



Ministerio de **Comercio Exterior**

Proyecto: INTERNACIONALIZACIÓN DE MIPYMES
EXPORTA PAÍS



Datos del Proyecto

Definición



• Es un programa orientado a brindar capacitaciones y asistencia técnica individualizada a las empresas ecuatorianas, especialmente **MIPyMEs** así como a las **organizaciones de la Economía Popular y Solidaria**, mejorando sus procesos y oferta exportable, con el fin de alcanzar de manera más efectiva sus mercados metas

OBJETIVOS:



- Promover la diversificación de productos del Ecuador para su internacionalización.
- Promover la diversificación de mercados de exportación para bienes y servicios producidos en Ecuador.
- Incluir a nuevos exportadores o consolidar a los existentes dentro de la oferta exportable del país.
- Incluir a los actores de la Economía Popular y Solidaria en los procesos de exportación e internacionalización

Datos del Proyecto

Nombre del Proyecto:

Internacionalización de MIPYMES

Entidad Ejecutora:

Ministerio de Comercio Exterior

Sector

Fomento a la Producción

Plazo de Ejecución

Mayo de 2016– Diciembre de 2018

Impacto

91 Micros, Pequeñas y Medianas Empresas

Ubicación Geográfica

Nivel nacional

Situación actual de las MIPyMEs Exportadoras

EXPORTACIONES NO PETROLERAS POR TAMAÑO DE EMPRESA - 2014

| Tamaño de la Empresa | No. Exportadores | % del total | Valor Exportado (Millones de dólares) | % del total |
|----------------------|------------------|-------------|---------------------------------------|-------------|
| Grande | 404 | 12% | 11.239 | 88% |
| Mediana | 490 | 14% | 1.198 | 9% |
| Pequeña | 934 | 27% | 354 | 3% |
| Micro | 1.668 | 47% | 40 | 0% |
| TOTAL | 3.496 | 100% | 12.833 | 100% |

Fuente: Base SENA
Elaboración: CPE

Situación actual de las MIPyMEs exportadoras

MIPYMES QUE INICIAN PROCESOS DE EXPORTACIÓN

| TIPO DE EMPRESA | ENTRAN | SALEN |
|----------------------|------------|--------------|
| MICROEMPRESAS | 350 | 780 |
| PEQUEÑAS | 231 | 265 |
| MEDIANAS | 107 | 124 |
| TOTAL MIPyMEs | 688 | 1.169 |

Análisis de 5 años
(2010-2015)

Empresas que Entran: Empresas que no han registrado exportaciones en los 3 primeros años del análisis (2010-2012) y que registran exportaciones en mínimo 2 años entre 2013-2015

Empresas que Salen: Empresas que no han registrado exportaciones en los 3 últimos años del análisis (2013-2015), pero que han registrado exportaciones en mínimo 2 años entre 2010 - 2012

Fuente: Base SENA
Elaboración: CPE

Razones para el fracaso en la internacionalización de las MIPyMEs

| RAZONES | ATENDERÁ EL PROYECTO |
|--|----------------------|
| Falta de asesoramiento para realizar las exportaciones | SI |
| Falta de organización interna de la empresa exportadora | SI |
| Carencia de una investigación apropiada de los mercados meta | SI |
| Selección inadecuada de los clientes en el exterior | SI |
| Selección equivocada de los canales de comercialización | SI |
| Desconocimiento de las prácticas comerciales en el país de destino de los productos | SI |
| No cumplir con las especificaciones solicitadas por el cliente del exterior | SI |
| Imposibilidad de adaptarse a las demandas del exterior (diseño, formas, empaque, etc.) | SI |
| Limitado acceso al financiamiento formal de largo plazo | SI, indirectamente |
| Falta de información y capacitación de logística internacional | SI |

Fuente: Observatorio de la PYME, 2015
Elaboración: CPE

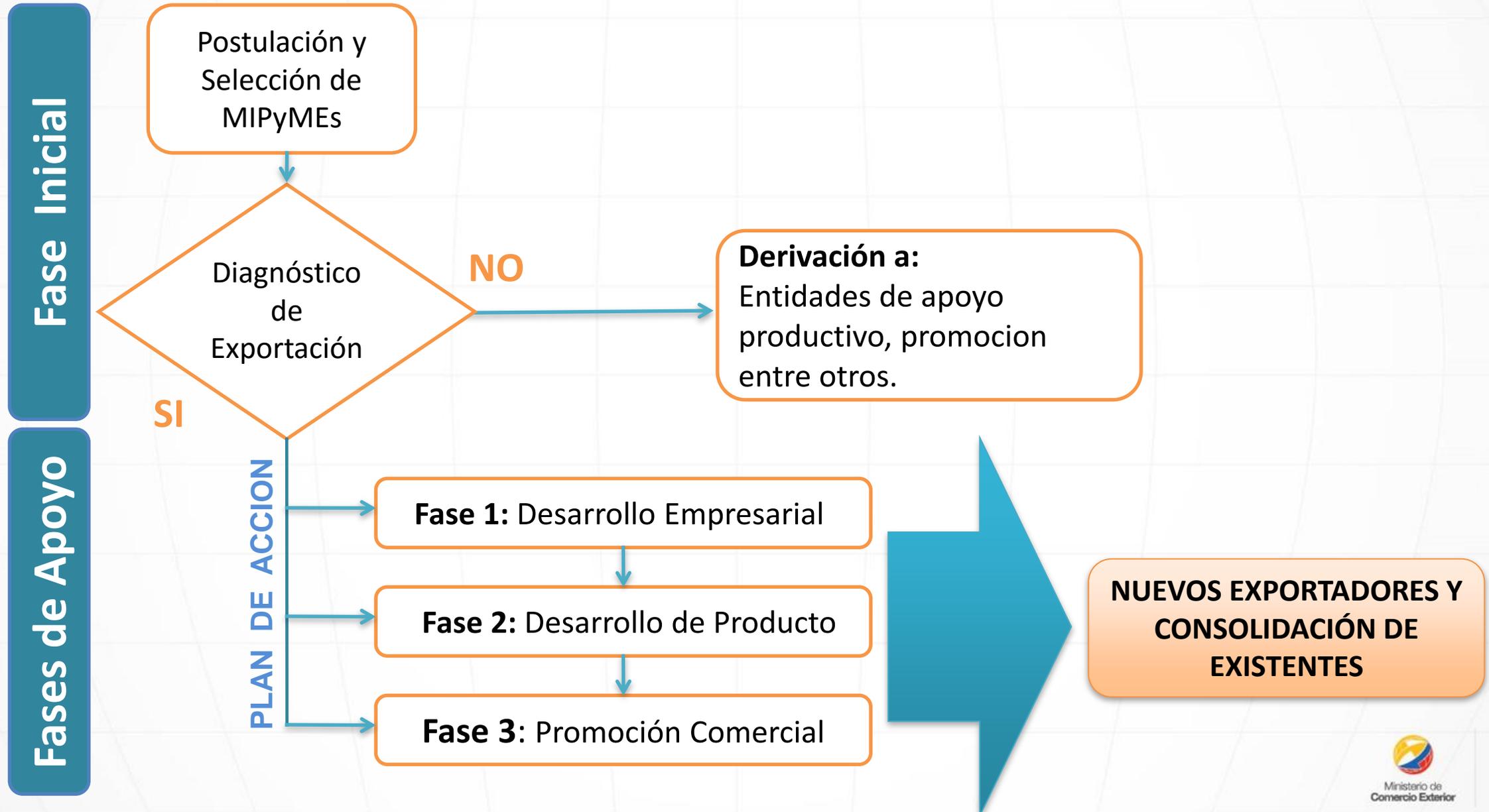
Objetivo General y Componentes

Objetivo General

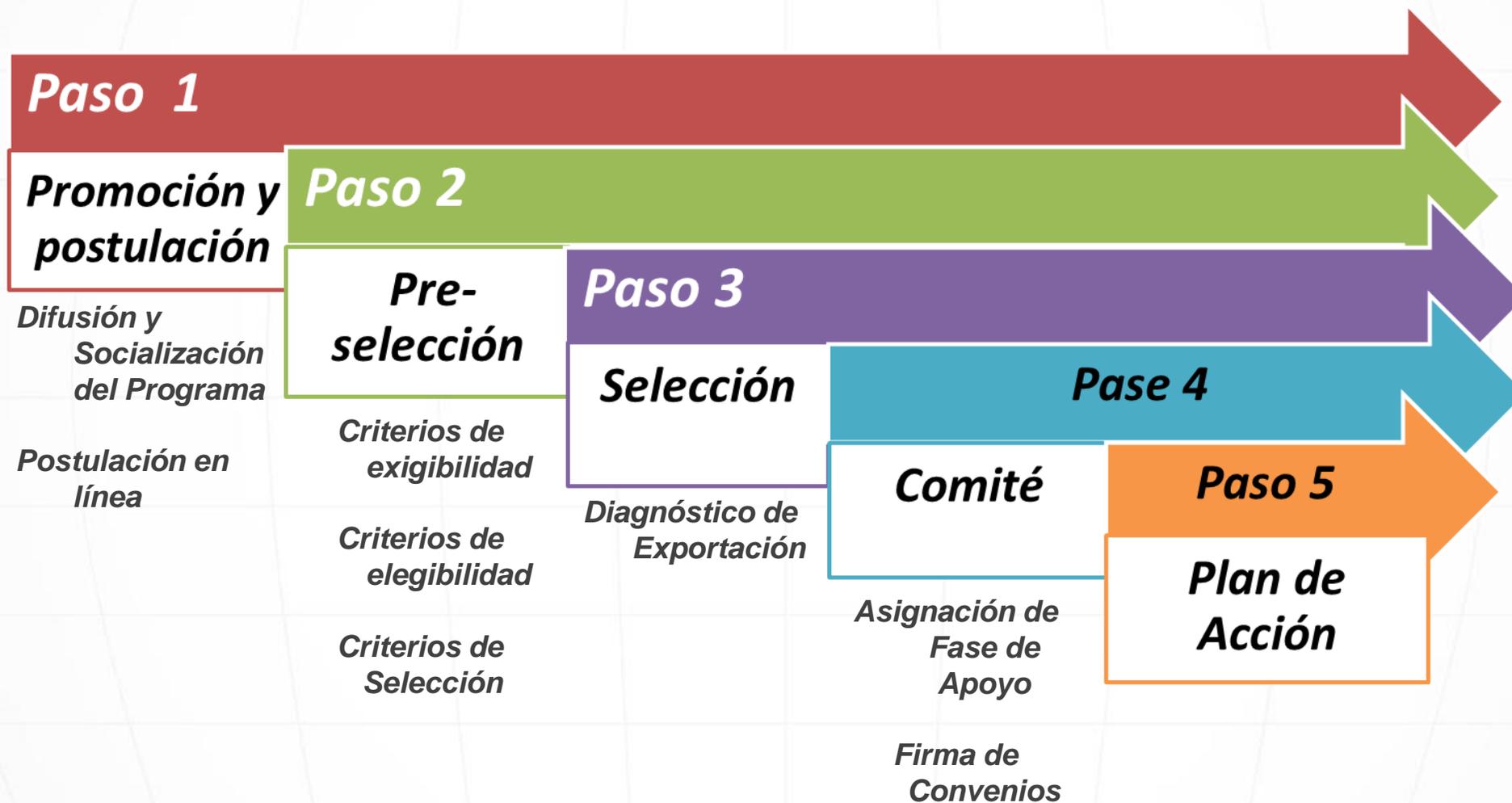
Promover la creación de **nuevos exportadores** y la **consolidación de los existentes**, que provengan de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellos, organizaciones de la economía popular y solidaria, a través de la ejecución de un modelo de gestión que impulse la creación, desarrollo de la oferta exportable y promoción en mercados internacionales



Metodología de Intervención

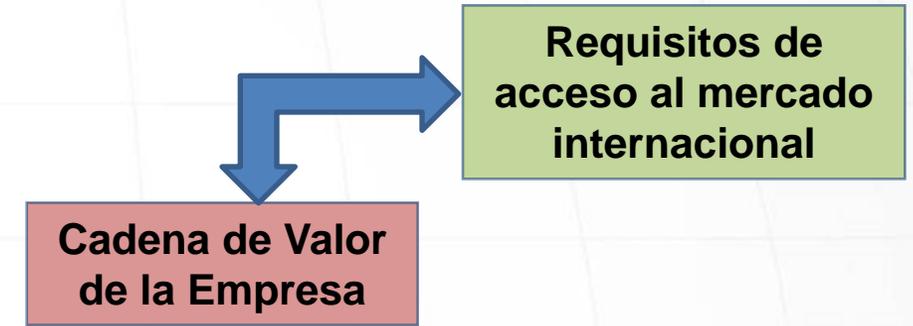


Fase inicial: 3 meses



Selección: Diagnóstico de exportación

- Se basa en el análisis de los **factores** para que un **producto/servicio** alcance un **mercado internacional objetivo**.



- Mediante **visita técnica** a la planta por parte expertos, se diagnostican los factores antes descritos en consenso con los líderes de la empresa, se establecen los puntos de mejorar y los pasos a seguir para lograrlo. Estos pasos se constituirán en el **PLAN DE ACCIÓN**.

- Finalmente el diagnóstico de exportación, podrá concluir si la MIPYME está en **capacidad de exportar** o caso contrario, conciliar la lista de inconformidades en un plazo de tiempo determinado.



Selección: Diagnóstico de exportación

|  | | REQUERIMIENTOS DEL COMPRADOR | | | | | | |
|---|------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|--|--------------------------------------|---|--|
| | | PRODUCTO | ACCESO | RAPIDÉZ | IMAGEN | SERVICIO | COT | |
| CADENA DE VALOR | TECNOLOGÍA | desarrollo de producto | procesos de materiales de I & D | tiempo de producción | reputación | actividades de codiseño | formulación de proveedores alternativos | |
| | PRODUCCIÓN | tecnicas de producción | procesos de producción | velocidad de ventanas de volumen | gestión interna | flexibilidad de producción | costo de la productividad del trabajo | |
| | LOGÍSTICAS | calidade la cadena de logística | almacenar envases | rapidez de la logística | aparición de proveedores de servicios logísticos | manejo de entregas especiales | costos de logística | |
| | MARKETING | marca de envase | términos legales y de ventas | respuesta a la hora de un pedido | folletos y página web | conveniencia del proceso en la orden | términos de ventas y descuentos | |
| | SOPORTE | mantenimiento de información | garantía de hoja de datos | tramitación de las reclamos | competencias del personal | personalización de servicios | costos del servicio de entrega | |
| | | | | | | | | |

Fase 1: Desarrollo Empresarial

| ACTIVIDADES | MCE/ PROECUADOR | CONSULTOR EXTERNO | % FINANC. PÚBLICO | TIEMPO |
|---|--------------------|----------------------|----------------------|---------|
| •Servicios para obtención de la MARCA PAÍS | X | | 100 % | 6 MESES |
| •Capacitaciones Introdutorias al Comercio Exterior | X | | | |
| •Programa de Formación Técnica: <ul style="list-style-type: none"> ➤ La Exportación ➤ Investigación de Mercados ➤ Certificaciones de Origen | X | | | |
| •Asistencia técnica y asesoría en: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Gestión Empresarial ➤ Gestión Financiera y Gerencial ➤ Control de Operaciones ➤ Gestión de la calidad | | X | | |

Fase 2: Desarrollo del Producto

| ACTIVIDADES | MCE/ PROECUADOR | CONSULTOR EXTERNO | % FINANC. PÚBLICO | TIEMPO |
|--|--------------------|----------------------|---------------------------|---------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Programa de Formación Técnica: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Acuerdos Comerciales ➤ Negociaciones internacionales. ➤ Logística y Transporte | X | | | 9 MESES |
| •Elaboración del Plan de Negocios | | X | 100 % | |
| •Cumplimiento de requisitos y normas técnicas del mercado meta | | X | 100 % | |
| •Adaptación del empaquetado/etiquetado y presentación del producto acorde el mercado meta | | X | 80% Mi 70% P 60% Me | |
| •Desarrollo del E-commerce , página web y redes sociales | | X | 80% Mi 70% P 60% Me | |
| •Diagnóstico y asesoría para la obtención de certificaciones internacionales | | X | 80% Mi 70% P 60% Me | |

Fase 3: Promoción Comercial

| ACTIVIDADES | MCE/ PROECUADOR | CONSULTO R EXTERNO | % FINANC. PÚBLICO | TIEMPO |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------------|---------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Programa de Formación Técnica: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Incentivos a la Exportación ➤ Marketing y Promoción Comercial | X | | | 6 MESES |
| •Elaboración del Plan de Exportación | | X | 100 % | |
| • Elaboración de contratos con empresas internacionales | | X | 100 % | |
| • Participación en eventos de promoción internacional y ruedas de negocios (OCES) | X | | 80% Mi 70% P 60% Me | |
| • Exporta Fácil | X | | | |

Coaching exportador

- El **Export Coaching** es un beneficio que obtendrán todas las empresas beneficiarias del proyecto, independientemente de la Fase de Apoyo en la cual se ubican.
- El coaching lo recibirá la empresa durante al menos **9 meses y 120 horas** de sesiones presenciales.
- El coach podrá ser un **experto sectorial** o en el **mercado internacional** pudiendo ser un consultor nacional o internacional.
- El coaching abordará, entre otras actividades las siguientes:
 - El seguimiento y actualización del PLAN DE ACCIÓN de cada empresa
 - Necesidades de asistencia técnica especializada
 - Oportunidades comerciales y contactos
 - Preparación para la promoción comercial previo a una evento
 - Seguimiento al Plan de Negocios de Exportación



Co-financiamiento

- La necesidad debe estar contemplada en el Plan de Acción y sus actualizaciones.
- Se inicia con una **solicitud formal** del beneficiario, la cual es revisada por la unidad ejecutora y aprobada por el Comité Técnico
- La solicitud incluirá detalles del servicio a contratar por el beneficiario.
- Una vez aprobada la solicitud se firmará un **convenio específico** en el cual, además de las formalidades, se incluirá el compromiso de las MIPyMEs de cubrir con sus propios recursos una parte del servicio contratado. Por ejemplo:

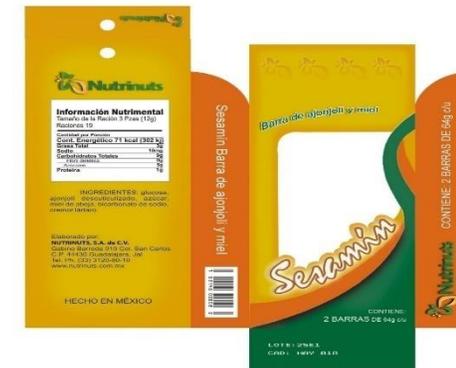
Solicitud: Mejora de empaque

➤ **EXPORTA PAÍS:**

Contratación de diseñador

➤ **MIPyME:**

Producción del empaque diseñado



Barras Naturistas

Indicadores de Resultado

Variación del monto de FOB (USD) de las exportaciones no petroleras

Crecimiento de al menos 6% anual de las XNP.

Participación de exportaciones de las MIPYMES en el total de XNP

Al 2018, las exportaciones de las MIPYMES representarán el **17%** del total de las XNP.

Número de empresas MIPYMES que exportaron

91 MIPYMES exportan al 2018



PRIMERA CONVOCATORIA

Sectores:

**Pesca, Acuicultura, Flores, Café,
Cacao y Elaborados**

2013-2015

Resultados

- Construcción participativa de la Normativa del Programa de Fomento y Promoción de Exportaciones.
- Socialización del Programa con cámaras, gremios y asociaciones de los sectores priorizados (jul.-ago.2013)
- Lanzamiento Nacional (sept. 2013)
- Plataforma virtual para postulación en línea (oct.-nov. 2013)
- Resultados de selección:
 - 190 empresas postulantes
 - 86 empresas superan los criterios de exigibilidad y elegibilidad
 - 77 empresas pasan por una Auditoría de Exportación
 - 64 empresas beneficiarias (convenios)

Empresas beneficiarias

| SECTOR | MODULO 1: Desarrollo Empresarial | MODULO 2: Desarrollo del Producto | MODULO 3: Promoción Comercial | TOTAL SECTOR |
|---------------------|--|---|-------------------------------------|-----------------|
| PESCA Y ACUACULTURA | 5 | 9 | 9 | 23 |
| CAFÉ Y ELABORADOS | 3 | 2 | 4 | 10 |
| CACAO Y ELABORADOS | 2 | 8 | 9 | 19 |
| FLORES | | 3 | 10 | 13 |
| TOTAL MODULO | 10 | 22 | 32 | 64 |

GRANDES: 10 empresas
MIPYMES: 49 empresas
AEPYS: 5 asociaciones

Asis. Técnica y Capacitaciones



- Requisitos, oportunidades y tendencias de acceso a mercados internacionales de: China, Japón, Corea, Unión Europea, Suiza, Sud-América, EEUU, Canadá y Rusia. **(total 9 capacitaciones)**
- Participación efectiva en ferias internacionales **(2 ciudades)**
- Marketing Digital y Social Media **(2 ciudades)**
- Responsabilidad Social Corporativa **(2 módulos en 3 ciudades)**
- Plan de Marketing de Exportación **(2 ciudades)**
- Plan de Negocios **(3 ciudades)**
- Gestión Empresarial **(3 ciudades)**
- Gestión Financiera **(3 ciudades)**
- Cadena de suministros **(próximamente en 3 ciudades)**
- Ventas interculturales **(próximamente en 3 ciudades)**
- Gestión Integrada de la Calidad **(próximamente en 3 ciudades)**

Coaching para Exportación



Certificaciones

DIAGNÓSTICOS EN:

| SECTOR | CERTIFICACIÓN |
|---------------------|--|
| CACAO Y ELABORADOS | RAINFOREST |
| | USDA |
| | CERTIFICACIÓN ORGÁNICA EU 834/2007 – EU 889/2008 |
| | UTZ |
| | BPM |
| | HACCP |
| CAFÉ | ISO PRODUCTION SYSTEM |
| FLORES | FAIRTRADE |
| | FAIR FLOWERS FAIR PLANTS |
| PESCA Y ACUACULTURA | GREEN TICKET FOR SWORDFISH |
| | SQF (SAFE QUALITY FOOD) |
| | GREEN TICKET FOR MAHI MAHI |
| | GLOBAL GAP |
| | BASC |
| | IFS |
| | MSC |
| | HACCP |

Beneficio para 21 empresas



Eventos Internacionales

| EVENTO | OCE | NO. EMPRESAS |
|---------------------------------|--------------------|--------------|
| WORLD FLORAL | Los Ángeles-EEUU | 4 |
| SIAL | Toronto-Canadá | 1 |
| EVEN TO CHOCOA | Amsterdam-Holanda | 1 |
| SEAFOOD EXPORT GLOBAL | Bruselas-Belgica | 2 |
| FOOD & HOTEL | Seúl-Corea | 1 |
| INTERNATIONAL FLORICULTURE EXPO | Chicago-EEUU | 1 |
| CONFITEXPO | Guadalajara-Mexico | 1 |
| FLOWER EXPO | Moscú-Rusia | 3 |
| SALON DU CHOCOLAT | París-Francia | 2 |
| IFEX | Tokio-Japón | 1 |
| WFFSA | Miami-EEUU | 1 |
| PLMA | Chicago-EEUU | 1 |
| IFTF | Vijfhuizen-Holanda | 3 |

Beneficio para 22
empresas en 13
eventos

Indicadores de impacto

- En **8 meses** de ejecución, **3 de 39** empresas exportadoras del Programa ahora lo hacen a un **nuevo mercado internacional**.
- En **8 meses** de ejecución, **2 de 25** empresas del programa que no exportaban, **ahora exportan**.
- Valor FOB de las empresas del programa al 2013: **us\$736 mill.**
- Valor FOB de las empresas del programa al 2014: **us\$1,190 mill.** (us\$454 mill. adicionales)



Ministerio de
Comercio Exterior

Muchas Gracias

