

Brechas de innovación en pymes exportadoras



Ximena Olmos

Seminario : Innovación para pymes exportadoras.

Santiago de Chile, 20 y 21 de enero de 2016

CEPAL

Contenidos

- Metodología de identificación de brechas de innovación para exportar
- Cómo superar las brechas: actividades de innovación
- Plan de Innovación para exportar
- Conclusiones

Metodología de identificación de brechas de innovación para exportar

- Como parte del proyecto de Internacionalización de Pymes se desarrolló una metodología para la identificación de brechas de innovación.
- A partir de programas/líneas de apoyo a pyme existentes en OPC de Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú.
- Incluyó un piloto con 10 pymes por país en promedio.
- Objetivo: incorporar un enfoque de innovación en programas que impulsen la exportación de pymes

Brechas de innovación

Brecha: distancia entre la condición actual de las pymes y los requerimientos de la demanda de los mercados internacionales. Enfocadas en tres áreas críticas.

Requerimientos de ingreso

- Certificación especial

Adaptación del producto

- Cambio de colores o formas

Canales de comercialización

- Ventas on -line

Brechas de innovación

Diagnóstico

- Herramienta OPC
- Cuestionario de innovación

Identificación de brechas

- Consultor nacional
- Consultor internacional

Búsqueda de soluciones

- Visita a mercado: Misión tecnológico-comercial
- Talleres

Plan de Innovación

- Brechas priorizadas, tiempos asignados y posibilidades de financiamiento identificadas

Identificación de brechas de innovación: piloto en pymes exportadoras

- 37 Pymes exportadoras o con potencialidad exportadora del sector alimentos y bebidas. Seleccionadas por cada organismo de promoción comercial.
- Consorcios de quinoa y deshidratados: experiencia previa como grupo en Ecuador.
- Productores aceituna: mayoritariamente de la misma región (Tacna) con experiencia previa en un mercado externo común (Brasil)
- El Salvador y Nicaragua: gran diversidad de productos, con alto componente nostálgico y de consumo latino.

Identificación de brechas de innovación:

Diagnóstico inicial

- ✓ Informe producto/mercado
- ✓ Consultor que aplica herramienta de diagnóstico de la institución y cuestionario de innovación.
- ✓ Consultor entrega recomendaciones.
- ✓ Consultor internacional entrega información/apreciaciones desde el mercado.
- ✓ Empresarios tienen y profundizan su autoevaluación.

Aprendizaje en mercado

Misión tecnológica-comercial:

- Centro de investigación para alimentos
- Reuniones con importadores/distribuidores
- Visitas a puntos de venta
- Visita a feria especializada
- Talleres/charlas de capacitación sobre requerimientos del mercado

Identificación de brechas a partir de la demanda.

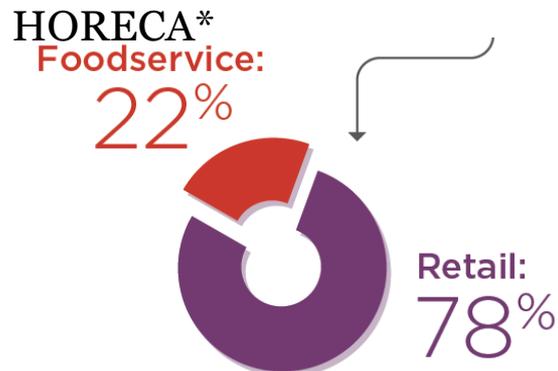
Ejemplo: Tendencias de alimentos especiales en EE.UU.

- Principal tendencia: productos naturales. Productos cultivados, procesados, empaquetados y almacenados sin emplear aditivos químicos
- Principal competencia: productos locales. Productos cultivados y procesados cerca del punto de venta. No sólo cercanos geográficamente, sino también con historias humanas cercanas a los consumidores

Productos
“multitendencia”



Identificación de brechas a partir de la demanda. Ejemplo: Mercadeo alimentos especiales en EE.UU.



*Hoteles, restaurantes y catering

Crecimiento 2012 -2014: 19%
Mayor crecimiento: alimentos
listos para servir

Comunicación online es
indispensable para competir

- Facebook 86%
- Sitio web 82%
- Ventas online 69%
- Twitter 68%
- Instagram 50%
- LinkedIn 48%
- Pinterest 45%

Proveedores locales utilizan
herramientas virtuales de mercadeo

Necesidad de sistematizar información asociada a las 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

Listado de posibles brechas a partir de diagnósticos

Para superar las brechas y lograr una presencia estable y permanente en el mercado no es suficiente resolver problema puntual

Búsqueda de solución: actividades de innovación

Identificación de actividades o esfuerzos de innovación que permiten superar las brechas.

- 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

Ejemplos de actividades necesarias para superar brechas utilizadas en el piloto

Certificación HACCP

1. Consultoría de profesional
2. Inversión en infraestructura física
3. Estudios técnicos
4. Adquisición de maquinaria
5. Capacitación del personal
6. Pago de certificación

Cambio de empaque

1. Estudio de mercado
2. Consultoría profesional
3. Adquisición maquinaria
4. Capacitación personal
5. Búsqueda y cambio de proveedor (importaciones)

Ejemplos de las principales brechas para el piloto de alimentos en EE.UU.:

- Requisitos de acceso:
 - Registro FDA
 - Certificación HACCP
- Adaptación del producto:
 - Cambio de empaque
 - Nueva forma de preparación
- Canales de comercialización:
 - Identificación del nicho de destino
 - Desarrollo de herramientas on line

Brechas en la asociatividad

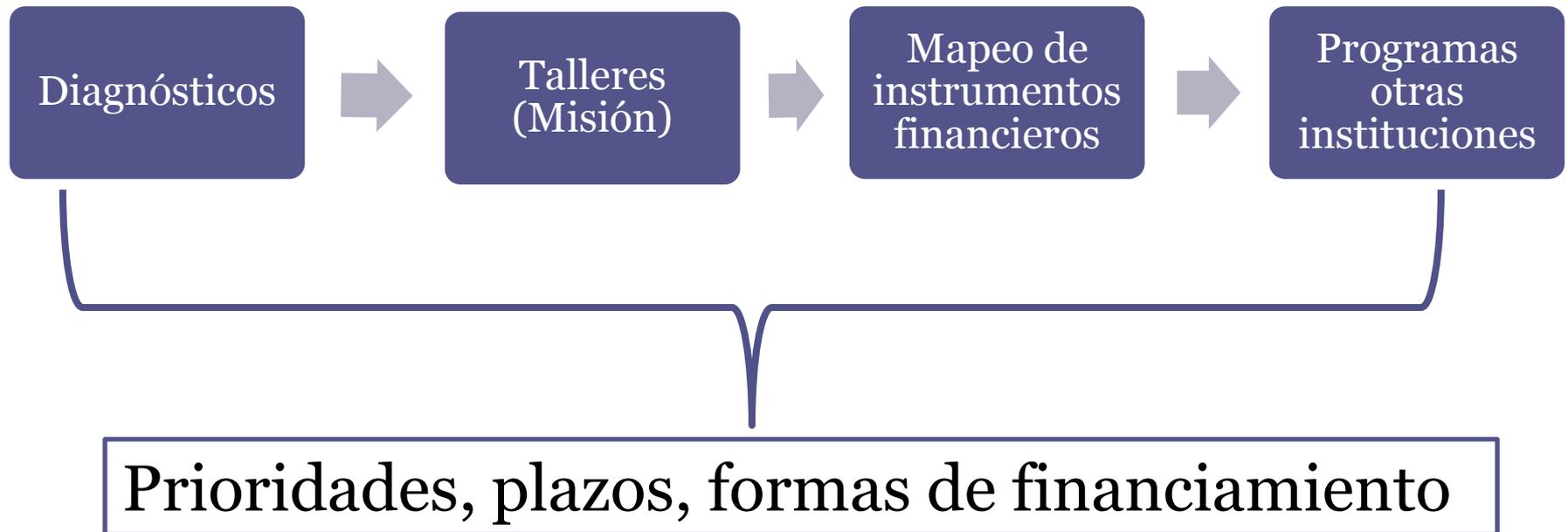
Diferencias entre innovaciones efectivas y potenciales desarrolladas en asociación

	Perú	Ecuador	Nicaragua	El Salvador
Es parte o conoce grupos o redes que puedan colaborar en proyectos de innovación	82%	93%	93%	91%
Innovaciones y/o actividades de innovación desarrolladas en asociación (2010-2014)	45%	60%	40%	36%

Fuente: Cuestionarios de innovación.

Enfrentar de manera asociativa los mercados internacionales aún es un desafío pendiente

Plan de innovación exportadora



Necesidad de articulación con diversidad de instituciones públicas y privadas para dar soluciones que permitan la llegada al mercado de destino

Plan de innovación exportadora: guía para los OPC

- Planes de innovación asociativos: guía de trabajo con grupos de empresas específicos.
- Identificación de áreas a fortalecer: información sobre certificaciones, misiones tecnológicas, difusión de informes producto/mercado.
- Nuevas áreas/herramientas a desarrollar: apoyo previo a certificaciones, facilitación de desarrollo de empaques, desarrollo de herramientas en internet, elaboración de proyectos, etc.

Impactos y opiniones sobre el piloto de parte de empresas participantes

- Etapas del proyecto de mayor utilidad para el Plan de Innovación:
 1. Misión al mercado de destino
 2. Diagnósticos
 2. Taller de elaboración de Plan de Innovación
- Acciones de seguimiento:
 - Seguimiento a Planes de Innovación (compartido con el resto del grupo)
 - Profundizar información sobre acceso a instrumentos financieros
 - Desarrollar programas nacionales donde se pueda realizar investigación y acceder a mejor tecnología orientada a sectores exportadores.

Conclusiones

- **Relevancia del diagnóstico:**
 - Utilidad de agregar enfoque de innovación en diagnósticos tradicionales de OPC
 - Complementar diagnóstico general de la empresa con situación particular para un mix producto/mercado
 - Relevancia de la figura de quién realiza el diagnóstico y la forma en que lo aplica (instructivos)
 - Necesidad de revisión/ evaluación periódica de herramientas de diagnóstico
- **Identificación de brechas:**
 - Utilidad de identificar brechas en áreas críticas a partir de la demanda
 - Necesidad de validar las brechas identificadas con la misma empresa/ grupo de empresas
 - Relacionar visitas a mercados como parte de identificación de brechas (previo a la promoción)

Conclusiones

- **Búsqueda de solución:**
 - Necesidad de identificar actividades concretas que permitan superar las brechas, a pesar que sea “responsabilidad” de otra institución.
 - Requiere de un conocimiento más amplio de programas de otras instituciones públicas y de una articulación mayor.
- **Plan de Innovación:**
 - Utilidad de elaborar Plan como actividad obligatoria (y ponerlo por escrito).
 - Planes Asociativos permitirían soluciones más integrales.
 - Integrar en planes a otras instituciones involucradas permitiría potenciar resultados.