



## El desafío de innovación en las startups y cómo hacerle frente desde la logística

**Ciudad de México a 9 de mayo de 2022.-** Una de las claves del éxito no sólo en el ámbito empresarial, sino en el personal, intelectual y social, es la de poder superar los desafíos que se presentan y caminar de la mano de todos los cambios y transformaciones que día con día se viven. Es decir, adaptarse a la innovación. La revolución tecnológica ha traído nuevos desafíos para muchas industrias, siendo uno de los más importantes, el de ser innovadores.

Pero, el mayor reto de las empresas al innovar no tiene que ver, necesariamente, con generar grandes ideas que impacten en el mercado o industria; el verdadero reto consiste en implementarlas. Las empresas dedican tiempo en ejecutar innovaciones pero, al no ver resultados inmediatos o significativos, es que deciden abandonarlas sin entender por qué la innovación no funcionó.

El sector Pymes es considerado el motor principal de la economía en México ya que constituye una de las principales fuentes de empleo. Tras el periodo más duro de la pandemia, muchas se digitalizaron para continuar con sus funciones mientras algunas más lograron surgir en este ecosistema digital listas para enfrentar los desafíos en la nueva normalidad y los cambios del consumidor.

De acuerdo con una encuesta realizada por Godaddy en 2021, se arrojó que 6 de cada 10 empresas comenzaron a realizar ventas en línea, mientras que un 57% empezó a establecer el modelo omnicanal. Por otra parte, la Asociación Mexicana de Venta Online, *e-commerce* en México alcanzó los \$401.3 mil millones de pesos el año pasado, experimentando un crecimiento de 27% en comparación con el 2020. El envío a domicilio continúa siendo el método de entrega preferido por los consumidores digitales, siendo uno de los principales motivadores para comprar en línea. En su último estudio, la AMVO apuntó que el 33% de las personas prefieren la logística de última milla por sus tiempos de entrega más cortos.

### ¿Cómo entender la innovación en un negocio?

De acuerdo con Pamela Aridjis, Brand Manager en Lalamove México: *“existen dos tipos de innovación: la disruptiva y la radical. La primera de ellas nace como una alternativa para hacer adaptaciones a lo que ya existe para proporcionarle al usuario todo lo que necesita a un menor costo; mientras que la innovación radical se refiere a crear un producto totalmente nuevo que no existe en el mercado”*.

Con base en estos tipos de innovación, y con base en los cambios de, al menos, los últimos dos años, se ha visto que los negocios que hoy buscan crecer o establecerse en el ecosistema industrial, necesitan de la innovación constante para poder mantenerse en el mercado, pues al no buscar cambios ni innovaciones, los negocios suelen quedarse atrás con respecto a la competencia. Aquí es donde encontramos el primer desafío.

El segundo desafío tiene que ver con no tener la capacidad operativa para implementar las innovaciones. Por más que una empresa quiera innovar, si carece del músculo operativo, es



decir, no cuenta con lo necesario, o tiene problemas de comunicación, entonces será difícil implementar lo nuevo. Antes de innovar en el mercado, se necesita de un plan, herramientas y aliados que lo permitan.

Si hablamos de una startup, o un negocio que va empezando, es importante que las alianzas estratégicas ayuden a este tipo de empresas desde el principio de sus cadenas de suministro. Se dice mucho que las empresas de logística y envíos son la parte final de cualquier proceso de compra, sin embargo, las aplicaciones de última milla hoy hacen más que eso, acompañando al comerciante desde antes de hacer una entrega.

*“En la última milla se utiliza la innovación disruptiva, pues simplifica la logística de entregas, mediante el acompañamiento y la implementación de alternativas para toda la cadena de suministro de tu negocio. Existen ahora empresas que acompañan a los negocios desde la recolección de sus materias primas hasta la entrega del producto terminado al consumidor final”,* añade Pamela.

Otros de los retos a los que se enfrentan las startups de esta normalidad son: estar cercanos a su audiencia para conocer lo que realmente quieren, mantenerse al tanto de las necesidades del mercado y a lo que hace la competencia y algo que es fundamental, aceptar que no todos los proyectos serán exitosos. *“Un tip para los emprendedores sería que a pesar de que a veces las primeras ideas no funcionan, es importante seguir creando conceptos y modos de hacer las cosas”,* comentó la Brand Manager de Lalamove.

Desde el punto de vista de las soluciones logísticas de última milla, hay maneras de enfrentar los desafíos que hoy tienen estas empresas, por ejemplo, permitir a sus usuarios tener varios puntos de recolección y entrega de paquetes el mismo día es una solución al ahorro de tiempo y recursos, la diversificación de vehículos llega también como respuesta a las distintas necesidades de sus clientes, así como la disponibilidad del servicio en cualquier momento mediante la flexibilidad de los horarios, la integración de herramientas dentro de la aplicación para facilitar problemas y el potenciamiento de la rapidez y eficiencia de su servicio.

*“La industria de la entrega de paquetes tradicional no ha cambiado mucho, pero la implementación de la tecnología mediante apps de entregas permite todo un mundo nuevo de posibilidades. Por ejemplo, la industria logística se ha modernizado. Los procesos que antes eran más tardados y restrictivos, ahora pueden ser instantáneos, flexibles y cómodos, con procesos de logística más amables para los emprendedores, permitiéndoles involucrarse más en el proceso de logística y transportar sus productos de una manera más fácil y on demand”,* concluye Aridjis.