



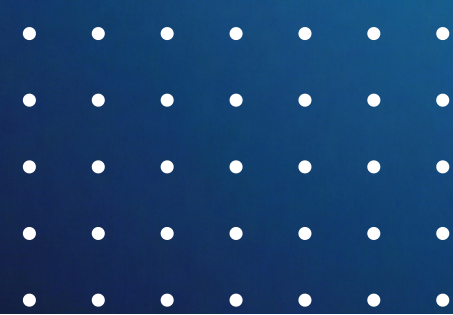
SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



# **SEMINARIO MECANISMOS DE ACELERACIÓN DE NEGOCIOS: APOYANDO A LAS MIPYMES DE ALC**

---

**SELA - MÁS Y MEJOR INTEGRACIÓN**





# CONTENIDO

---

- 01** INFORMACIÓN GENERAL  
DEL SEMINARIO
  
- 02** RESUMEN DE LAS  
INTERVENCIONES
  
- 03** CONCLUSIONES Y  
RECOMENDACIONES



# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

1. El Seminario Mecanismos de aceleración de negocios: apoyando a las Mipymes de ALC fue llevado a cabo en una jornada de trabajo que tuvo lugar el 5 de abril de 2023, bajo la modalidad virtual, organizado por la Secretaría Permanente del SELA, como parte de las actividades vinculadas al Proyecto de Articulación Productiva, contempladas en el Programa de Trabajo 2022-2026 del SELA.
2. Participaron en el seminario un promedio de 175 personas, representando a los siguientes Estados miembros del SELA: Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Asimismo, se contó con la asistencia de representantes de países como Costa Rica y España.
3. El evento inició con las palabras del Secretario Permanente Embajador Clarems Endara, quien destacó las tres áreas temáticas en las que el SELA ha centrado su atención para el período 2022-2026, a saber: recuperación económica, desarrollo social y digitalización, donde el apoyo al ecosistema empresarial Mipymes es una de las principales iniciativas de la Secretaría Permanente.
4. El Embajador Endara expresó que durante 2022, ALC experimentó una mayor reapertura con respecto a las restricciones tanto internas como externas propiciadas por la pandemia de COVID-19. En este sentido, las empresas de menor tamaño en la región tuvieron un crecimiento mucho más acelerado en comparación de años anteriores que abarca el 13,4% según la data del año 2022 publicada por la consultora NielsenIQ.

# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

5. Sin embargo, el comportamiento de la economía fue disímil durante el primer y segundo semestre del año y en efecto el crecimiento de sectores como el manufacturero, el comercio al mayor y detal y el sector servicios tuvo resultados heterogéneos. Tomando en cuenta este escenario, la implementación de programas de asistencia a las Mipymes que incluyan variables como la incubación de negocios y aceleración debe ser una prioridad en las agendas públicas de los países de la región.

6. El Embajador resaltó que la agenda de trabajo dirigida a las Mipymes debe apostar por la innovación y nueva formulación de políticas públicas que estimulen el desarrollo y crecimiento de los startups y de empresas ya constituidas, que busquen fortalecer y mejorar su capacidad de producción.

7. De acuerdo a una encuesta realizada por Movistar Empresas, en 2023, el 89% de las pymes en América Latina planea invertir en el área de transformación digital. En efecto, las estrategias de las empresas ha cambiado a través de los años gracias a la evolución de la tecnología, incluyendo esta como un recurso que les permite visualizarse y obtener ganancias expeditas.

8. De esta manera, los programas de aceleración e incubación de negocios tienen un papel determinante en la generación de capacidades e implementación y mejora de herramientas para al empresario o emprendedor, facilitando a su vez la obtención de financiamiento y brindando más expectativas a largo plazo del ciclo de vida de una empresa impulsando así la reactivación de la economía regional.

# INFORMACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO

9. El Seminario estuvo estructurado en dos sesiones. La primera denominada Panorama General, donde el SELA, la ALADI y Cenpromype presentaron un diagnóstico sobre el desempeño de las Pymes en la región luego de la pandemia. La segunda sesión: Programas de Aceleración e Incubación de Negocios en ALC fue un espacio dirigido a la presentación de buenas prácticas en materia de programas de aceleración e incubación en países como Guatemala, República Dominicana y Venezuela.

10. El Seminario estuvo orientado a: i) Conocer el status actual de las Mipymes en América Latina y el Caribe y las principales necesidades para dinamizar su desarrollo; ii) Difundir buenas prácticas de iniciativas de incubadoras y aceleradoras que contribuyan a generar emprendimientos innovadores y resilientes; iii) Proponer estrategias de política pública para apoyar el acceso a capacitaciones técnicas, mentoría, financiamiento dirigido a la micro, pequeñas y mediana empresa de la región.

11. Para acceder a la agenda del evento y a las ponencias presentadas, visite el [Seminario Mecanismos de aceleración de negocios: apoyando a las Mipymes de ALC](#) en la pestaña eventos de la página web del SELA ([www.sela.org](http://www.sela.org)).

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MÓNICA MARTÍNEZ MENDUIÑO, SUB SECRETARIA DE COOPERACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y APOYO A LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO DE LA ALADI (PMDER).

**TEMA: MECANISMOS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO DESDE LA ALADI.**

12. La Asociación Latinoamericana de Integración lleva una agenda de trabajo enfocada en tres ejes estratégicos: la promoción comercial, la convergencia regulatoria y la mejora de la infraestructura y logística regional, cuyos ejes transversales son el apoyo a las pymes y la transformación digital de los negocios.

13. En el caso de la promoción comercial la ALADI ha desarrollado una plataforma digital dirigida a las Pymes. El portal denominado Pymes Latinas Grandes Negocios coloca a disposición de sus usuarios una serie de servicios que promueven la aceleración de modelos de negocios.



# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MÓNICA MARTÍNEZ MENDUIÑO, SUB SECRETARIA DE COOPERACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y APOYO A LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO DE LA ALADI (PMDER).

**TEMA: MECANISMOS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO DESDE LA ALADI.**

14. En este sentido, la ALADI destaca la importancia de colocar a disposición de los emprendedores sistemas de capacitación gratuitos, información vinculada con costos de transporte y uso de herramientas logísticas, acceso a directorios empresariales que promueven el networking y acompañamiento en los procesos de internacionalización. Estos aspectos resultan cruciales para la incubación y mejora de los modelos de negocios MiPymes.

15. Por otro lado, las ruedas de negocios y ferias de exportación también representan un espacio para empresarios y emprendedores de ALC con el propósito de robustecer su red de clientes y tener acceso a nuevos mercados. De esta manera, se fomenta la creación y fortalecimiento de los encadenamientos productivos regionales.

Asociación Latinoamericana de Integración

## 7 Ruedas de Negocio

2020-2021

**+ de 1000  
empresas**

Macrorrueda Expoaladi  
Latinas Exportan  
Servicios Basados en  
Conocimientos  
Cadenas de valor  
Industrias Creativas y  
TIC

## 4 Semanas de

Conexión Empresarial

**+ de 1000  
Participantes**

- Fertilizantes
- Alimentos y Bebidas
- Textiles
- Turismo

## 6 Ciclo países

**+ de 1100  
Inscritos**

- Los 13 países de ALADI

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

ESTEFANÍA ABIGAIL CAÑAS MEDINA, COORDINADORA TÉCNICA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y DATA MINING DE CENPROMYPE.

TEMA: DIAGNÓSTICO POST-PANDEMIA DE LAS MIPYMES EN LA REGIÓN SICA.

16. Desde la región SICA se han levantando estudios cuantitativos y cualitativos que han permitido caracterizar a las mipymes luego de la pandemia por COVID-19, donde se han evidenciado cambios importantes con respecto a temas como la innovación, creación de nuevos empleos y modificaciones en las condiciones de financiamiento. Cabe destacar que estos aspectos inciden en el desarrollo de modelos de negocios.





# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

ESTEFANÍA ABIGAIL CAÑAS MEDINA, COORDINADORA TÉCNICA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y DATA MINING DE CENPROMYPE.

TEMA: DIAGNÓSTICO POST-PANDEMIA DE LAS MIPYMES EN LA REGIÓN SICA.

17. Con respecto al empleo, las condiciones laborales son favorables a nivel general en la micro, pequeña y mediana empresa durante los últimos tres años. No obstante al realizar una discriminación por género se observa como la creación de empleo es mayor en el caso de los hombres que en el caso de las mujeres, lo que coloca en evidencia la necesidad de generar programas de acompañamiento específico para estimular la aceleración de negocios liderados por mujeres. Además, el análisis muestra como se prevé un aumento de las ventas de estos negocios, con mayor énfasis en las ventas realizadas por la micro y pequeña empresa.

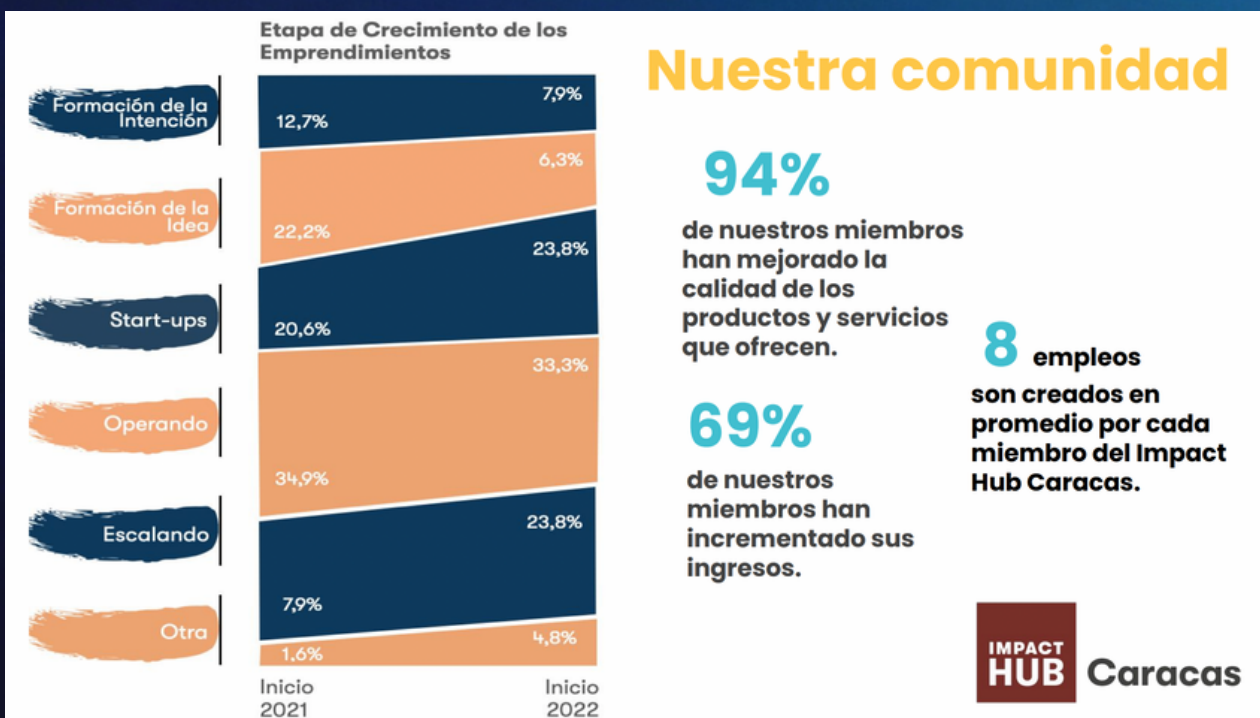
18. En el caso de la innovación, existen cambios o mejoras en productos/servicios existentes y lanzamiento al mercado de nuevos productos/servicios. Además, se han generado cambios o mejoras en los procesos de producción y en la adquisición de nuevos bienes de equipo. En tanto que, hay cambios o mejoras en organización y gestión, en los procesos de compras y aprovisionamientos.



# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MARÍA ALEJANDRA HERNÁNDEZ, GERENTE DE PROGRAMAS Y MENTORÍAS DE IMPACT HUB CARACAS.  
TEMA: PROGRAMAS DE ACELERACIÓN E INCUBACIÓN DE NEGOCIOS.

19. Impact Hub tiene como objetivo conectar y catalizar el emprendimiento de impacto; construye comunidades de emprendimiento y ecosistemas específicos conectando creadores de impacto, líderes y actores. En este sentido, se destacan etapas de crecimiento de los emprendimientos: la formación de la intención, la formación de la idea, el *start-ups*, la entrada en operación del negocio y la escalada del mismo.



# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MARÍA ALEJANDRA HERNÁNDEZ, GERENTE DE PROGRAMAS Y MENTORÍAS DE IMPACT HUB CARACAS.  
TEMA: PROGRAMAS DE ACELERACIÓN E INCUBACIÓN DE NEGOCIOS.

20. Accelerate 2030, es un programa global de aceleración cuyo objetivo es escalar el impacto de emprendimientos que trabajan para alcanzar un cambio social y ambiental positivo, contribuyendo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Este programa está conformado por un aspecto relevante como lo es el caso de las mentorías con expertos, variable fundamental para el desarrollo no solo de las ideas de negocios sino también de la escalada del mismo.



## Programas de Aceleración

**IMPACT HUB Caracas**

### Accelerate 2030

Programa global de aceleración cuyo objetivo es escalar el impacto de emprendimientos que trabajan para alcanzar un cambio social y ambiental positivo, contribuyendo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

**43**  emprendimientos desde 2016

**165**  mentorías con expertos

ACCELERATE2030

# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

MARÍA ALEJANDRA HERNÁNDEZ, GERENTE DE PROGRAMAS Y MENTORÍAS DE IMPACT HUB CARACAS.  
TEMA: PROGRAMAS DE ACELERACIÓN E INCUBACIÓN DE NEGOCIOS.

21. Adicional a estos, Venezuela posee dos casos exitosos de programas de aceleración de negocios tal es el caso de Reto Saca el Pecho y InnovationECO, en ambas estrategias el desarrollo de mentorías y capacitación han sido determinantes.

22. Por otro lado, existen Programas Sociales de Aceleración como es el caso de Technovation Girls que promueve la educación tecnológica y empoderamiento de niñas. El programa equipa a mujeres adolescentes para convertirse en emprendedoras y líderes tecnológicas.

## Programas Sociales de Aceleración



### Technovation

Technovation Girls es el programa global de tecnología para niñas de Technovation, una organización sin fines de lucro dedicada a la educación tecnológica y empoderamiento de niñas. El programa equipa a mujeres adolescentes para convertirse en emprendedoras y líderes tecnológicas.



**330**   
Beneficiarias

**292**   
horas de programa



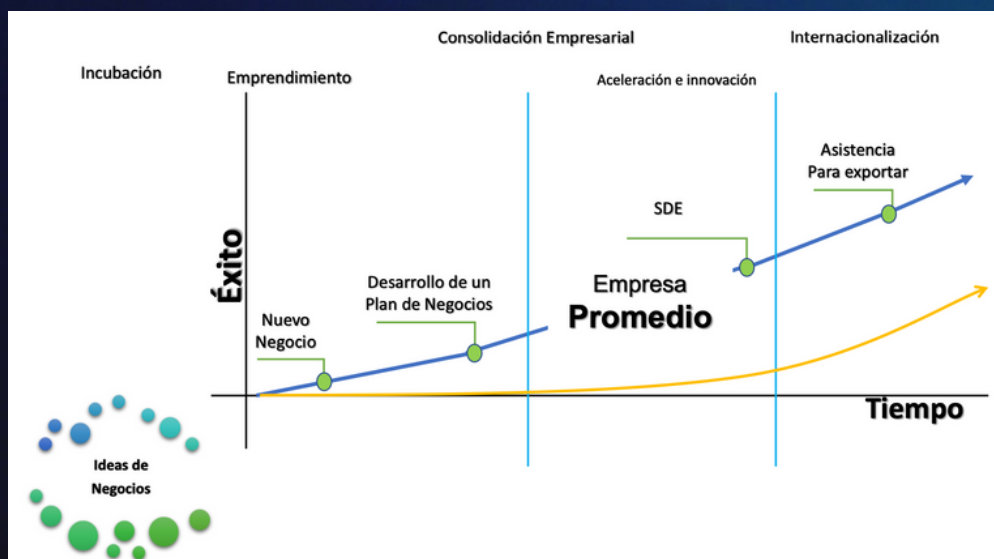
# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

SAUL MORALES JAUREGUI. PHD EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARIALIDAD DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE GUATEMALA.

TEMA: LA RUTA DEL EMPRENDEDOR EN GUATEMALA.

23. La ruta del emprendedor consolida y presenta un esquema de servicios que incluye la formación empresarial, asesoramiento y mentoría empresarial, la asistencia técnica específica, el acceso a redes, diversas oportunidades para establecer contactos y vinculaciones comerciales, presenciales y digitales, la oferta de financiamiento existente, entre otros servicios. Este programa tiene como objetivo apoyar el desarrollo empresarial e impulsar la dinámica económica, acercando los servicios que se han identificado que requiere esta condición, a las demandas y necesidades que tiene el empresario MiPyme.

24. Para lograrlo en la escala que se requiere, la estrategia se basa en la contratación de la oferta de servicios que pueda impulsar y desarrollar estas competencias y capacidades, enfocadas en empresas de menor tamaño, que viabilizan el proceso de activación económica de estas. Lógica de intervención de servicios de desarrollo empresarial:



# RESUMEN DE LAS INTERVENCIONES

**JORGE MORALES PAULINO. VICEMINISTRO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MIPYMES (MICM) DE REPÚBLICA DOMINICANA.**

**TEMA: INCUBADORAS Y ACELERADORAS EN REPÚBLICA DOMINICANA.**

25. El modelo de incubación implementado por el Gobierno de la República Dominicana plantea reducir el riesgo de fracasar de los emprendimientos, desarrollar empresas rentables y ayudar a crear empleos. Además, se promueve la transferencia de conocimiento científico-tecnológico, impulsar el talento y las ideas y la generación de experiencias, facilitar el acceso a recursos y coloca a disposición de emprendedores y dueños de negocios una red de apoyo que otorgue capacitación y programas de mentorías.

26. En este sentido se diferencian dos programas, uno de incubación de negocios como industria de soporte cuyo objetivo es fortalecer el ecosistema de apoyo al emprendimiento. Este programa ha tenido como resultados: espacios de coworking, incubadoras /aceleradoras público-privadas y pre-incubadoras universitarias. Además se han creado centros MiPymes y múltiples programas de apoyo al emprendedor realizados a través del ecosistema.

27. Por su parte, los programas de aceleración representan una importante oportunidad de promover el desarrollo de la cadena de financiamiento a los emprendedores. Entre los principales resultados se tienen: aceleradoras como CREE, Banreservas, Promipyme, Impulsa Popular, Open BHD, Venture.do, la creación del Fondo CONFIE y Factor Emprendedor. Entre tanto, se han abierto nuevos concursos con capital semilla que representan una importante oportunidad de obtención de recursos para emprendedores.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



28. La implementación de programas de incubación de negocios y aceleración de estos debe ser una prioridad en las agendas públicas de los países de la región, para lo cual se requiere no solo el financiamiento de capitales semillas sino también la intervención de sectores como la academia, quienes son los promotores de programas de incubación innovadores y del sector público quienes son los responsables de ejecutar la política dirigida a este sector.

29. Las incubadoras y aceleradoras brindan una serie de servicios de apoyo en la creación de iniciativas emprendedoras y durante las primeras etapas del ciclo de vida estas. Estos programas ofrecen un paquete de servicios que abarcan aspecto como: formación, talleres, asesoramiento y mentoría empresarial, acceso a redes, oportunidades para establecer contactos, acceso a financiamiento, entre otros. **La evidencia sugiere que las empresas que reciben apoyo de incubadoras y aceleradoras tienden a tener tasas de supervivencia más altas, crean más puestos de trabajo y generan más ingresos.**



# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

30. Los esquemas para incubación y aceleración son más eficientes bajo la modalidad de alianzas público privadas, ya que estas pueden facilitar y viabilizar el reto de entrega de los servicios. En ese sentido, los esquemas deben incluir la formación empresarial, asesoramiento y mentoría, la asistencia técnica específica, el acceso a redes, diversas oportunidades para establecer contactos y vinculaciones comerciales, presenciales y digitales, la oferta de financiamiento existente, entre otros servicios.

31. Las áreas de política que deben priorizar las estrategias de aceleración e incubación de negocios son:

**Programas de impulso y fomento a la creación de empresas.**

**Programas para mejorar el acceso y vinculación a mecanismos e instituciones de financiamiento.**

**Programas de capacitación y asistencia técnica.**

**Programas de fomento a la innovación y de mejoras en los procesos productivos.**

**Programas de articulación productiva.**

**Programas de apoyo e impulso a la inserción comercial internacional.**

**Programa de compras públicas.**



# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

32. Desde la Secretaría Permanente del SELA se reconoce la importancia de implementar programas de incubación, acompañamiento y mentoría al ecosistema empresarial. En este sentido, si bien a nivel nacional en diversos países se ejecutan programas que apoyan a las mipymes, es necesario plantear servicios de incubación y aceleración adicionales a través de organismos de alcance regional y de esta manera, facilitar y viabilizar el reto de impulsar los modelos de negocios planteados. En ese sentido, **se propone la creación de un programa que brinde servicios de incubación y que aborden aspectos como la formación empresarial, asesoramiento y mentoría, asistencia técnica específica, acceso a redes, vinculaciones comerciales, entre otros.**

33. Entre los aspectos que se propone abordar a través de estos programas son:

**Apoyo y orientación:** Proporcionar mentoría por parte de expertos en el campo empresarial, asesoramiento estratégico, talleres y capacitaciones para desarrollar habilidades empresariales clave. Ayudar a los emprendedores a evitar errores comunes, mejorar sus habilidades de gestión y aumentar sus posibilidades de éxito.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

**Acceso a redes y conexiones:** ofrecer oportunidades para establecer contactos con otros emprendedores, inversores, mentores y profesionales de la industria. Las redes y conexiones son fundamentales para el crecimiento empresarial, ya que pueden proporcionar acceso a financiamiento, oportunidades de colaboración, clientes potenciales y conocimientos especializados. Los programas de aceleración e incubación facilitan la creación de estas redes al reunir a emprendedores con ideas afines en un entorno colaborativo.

**Financiamiento:** ofrecer acceso a inversores y fondos de capital semilla, lo que aumenta las posibilidades de obtener financiamiento para el crecimiento y desarrollo del negocio.

**Validación y desarrollo del producto:** brindar un entorno propicio para validar y desarrollar productos o servicios. A través de pruebas de mercado, retroalimentación de expertos y acceso a recursos técnicos, los emprendedores puedan mejorar sus productos y adaptarlos a las necesidades de los consumidores. Esto les permite reducir el tiempo y los costos asociados con el desarrollo del producto.