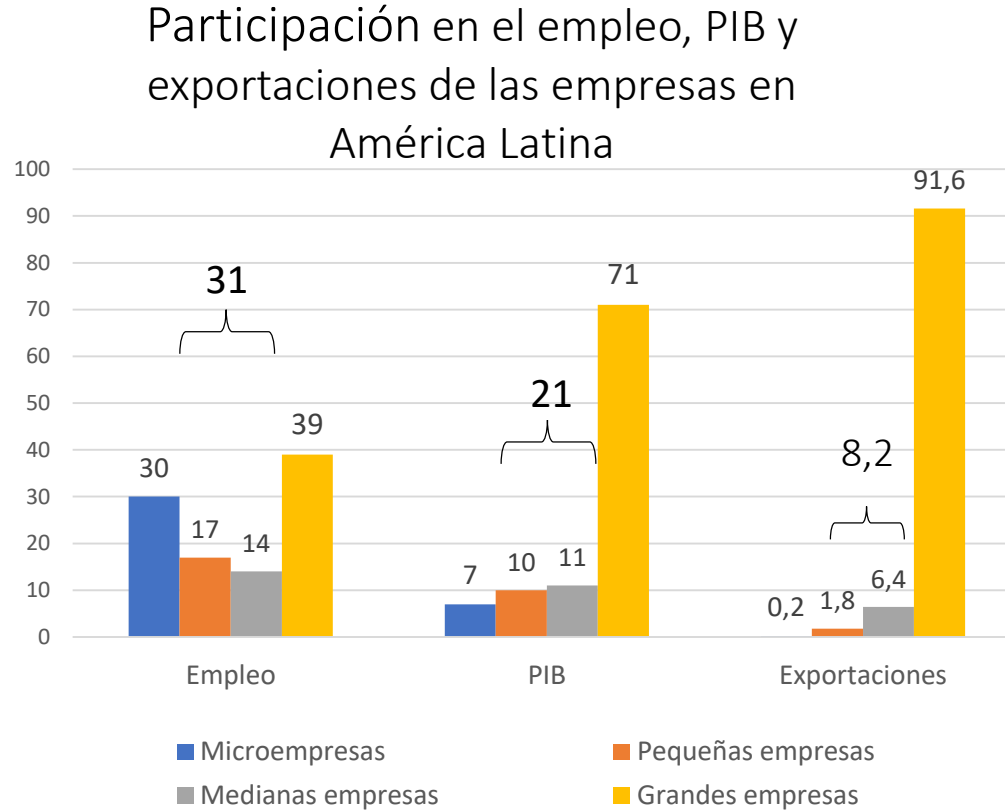


Tres temas y metodologías importantes

- Enfoque central en las pymex (y empresas multinacionales tractoras)
- Analisis de empresas que exportan dentro de cadenas regionales
- Apoyo de las APE a las que empresas para que se insertan mejor en cadenas regionales:
 - Innovación para exportar
 - Vinculo exportaciones – inversiones: Programas de desarrollo de proveedores

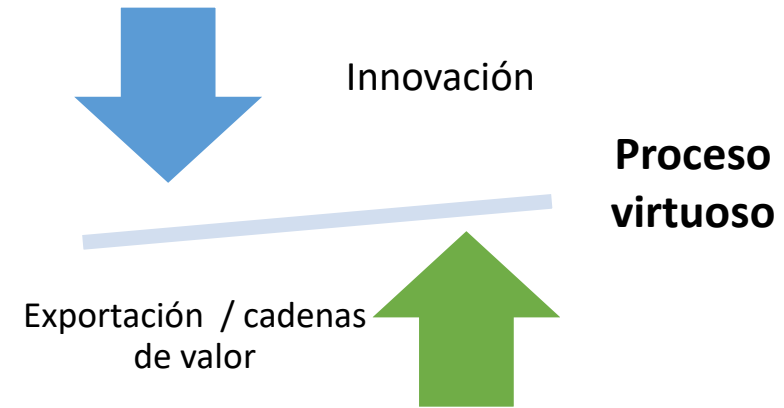
1. Analisis de microdatos de empresas exportadoras

¿Por qué es importante incluir las pymes en las cadenas?



Fuente: CEPAL (2015)

Para entrar en cadenas de valor
pymes requieren innovar

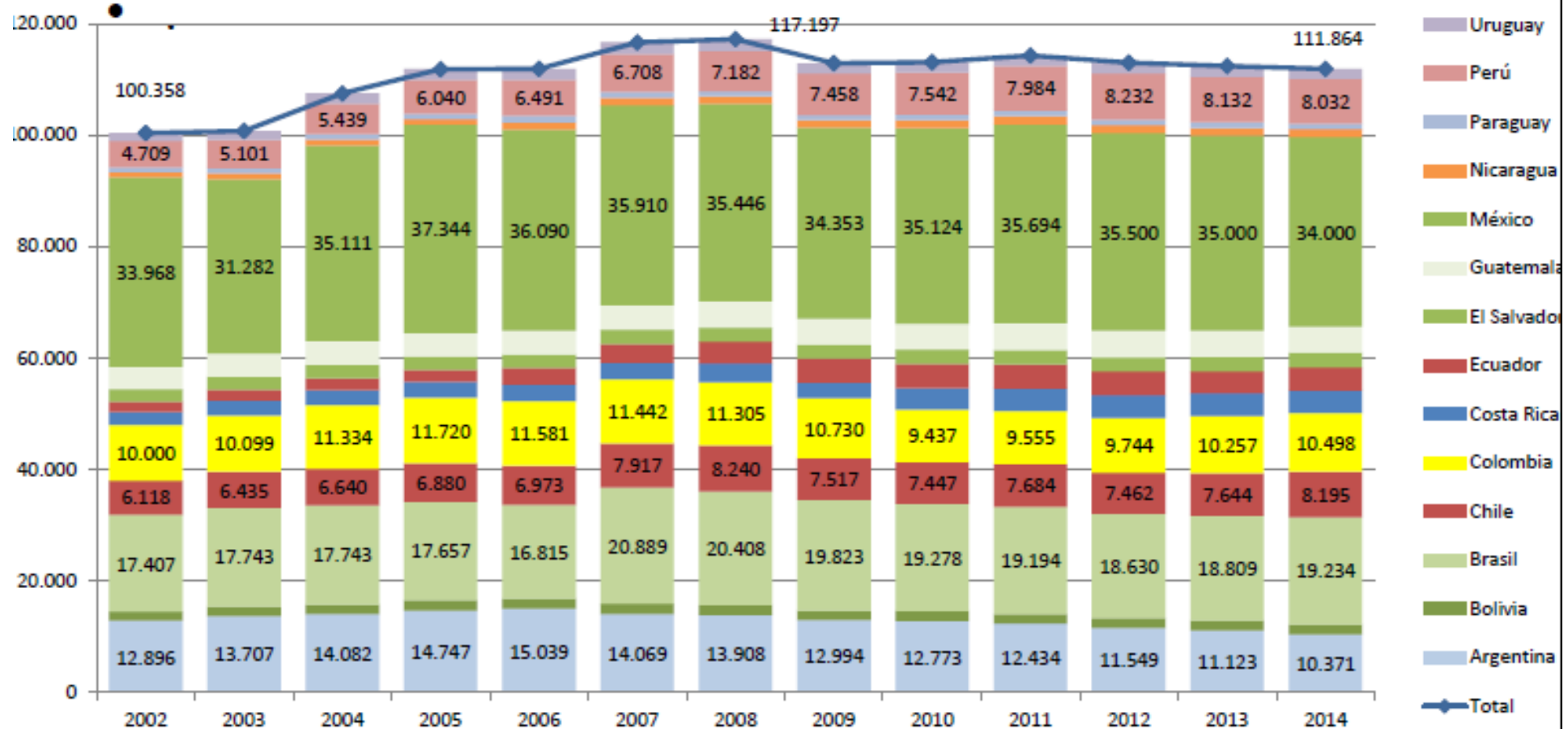


Entre 2008 y 2015, las pymes redujeron su participación en las exportaciones regionales en 0.5 puntos porcentuales

Potencial de las pymes exportadoras

- Clave para promover la inclusión social del sector exportador
- Contribuye entre un tercio y la mitad a la diversificación exportadora por producto y destino
- Actores claves en la integración regional
- Su aporte indirecto es más importante como proveedores a empresas exportadoras
- Para incorporar más mujeres emprendedoras al sector exportador
- Concentran >99% de establecimientos que exportan
- Representan en 2014:
 - entre el 3 y el 8% de las exportaciones
 - el 17% del empleo directo exportador

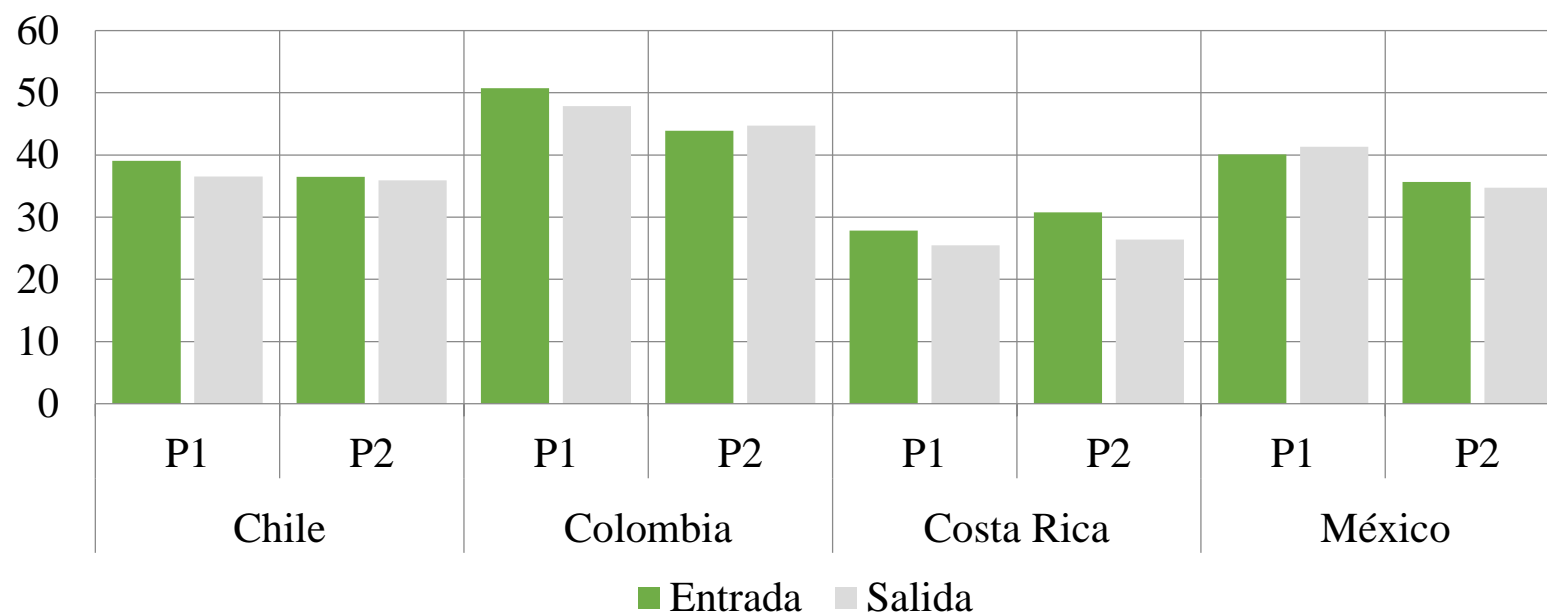
El número de exportadoras se ha estancado



Fuente: Roberto Urmeneta (2016), Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: el aporte de las PYMES, CEPAL, Santiago.

Pymes tienen una alta tasa de rotación

América Latina (4 países): tasas de entrada y salida de las pymes y las grandes empresas exportadoras, antes y después de 2009
(porcentajes)



Nota: P1 indica el período que va hasta 2009, y P2 indica el período que transcurre de 2009 en adelante.

Fuente: Part and Mulder (2017), Innovación exportadora de las pymes revelada por el margen extensivo, CEPAL, Santiago

2. Innovación para exportar

Hay distintas modalidades de internacionalización

- Exportación directa
 - Exportación indirecta
 - Importación
 - Alianzas estratégicas y joint ventures
 - IED (inbound y outbound)
 - Inserción en cadenas globales de valor
-
- Todos estos modos de internacionalización requieren de innovación para exportar

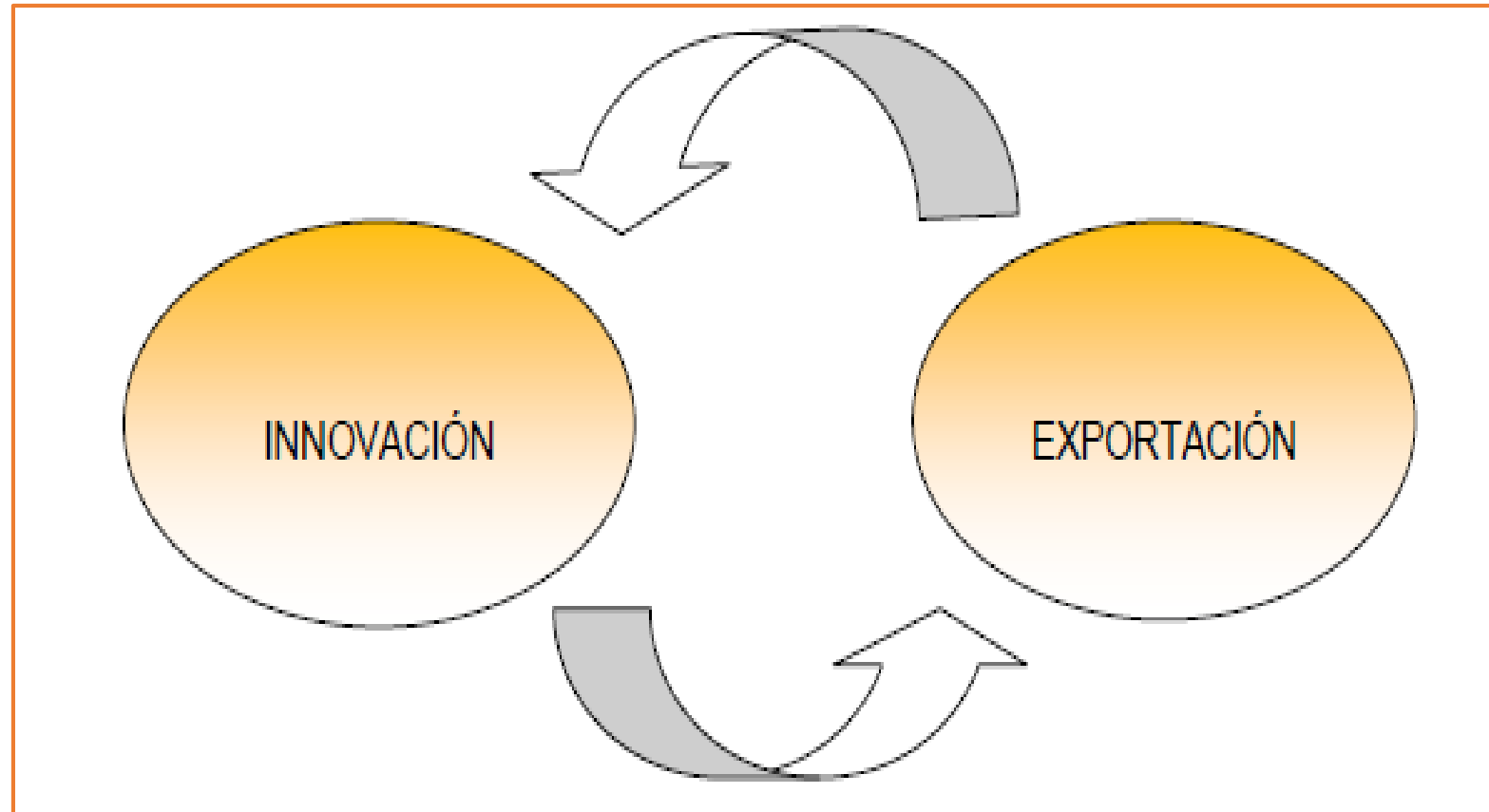
Obstáculos a la internacionalización de las pymes

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

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

INNOVAR PARA EXPORTAR

La relación entre innovación y exportación



Proyecto de CEPAL sobre innovación para exportar

Objetivos

- Fortalecimiento de las capacidades para el diseño y la implementación de políticas públicas para la internacionalización de las pymes, con énfasis en la innovación y en los mecanismos de financiamiento.
- Apoyo a una política de promoción de exportaciones con programas específicos de innovación para exportar
- Agregación de valor a la actual estrategia de inserción internacional de las pymes

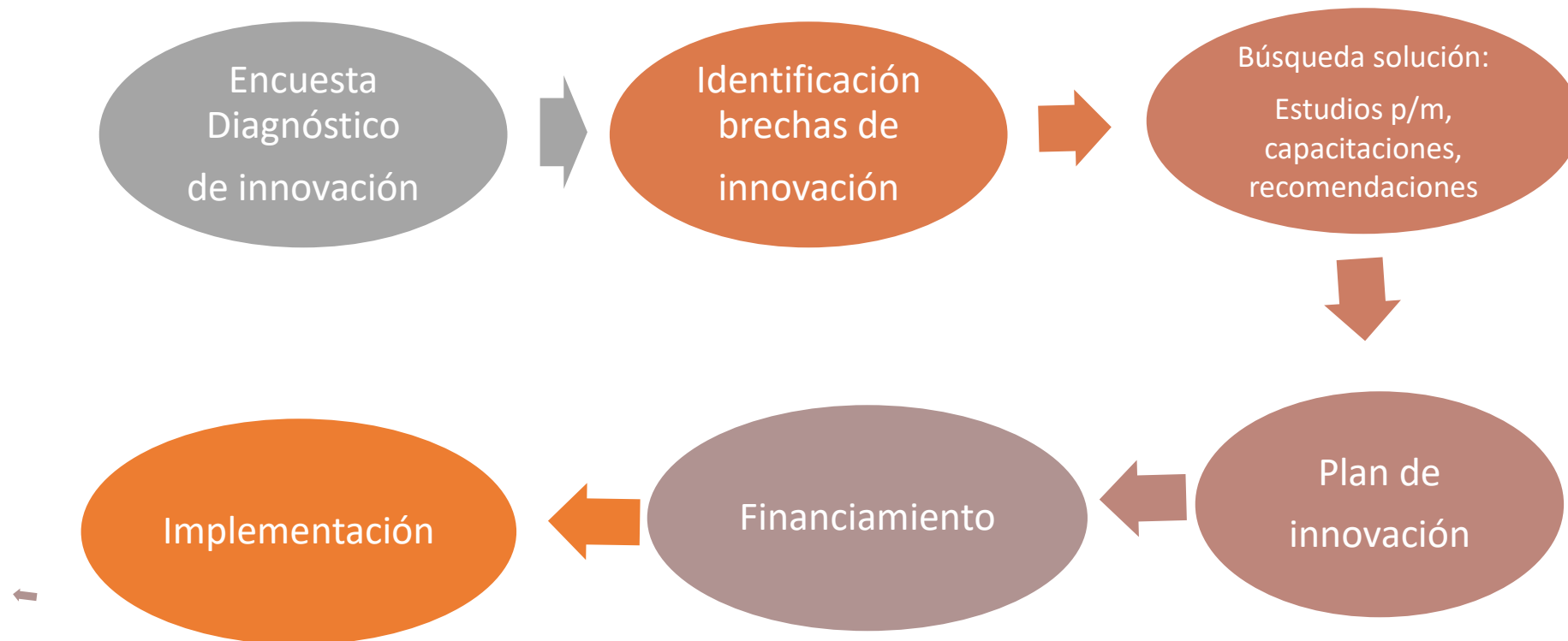
Apoyo a los organismos de promoción comercial (OPC) en 3 áreas:

1. Caracterización de la pymes exportadoras para mejores políticas institucionales.
2. Desarrollo de metodología para medir brechas y promover la innovación exportadora de las pymes
 - Cumplimiento de requisitos de acceso
 - Adaptación del producto al mercado
 - Búsqueda de canales de comercialización
3. Identificación de mecanismos para financiar las innovaciones.

Para su internacionalización las pymes requieren un enfoque de innovación para exportar y la implementación de un plan de innovación

Programa piloto sobre innovación exportadora para pymes

6 momentos



Diagnóstico de 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

Ejemplos de brechas y actividades de innovación

Identificación de brechas

Cumplimiento de requisitos de ingreso

- Registro FDA
- Etiquetado
- Certificaciones (BPA,BPM,HACCP,ORG)

Adaptación del producto a la demanda

- Cambio de empaque o tamaño
- Nueva forma de preparación
- Bodegaje y estacionalidad

Canales de comercialización

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

Búsqueda de solución

- Maquinaria y equipo
- Patentes, licencias, marcas.
- Consultoría especializada
- Auditoría / verificación /certificación
- Estudios de Mercado
- Ingeniería y diseño
- Contratación y capacitación de personal
- Misiones al exterior (prospección, exposición ferias)
- Envío de muestras
- Participación en instancias asociativas

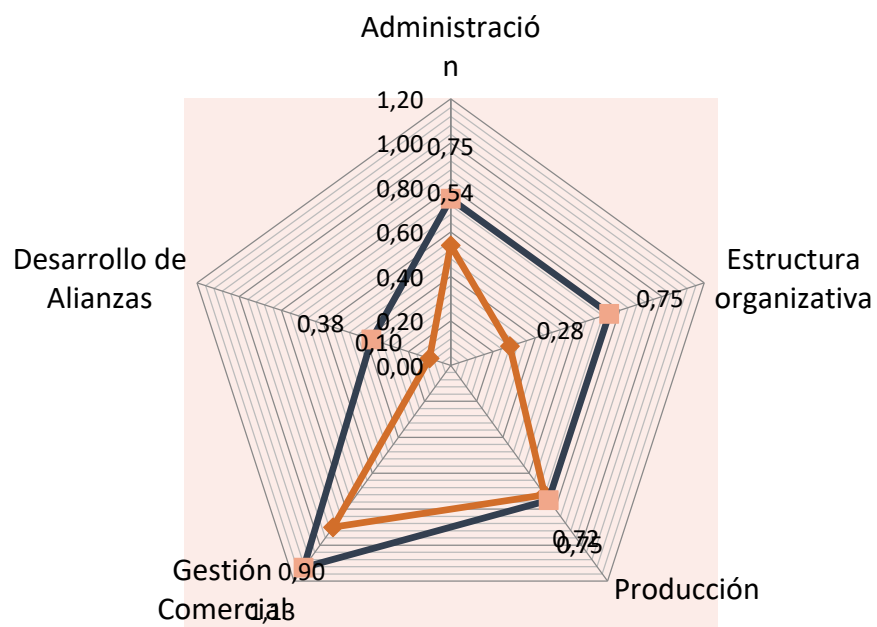
Resultados:

Producto nuevo o mejorado, mayor gama de productos, mayor productividad, estandarización de la producción, mayores ventas, clientes satisfechos

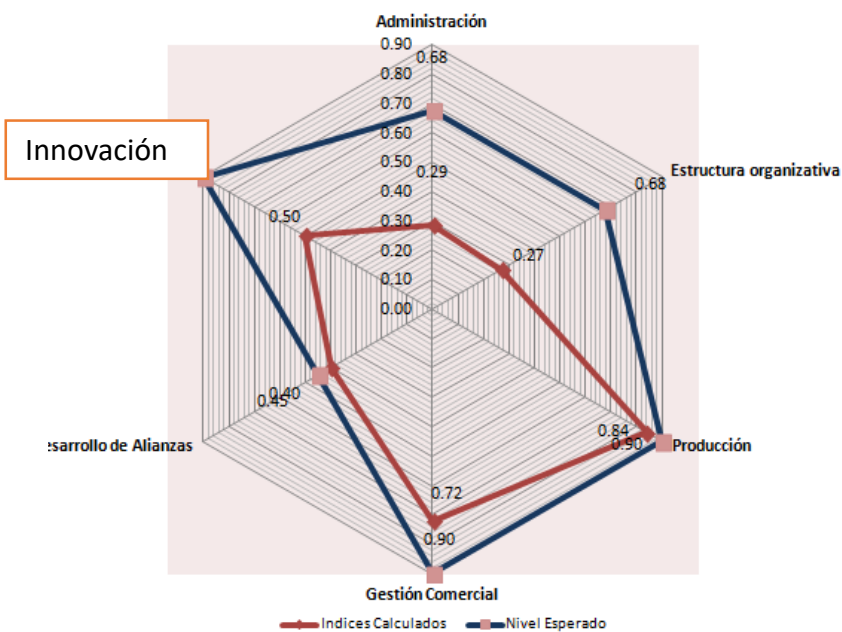
Programa piloto para pymes exportadoras

- Programa piloto sobre innovación exportadora para pymes:
 - Selección de empresas, producto, mercado, según prioridades de OPC (10 pymes exportadoras por país)
 - Sector alimentos y bebidas (aceitunas, quinoa, vegetales deshidratados y alimentos étnicos)
 - Mercado de destino: Estados Unidos
 - Estudios de producto/mercado (nacional/internacional)
 - Aplicación de diagnóstico e identificación de brechas
 - Talleres de capacitación
 - Misión tecnológico comercial
 - Recomendaciones (nacional/internacional)
- Talleres con mujeres empresarias sobre innovación para exportar con perspectiva de género
- Apoyo a empresarios para desarrollar un plan de innovación

Ejemplo de resultado : Adaptación de la herramienta de diagnóstico exportador



—◆— Indices Calculados —■— Nivel Esperado



Ej. Nicaragua

3. Mecanismos de financiamiento para la innovación exportadora

- Objetivo del proyecto: Fortalecer el rol de OPCs para facilitar el encuentro entre la oferta y la demanda de financiamiento para la innovación exportadora
- Catastro de fuentes de financiamiento:
 - Financiamiento de la banca privada
 - Financiamiento de la banca pública, nacional, regional, multilateral
 - Fondos y programas públicos de promoción
 - Fondos reembolsables y no reembolsables
 - Cooperación internacional

3. Programas de desarrollo de proveedores

Encadenamientos de pymes con empresas multinacionales: Programas de desarrollo de proveedores

Objetivos:

- Mejorar capacidades pymes para convertirlas en proveedores de ETNs
- Transferir conocimiento y tecnología
- Crear empleo
- Diversificar la industria
- Aumentar exportaciones

Requisitos:

- **Demanda** (ETNs requieren insumos locales)
- **Oferta** (Pymes con potencial para convertirse en proveedores de ETNs)
- **Apoyo** (Para mejorar productividad y acceso a crédito)
- **Vinculo** (Mecanismos de selección de mejores pymes)

Claves de éxito :

- **Masa critica de pymes y ETNs** (Suficiente oferta y demanda)
- **Compromiso de largo plazo** (Resultados positivos toman tiempo)
- **Políticas de apoyo** (Para atraer IED y mejorar desempeño general de pymes)
- **ETNs seleccionan pymes** (Si no tienen el control no participan)

Ejemplos de programas de desarrollo de proveedores

País	Nombre del programa	Agencia Responsable
Argentina	Programa de Desarrollo de Proveedores	EMPRETEC
Brazil	Projeto Vínculos	SEBREA
Chile	Programa de Desarrollo de Proveedores	CORFO
El Salvador	Programa de Desarrollo de Proveedores	MINEC
Costa Rica	Programa de encadenamientos productivos	PROCOMER
Mexico	Mexico Emprende	Ministerio de Economía