



**Procesos de desarrollo
tecnológico en:**

INTER HISPANIA S de RL MI 2003 - 2005

Estado de Colima

**Presenta: Ing. Marta
López Escobar**



PREGUNTAS A RESPONDER

- 1. ¿Cómo surgió el proceso de innovación en su empresa?**
 - 2. ¿Es básicamente una innovación de proceso o de producto?**
 - 3. ¿Se ha ligado el proceso de innovación a un proceso de mayores ventas y utilidades?**
 - 4. ¿Cuáles son los obstáculos para introducir innovaciones en su empresa?**
 - 5. ¿Ha recibido apoyo de alguna instancia pública para desarrollar las innovaciones?**
- 1. ¿Cuál es el papel de las redes formales o circuitos de información y generación de conocimiento, en el sector en el que participa?**



PROCESOS DE Idea - productos - procesos - Proyecto Viabilidad - Financiamiento

1. Identificación de bebidas populares y tradicionales Mex. y de C.A.
2. Identificación y Localiz. de mercado hispano en USA y Canadá. Mercado de la nostalgia
3. Búsqueda de recetas
4. Adecuación de recetas a procesos industriales
5. Aproximación a selección de Maq. y Eq.
6. Formulación de proyecto + concepto + marca + imagen
7. Recursos humanos, Mats. y económicos propios.
8. Solicitud de apoyos
9. Búsqueda de financiamiento
10. Gestión y adquisición de recursos
11. Puesta en marcha
12. Desarrollo de mercado

• CARTEL



• LOGO



• ETIQUETA



INTER HISPANIA S DE RL MI

CUAUHTEMOC - COLIMA

TEL (312) 3280092

Email: matita@inter-hispania.com

www.inter-hispania.com



MATERIAS PRIMAS PRODUCCION - PRODUCTOS



MAQUINARIA Y EQUIPO





EL EQUIPO



PROCESOS DE INNOVACION

ingredientes

Mats. primas región > cadena productiva > valor agregado > desarrollo regional

productos

Identificación de bebidas > selección > diferenciación competitiva (innovación) > desarrollo tecnológico

procesos

Preparaciones caseras (capital social) > desarrollo tecnológico (innovación) > industrialización

Maquinaria y equipo

Conocimiento local (construcción Maquinaria y Equipo) > adaptación a proceso > desarrollo tecnológico > innovación



INNOVACIONES

En producto

- Horchatas y atoles de origen mexicano, de Centro, y Suramerica - “recetas de la abuelita” para los hispanos en EUA y Canada - mercado de la nostalgia
- Productos 100% naturales y altamente nutritivos

En ingredientes

Arroz integral, maíz, otros cereales y nueces sin quimicos

En procesos

Receta de preparacion casera a procesos industriales



Horchatas y Atoles Bebidas mexicanas

- Aguama (Sin)
- Almendra de mamey (Pue)
- Xocote (Ver)
- Cacao (Tlax y Chis)
- Cacapote o cauchan
- Cebada (Sin y Camp.
- Chipiona (Oax)
- Chorote (Tab)
- Mazato(Centro y S. A)
- Colonche (S L P)
- Taxcalate (Chis)
- Tejate (Oax)
- Xochistle (Tab)
- Horchata de amaranto (D. F)
- Avena(Yucatán)
- Horchata de coco (Ver)
- Huata (B.C.)
- Jobo (Ver)
- Jujo (Tab)
- Matalí (Tab)
- Pinole (Oax y Chis)
- Piznate (Nay)
- Popo (Oax y Ver)
- Pozol (Tab, Oax y Chis)
- Saka (Q.R.)
- Sinas (Sin)
- Utatabe (Sin)



DIFERENCIACION COMPETITIVA - INNOVACION

HORCHATAS MATITA

Cualidades:

- 100 % NATURALES
- Mejor rendimiento
- NUTRITIVAS Y SALUDABLES:
 - Proteinas, Fibras, Minerales
 - No colesterol

Problemas:

- Preparacion toma mas tiempo
- Poco soluble –decantacion rapida
- precio mas alto

OTRAS HORCHATAS

Problemas:

- Solo carbohidratos
- Conservadores y saborizantes quimicos.
- Cero nutricion
- Poco saludables

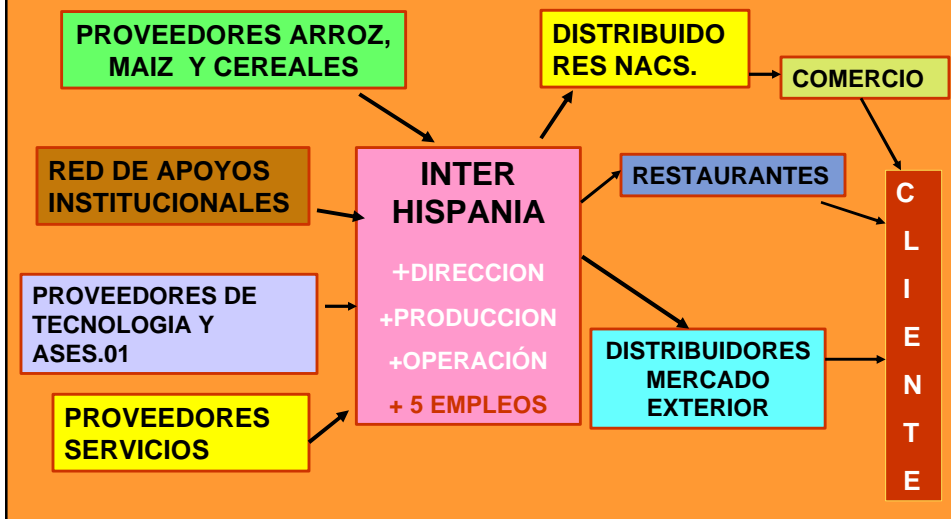
Cualidades:

- Facil preparacion
- Solubilidad instantanea
- Precio bajo

PRODUCTOS DIFERENCIADOS VS. COMODITIES



REDES Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS





BENEFICIOS RESULTANTES DE LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS REGIONALES

PARA LA CADENA

- **Dar valor y/o incrementar precio de productos del campo**
- **Agregar valor a productos del campo con su procesamiento.**
- **Uso de recursos humanos y productivos locales**

PARA LA EMPRESA

- **Asociacion con productores proveedores**
- **Promover y valorizar nuestra cultura**
- **Aseguramiento de abastecimiento oportuno**
- **Relaciones de confianza**
- **Costos mas bajos**



APOYOS INSTITUCIONALES:

- **AYUNTAMIENTO DE CUAUHEMOC**
- **SEDER – SAGARPA**
- **CETIS - CUAUHEMOC**
- **FIRA**
- **SEFOME**
- **SECRETARIA DE ECONOMIA - CRECE**
- **BANCOMEXT**
- **VINCULACION PRODUCTIVA U DE C. FAC. DE QUIMICA, FIME**
- **CEBETIS 157**



LOS LOGROS

- Buena aceptación del producto ya preparado.
- Formalización: legal, fiscal, marca, código de barras, Web.
- Presentación del producto, etiqueta e imagen de la empresa
- Capacitación y consultoría: HACCP.
- Análisis nutrimental
- Análisis periódicos microbiológicos
- Permanencia y crecimiento en los restaurantes.
- Degustación exitosa en 7 ferias Nacs. e Internacs.
- Contactos y acuerdos con productores y proveedores
- Contactos con posibles distribuidores locales, nacionales y en USA.
- Entrada a mercado institucional local.



PARTICIPACION EXITOSA EN FERIAS Y EXPOS





Obstáculos – frenos - barreras

Producto de preparación difícil - desarrollo tecnológico de producto inaccesible

Necesidades de apoyo y financiamiento > Sistemas rígidos en operación, tiempos y montos.

Diversificación de oferta por demanda (horchata líquida concentrada y preparada) para incremento de ventas y utilidades – inversión irrealizable

Maq. y eq. > rudimentario y poco efectivo

Mercado meta (exportación)> complicado y riesgoso



**VI CONVENCION NACIONAL Y
PRIMERA REUNION REGIONAL
México, Estados Unidos y
CANADA de
MUJERES EMPRESARIAS**