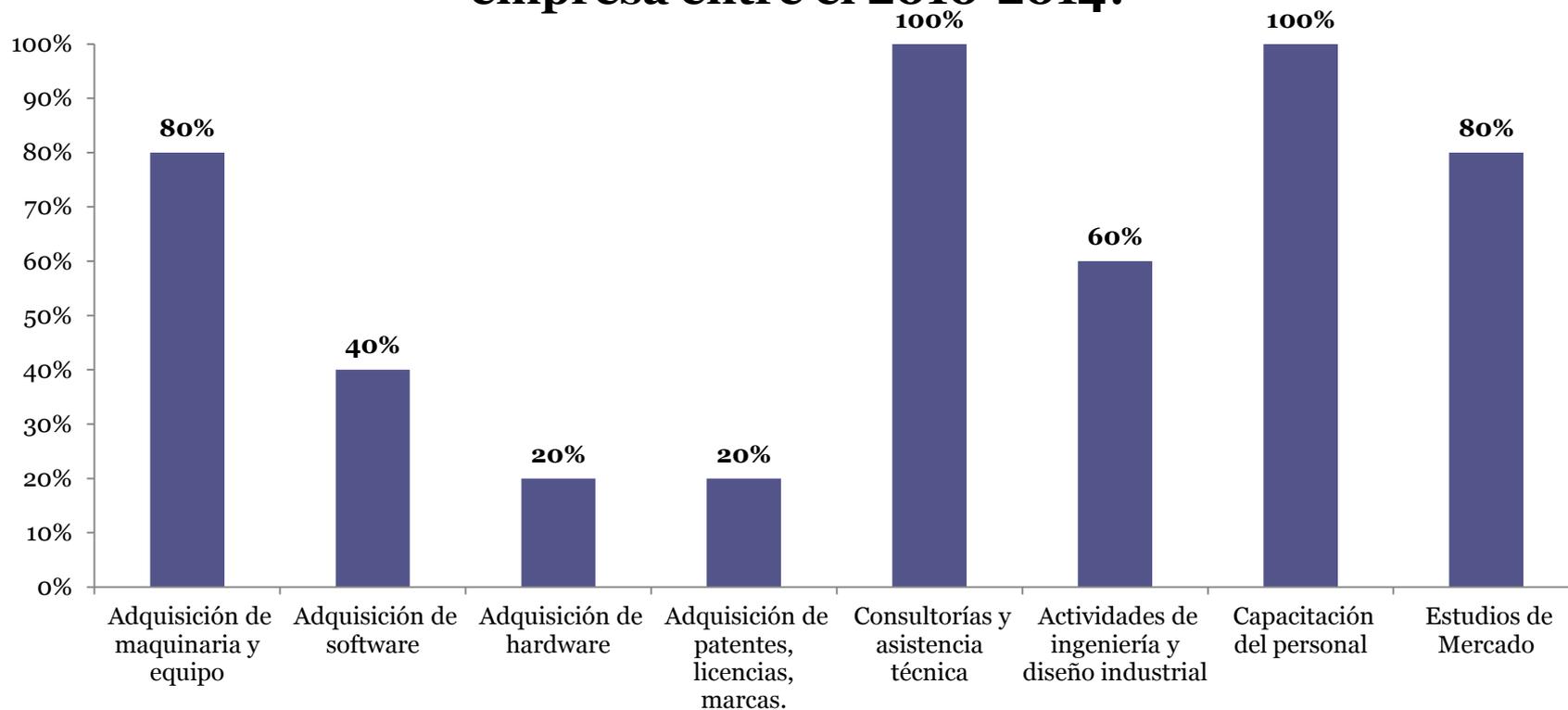
¿Durante el período 2010-2014 que tipo de innovación ha introducido?



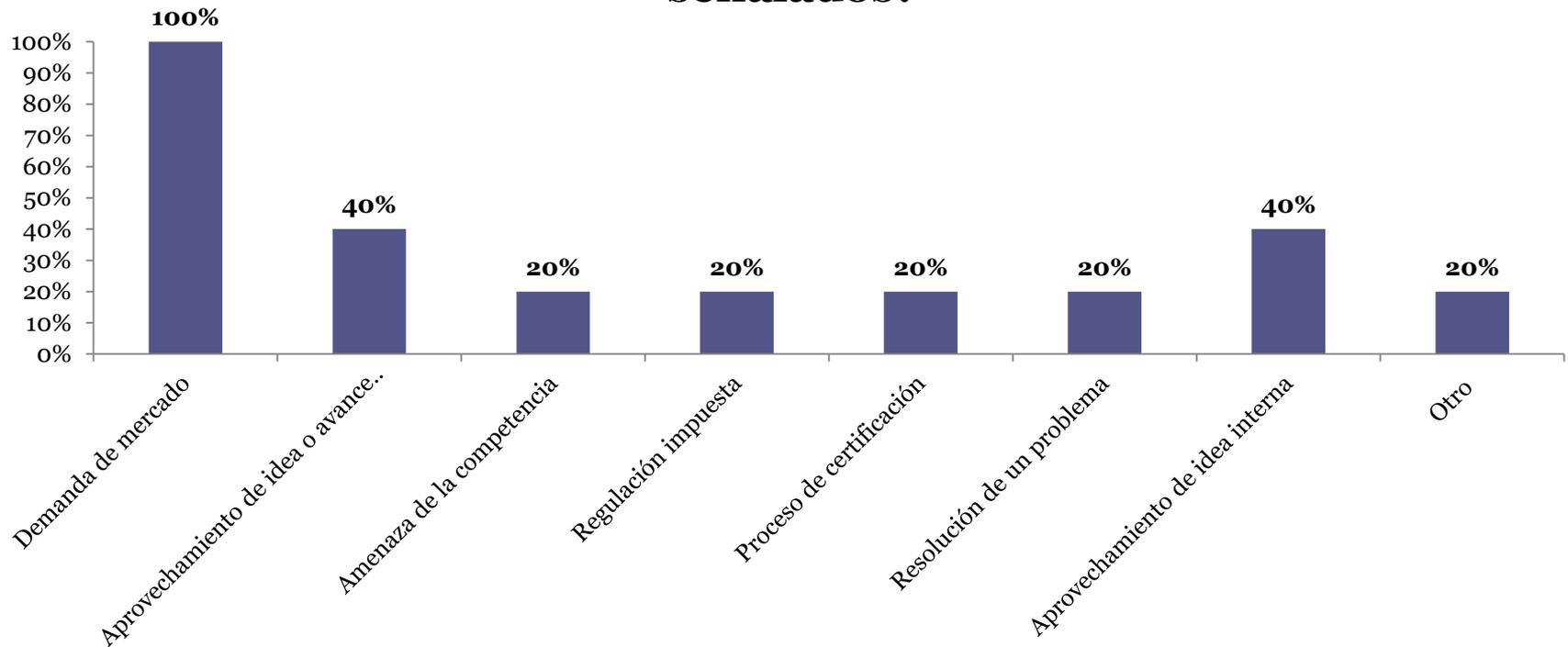
¿El producto nuevo o mejorado se exportó o fue destinado al mercado interno?



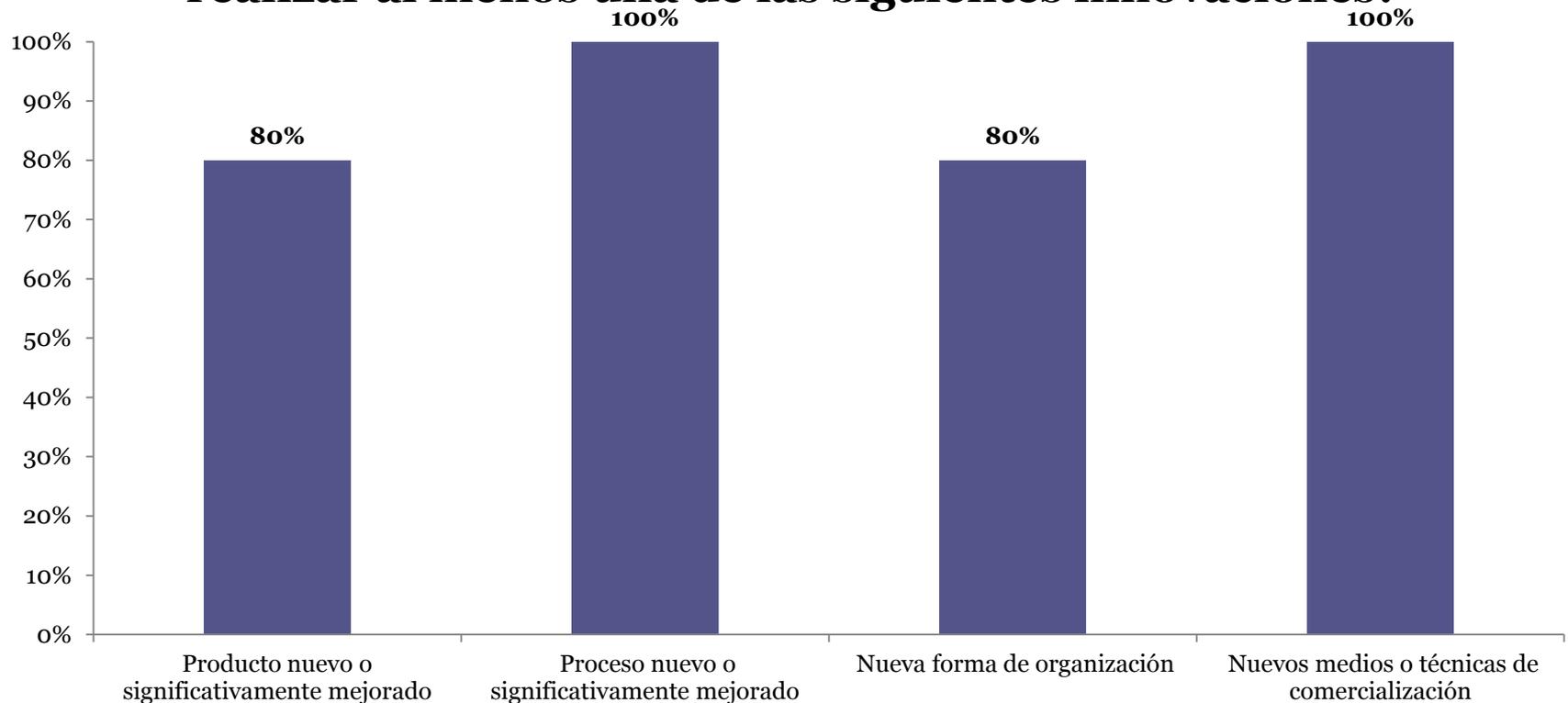
## ¿Qué tipo de esfuerzo innovador ha realizado la empresa entre el 2010-2014?



## ¿Cuáles fueron las motivaciones para innovar o realizar los esfuerzos innovadores anteriormente señalados?

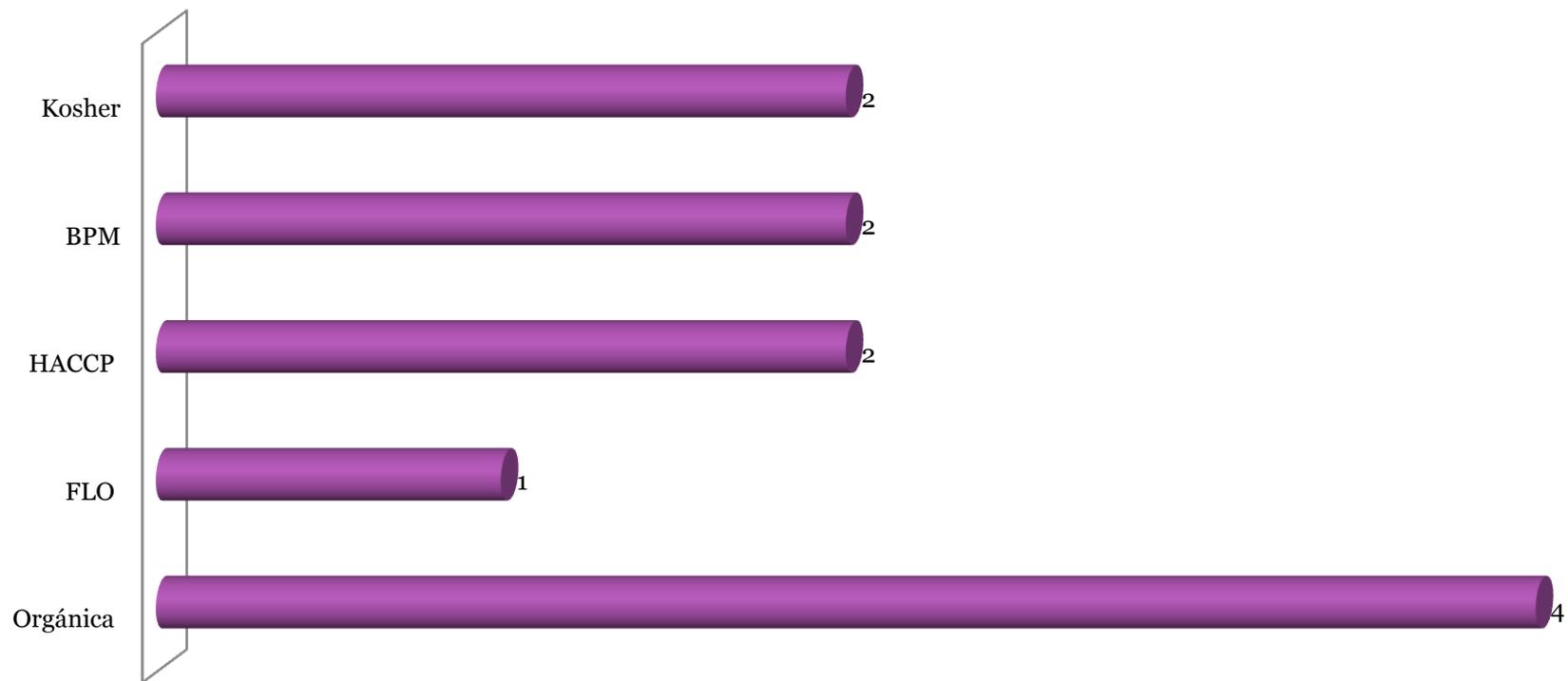


## ¿En los próximos dos años (2015-2016) tiene previsto realizar al menos una de las siguientes innovaciones?

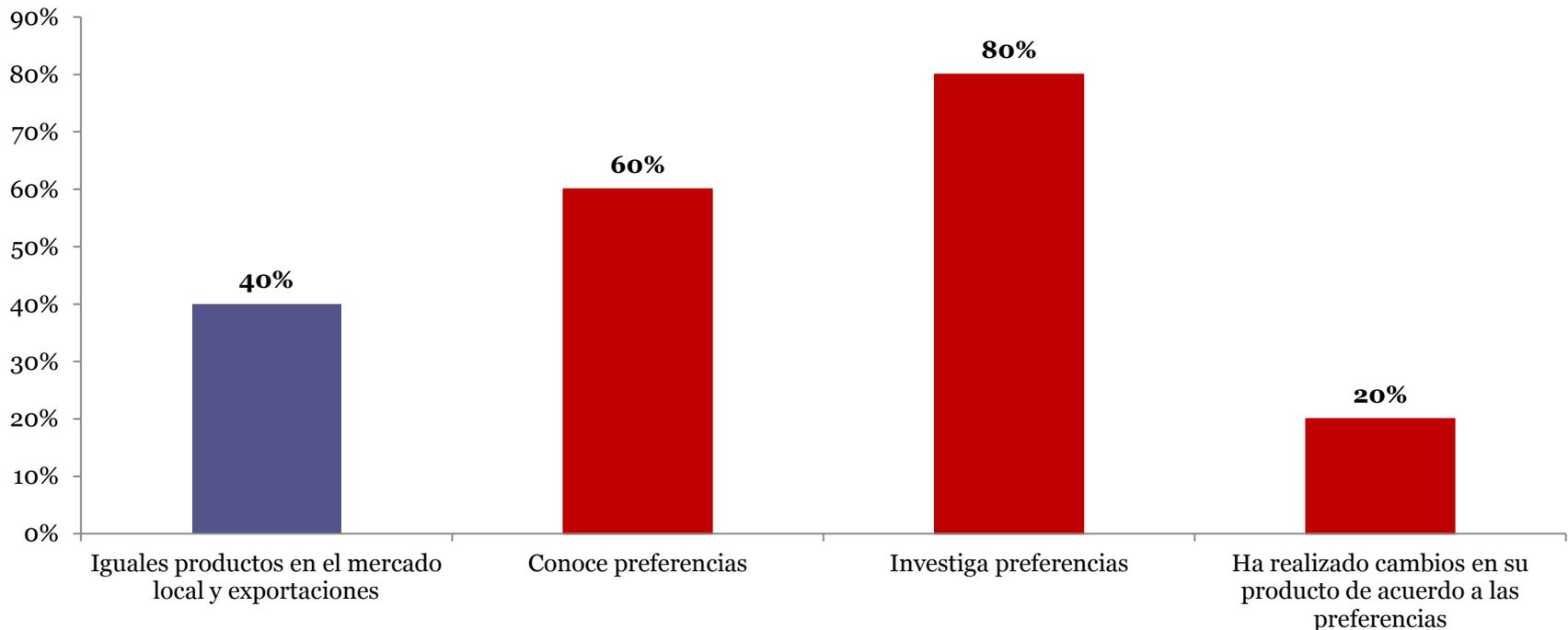


## Certificaciones internacionales de las MIPYMES

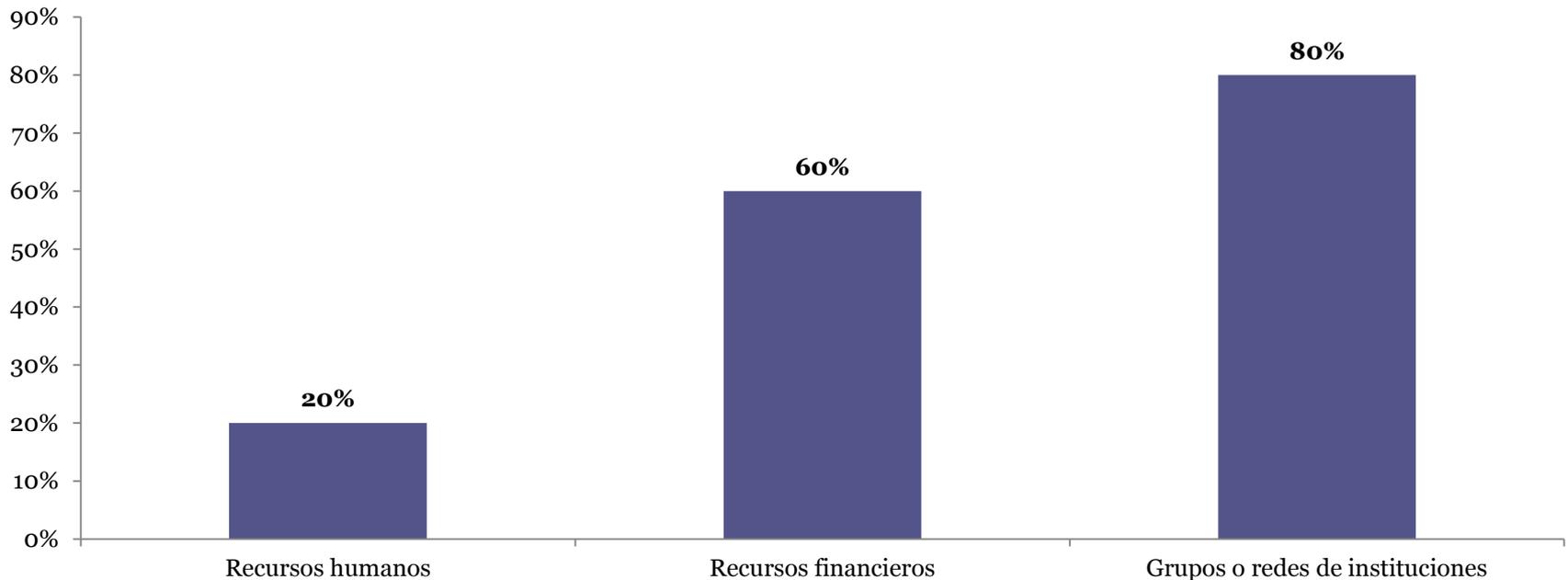
■ # empresas



## ¿Adecúa sus productos a la demanda en el mercado objetivo? ¿Qué sabe sobre los consumidores del mercado objetivo del proyecto?



**El principal obstáculo para identificar y/o gestionar los canales de comercialización más adecuados:  
financieros ¿Cuáles son sus principales fortalezas para  
enfrentar este tema?**



# Ejemplos de brechas y actividades de innovación

## Identificación de brechas

### Cumplimiento de requisitos de ingreso

- Registro FDA
- Etiquetado
- Certificación BPA /Certificación BPM
- Certificación HACCP/ orgánico/ de calidad

### Adaptación del producto a la demanda

- Cambio de empaque
- Cambio de tamaño
- Nuevas mezclas
- Nueva forma de preparación
- Desarrollo nuevo producto
- Bodegaje y estacionalidad

### Canales de comercialización

- Identificar nicho o nuevo nicho
- Buscar primer comprador o nuevo comprador

## Búsqueda de solución

- Adquisición maquinaria y equipo
- Adquisición de patentes, licencias, marcas.
- Contratación Consultoría especializada
- Contratación de Auditoría / verificación /certificación
- Estudios de Mercado
- Estudios técnicos (ingeniería y diseño industrial)
- Contratación de personal
- Capacitación del personal
- Aprendizajes de directivos
- Misiones al exterior (prospección, exposición ferias)
- Envío de muestras
- Participación en instancias asociativas

## Fuentes de financiamiento para nuevas inversiones



# CONCLUSIONES

# Para lograr sus objetivos de internacionalización, la empresa debe:

- Tener claras sus brechas de innovación según lo demandado por el mercado
- Buscar las soluciones
- Desarrollar un plan de innovación, según sus posibilidades
- Apalancar recursos propios y externos para financiar su plan
- Implementar el plan de innovación en su totalidad o por etapas
- Las brechas de innovación no se resuelven aisladamente

# Replicar metodología de Innovación para Exportar

- Objetivo del proyecto: desarrollar herramienta sobre innovación para exportar para pymes que pueda ser incorporada/adaptada/replicada por PROMPERU
- Herramienta es adaptable al trabajo de innovación de pymes en otros contextos y está a disposición de las entidades interesadas.
- Eventual asistencia técnica de CEPAL para adaptación de la herramienta.



**GRACIAS**

Ximena.Olmos@cepal.org