



**ALIANZA  
PARA LA  
PROSPERIDAD  
ECONÓMICA  
EN LAS  
AMÉRICAS**



# INTRODUCCIÓN

Los Ministros de Comercio de la Alianza de las Américas establecieron el Comité de Comercio Inclusivo y PYME con la intención de desarrollar "actividades para promover un mayor acceso a los beneficios del comercio para las pequeñas y medianas empresas (PYME) y las comunidades desatendidas".

Este Inventario de Comercio Inclusivo para PYMES de la Alianza de las Américas, que consiste en programas y recursos de exportación de PYME existentes en cada país de la Alianza que apoyan a sus PYME exportadoras, incluye programas que ayudan a las PYME micro, dirigidas por mujeres, minorías e indígenas y a las PYME de comunidades históricamente subrepresentadas y desatendidas. Comprender las prácticas de los países de la Alianza es un paso esencial para crear herramientas y actividades de intercambio de información que promuevan un mayor acceso de las PYMES a los beneficios del comercio.



# TABLA DE CONTENIDOS

Barbados .....	4
Canada .....	8
Chile .....	13
Colombia .....	22
Costa Rica .....	29
Dominican Republic .....	41
Ecuador .....	47
Mexico .....	53
Panama .....	65
Peru.....	75
Estados Unidos.....	80
Uruguay.....	90





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES BARBADOS

## Introducción

Export Barbados está comprometido con el empoderamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) mediante la provisión de apoyo integral y recursos para ayudarles a aprovechar las oportunidades de comercio internacional. Reconociendo el papel vital que juegan las PYMEs en el impulso del crecimiento económico y la innovación, Export Barbados ha desarrollado una serie de programas específicos diseñados para mejorar la preparación para la exportación y la competitividad global de estas empresas.

A través de iniciativas como Misiones Comerciales, la Academia de Exportación, IExport, Infraestructura de Exportación, Shop Barbados y el Programa de Asistencia Técnica Especial, Export Barbados tiene como objetivo dotar a las PYMEs de las herramientas, conocimientos e infraestructuras necesarias para navegar exitosamente las complejidades de los mercados globales. Estos programas están adaptados para abordar los desafíos únicos de las PYMEs, fomentando un entorno en el que puedan prosperar y contribuir a la prosperidad económica de Barbados.





## Lista de Programas de Export Barbados

### Misiones Comerciales

Facilita la participación en misiones comerciales internacionales, proporcionando a las PYMEs oportunidades para exhibir sus productos y servicios, establecer contactos con compradores potenciales y explorar nuevos mercados. Esta exposición ayuda a las PYMEs a obtener información valiosa sobre las tendencias del mercado global y a establecer relaciones comerciales internacionales.

### Academia de Exportación

Ofrece programas de capacitación y desarrollo de capacidades diseñados para dotar a las PYMEs de los conocimientos y habilidades necesarios para exportar con éxito a través de una plataforma en línea. La academia cubre temas como investigación de mercado, regulaciones de exportación y estrategias de marketing internacional, empoderando a las PYMEs para navegar eficazmente las complejidades del comercio global.

<https://exportbarbados.org/export-academy>

### I-Export

Proporciona una plataforma para que las PYMEs fortalezcan sus habilidades de gestión y sean más competitivas en el ámbito global. Las empresas de I-Export generan entre 150,000 y 1 millón de dólares en ingresos por exportación, y el programa está destinado a ayudarlas a superar este umbral.

### Infraestructura de Exportación

Se centra en el desarrollo y mejora de la infraestructura física necesaria para la exportación eficiente. Esto implica la asignación de espacio de fábrica que permite a las PYMEs operar a niveles comparables globalmente y la provisión de instalaciones de uso compartido certificadas con estándares internacionales, lo cual permite a las PYMEs optimizar sus procesos de producción y exportación y reducir costos.





### Shop Barbados

Un programa de asistencia que combina marketing y promoción con una solución logística a través de un mercado en línea que promueve productos de Barbados para consumidores internacionales. Esta plataforma permite a las PYMEs mostrar sus productos a una audiencia más amplia, facilitando ventas directas y aumentando su visibilidad en los mercados globales.

### Programa de Asistencia Técnica Especial

Proporciona asistencia técnica específica a las PYMEs para abordar desafíos relacionados con la exportación. Este programa ofrece asesoramiento experto, tutoría y recursos para ayudar a las PYMEs a superar barreras y mejorar su preparación para la exportación.





## Conclusión

Export Barbados sigue firme en su compromiso de avanzar en las capacidades y el éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) en el ámbito del comercio internacional. Los programas descritos en nuestro Inventario de Comercio Inclusivo para PYMEs reflejan nuestra dedicación a dotar a las PYMEs de las herramientas, conocimientos y oportunidades necesarias para sobresalir en los mercados globales. A través de la revisión y mejora continua de estos programas, Export Barbados está preparado para contribuir a un panorama económico más equitativo y próspero, asegurando que las PYMEs puedan alcanzar plenamente su potencial y promover un crecimiento sostenible para la nación.





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES CANADA

## Programas de promoción comercial para las PYME, misiones comerciales y encuentros entre empresas

### Servicio del Comisionado de Comercio

El Servicio del Comisionado de Comercio de Canadá (TCS, es el acrónimo en inglés) ayuda a las empresas canadienses de todos los tamaños, incluidas las PYME, a tener éxito en los mercados internacionales a través de servicios de asesoramiento de exportación, programas aceleradores y apoyo en misiones y eventos comerciales. El Servicio del Comisionado de Comercio ofrece servicios en más de 160 ciudades en todo el mundo. El TCS también ofrece programas adaptados a empresas en las cuales sus dueños son miembros de grupos inclusivos, como mujeres, pueblos indígenas, empresarios de raza negra y de otras razas, miembros de comunidades 2SLGBTQI+ y jóvenes.

Para más información, puedes visitar el link del TCS: [Trade Commissioner Service](#)

### Misiones Comerciales del equipo de Canadá

Las Misiones Comerciales del Equipo de Canadá (TCTMs) son misiones comerciales a gran escala dirigidas por los ministros y llevadas a cabo por el Servicio del Comisionado de Comercio de Canadá. Estas misiones priorizan a los sectores innovadores en los que Canadá tiene una ventaja competitiva. Las TCTMs facilitan el acceso a la región y abren puertas a las empresas canadienses, incluyendo las PYME.

Para más información, puedes visitar el link de las TCTMs: [Team Canada Trade Missions](#)





## Centros de asesoramiento y negocios de exportación para las PYME

Desarrollo de las Exportaciones en Canadá (Export Development Canada). Export Development Canada (EDC) es una corporación estatal dedicada a ayudar a las empresas canadienses de todos los tamaños a tener éxito en el escenario mundial. EDC les brinda a las empresas las herramientas que necesitan (conocimientos comerciales, soluciones financieras, seguros y conexiones) para hacer crecer su negocio. La EDC también ofrece asesoramiento comercial adaptado a empresas propiedad de mujeres, pueblos indígenas, canadienses de raza negra, personas con discapacidad y miembros de la comunidad 2SLGBTQ+ para ayudarles a triunfar en la escena mundial.

Para más información, puedes visitar el link de la EDC: [Export Development Canada \(EDC\)](#).

Banco de Desarrollo Empresarial de Canadá (Business Development Bank of Canada).

El Business Development Bank of Canada (El Banco de Desarrollo Empresarial de Canadá) apoya a las PYME de todos los sectores y en todas las fases de crecimiento con financiación, capital inteligente y asesoramiento. El Banco también ofrece soluciones de financiación específicas para empresarios de raza negra, grupos indígenas y mujeres.

Para más información, puedes visitar el siguiente link: [About us - Business Development Bank of Canada | BDC.ca](#)





## Recursos de información sobre la exportación para las PYME

### Innovation, Science and Economic Development Canada - ISED

Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED, el departamento de innovación, ciencia y desarrollo económico) ha creado una base de datos para localizar beneficios empresariales con el objetivo que las empresas, empresarios y organizaciones sin ánimo de lucro puedan encontrar programas y servicios pertinentes que les ayuden a crecer.

Para más información, puedes visitar el link del ISED: [Canada.ca - Business Benefits Finder](https://www.canada.ca/business-benefits-finder) (base de datos de beneficios empresariales)





## Iniciativas adicionales de comercio inclusivo para las PYME

### Comercio internacional e inversión

El sitio web del Gobierno de Canadá dedicado al comercio internacional y la inversión incluye recursos para apoyar a las PYME que desean comerciar internacionalmente. Esta página incluye información para las empresas que exportan desde Canadá, importan a Canadá y buscan expandirse en Canadá. Además, esta página también proporciona acceso a datos e información de mercado, información sobre aranceles, normas y reglamentos e información sobre los acuerdos comerciales de Canadá. Para más información, puedes visitar el siguiente link: [International trade and investment \(canada.ca\)](https://international.gc.ca) (Comercio internacional e inversión)

### Comercio inclusivo

La página web de Global Affairs Canada dedicada al comercio inclusivo incluye información y recursos para promover el enfoque inclusivo de Canadá en materia de comercio, que pretende garantizar que los beneficios y las oportunidades que se derivan del comercio se compartan ampliamente, incluyendo con grupos subrepresentados como las PYME, las mujeres y los pueblos indígenas. El sitio web también ofrece información sobre programas y servicios de exportación de comercio inclusivo.

Para más información, puedes visitar el siguiente link: [Canada's inclusive approach to trade \(international.gc.ca\)](https://international.gc.ca).

### Política comercial y pequeñas y medianas empresas

La página web de Global Affairs Canada dedicada a la política comercial y pequeñas y medianas empresas ofrece información relacionada con las PYME y el comercio internacional. Esta página incluye información sobre el enfoque de Canadá con respecto a las PYME y los Tratados de Libre Comercio (TLC), recursos principales relacionados con los actuales TLC de Canadá e información sobre los retos y oportunidades a los que se enfrentan las PYME al participar en el comercio internacional.

Para más información, puedes visitar el siguiente link: [Trade policy and small and medium-sized enterprises \(international.gc.ca\)](https://international.gc.ca)





## Recursos adicionales

Este inventario refleja los programas y servicios ofrecidos a nivel federal. Además de los enumerados en el documento, puede haber recursos ofrecidos a nivel subfederal por entidades como provincias, territorios o municipios.





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES CHILE

## Recursos de información sobre la exportación de PYME

### Radiografía de la Realidad de las PYME Exportadoras

- <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/radiograf%C3%ADa-de-la-realidad-de-las-pyme-exportadoras>

### Sexto análisis en profundidad de SUBREI sobre las empresas lideradas por mujeres en las exportaciones chilenas

- Versión en inglés: <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/sixth-in-depth-analysis-women-led-businesses-in-chilean-exports>
- Versión en español: <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/sexta-radiograf%C3%ADa-de-la-mujer-exportadora>





## Asesoramiento a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Exportación y Centros de Negocios

### Centros de Negocios

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) es un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Economía encargado de apoyar el desarrollo de las MIPYME. Coordinan este trabajo a nivel local con otros actores públicos y privados que apoyan un desarrollo sostenible e inclusivo de las empresas.

SERCOTEC y la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, sigla en inglés) firmaron un memorándum de entendimiento en 2014 para apoyar la promoción y el desarrollo de las MIPYME en Chile a través de la creación de una red de Centros de Negocios que ofrecen asistencia técnica a los emprendedores. Estos centros se centran en aumentar la productividad y la sostenibilidad de los nuevos negocios. Hasta el momento, SERCOTEC gestiona 64 centros en todo el país, con 2 centros especializados en MIPYME lideradas por indígenas, uno de ellos en Rapa Nui (Isla de Pascua). Los centros son operados por entidades externas, seleccionadas por concurso público, como universidades, institutos de educación técnica, fundaciones, entre otros. Los centros ofrecen apoyo en tutoría y asistencia técnica; desarrollo de capacidades generales y especializadas; acceso a oportunidades financieras; investigación aplicada de mercados y negocios; y el trabajo en red y la inclusión en los ecosistemas productivos locales.

<https://www.sercotec.cl/centros-de-negocios/>





## Programas de Soporte Técnico

SERCOTEC ofrece una amplia gama de programas de apoyo técnico para las MIPYME. Los programas comienzan invitando a las personas a formalizar sus negocios mediante la búsqueda de capital inicial y ofreciendo el desarrollo de capacidades. Algunos de los programas y servicios son:

1. Capital Semilla Emprende: Los emprendedores pueden optar a fondos para apoyar nuevos negocios y participar en el mercado como una empresa formalizada. El fondo se centra en la implementación de un plan de negocio, la cofinanciación de la gestión empresarial y las necesidades de inversión.
2. Capital Abeja Emprende: Este programa tiene como objetivo promover la creación de nuevas empresas lideradas por mujeres, a través de su formalización. Ofrece un fondo enfocado en la implementación de un plan de negocio, cofinanciación de la gestión empresarial y necesidades de inversión.
3. Capital Pioneras: Las mujeres emprendedoras pueden postular a fondos para apoyar nuevos negocios, en aquellos sectores donde las mujeres han estado tradicionalmente subrepresentadas.
4. Digitaliza tu Almacén: Este programa tiene como objetivo fortalecer a los pequeños negocios locales, a través de la digitalización para que pueda acceder a nuevas oportunidades de negocio. Con este objetivo, el programa financia el desarrollo de capacidades, la comercialización, la infraestructura, la adquisición de activos y la mano de obra.
5. Redes de Oportunidades de Negocios: Este servicio apoya la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios/as a través de la realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.
6. Promoción y Canales de Comercialización: Este servicio promueve la participación de las MIPYMEs en ferias, eventos y otras actividades de comercialización.





## Programas de Promoción Comercial para Pymes, Misiones Comerciales y Matchmaking Business to Business

ProChile es la Agencia de Promoción de Exportaciones de Chile, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. Su objetivo es promover la oferta de bienes y servicios de Chile al mundo, aprovechando la extensa red de acuerdos comerciales que Chile tiene con 65 socios comerciales. Además, trabajan en conjunto con la Agencia de Promoción de Inversiones de Chile, InvestChile, para diseñar una estrategia global de cadenas globales de valor y encadenamientos productivos para promover la atracción de inversiones y la transferencia de talento y tecnología.

ProChile tiene presencia tanto global como nacional. La agencia tiene una oficina en cada una de las 16 regiones y 56 oficinas y representantes en todo el mundo.

El trabajo de ProChile con las MIPYME se ha centrado en brindar las herramientas necesarias para insertarlas en la oferta exportadora de Chile con varios programas y oportunidades de financiamiento:

### Programa Mujer Exporta

ProChile creó el programa Mujer Exporta para apoyar la internacionalización de empresas exportadoras lideradas por mujeres o con potencial exportador. Ofrece asistencia técnica en el acceso a información estratégica (información tarifaria, oportunidades de negocio, etc.), apoya su proceso de internacionalización y contribuye a aumentar su presencia y permanencia en los mercados internacionales. El programa también cuenta con el apoyo de una red nacional de agentes públicos y privados y organizaciones internacionales.

<https://acceso.prochile.cl/landing/mujer-exporta/>





## Programa de Innovación ProChile

El Programa de Innovación de ProChile se enfoca en identificar PYME, Startups y Scaleups con alto potencial exportador de valor agregado. Junto a la compañía, ProChile crea herramientas de innovación que responden a sus necesidades dependiendo del segmento de la empresa, su madurez y nivel de desarrollo.

<https://www.prochile.gob.cl/innovacion-y-competitividad/innovacion/prochile-y-la-innovacion>

## PYMEXPORTA

ProChile creó el programa PYMEXPORTA para apoyar la internacionalización de las PYME con potencial exportador en el sector industrial y de servicios. El programa se centra en las PYME que actualmente no exportan sus productos. Es implementado por las oficinas regionales de ProChile.

Cada oficina cuenta con un profesional dedicado exclusivamente a asistir a las PYME no exportadoras mediante la entrega de oportunidades de desarrollo de capacidades y la asistencia con información relevante para que las PYME puedan definir estrategias para los mercados externos, especialmente dentro de América Latina.

El programa cuenta con el apoyo de una coordinación local de ProChile, SERCOTEC y CORFO (Corporación de Fomento de la Producción de Chile).

<https://acceso.prochile.cl/landing/pymexporta/>

## Programa de Negocios Indígenas

ProChile se unió a la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI) de Chile para apoyar la internacionalización de las empresas indígenas, que están presentes en todas las actividades productivas de Chile, incluidos los servicios y las industrias creativas, brindando capacitación, oportunidades de intercambio de conocimientos y acceso a oportunidades de exportación.

<https://www.prochile.gob.cl/innovacion-y-competitividad/pueblos-originarios/prochile-y-pueblos-originarios>





## Programa de Desarrollo de las MIPYME de CORFO

CORFO es un organismo gubernamental autónomo dependiente del Ministerio de Economía con el mandato de apoyar el emprendimiento, la innovación y la inversión en los esfuerzos de producción e industrialización de Chile. Con este mandato, CORFO ofrece diferentes servicios para apoyar la adopción de tecnología, el intercambio de conocimientos, la asistencia técnica, la digitalización, entre otros objetivos.

Algunos de sus principales servicios incluyen:

### Start-Up Chile

La aceleradora de CORFO apoya emprendimientos de alto impacto y potencial creciente en todo el mundo. Ofrece oportunidades para conectarse con inversores, mentores y financiación sin capital en todas las etapas: construir, encender y crecer. Entre sus muchos programas, creó la iniciativa Female Founder Factor para catalizar a las mujeres en el ecosistema empresarial.

<https://startupchile.org/>

### Desarrollo de las MIPYME

CORFO apoya a las empresas a través del cofinanciamiento para mejorar sus capacidades de gestión, sus procesos productivos y sus ofertas; y para implementar acciones de asociatividad y encadenamiento productivo, mejorando así su productividad y facilitando su internacionalización.

[https://www.corfo.cl/sites/Satellite?](https://www.corfo.cl/sites/Satellite?c=C_LineaDeApoyo&cid=1456407858618&d=Touch&pagename=CorfoPortalPublico%2FC_LineaDeApoyo%2FcorfoLineaDeApoyoInteriorWebLayout)

[c=C\\_LineaDeApoyo&cid=1456407858618&d=Touch&pagename=CorfoPortalPublico%2FC\\_LineaDeApoyo%2FcorfoLineaDeApoyoInteriorWebLayout](https://www.corfo.cl/sites/Satellite?c=C_LineaDeApoyo&cid=1456407858618&d=Touch&pagename=CorfoPortalPublico%2FC_LineaDeApoyo%2FcorfoLineaDeApoyoInteriorWebLayout)





### InnovaPyme

Este programa de innovación tiene como objetivo apoyar a las MIPYMES para que descubran nuevas tecnologías, conocimientos y mejores prácticas que les ayuden a aumentar su productividad y competitividad. El programa también los conecta con otros actores del ecosistema que pueden ayudarlos a crecer, como bancos, servicios públicos, universidades, entre otros.

<https://www.corfo.cl/sites/cpp/emp-rm>

### FortalecePyme

Este programa apoya a las MIPYME en la adopción y utilización de tecnologías digitales para apoyar sus procesos de negocio. Cuenta con una red de centros de desarrollo de capacidades en todo el país que ofrecen cuatro servicios principales: identificación de brechas de tecnologías digitales; oportunidades de desarrollo de capacidades; asistencia técnica; y soporte integral multinivel para facilitar los encadenamientos con el ecosistema.

<https://www.corfo.cl/sites/fortalecepyme/home>





## Programas de Financiamiento de Exportaciones para las MIPYME

### Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE)

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios de Chile es un programa apoyado por el gobierno, administrado por el Banco del Estado (entidad gubernamental autónoma bajo la jurisdicción de las legislaciones de banca privada de Chile), que tiene como objetivo garantizar un porcentaje del capital en créditos, operaciones de arrendamiento y otros mecanismos de financiamiento, ofrecidos por instituciones financieras públicas y privadas a las MIPYME elegibles, exportadores, y organizaciones de propietarios de pequeñas empresas que no tienen garantías o las tienen insuficientes para presentar a las instituciones financieras al solicitar financiamiento. El fondo es supervisado por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) de Chile.

Muchas instituciones financieras presentes en Chile participan en algunos o todos los programas de FOGAPE.

<https://www.fogape.cl/>





## Otras iniciativas de comercio inclusivo para las pymes

### Las MIPYME en la contratación pública

ChileCompra es la agencia chilena de compras públicas dependiente del Ministerio de Hacienda. En 2013, emitió una nueva Directiva N°43, que instruye a todas las dependencias gubernamentales que requieran bienes y servicios por licitación pública a mejorar la participación de las MIPYME en sus transacciones.

La directiva entregó un nuevo conjunto de recomendaciones a los organismos públicos; que incluye desarrollar criterios de inclusión en los procesos de contratación, incorporar una perspectiva de género, reducir la burocracia, reevaluar la necesidad y el monto de las garantías solicitadas, asegurar los pagos oportunos, entre otros.





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES COLOMBIA

## Contexto

Las empresas medianas, pequeñas y micro (MIPYMES) representan el 99,5% del sector empresarial formal de Colombia y contribuyen aproximadamente en un 40% al PIB. Del total de empresas formales en 2022, el 92% fueron microempresas, 5,9% pequeñas empresas, el 1,6% medianas empresas y sólo el 0,5% grandes empresas. Las MIPYMES generan el 79% del empleo total de la economía colombiana y el 53% del empleo formal.

Sin embargo, sólo representan el 10% de las exportaciones del país, a través de unas 8.300 MIPYMES exportadoras. Por ello, una de las prioridades del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es potenciar la inserción internacional de las MIPYMES, en especial cuando Colombia cuenta actualmente con 18 acuerdos comerciales que le permiten acceder a más de 1.500 millones de consumidores en todo el mundo.

A continuación, se presentan los programas, iniciativas y estrategias implementadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, orientadas al apoyo en el desarrollo de las MIPYMES en Colombia y a promover su inclusión en el comercio y los mercados internacionales. Estas iniciativas pueden servir como valiosas referencias para que los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) las adopten o las exploren como herramientas útiles para sus propios programas de desarrollo económico.





## Fábricas de Internacionalización

Esta iniciativa, implementada a través de ProColombia, proporciona asistencia técnica para impulsar las exportaciones de bienes no minero-energéticos, fomentar una cultura orientada a la exportación y ampliar el ecosistema exportador. Las empresas se inscriben en el programa y ProColombia asigna a un funcionario para que evalúe sus procesos de internacionalización e identifique oportunidades de mejora. A continuación, se desarrolla un plan de trabajo a medida, con dos líneas de servicio ejecutadas durante un periodo de hasta un año, con una evaluación continua.

### Resultados:

Desde su lanzamiento en 2022, el programa ha facilitado más de 14.000 intervenciones, beneficiando a más de 1.150 empresas, incluyendo 43 unidades productivas ubicadas en municipios PDET (Programas de Desarrollo de Enfoque Territorial) y 170 empresas en localidades con población inferior a 200.000 habitantes. El 99% de las empresas involucradas son MIPYME. El programa ha ayudado a 30 empresas a realizar su primera exportación durante el periodo de intervención y ha apoyado a 60 empresas en la consolidación de sus proyectos de expansión internacional.

### Principales hallazgos:

- En la versión del programa en 2021, 35% de las empresas implementaron un canal de comercio electrónico, 53% ahorraron en procesos de exportación, 39% mejoraron las condiciones legales y fiscales, y el 47% reforzaron sus estrategias de mercadeo.
- El programa llegó a 20 de los 32 departamentos del país, generando más de USD 5 millones en negocios en 31 mercados de exportación.





### Algunos resultados para destacar de la convocatoria 2021:

# 20

#### DEPARTAMENTOS

COMO: CHOCÓ,  
SUCRE, BOLÍVAR, META  
NARIÑO, CÓRDOBA,  
ENTRE OTROS

USD **5 MILLONES DE NEGOCIOS**  
APOYADOS A 31 MERCADOS

## 35%

Implementó canal e-commerce durante el desarrollo del plan de trabajo <sup>1</sup>



<sup>1</sup>Base: 51 empresas lideradas por mujeres encuestadas de la convocatoria de bienes 2021

## 39%

Tuvo mejoras en aspectos legales y tributarios <sup>3</sup>

El **47%** son más competitivas gracias a que mejoraron su estrategia de marketing

<sup>3</sup>Base: 51 empresas lideradas por mujeres encuestadas de la convocatoria de bienes 2021

## el 53%

De las empresas considera haber tenido ahorros en el proceso exportador<sup>2</sup>

Ahorros, incluso por más de un **30%**

<sup>2</sup>Base: 51 empresas lideradas por mujeres encuestadas de la convocatoria de bienes 2021



Más de **2.000**  
Familias impactadas



Link: [Fábricas de Internacionalización](#)





## Alianzas para la Reactivación

Este programa, implementado por Colombia Productiva, busca brindar asistencia técnica, crear espacios para conectar oferta y demanda, cerrar brechas de capacidad, generar negocios y facilitar el acceso a financiación a través de Bancóldex.

Desde 2021, “Alianzas para la Reactivación” está en marcha y continuará hasta 2026. Cuenta con el apoyo de USD 9 millones de cooperación internacional del Fondo de Cooperación para el Desarrollo de Abu Dhabi. El programa busca fortalecer los encadenamientos productivos a través del apoyo a las MIPYMES, ayudándolas a superar las barreras para integrarse a las cadenas de valor y cumplir con los requerimientos del mercado.

### Resultados (a diciembre de 2022):

- Se ha prestado asistencia técnica a 1.063 empresas, distribuidas de la siguiente manera: 59% micro, 28% pequeñas y 13% medianas empresas.
- Se han reforzado 12 sectores: Alimentos Procesados, BPO, Fito terapéutico, Construcción, Software, Automóviles, Turismo, Químico, Aeroespacial, Plástico, Cosmético y Moda.

Indicadores de resultados	Base 2021	2022	Cambio Porcentual
<b>1</b> Crecimiento real del empleo	25.777	27.417	6,4%
<b>2</b> Crecimiento real de las exportaciones (\$USD FOB)	99.286.692	115.115.116	15,9%
<b>3</b> Cambio en el número de destinos de exportaciones	53	59	11,3%
<b>4</b> Crecimiento real de la productividad (Ingresos/empleados)	163.105.458	210.385.369	29,0%
<b>5</b> Ingreso real (COP)	4.204.369.403.451	5.768.135.655.670	37,2%





Es importante señalar que las principales fuentes para medir los resultados fueron los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y los registros de empresas de las cámaras de comercio. En general, se ha producido un aumento del empleo real, de las exportaciones reales, de la productividad real y de los ingresos reales, así como un aumento del número de destinos de las exportaciones.

Link: [Alianzas para la Reactivación](#)





## EnCadena, Mejores Proveedores

Esta estrategia responde a la necesidad de que las MIPYMES colombianas estén mejor preparadas para trabajar con empresas ancla tanto a nivel nacional como internacional. Para lograrlo, las MIPYMES deben ofrecer productos y servicios de alta calidad, sofisticados y especializados.

“EnCadena, Mejores Proveedores” es la estrategia del gobierno orientada a mejorar la capacidad de oferta de las MIPYMES a través de asistencia técnica, capacitación y herramientas digitales. El programa promueve el desarrollo de cadenas productivas de alto valor agregado, incorporando tecnología avanzada en Colombia.

Desde 2024, la estrategia tiene como objetivo mejorar la capacidad de oferta de al menos 1.365 MIPYMES para satisfacer los requerimientos de las empresas ancla nacionales, internacionales y estatales y formar parte de las cadenas de valor locales, regionales y globales. El programa incluye 14 servicios especializados, que reúnen a unas 80 empresas ancla para colaborar con las MIPYMES y las unidades proveedoras.

El programa incluye 14 servicios especializados, que reúnen a unas 80 empresas ancla para colaborar con las MIPYMES y las unidades proveedoras.

Esta estrategia también creará una “red de asesores de vinculación” especializados en técnicas de fortalecimiento de cadenas productivas e integración de MIPYMES y unidades productivas. Se formarán y certificarán consultores expertos en diferentes territorios para tener mayor capacidad de brindar apoyo y asistencia técnica a las empresas beneficiarias de “EnCadena, Mejores Proveedores”.

Con esta red de expertos, la estrategia dejará capacidad instalada en los territorios, contribuirá a aumentar la cobertura de la estrategia y reducirá las brechas de conocimiento en las regiones. A la estrategia se le han asignado recursos por aproximadamente \$34 mil millones de pesos.





## Calidad para Exportar

Esta iniciativa selecciona propuestas de empresas y laboratorios para proporcionar recursos de cofinanciación no reembolsables para proyectos destinados a apoyar los procesos de certificación de calidad y acreditación de ensayos necesarios para la exportación.

Los beneficios para empresas y laboratorios incluyen:

- Asistencia técnica y consultoría para la mejora de procesos.
- Capacitación (cursos, diplomados) relacionados con la certificación.
- Pago de ensayos de laboratorio y servicios de organismos de evaluación de la conformidad y acreditación.
- Cofinanciación de hasta el 70% del valor del proyecto, con un máximo de \$130 millones por empresa o laboratorio. Si el proyecto supera este monto, la empresa deberá aportar el saldo restante.

Link:

[Calidad para exportar](#)

[Certificaciones de calidad para exportar](#)





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES COSTA RICA

Nota: Listado de programas y recursos actuales.

Si el programa es pasado, por favor indicarlo con \*

Si el programa se implementará en el futuro, por favor indicarlo con \*\*

## Recursos de Información de las PYMES exportadoras

### Estructura de Costos Logísticos para el sector bienes\*

La capacitación sobre estructura de costos se enfoca en comprender y gestionar los costos involucrados en la exportación de productos. Explora detalladamente los diferentes elementos que conforman los costos en la producción, distribución y comercialización de bienes destinados a mercados internacionales. Se abordan temas como costos de producción, logística internacional, aranceles y trámites aduaneros, seguros, costos financieros asociados a la exportación, entre otros.

<https://www.procomer.com/capacitacion/estructura-de-costos-para-el-sector-bienes/>

### Desarrollando presentaciones efectivas de exportación\*

Se enfoca en desarrollar habilidades para comunicar y presentar información de manera persuasiva y clara en el contexto de la exportación. Explora cómo estructurar y transmitir mensajes relevantes y convincentes a audiencias internacionales, ya sea para promover productos, servicios o estrategias comerciales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/presentaciones-efectivas-para-la-exportacion/>

### Seguros de Carga de Exportación\*\*

Se enfoca en comprender y gestionar los aspectos relacionados con la protección de la mercancía durante el proceso de exportación. Explora los diferentes tipos de seguros de carga disponibles, su función, cobertura y la importancia de contar con una protección adecuada para los bienes durante su transporte internacional.

<https://www.procomer.com/capacitacion/seguros-de-carga-de-exportacion/>





### Logística de exportación\*

Sesión que nace para propagar la rentabilidad y eficiencia en los negocios internacionales. Esta capacidad abarca temas como: INCOTERMS 2020, medios de pago, Seguros de carga internacional, contrato de compra y venta internacional de mercancías. Regulaciones y requisitos de exportación, trámites documentales; además, se expone la herramienta Sistema Integrado de Logística.

<https://www.procomer.com/capacitacion/logistica-de-exportacion/>

### Precio de Exportación en el Sector de Bienes\*

Se centra en los aspectos estratégicos y operativos de fijar precios competitivos para productos destinados a ser exportados a mercados internacionales. Explora los diferentes enfoques para establecer precios que sean atractivos y rentables en contextos comerciales globales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/definiendo-mi-precio-de-exportacion-para-el-sector-bienes-copy/>

### Programa Exporta Café\*

Es una capacitación orientada específicamente al sector cafetalero, diseñada para ofrecer a los participantes conocimientos detallados sobre la exportación de café. Esta capacitación aborda aspectos claves relacionados con la producción, procesamiento, comercialización y exportación de café a mercados internacionales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/exporta-cafe/>





### ¿Cómo Gestionar Empresas Familiares en Vías a la Exportación?\*

Se enfoca en proporcionar herramientas y estrategias específicas para gestionar empresas familiares que buscan expandirse a través de la exportación. Explora cómo navegar por los desafíos que enfrentan estas empresas al expandirse internacionalmente, abordando temas como la planificación estratégica, la gestión de riesgos, la estructura organizativa, y la preservación de valores familiares mientras se busca el crecimiento global.

<https://www.procomer.com/capacitacion/como-gestionar-empresas-familiares-en-vias-a-la-exportacion/>

### Gestión de Riesgos logísticos en el sector exportador\*

Se enfoca en identificar, evaluar y gestionar los riesgos asociados con la cadena logística en operaciones de exportación. Explora los distintos riesgos que pueden surgir en el transporte internacional, almacenamiento, manejo de mercancías, trámites aduaneros, cambios regulatorios, fluctuaciones en costos, entre otros aspectos logísticos relacionados con la exportación.

<https://www.procomer.com/capacitacion/como-gestionar-empresas-familiares-en-vias-a-la-exportacion-copy/>

### Técnicas de Negociación para el Sector Exportador\*

Esta iniciativa tiene como objetivo que el participante aprenda a diferenciar el proceso o gestión comercial de los que es la negociación. Así mismo se busca que el participante comprenda la estructura que debe llevar una negociación en función de buscar llegar a acuerdos exitosos.

<https://www.procomer.com/capacitacion/tecnicas-de-negociacion-para-la-exportacion-copy/>





## Contratos de Compra y Venta y Medios de Pago en la exportación para el sector bienes\*

Esta capacitación se centra en los aspectos esenciales de los contratos de compra y venta relacionados con la adquisición de bienes, así como en los medios de pago asociados. Explora cómo redactar, comprender y ejecutar contratos de compra y venta de bienes, abordando aspectos claves como la descripción detallada de los bienes, términos de entrega, condiciones de pago, garantías y cláusulas de cumplimiento.

<https://www.procomer.com/capacitacion/contratos-de-compra-y-venta-y-medios-de-pago-de-bienes/>

## Pitch de Ventas para la Exportación\*

Esta iniciativa tiene como objetivo brindar las herramientas necesarias para llevar a cabo un pitch de ventas de calidad internacional. Se aprenderán las técnicas y estrategias efectivas para captar la atención de una audiencia, comunicar el valor de un producto a la audiencia, comunicar el valor de un producto o servicio de manera convincente y cerrar acuerdos exitosos.

<https://www.procomer.com/capacitacion/pitch-de-ventas-para-la-exportacion/>

## Capital Semilla\*

La capacitación sobre capital Semilla se enfoca en brindar conocimientos y estrategias sobre la etapa inicial de financiamiento para startups y emprendimientos. Explora cómo obtener capital semilla, que suele ser la primera inversión recibida por una nueva empresa, y cómo utilizarlo de manera efectiva para impulsar el crecimiento inicial. Se abordan temas como la preparación para obtener financiamiento, la presentación de proyectos a potenciales inversores, la estructuración de acuerdos financieros y la gestión del capital obtenido.

<https://www.procomer.com/capacitacion/capital-semilla/>





### Contratos de Prestación de Servicios\*

Esta capacitación se centra en los aspectos fundamentales de los contratos de compra y venta adaptados específicamente al sector de servicios. Explora las cláusulas, condiciones y elementos clave que deben considerarse al elaborar contratos para la prestación de servicios. Se abordan temas como la identificación precisa de los servicios prestados, la definición de las obligaciones y responsabilidades de ambas partes, la duración del contrato, las cláusulas de pago y facturación, los términos de terminación y los mecanismos de resolución de conflictos.

<https://www.procomer.com/capacitacion/contratos-de-compra-y-venta-para-el-sector-servicios/>

### La decisión de exportar E-Commerce\*

Se centra en los aspectos clave que debe considerarse al tomar la decisión de expandir un negocio de comercio electrónico hacia mercados internacionales. Explora los factores estratégicos, logísticos, legales, financieros y de marketing que influyen en esta decisión.

<https://www.procomer.com/capacitacion/como-exportar-por-e-commerce-copy/>

### La decisión de Exportar para el Sector Servicios\*

Se enfoca en la comprensión detallada de los factores y consideraciones fundamentales para evaluar y tomar decisiones informadas sobre la exportación de bienes a nivel internacional, permitiendo expandir con éxito las operaciones comerciales hacia mercados globales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/la-decision-de-exportar-para-el-sector-servicios/>





### Sostenibilidad empresarial en el sector exportador (E-Learning)

Se enfoca en comprender y aplicar prácticas comerciales sostenibles y éticas en el ámbito de la exportación. Explora cómo las empresas pueden integrar prácticas responsables social y ambientalmente en sus operaciones de exportación para promover la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor.

<https://www.procomer.com/capacitacion/sostenibilidad-empresarial-en-el-sector-exportador/>

### Exportar por Courier (E-Learning)

Se abordan temas como la documentación necesaria, las restricciones y regulaciones aduaneras, los costos asociados, los plazos de entrega, el embalaje adecuado, la gestión de seguimiento y trazabilidad, así como las ventajas y limitaciones de utilizar servicios de Courier para exportar productos.

<https://www.procomer.com/capacitacion/exportar-por-courier/>

### Alineando mi Modelo de Negocios para la Exportación\*\*

Se proporcionan las herramientas y enfoques prácticos necesarios para lograr un alineamiento estratégico efectivo en su proceso de exportación. Se proporcionan habilidades para desarrollar una estrategia sólida y coherente que se alinee con sus objetivos comerciales y permita aprovechar al máximo las oportunidades internacionales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/alineando-mi-modelo-de-negocios-para-la-exportacion/>

### Estructura de Costos para el sector TIC's\*\*

La capacitación sobre estructura de costos en el ámbito de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en la exportación se enfoca en comprender y gestionar los costos involucrados en la exportación de soluciones tecnológicas y servicios de TIC a nivel internacional. Explora en detalle los diferentes elementos que conforman los costos en la exportación de productos o servicios de TIC, como los costos de desarrollo, personal, infraestructura tecnológica, licencias de software adaptadas a diferentes mercados, gastos de marketing y distribución internacional.

<https://www.procomer.com/capacitacion/estructura-de-costos-para-empresas-tics/>





### Catálogo de Exportación\*\*

La capacitación sobre catálogo de exportación se enfoca en la creación y optimización de herramientas clave para la comercialización internacional de productos o servicios. Explora cómo desarrollar un catálogo efectivo que resalte los puntos fuertes de los productos o servicios, con énfasis en las necesidades y preferencias del mercado internacional.

<https://www.procomer.com/capacitacion/catalogo-de-exportacion/>

### Conociendo los INCOTERMS 2020\*\*

Se enfoca en comprender y aplicar correctamente los términos comerciales internacionales definidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que rigen las responsabilidades y obligaciones tanto del comprador como del vendedor en transacciones comerciales internacionales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/incoterms-2020/>

### La Decisión de Exportar para el Sector Bienes\*\*

Se enfoca en la comprensión detallada de los factores y consideraciones fundamentales para evaluar y tomar decisiones informadas sobre la exportación de servicios a nivel internacional, permitiendo expandir con éxito las operaciones comerciales hacia mercados globales.

<https://www.procomer.com/capacitacion/la-decision-de-exportar-para-el-sector-bienes-2/>





## Asesoramiento y Centro de Negocios para PYMES exportadoras

### Creando Exportadores Sector Agrícola\*

Esta capacitación está diseñada para brindar a los participantes las habilidades y el conocimiento necesario para convertirse en exportadores exitosos en el ámbito agrícola. Explora los aspectos fundamentales y estratégicos para iniciar, desarrollar y mantener operaciones de exportación efectivas dentro de la industria agrícola.

<https://www.procomer.com/capacitacion/creando-exportadores-sector-agricola/>

### Creando Exportadores para el Sector Alimentario \*

Explora los elementos fundamentales y estratégicos para iniciar, desarrollar y mantener operaciones de exportación eficaces en el sector alimentario. Se abordan temas como la identificación de mercados internacionales, la adaptación de productos alimentarios a las demandas y regulaciones extranjeras, los procedimientos de certificación y cumplimiento, las estrategias de logística y distribución, así como las tácticas de negociación y marketing a nivel global.

<https://www.procomer.com/capacitacion/creando-exportadores-para-el-sector-alimentario/>

### Creando Exportadores Sector TIC'S\*

Esta capacitación está enfocada en dotar a los participantes con las habilidades y conocimientos necesarios para convertirse en exportadores exitosos en el sector de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Explora los aspectos esenciales y estratégicos para iniciar, desarrollar y mantener operaciones de exportación eficientes en el campo de las TIC.

<https://www.procomer.com/capacitacion/creando-exportadores-para-el-sector-de-tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion-tics/>





## Creando Exportadores para Industrias Especializadas\*

Esta capacitación está diseñada para dotar a los participantes con las habilidades y el conocimiento necesarios para convertirse en exportadores exitosos en industrias especializadas. Explora los elementos esenciales y estratégicos para iniciar, desarrollar y mantener operaciones de exportación eficaces en sectores industriales específicos.

<https://www.procomer.com/capacitacion/creando-exportadores-para-industrias-especializadas/>





## Programas de promoción de comercio, misiones comerciales y servicios de establecimiento de contactos de exportación de empresa a empresa para PYMES

### Programa de Aceleración para Empresas de la Industria Fílmica\*

El programa busca beneficiar a PYMES del sector audiovisual costarricense (fílmico y animado), que permita promover el desarrollo, producción, comercialización y retorno financiero de proyectos de contenido serial a nivel internacional.

<https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Descargable-Aceleracion-Filmico-2024.pdf>

### Programa de Ruta BTM 2024\*\*

Esta iniciativa busca conectar a exportadores con compradores de varios mercados, facilitando encuentros de negocios y negociaciones comerciales.

<https://btmcr.com/>

### K-GLOBAL Fondo de Capital de Riesgo

Con el objetivo de promover el desarrollo del sector exportador de Costa Rica, PROCOMER pone a disposición K-Global para emprendedores costarricenses (startups) y PYMES, como una plataforma que facilita la identificación y contacto directo con oportunidades de inversión.

<https://www.procomer.com/exportador/programas/k-global/>

### Programa Ramp Up

Ramp Up es un programa de entrenamiento que busca fortalecer la gestión empresarial de pymes costarricenses con objetivos de exportación o encadenamientos, a través de asesoría personalizada enfocada en el desarrollo integral de modelos de negocios basados en áreas de acción como finanzas, estrategia, gobierno corporativo y sostenibilidad.

<https://www.procomer.com/exportador/programas/ramp-up/>





## Programas de financiamiento para PYMES exportadoras

### Programa de Crecimiento Verde \*\*

Es un programa que promueve, impulsa y fomenta procesos de transformación productiva de micro, pequeñas y medianas empresas con el fin de mejorar su desarrollo productivo de la mano con la sostenibilidad y con ello, su potencial exportador. Mediante capital semilla (fondos no reembolsables) y asesoría técnica personalizada las micro, pequeñas y medianas empresas que pertenezcan a los sectores productivos Agropecuario, Alimentario, Industria o Servicios (a excepción del Turismo) interesadas en desarrollar procesos de transformación productiva verde podrán invertir en requerimientos de cambio. <https://www.procomer.com/exportador/programas/crecimiento-verde/>

### Programa Cultiva+\*\*

Cultiva+ es un concurso público en el que MIPYMES formales del sector agropecuario y agroindustrial, o empresas de servicios cuya oferta esté dirigida a atender estos sectores; pueden acceder capital semilla no reembolsable y asistencia técnica para la ejecución de proyectos que contemplen la incorporación de procesos de innovación y tecnología en sus productos y/o servicios.

<https://www.descubre.cr/cultiva/>





## Iniciativas adicionales en materia de Comercio Inclusivo para las PYMES

### El ABC de Exportaciones para micro, pequeñas y mediana empresas (MIPYMES) rurales\*

Este programa especializado está dirigido a todas las MIPYMES ubicadas en Áreas Rurales, pertenecientes al sector agroindustria, industrias especializadas y de servicios. Se busca proporcionar una guía integral que brinde a estas empresas las herramientas necesarias para explorar y acceder a nuevos mercados internacionales. El propósito fundamental de esta iniciativa es promover la constante mejora en la formación del talento humano y la innovación dentro del sector empresarial costarricense, incrementar la productividad y la sostenibilidad de las empresas, así como fortalecer los encadenamientos productivos y facilitar el acceso a los mercados globales.

[https://www.meic.go.cr/documentos/08k2mt84w/Prog\\_ABCExporta010424.pdf](https://www.meic.go.cr/documentos/08k2mt84w/Prog_ABCExporta010424.pdf)

### Programa Descubre

Esta iniciativa es un programa interinstitucional que, a través de una alianza público-privada, busca revalorizar la agricultura y la pesca como actividades sostenibles hacia una economía inclusiva y dinámica, además de promover la atracción de inversión en las zonas rurales y costeras del país.

<https://www.descubre.cr/>

### Programa IMPULSA\*\*

IMPULSA está dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores que pertenezca a una mujer. Busca potenciar a mujeres empresarias, mediante acciones afirmativas que aceleren el cierre de las brechas de género, pero sobre todo que reconozcan su liderazgo en dinamizar el desarrollo económico inclusivo de Costa Rica.

<https://ipgcr.org/index.php/proyecto-impulsa/>





# ALIANZA DE LAS AMÉRICAS INVENTARIO DE COMERCIO INCLUSIVO PARA PYMES DOMINICAN REPUBLIC

## Programas de promoción de comercio, misiones comerciales y servicios de establecimiento de contactos de exportación de empresa a empresa para PYMES

### Programas de Promoción Comercial:

ProDominicana:

Link: [Pro-Dominicana](#)

### Misiones Comerciales:

Pro Dominicana 2024 Ferias y Eventos:

Link: [Pro-Dominicana 2024 Ferias y Eventos](#)

## Asesoría para Exportadores y Centros Empresariales

### Eventos y Programas de Desarrollo Exportador

Embajadas Dominicanas en el Extranjero:

Link: [Embajadas Dominicanas en el Extranjero](#)

### Banco Nacional de Desarrollo

Banco Nacional de Exportación - BANDEX

Link: [Banco Nacional de Exportación - BANDEX](#)

## Recursos Informativos sobre Exportación

PRO-DOMINICANA

Link: [Servicios para Exportadores - Pro Dominicana](#)





## Iniciativas Adicionales para el Comercio Inclusivo

### Comercio e inversión internacional

#### Comercio Inclusivo

El Gobierno Dominicano incluye recursos para promover un enfoque inclusivo buscando asegurar que los beneficios y oportunidades que fluyen del comercio sean ampliamente compartidos, incluyendo grupos subrepresentados como PYMEs, mujeres y otros. Ejemplos incluyen:

#### **Empresarialidad Femenina**

Es un programa para incorporar la igualdad de género en la promoción, creación y desarrollo de nuevas MIPYMES lideradas por mujeres, a través de la prestación especializada de servicios de desarrollo empresarial. Un servicio de emprendimiento femenino destinado a construir la autonomía económica de las mujeres debe considerar dos elementos clave:

1. Desarrollo de habilidades personales para que las mujeres empresarias tomen decisiones no solo en sus negocios sino también en sus vidas
2. Facilitación de sus propios entornos para que puedan conciliar sus vidas con sus actividades generadoras de ingresos.

#### Objetivos Específicos:

- Promover y fortalecer la cultura emprendedora de las mujeres.
- Contribuir al crecimiento y competitividad de las empresas lideradas por mujeres.





## Proyecto MUJER INSPIRA

El Proyecto MUJER INSPIRA busca fortalecer el ecosistema de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) lideradas por mujeres en zonas vulnerables del sur y noroeste del país (Montecristi, Elías Piña, Dajabón, Bahoruco e Independencia). Además, busca empoderar a las mujeres emprendedoras, mejorar sus habilidades, promover la igualdad de género e impulsar la economía local. El enfoque de este proyecto incluye capacitación y asistencia en temas de Innovación, Digitalización, Inclusión Financiera y acceso a nuevos mercados desde la División de Innovación del Viceministerio de Promoción de las Mipymes (MICM) y los demás aliados estratégicos que ofrecerán sus servicios y acompañamiento.

Objetivos generales y específicos: Desarrollar capacidades y competencias en las MIPYMES lideradas por mujeres en zonas vulnerables, facilitando su acceso a nuevos mercados y contribuyendo al desarrollo económico.

1. Reducir la brecha de género a través de la capacitación y la asistencia técnica.
2. Promover el acceso a nuevos mercados a través de procesos de innovación.
3. Promover la cultura de la innovación y reducir la brecha digital en las MIPYMES.
4. Fortalecer las capacidades emprendedoras de las mujeres líderes.
5. Establecer alianzas sostenibles con instituciones aliadas.
6. Compartir buenas prácticas y modelos de éxito al final del proyecto.





## Taller 50H Laboratorio Emprendedor

Este taller tiene como objetivo promover a los dueños de negocios a una mentalidad de innovación constante para la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios, brindándoles herramientas que puedan aplicar permanentemente en sus proyectos y con sus equipos de trabajo. Del mismo modo, se pretende dotar a los mentores de estas herramientas para que puedan apoyar y guiar a los emprendedores en los procesos de innovación. Con el fin de fortalecer el conocimiento y la comprensión de las herramientas, se realizan prácticas reales, aplicando lo aprendido en cada paso a sus propios proyectos empresariales. Este programa busca impactar a 50 emprendedores y 20 mentores que acompañan al emprendedor en el desarrollo de cada una de las actividades. Esta formación tiene una duración de 16 horas para emprendedores y de 19 horas para mentores.

## The Pitch Workshop

El propósito de *The Pitch* es capacitar a emprendedores y mentores de emprendimiento para que realicen *pitches* comerciales de sus proyectos que les permitan abrir puertas para impulsar el crecimiento de sus negocios a través de la persuasión, para adquirir nuevos clientes y acceder a financiamiento a través de inversionistas o préstamos. Para hacer un pitch comercial de manera efectiva, este taller se enfoca en tres pilares fundamentales:

1. Desarrollar habilidades de comunicación,
2. Aprender técnicas para hacer un pitch efectivo y
3. Practicar con retroalimentación.

Este programa busca impactar a 50 emprendedores y 20 mentores que acompañan al emprendedor en el desarrollo de cada una de las actividades. Esta formación tiene una duración de 8 horas para emprendedores y de 11 horas para mentores.





## **Economía Verde Mujeres**

Esta iniciativa cuenta con el apoyo de AECID, agencia de cooperación de España, con el objetivo de emprender y fortalecer las MIPYMES de economía verde lideradas por mujeres vulnerables en cinco provincias de República Dominicana.

**Objetivo General (OG):** Reducir la desigualdad socioeconómica de 1.500 jóvenes y mujeres vulnerables a través del apoyo al emprendimiento y el fortalecimiento de las MIPYMES de economía verde en Pedernales, Independencia, El Seibo, Hato Mayor y Monte Plata.

**Objetivo Específico (OE):** Mejorar la inclusión productiva y social de las mujeres en condiciones de vulnerabilidad económica en las provincias de Pedernales, Independencia, El Seibo, Hato Mayor y Monte Plata, en negocios de economía verde.

### **Resultados, Productos o Entregables (R)**

R1: Población capacitada en emprendimiento, asociatividad, formalización de MIPYMES y proyectos económicos amigables con el medio ambiente.

R2: Identificación de iniciativas de negocios verdes, como reciclaje de plástico, comercio justo, producción orgánica, entre otros.

R3: Fortalecimiento de las MIPYMES mediante el apoyo a las actividades productivas de las mujeres emprendedoras.

R4: Promoción y difusión de los resultados y casos de éxito de los proyectos.

### **Políticas Comerciales y Mipymes**





## Recursos Adicionales

Este inventario refleja programas y servicios ofrecidos a nivel nacional. Además de los listados aquí, puede haber recursos ofrecidos a nivel gubernamental local por entidades municipales.