



AL-Invest 5.0

MEMORIA **2016**
2020
.....
Un crecimiento integrador
para la cohesión social en
América Latina



Este proyecto está financiado
por la Unión Europea

csinos

MEMORIA **2016** **2020**



La presente publicación ha sido elaborada con la asistencia de la Unión Europea. El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva de CAINCO y en ningún caso debe considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

SUMARIO

▶ EDITORIALES	5 - 6
» Fernando Hurtado, presidente de CAINCO	5
» Jorge de la Caballería, Jefe de la Unidad G1 - Comisión Europea	6
▶ ¿QUÉ ES AL-INVEST?	7 - 10
» Financiamiento AL-Invest 5.0	10
• Apoyo Financiero a Terceros (AFT)	10
▶ IMPACTO AL-INVEST 5.0	11 - 21
» Resultados globales	13
• Metas y resultados	14
» Actividades transversales	17
▶ SOCIOS EUROPEOS	23 - 43
» Ejecución Directa (ED)	24
• sequa gGmbH (Alemania)	25
• Eurochambres (Bélgica)	27
• Cámara de Comercio París (Francia)	29
» Apoyo Financiero a Terceros (AFT)	33
• Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán – Promos (Italia)	34
• Associazione degli Industriali della Regione Umbria – Confindustria Umbria (Italia)	36
• Unione Regionale delle Camere di Commercio dell’Emilia Romagna – UCER (Italia)	40
▶ SOCIOS LATINOAMERICANOS	45 - 361
» Ejecución Directa (ED)	46
• Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz CAINCO (Bolivia)	47
• Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil CACB (Brasil)	53
• Cámara de Comercio de Costa Rica (Costa Rica)	57
• Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (El Salvador)	62

SUMARIO

• Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT (Guatemala)	67
• Cámara de Comercio de Lima (Perú)	72
• Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay (Uruguay)	77
• Banco Interamericano de Desarrollo BID (Organismo multilateral)	81
» Fondo Financiero a Terceros (AFT):	84
• Argentina	85
• Bolivia	111
• Brasil	133
• Chile	159
• Colombia	173
• Costa Rica	203
• Cuba	211
• Ecuador	219
• El Salvador	239
• Guatemala	247
• Honduras	255
• México	263
• Nicaragua	291
• Panamá	305
• Paraguay	313
• Perú	325
• Uruguay	341
• Venezuela	349

¡Trabajar juntos hizo posible cumplir muchos sueños!

Cuando iniciamos la ejecución del Programa de la Unión Europea, AL-Invest 5.0, nos planteamos metas que parecían inalcanzables, pero hoy tenemos la gran satisfacción de anunciar que al cierre de este maravilloso proyecto hemos logrado cifras muy superiores a las esperadas y un impacto cualitativo incalculable. El camino no ha sido sencillo y ha estado lleno de aprendizajes y experiencias enriquecedoras, que nos permiten mirar atrás y sonreír con la satisfacción de haber realizado un buen trabajo, generando un impacto positivo con nuestras Mipymes.

Todo ese esfuerzo ha dado sus frutos y hoy, que nos encontramos en la fase de finalización del Programa, podemos decir con sano orgullo que nuestro trabajo ha hecho posible cumplir los sueños de muchos empresarios latinoamericanos.

Después de cinco años de una exitosa ejecución del Programa AL-Invest 5.0, cuyo objetivo ha sido promover la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas latinoamericanas, se ha logrado beneficiar a más de 49 mil mipymes de los 18 países latinoamericanos, gracias al trabajo conjunto de 110 instituciones empresariales de América Latina y la Unión Europea. Adicionalmente, se ha construido una red de colaboración para el intercambio de buenas prácticas y la construcción de capacidades en la gestión de proyectos y servicios en beneficio de las mipymes. Todo esto coordinado desde Bolivia, el corazón de Sudamérica, con el liderazgo de la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz CAINCO.

CAINCO ha liderado durante más de 20 años consecutivos la ejecución de programas financiados por la Unión Europea, orientados a promover el desarrollo del sector empresarial de América Latina. Fruto de esa trayectoria, nuestra institución y un consorcio de 11 organizaciones empresariales llevaron adelante la quinta versión de este Programa tan



Fernando Hurtado

PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE INDUSTRIA, COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE SANTA CRUZ-BOLIVIA CAINCO

importante para la región: **“AL-Invest 5.0: un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina”**, que se ha convertido en un ejemplo de metodología flexible e innovadora, que posibilitó que el sector privado apoye al sector privado, fomentando la innovación, el emprendimiento y la creación de empleo digno, multiplicando resultados y trabajando en las necesidades específicas del empresariado de cada país.

“Las Mipymes constituyen la espina dorsal de la economía”

Tras 20 años caminando juntos, el programa “AL-INVEST 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social” concluye su singladura como una marca de identidad de la Unión Europea en su relación con América Latina. Sin lugar a dudas, AL-INVEST se ha asentado en el paisaje de la cooperación con el sector privado de América Latina a través de sus logros, desempeñando un papel fundamental en la senda que nos hemos fijado hacia la prosperidad y la mejora de la vida de todos y cada uno de nuestros ciudadanos.

De hecho, la Organización de Naciones Unidas incluye el crecimiento económico como uno de los pilares en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible, que marca el camino hacia un desarrollo equilibrado y responsable. Pero no debemos olvidar los grandes retos a los que el mundo se enfrenta en la actualidad, algunos derivados de la acción humana y otros de la propia naturaleza. Una gestión económica responsable constituye sin duda una sólida vía para generar inversiones productivas, conseguir una producción más eficiente y crear empleo de calidad sin olvidar la preservación del medio en el que habitamos y la finitud de sus recursos naturales.

El programa AL-INVEST 5.0, cuya memoria final se presenta aquí, ha apostado por la mejora de la competitividad del tejido empresarial de América Latina. Partiendo de que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) constituyen la espina dorsal de la economía, tanto en la Unión Europea como en América Latina, AL-Invest 5.0 ha puesto su énfasis en apoyar la mejora de su productividad y su capacidad de innovación, así como en reforzar aquellas organizaciones empresariales intermedias para que pudieran ofrecer mejores servicios a sus asociados. Todo ello teniendo en mente la consecución de un desarrollo equitativo promoviendo a la juventud, al empresariado femenino y el respeto al medio ambiente.

Esta memoria final refleja logros muy valiosos en una amplia variedad de áreas empresariales clave, en las que se han aplicado metodologías exitosas, para facilitar un crecimiento económico equilibrado, como son las iniciativas de asociación productiva, la mejora de procesos de producción o la promoción comercial. El fomento de intercambios de experiencias entre organizaciones intermediarias y entre las



Jorge de la Caballería

**JEFE DE LA UNIDAD G1.
DIRECCIÓN GENERAL DE
COOPERACIÓN INTERNACIONAL
Y DESARROLLO**

Mipymes siempre tiene un papel fundamental a la hora de promover una cooperación entre actores privados de varios países de América Latina, ora entre ellos ora de la Unión Europea. Hemos podido comprobar que, con el innovador esquema de Fondos de Apoyo Financiero a Terceros puesto en marcha con AL-INVEST 5.0, el programa ha tenido un efecto multiplicador considerable, permitiendo así que las ayudas se hayan adaptado a las necesidades locales y hayan llegado a un mayor número de beneficiarios. Los resultados de AL-INVEST 5.0 hablan por sí solos.

Creemos que AL-INVEST 5.0 ha sido, en definitiva, una excelente prueba del sólido compromiso entre la Unión Europea y América Latina para conseguir sociedades más justas. Este enorme reto, acrecentado aun más si cabe por el terrible azote de la pandemia del Covid-19, nos obligará a reconstruir nuestras economías y sociedades de otra manera (más verde, más digital, más igualitaria y más sostenible). Solo podremos hacerlo de la mano del sector privado.

La Unión Europea se enorgullece de haber contribuido a esta noble tarea fomentando valores comunes a través de esta iniciativa y continuará presente, sin duda, en aquellas por venir en los próximos años.

A woman with dark hair is smiling and looking towards the camera. She is holding a large, dark cacao pod in her hands. The background is a blurred field of cacao trees. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. In the bottom left corner, there are several overlapping, semi-transparent geometric shapes: a large triangle pointing right, a smaller triangle pointing left, and a larger triangle pointing right. In the top right corner, there is a dark blue rounded rectangle containing the text.

¿QUÉ ES AL-INVEST 5.0?



AL-Invest 5.0

► AL-Invest

Es uno de los proyectos de cooperación internacional más importantes de la Comisión Europea en Latinoamérica. Inició en 1994 buscando atraer inversiones europeas a Latinoamérica y con el tiempo, viendo las realidades de la región, cambió para promover la internacionalización e impulsar la productividad de decenas de miles de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de América Latina.

A lo largo de sus 5 versiones, AL-Invest se enfocó en fortalecer en sus procesos productivos, competitivos y de internacionalización de las mipymes latinoamericanas, convirtiéndose en el proyecto insignia de la Unión Europea para el sector privado.

▶ AL-Invest 5.0

En 2015 la Comisión Europea lanzó la licitación para la quinta fase de este programa, denominada **“AL-Invest 5.0: un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina”** y el consorcio conformado por las 11 organizaciones internacionales que coordina la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz - Bolivia (CAINCO) se adjudicó la ejecución del proyecto en toda Latinoamérica.

AL-Invest 5.0 es un ejemplo de metodología flexible e innovadora, por la cual el sector privado apoya al sector privado, lo que permite multiplicar los resultados al mismo tiempo que adapta las intervenciones a las necesidades de cada país.

Esta quinta fase se desarrolló con el objetivo de contribuir a la reducción de la pobreza en América Latina mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo su desarrollo sostenible en 18 países latinoamericanos. Otras prioridades del programa han sido apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las Mipymes de la

región, aprovechando los procesos de integración inter/intraregional; con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente.

Concluidos los 5 años de su ejecución, el Programa AL-Invest 5.0 ha superado su meta inicial de beneficiar a 27mil mipymes, llegando a impactar en más de 49 mil micro, pequeñas y medianas empresas de toda la región, a través de capacitaciones, asistencias técnicas, metodologías de vinculación, actividades de promoción comercial, networking y una serie de acciones para mejorar su productividad y competitividad. Asimismo, AL-Invest 5.0 ayudó a fortalecer las capacidades institucionales de las organizaciones empresariales, que hoy por hoy han optimizado la prestación de sus servicios y han estrechado lazos sólidos con sus socios.

El Programa AL-Invest 5.0 se ejecutó gracias al esfuerzo conjunto de 110 instituciones latinoamericanas y europeas, lideradas por el Consorcio de Ejecución Directa compuesto por 11 organizaciones empresariales, coordinadas por la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz – Bolivia (CAINCO).



FINANCIAMIENTO AL-INVEST 5.0

El programa AL-Invest 5.0 se destaca por haberse desarrollado bajo un esquema innovador de financiamiento y ejecución, que permitió impulsar el desarrollo de miles de mipymes en toda la región latinoamericana, con la participación de más de cien organizaciones empresariales americanas y europeas.

¿Cómo se logró? El presupuesto para todo el programa fue de 31.250.000 Euros, de los cuales solo 12 millones de Euros estuvieron destinados a ejecución directa (ED), a cargo del Consorcio Ejecutor líder del programa. Y el resto del presupuesto, mayoritario, se destinó a beneficiarios distintos a este Consorcio de ejecución

principal, mediante fondos de Apoyo Financiero a Terceros (AFT) en un esquema de fondos concursables o de financiamiento en cascada.

Estos fondos estuvieron destinados a proyectos de fomento empresarial presentados por organizaciones sin fines de lucro de toda la región. En total se realizaron 4 convocatorias, las cuales recibieron un total de 248 proyectos y se seleccionó 66, siendo éstos los proyectos que se ejecutaron a lo largo del Programa en 18 países latinoamericanos, por 110 organizaciones de América y Europa.

► Apoyo Financiero a Terceros (AFT)





IMPACTO

AL-INVEST 5.0





1 solo **programa** de esquema flexible



31 millones de **euros**



18 **países** en Latinoamérica



67 **proyectos** ejecutados exitosamente



110 **organizaciones empresariales** trabajando en conjunto (23 europeas y 87 latinoamericanas)



+49.000 **mipymes** beneficiadas

RESULTADOS GLOBALES

¿Cómo mejorar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica? AL-Invest 5.0 ha visualizado una serie de resultados a alcanzar, los cuales apuntan al objetivo del programa a través de actividades puntuales.



► **Metas y resultados**



RESULTADO 01

LAS MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ MEDIANTE MECANISMOS DE VINCULACIÓN EMPRESARIAL	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
► Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	26.795	49.052	183%
► Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	14.500	22.606	156%
► Mipymes diversifican sus mercados	9.225	11.678	127%



RESULTADO 02

LAS MIPYMES PARTICIPANTES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
► Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	14.261	18.722	131%
► Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	13.210	24.329	184%
► Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	2.429	7.255	299%
► Mujeres empoderadas	4.280	10.360	242%



RESULTADO 03

LAS OE PARTICIPANTES REFUERZAN SU CAPACIDAD INSTITUCIONAL	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
▶ OE participantes han fortalecido su capacidad institucional	55	110	200%
▶ Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	170	332	195%
▶ Mipymes beneficiadas con los servicios de las OE	4250	8300	195%
▶ Gestores han mejorado y/o adquirido competencias técnicas para atender a las mipymes	311	2570	826%
▶ OE han desarrollado sus capacidades de diálogo público-privado constructivo	47	178	379%
▶ Agendas o alianzas, acuerdos públicos privados para la promoción de mipymes generadas	18	77	428%
▶ Entidades públicas y privadas involucradas en la facilitación del comercio y políticas de apoyo a mipymes intercambian experiencias	230	967	420%



RESULTADO 04

EL MERCADO DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SDE) EN LA HA SIDO MEJORADO	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
▶ OE participan en los procesos de mejora de SDE	270	1.070	396%
▶ 50% de las OE mejoran su oferta de SDE	135	162	120%
▶ Alianzas público-privadas para mejora del mercado de SDE	18	92	511%
▶ Servicios mejorados / ajustados a las necesidades de las mipymes	54	162	300%
▶ Servicios conjuntos brindados	6	35	583%



RESULTADO 05

LAS OE IMPLEMENTAN SERVICIOS DE APOYO AL EMPRENDEDURISMO SOSTENIBLE

	META	EJECUCIÓN	CUMPLIMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> OE desarrollan servicios de apoyo a nuevas mipymes sostenibles y con potencial de crecimiento 	7	8	114%
<ul style="list-style-type: none"> Servicios de apoyo al establecimiento de nuevas mipymes sostenibles y con potencial de crecimiento desarrollados en las OE 	20	22	110%
<ul style="list-style-type: none"> Emprendedores jóvenes son apoyados en el desarrollo de sus iniciativas de negocio 	126	238	189%
<ul style="list-style-type: none"> Esquemas de nuevas empresas y empleos promocionados a través de micro franquicias, re-empresa y negocios con empresas comunitarias. 	119	215	181%



RESULTADO 06

EJECUCIÓN

UNA PLATAFORMA DE COORDINACIÓN, INTEGRACIÓN E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS ENTRE LAS OE PARTICIPANTES FUNCIONANDO

1	<ul style="list-style-type: none"> Plataforma de coordinación e integración desarrollada
6	<ul style="list-style-type: none"> Participación conjunta a nivel LA en ferias o misiones comerciales y contrataciones grupales
185	<ul style="list-style-type: none"> Eventos de integración, coordinación e intercambio de experiencias entre OE LA y UE desarrollado.
110	<ul style="list-style-type: none"> OE participan de estos eventos e intercambian experiencias
4	<ul style="list-style-type: none"> Convocatorias para apoyo financiero a terceros realizados
18	<ul style="list-style-type: none"> Países de LA participan de los fondos concursables y ejecutan acciones de apoyo a las mipymes en sus países.

ACTIVIDADES TRANSVERSALES

Uno de los pilares fundamentales sobre el que se desarrolló el Programa AL-Invest 5.0 ha sido la realización de actividades transversales de coordinación, integración e intercambio de experiencias. A lo largo de estos cinco años de trabajo, estos eventos se han constituido en acciones indispensables para lograr la cohesión entre todos los ejecutores del programa y se han visto reflejados en el trabajo desarrollado en cada uno de los proyectos y por supuesto han repercutido favorablemente en las mipymes beneficiarias.

En el transcurso del programa AL-Invest 5.0 se han realizado reuniones de coordinación del Consorcio de Ejecución Directa, Encuentros Anuales y Foros Empresariales, Academys, Encuentros de Consejeros de Núcleos Empresariales, se ha participado en la Semana Europea de la Innovación y Digitalización, y en las Jornadas Europeas de Desarrollo (EDD European Development Days).

► Encuentro Anual AL-Invest 5.0 y Foro Empresarial América Latina y Caribe – Unión Europea

Con el objetivo de fortalecer la agenda de cooperación entre América Latina y el Caribe - Unión Europea y estrechar lazos multidimensionales entre ambas regiones, los años 2017 y 2018, en Ciudad de México (México) y Antigua (Guatemala), se realizó los Foros Empresariales y Encuentros Anuales del programa AL-Invest 5.0, eventos con los que se buscó propiciar el diálogo entre autoridades y representantes de instituciones ejecutoras del programa. Las líneas de discusión que entraron a la mesa de debate fueron el partenariado para la competitividad, oportunidades comerciales y la innovación como factor de la competitividad.

Estos eventos generaron un espacio favorable para contrastar y levantar las opiniones del sector privado sobre los diferentes factores que hacen a la relación entre las dos visiones. Asimismo, contribuyeron a la definición de prioridades y métodos exitosos de cooperación en el apoyo al sector privado, con un enfoque específico en las mipymes.

En el marco de estos eventos, y con el propósito de conocer casos de éxito e intercambiar experiencias exitosas y de buenas prácticas, se llevó a cabo el Concurso “Transformando Vidas”, el cual permitió mostrar las mejores historias y el impacto que ha tenido el Programa AL-Invest 5.0 en las mipymes e instituciones beneficiarias.

► Academy AL-Invest 5.0

El Academy AL-Invest 5.0 es una actividad orientada a fomentar el desarrollo profesional de directores y cargos intermedios de organizaciones de representación gremial y cameral. Ofrece jornadas de intensa formación y oportunidades para establecer contactos en un ambiente informal y estimulante. Es un escenario

ideal para el intercambio de experiencias, que impulsa el entendimiento, la cooperación y la articulación entre las organizaciones empresariales latinoamericanas.

A lo largo del programa AL-Invest 5.0, en total se desarrollaron 5 eventos Academy:

- 2017** En Lima, Perú
- 2018** En San José, Costa Rica
- 2019** En París, Francia
- 2020** En Montevideo, Uruguay; además este año, en el marco de la pandemia de Covid-19, se realizó un Academy en modalidad virtual.



FOTO: Academy AL-Invest 2020, Montevideo - Uruguay

Los Academy presenciales se caracterizaron por desarrollar 4 cursos centrales o especializados con sesiones de formación online previas (para que los participantes puedan tener un mayor aprovechamiento de los temas durante el evento), y 5 cursos cortos para ampliar los conocimientos en otras áreas y temas de interés de las organizaciones empresariales. Se trató



FOTO: Academy AL- Invest 2018, París - Francia

de una experiencia enriquecedora con actividades de networking, teambuilding, design thinking, entre otros. También se realizaron reuniones B2B institucionales con el propósito de promover la cooperación, la generación de acciones conjuntas futuras y fortalecer los lazos entre las organizaciones participantes.

Por su parte, el Academy virtual se desarrolló con un enfoque más práctico, con el objetivo de implementar servicios concretos en las entidades participantes. Conferencias magistrales y talleres sirvieron para que todos los participantes intercambien conocimientos sobre las tendencias que afectan al mundo empresarial y a las organizaciones que agrupan y apoyan a las empresas latinoamericanas, como: Digitalización y Transformación Digital; Comercio Electrónico; y Sostenibilidad.

► Encuentro Internacional de Consejeros de Núcleos Empresariales

Un Consejero de Núcleo es aquella persona responsable

de guiar a los miembros de un Núcleo Empresarial en la búsqueda de prácticas conjuntas que solucionen los problemas que comparten como sector, así como gestionar la realización de capacitaciones y asistencias técnicas grupales.

El Encuentro Internacional de Consejeros de Núcleos Empresariales es una actividad para el desarrollo profesional de los Consejeros de Núcleos Empresariales de organizaciones gremiales que trabajan con Mipymes. En ese sentido, se ofreció a los participantes herramientas prácticas y oportunidades para intercambiar experiencias con expertos y consejeros de otros países de Latinoamérica, ya que este evento contó con el respaldo de sequa, institución que desarrolló el enfoque de núcleos empresariales y que estuvo a cargo de la transferencia de esta metodología a las instituciones ejecutoras del Programa AL-Invest 5.0.

Durante el desarrollo del Programa AL-Invest 5.0 se llevaron adelante estos encuentros de forma anual, con talleres, ejercicios y casos prácticos que ayudaron al Consejero de Núcleo en su labor de manejo de grupos, análisis de problemas, identificación de soluciones, entre otros.

- 2017** Foz de Iguazú, Paraná, Brasil
- 2018** Quito, Ecuador
- 2019** Guadalajara, México

Los participantes de estos encuentros aprendieron de buenas prácticas para replicar dentro de sus grupos de trabajo y en sus respectivas organizaciones. Esta combinación de actividades se realizó en pro de transformar al consejero empresarial en un agente de cambio y de innovación en la mipymes.



FOTO: Encuentro de Consejeros 2019, Guadalajara - México

► Semana Europea

Del 2017 al 2019, los ejecutores del Programa AL-Invest 5.0 tuvieron la oportunidad de participar en la Semana Europea que cada año se centra en una temática distinta: Innovación, Digitalización y de Creación y Transferencia de Empresas.

De esta forma, la primera versión, realizada el año 2017 y denominada “Semana Europea de la Innovación”, se llevó a cabo en Bélgica, Francia y Alemania, combinando talleres y visitas que cubrieron los elementos claves del concepto de innovación y de su puesta en práctica por organizaciones empresariales.

El 2018 fue turno de la “Semana Europea de la Innovación y la Digitalización”, un evento dirigido a las organizaciones empresariales latinoamericanas con la finalidad de que estas participen de talleres y visitas guiadas en países de la Unión Europea, a fin de intercambiar experiencias y conocimientos. Participaron 30 representantes de instituciones latinoamericanas, primero en la semana europea de la digitalización en Bélgica y Francia y posteriormente en España e Italia para abordar la temática de innovación.

Finalmente, el 2019 se organizó junto a Eurochambres y CCI Paris Ile de France, la “Semana Europea de la Creación y Transferencia de empresas” en Bruselas (Bélgica) y París (Francia). El enfoque de este evento, como su nombre lo indica, buscó crear y transferir buenas prácticas europeas en relación a la creación y a la transferencia de empresas, reforzando el vínculo entre instituciones de la Unión Europea y América Latina, a través de una serie de actividades, como talleres y visitas. Algunas de las instituciones que participaron de este encuentro fueron: Unión Industrial Argentina, ACICE, Unión Industrial Paraguaya, COPARMEX JALISCO, ADEL La Unión, Cámara Argentina de Comercio y Servicios, Sebrae/PA, CAINCO, Cámara Chinchana de Comercio, AGEXPORT, Cámara de Comercio de Lima y Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay.

► Jornadas Europeas del Desarrollo

La Comisión Europea reúne cada año a Jefes de Estado, comisarios, diputados del parlamento europeo, expertos de alto nivel, activistas base y una gran cantidad de actores clave, en un evento denominado

EDD Global Village (European Development Days o Jornadas Europeas del Desarrollo), con la finalidad de generar un espacio colaborativo en el que los representantes de programas financiados por la Unión Europea intercambien buenas prácticas y expongan sus casos de éxito.

En ese sentido, el Programa AL-Invest 5.0 fue seleccionado en más de una oportunidad como uno de los proyectos más exitosos que financia la Unión Europea en el mundo, para ser parte de este importante evento y mostrar el impacto generado en las mipymes latinoamericanas. Es así que el 2017 y el 2018, AL-Invest 5.0 se presentó en las Jornadas Europeas del Desarrollo en Bruselas (Bélgica).

En estas últimas oportunidades el evento desarrolló

la consigna: “Mujeres y niñas a la vanguardia del Desarrollo Sostenible: Proteger, Empoderar e Invertir”, con las siguientes temáticas: garantizar la integridad física y psicológica de mujeres y niñas, promoción de los derechos económicos y sociales de niñas y mujeres, y fortalecimiento de la voz y participación de mujeres y niñas. Por esta razón, AL-Invest 5.0 aprovechó de mostrar su impacto en lo que respecta al empoderamiento de la mujer, para lo cual se contó con la participación de Luz Marina Suarez, mujer empresaria, propietaria de una de las mipyme beneficiaria del Programa, quien pudo compartir el apoyo que ha recibido por parte del Programa AL-Invest 5.0 y los cambios, mejoras y crecimiento que ha tenido su mipyme a partir de este apoyo.



FOTO: Semana Europea de Innovación 2017

“

AL-Invest 5.0 es un ejemplo de metodología flexible e innovadora, que posibilitó que el sector privado apoye al sector privado en toda Latinoamérica

”



SOCIOS EUROPEOS

EJECUCIÓN DIRECTA (ED)



El Programa AL-Invest 5.0 fue ejecutado por organizaciones empresariales tanto del continente americano como del europeo, a través de una Ejecución Directa (ED) que estuvo a cargo de las instituciones que conforman el **Consortio Ejecutor líder del Programa**, y una ejecución realizada a través de las instituciones que se adjudicaron los fondos de Apoyo Financiero a Terceros (AFT).

A continuación, compartimos primeramente el rol que cumplieron las organizaciones empresariales europeas de Ejecución Directa, que se desempeñaron de forma transversal a todo el Programa y cuya participación ha sido relevante para el éxito de cada uno de los proyectos ejecutados.

sequa gGmbH

Alemania



SOCIOS ED

sequa gGmbH es una organización del sector privado alemán, sin fines de lucro, que opera a nivel internacional con el objetivo de promover el desarrollo del sector privado y en particular de las organizaciones empresariales, como cámaras y asociaciones profesionales. Los programas y proyectos de sequa se enmarcan dentro de los principios de una economía social de mercado.

Su participación en el Programa AL-Invest 5.0 ha sido clave para el desarrollo de los distintos proyectos ejecutados en toda América

Latina. Como creadores de la metodología de Núcleos Empresariales, principal herramienta de vinculación y fomento a la productividad utilizada en AL-Invest 5.0, sequa ha contribuido proactivamente brindando capacitaciones y transferencias de conocimiento a todas las instituciones ejecutoras de proyectos en los diferentes países donde se desarrolló el Programa.

La metodología de Núcleos Empresariales consiste en la agrupación de empresas de un mismo rubro para encontrar prácticas



FOTO: Encuentro de Consejeros, Guadalajara - México 2019

conjuntas que solucionen los problemas que comparten como sector. ¿Cómo se logra? Un grupo de entre 15 y 25 empresas del mismo rubro se reúne de forma periódica para intercambiar experiencias, plantear soluciones conjuntas y realizar actividades que fortalezcan sus capacidades empresariales. Para que el núcleo opere eficientemente existe un consejero, una persona responsable de gestionar la realización de capacitaciones, asistencias técnicas grupales, o de buscar alianzas que

permita a los miembros promocionar sus productos en eventos locales e internacionales.

En ese sentido, sequa ha acompañado a través de herramientas de seguimiento online y visitas in-situ, a 101 instituciones latinoamericanas para que puedan implementar núcleos empresariales e impulsar a las mipymes de sus países.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

OBJETIVO	EJECUTADO
<p>Las organizaciones empresariales (OE) participantes refuerzan su capacidad institucional</p> <p>Desarrollo de servicios en las OE para las Mipymes: Fortalecer las competencias técnicas al interior de las OE para generar vínculos empresariales entre Mipymes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1 Proceso de transferencia realizado ▶ 120 Transferencias realizadas por EU (sequa) ▶ 72 Gestores formados en desarrollo de vínculos empresariales ▶ 101 Instituciones alcanzadas ▶ 3 Gestores de foro internacional
<p>Una plataforma establecida para la coordinación, integración e intercambio de experiencias entre las organizaciones empresariales (OE) participantes</p> <p>Eventos de coordinación, integración e intercambio de experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 6 Participaciones en evento anual ▶ 6 Gestores Academy
<p>Organización y gestión de los fondos concursables: Evaluación y monitoreo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 5 Misiones de verificación por año ▶ 1 Sistema de monitoreo apoyado y creado

EUROCHAMBRES

Bélgica



SOCIOS

La Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas **EUROCHAMBRES** (Association of European Chambers of Commerce and Industry), representa a más de 20 millones de empresas en Europa, el 98% de las cuales son PyMes, a través de miembros en 43 países y una red de 1.700 cámaras regionales y locales.

El brazo comercial de la Unión Europea tiene su representante en esta entidad experta en integrar, crear modelos y programas de trabajo en conjunto y que sabe el poder de la unidad por un mismo propósito.

A través de una amplia gama de herramientas, EUROCHAMBRES, en estrecha colaboración con sus socios europeos y latinoamericanos, durante el AL-Invest 5.0 se enfocó en fomentar un mayor intercambio entre los

miembros del Programa para consolidar y estrechar los vínculos con organizaciones empresariales europeas y procurar una respuesta positiva para el sector privado de ambas regiones.

En el marco del Programa AL-Invest 5.0 desarrolló una serie de actividades que permiten avanzar en la definición de una estrategia conjunta público-privada entre representantes de ambas regiones para la dinamización de la internacionalización de las mipymes.

Uno de sus mayores focos fue la organización de diferentes eventos de encuentro e intercambio y actividades de capacitación, como fueron los Foros Empresariales UE-LAC, las Semanas Europeas de la Innovación y Digitalización, o los Academy, entre otros.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

OBJETIVO	EJECUTADO
Las organizaciones empresariales (OE) participantes refuerzan su capacidad institucional	
Gestores que mejoraron o adquirieron competencias técnicas para atender a las Mipymes	▶ 40
Entidades públicas y privadas involucradas en la facilitación del comercio y políticas de apoyo a Mipymes que intercambian experiencias	▶ 3
Desarrollo de servicios en las OE para las Mipymes: Fortalecer las competencias técnicas al interior de las OE para generar vínculos empresariales entre Mipymes	▶ 3 Procesos de transferencia realizados ▶ 3 Transferencias realizadas por EU (sequa) ▶ 40 Gestores formados en desarrollo de vínculos empresariales ▶ 21 Instituciones alcanzadas
Fortalecimiento de las competencias de las OE en diálogo público-privado constructivo: Intercambio de experiencias de políticas públicas, implementación de acuerdos comerciales y operatividad logística para mejorar el diálogo constructivo sobre políticas de promoción de las Mipymes	▶ 2 Foros internacionales ▶ 3 Gestores de foro internacional
Una plataforma establecida para la coordinación, integración e intercambio de experiencias entre las organizaciones empresariales (OE) participantes	
Eventos de integración, coordinación e intercambio de experiencia entre OE de LA y EU desarrollados	▶ 6
Convocatorias para fondos concursables realizadas	▶ 4
Eventos de coordinación, integración e intercambio de experiencias	▶ 2 Reuniones de seguimiento ▶ 1 Evento anual ▶ 2 Participaciones en evento anual ▶ 3 Capacitaciones tipo Academy ▶ 4 Gestores Academy
Articulación con otros proyectos o programas de la UE: Eventos de coordinación	▶ 8 Reuniones de coordinación realizadas por país y por año
Organización y gestión de los fondos concursables: Lanzamiento de Convocatorias para apoyo financiero a terceros	▶ 4 Reuniones de lanzamiento de convocatorias
Organización y gestión de los fondos concursables: Evaluación y monitoreo	▶ 2 Misiones de verificación por año ▶ 1 Sistema de monitoreo desarrollado
Gestión de visibilidad, control y monitoreo del Programa: Gestión de la comunicación y visibilidad	▶ 3 Estrategias de comunicación y visibilidad desarrolladas e implementadas

CCI París Ile-de-France

Francia



SOCIOS

La **Cámara de Comercio e Industria Regional de París Ile-de-France** representa a casi 840.000 empresas, o el 29% del PIB nacional de Francia. Tiene como misión representar a las empresas para impulsar su crecimiento, capacitar a hombres y mujeres en los desafíos del mañana, desarrollar proyectos empresariales y promover la región capitalina para incrementar su influencia.

Su trabajo e influencia se extiende por varios

continentes, donde trabaja incentivando a las pymes, impulsando a jóvenes emprendedores, mejorando la relación entre el comercio y el sector público y apoyando la creación de líderes empresariales, entre otras.

En el programa AL- Invest 5.0 no solo aportó con conocimiento e innovadoras prácticas empresariales, sino también con la solidez de una de las Cámaras más poderosas y experimentadas de Europa.



FOTO: Las organizaciones empresariales intercambiaron experiencias en beneficio de las mipymes latinoamericanas



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

OBJETIVO	EJECUTADO
Las organizaciones empresariales (OE) participantes refuerzan su capacidad institucional	
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2 Sistemas de gestión diseñados para CCIES y CCCR en la prestación de servicios a las mipymes apoyadas en Costa Rica y El Salvador
Mipymes beneficiadas con los servicios de las OE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 50 Mipymes beneficiadas de los servicios
Gestores que mejoraron o adquirieron competencias técnicas para atender a las Mipymes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 14 Gestores de OE de L.A. han adquirido competencias técnicas
Desarrollo de servicios en las OE para las Mipymes: Fortalecer las competencias técnicas al interior de las OE para generar vínculos empresariales entre Mipymes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 12 Procesos de transferencia realizados
Desarrollo de sistemas informáticos y/o de gestión para la mejora de su capacidad organizativa y prestación de servicios a las Mipymes: Diseño e implementación de sistemas de gestión para la prestación de los servicios a las Mipymes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2 Sistemas de gestión desarrollados / mejorados
Fortalecimiento de las competencias técnicas de las OE para implementar un programa de innovación para la mejora de la atención a las Mipymes y procesos internos	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 14 Gestores formados en innovación para mejora de servicios al socio y procesos internos
Una plataforma establecida para la coordinación, integración e intercambio de experiencias entre las organizaciones empresariales (OE) participantes	
Eventos de integración, coordinación e intercambio de experiencia entre OE de LA y EU desarrollados	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 4
Eventos de coordinación, integración e intercambio de experiencias	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1 Evento de arranque ▶ 2 Reuniones de seguimiento ▶ 3 Participaciones en evento anual ▶ 1 Capacitación tipo Academy ▶ 5 Gestores Academy
Organización y gestión de los fondos concursables: Evaluación y monitoreo	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2 Misiones de verificación por año



CASOS DE ÉXITO SOCIOS UE



FOROS EMPRESARIALES EU - LAC: UN ESPACIO DE INTERCAMBIO Y DISCUSIÓN PARA EL SECTOR PRIVADO DE AMBAS REGIONES



Con el objetivo de debatir y analizar problemas comunes de la cooperación económica birregional Europa y América Latina y Caribe (EU-ALC) y el desarrollo empresarial, en el marco de AL-Invest 5.0 se organizaron tres foros empresariales.

El **primer Foro Empresarial UE-ALC** fue organizado en México (2017) por EUROCHAMBRES y CAINCO con el apoyo de AICO (Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio), AILA (Asociación de Industriales Latinoamericanos) y ProMéxico. El segundo Foro Empresarial UE-ALC se celebró en Antigua, Guatemala (2018) y fue organizado por EUROCHAMBRES, CAINCO y AGEXPORT, la Asociación de Exportadores de Guatemala. El tercer foro se organizó de forma virtual con CAINCO, EUROCHAMBRES, la CEPAL y la Fundación EU-LAC (2020).

Representantes de la comunidad empresarial y de las instituciones financieras, así como los responsables políticos y académicos de ambas partes analizaron y compartieron visiones sobre problemáticas comunes del sector privado de ambos continentes en los temas de productividad, oportunidades comerciales y de inversión en el marco de los acuerdos comerciales, innovación y clima de negocio. Alrededor de 200 participantes por evento intercambiaron conocimientos y buenas prácticas. Igualmente, se generaron sinergias con otros programas de cooperación para el sector privado y se fortaleció la red de contactos y las relaciones interinstitucionales.

Los eventos fueron también una ocasión para delinear una serie de propuestas y recomendaciones impulsadas por el sector privado que deberían guiar a los responsables de la toma de decisiones a adoptar un marco de políticas UE-ALC para un entorno favorable a las empresas que conduzca a un crecimiento sostenible. Los foros empresariales demostraron ser un ejemplo exitoso de diplomacia económica en un contexto político birregional desafiante.





LAS SEMANAS EUROPEAS FOMENTAN EL INTERCAMBIO Y ESTRECHAN VÍNCULOS ENTRE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EUROPEAS Y LATINOAMERICANAS



En el marco de AL-Invest 5.0, EUROCHAMBRES desarrolló actividades que permitieron fomentar un mayor intercambio entre las organizaciones empresariales participantes del programa y organizaciones europeas con el objetivo de consolidar y estrechar los vínculos de la cooperación birregional.

EUROCHAMBRES junto con CAINCO, la Cámara de Comercio e Industria Regional de París Ile-de-France y sequa, idearon el modelo de la Semana Europea. El evento fue pensado para que las organizaciones empresariales latinoamericanas, a través de una serie de actividades que combinan talleres y visitas técnicas abarquen elementos claves entorno a temáticas prioritarias y puedan por consiguiente desarrollar o mejorar sus servicios.

Se organizaron en total cuatro semanas europeas: las semanas europeas de la innovación, la primera en Bélgica, Francia y Alemania en 2017 y la segunda en España e Italia en 2018; la semana europea de la digitalización 2018 y la semana europea de la creación y transferencia de empresa 2019 en Bélgica y Francia.

Con las Semanas Europeas de la Innovación, los participantes reforzaron su conocimiento alrededor de las herramientas y metodologías de apoyo a las Mipymes en su proceso de innovación que pueden ponerse en práctica al interior de las organizaciones empresariales y traducirse en nuevos servicios. Los programas de trabajo contemplaron también actividades para conocer los ecosistemas de innovación europeos y ejemplos de Mipymes que recibieron servicios de apoyo a la innovación.

Por otro lado, la semana de la digitalización dio a conocer los procesos de transformación digital en el interior de las organizaciones empresariales europeas, las buenas prácticas para el diseño y la puesta en marcha de servicios de apoyo a la transformación digital de Mipymes, tanto como herramientas concretas para apoyar procesos de digitalización que pueden ser replicadas y adaptados a las necesidades de las entidades participantes. La última edición de la semana europea reforzó los conocimientos en tema de la creación y transferencia de empresa a través de talleres, visitas técnicas e intercambio de experiencias con organizaciones empresariales y startups europeas.

Las cuatro semanas contaron con 61 participantes y facilitaron el intercambio entre las instituciones latinoamericanas y más de 40 diferentes actores claves de las temáticas en Europa: cámaras de comercio, laboratorios, parques tecnológicos, universidades, centros tecnológicos y administraciones locales, incubadoras para presentar sus políticas y experiencias de prestación de servicios a las PYMES.



APOYO FINANCIERO A **TERCEROS** (AFT)



Además del trabajo desarrollado por las organizaciones empresariales europeas que forman parte del Consorcio de Ejecución Directa de AL-Invest 5.0 (ED), otras instituciones europeas también tuvieron una participación activa en la ejecución de proyectos enfocados en desarrollar e impulsar mipymes de América Latina.

En ese sentido, compartimos a continuación el rol protagónico de las organizaciones empresariales europeas de Apoyo Financiero a Terceros (AFT), que trabajaron en conjunto con instituciones latinoamericanas para beneficio de las mipymes de la región.

Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán - PROMOS

Italia

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Cross-Clustering: Una estrategia de desarrollo de las MiPymes
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-046
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Mipymes del sector metalmecánico y metalúrgico
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina – CCI, Fundación Empresarial Comunidad Europea Chile – EUROCHILE, Sistema Camerele Servizi – SICAMERA, AG. PROCORDOBA SEM
- ▶ **Ámbito de acción:**
Argentina y Chile
- ▶ **Presupuesto:**
518.142,35 € / Subvención (80%) 380.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
15/09/2016 - 14/12/2017
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza en América Latina mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), impulsando su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	200	166
Mipymes diversifican sus mercados	0	37
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	70	54
Plataforma web de vinculación, información, capacitación y visibilidad de Mipymes a nivel internacional	1	1
Gestores han mejorado y/o adquirido competencias técnicas para atender a las Mipymes	30	34
Mujeres empoderadas	40	33

PROMOS es una agencia especial de la Cámara de Comercio de Milán que apoya la expansión internacional de las pequeñas y medianas empresas, ofreciéndoles información sobre oportunidades de negocios y mercados extranjeros, además de apoyo técnico y servicios como la organización de misiones comerciales y contactos internacionales.

El 2016 se presentó a AL-Invest 5.0 en conjunto con la Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina – CCI, la Fundación Empresarial Comunidad Europea Chile – EUROCHILE, el Sistema Camerale Servizi – SICAMERA, y AG. PROCORDOBA SEM, con el proyecto “Cross-Clustering: Una estrategia de desarrollo de las MiPymes”, que se ejecutó en beneficio de mipymes argentinas y chilenas.

Entre las actividades que se destacan en la realización de este proyecto, está la creación del “Libro Blanco: Cross Clustering: Una estrategia de desarrollo para las Mipymes”, la creación de la plataforma “Cross Clustering Talk B2B” y talleres de misión de prospección tecnológica italiana en Chile (se transfirió conocimientos sobre optimización de procesos productivos, economía circular, manufactura avanzada, Industrias 4.0, automotriz y agrícola).

Este proyecto se realizó durante un año y tres meses, logrando un impacto positivo para el desarrollo de muchas empresas. Tal es el caso de la empresa chilena OPPICI S.A, de la que compartimos a continuación sus principales mejoras y logros alcanzados.



CASO DE ÉXITO

»» OPPICI S.A. FABRICA Y VENDE PRODUCTOS GASTRONÓMICOS

La empresa chilena **OPPICI S.A.** fabrica y vende productos gastronómicos profesionales y equipos clínicos de esterilización y desinfección. Está en permanente innovación, es socio fundador del Centro de Innovación de la Universidad Católica. Su proceso de producción cuenta con máquinas láser, eficiente sistema de gestión operaciones (japonés) y certificaciones internacionales ISO 9001 e ISO 13485 extremadamente exigentes.

- » **Participaron en taller de difusión gira a Italia:** Necesitaban contactarse con organismos notificados que otorgan el sello CE e identificar la directiva que les corresponde de acuerdo a su producto.
- » **Realizaron una gira a España e Italia** y recibieron apoyo para contactarse con entidades y/o empresas que los pudieran guiar en la obtención del sello CE y con algún organismo notificado.
- » **Difusión y entrega de servicios de Red Enterprise Europe Network (EEN):** Se logró contactarlos con la Cámara de Comercio de Madrid, la que les ayudó a conseguir una reunión con un organismo notificado de Madrid AEMPS.



Associazione degli Industriali della Regione Umbria - **Confindustria Umbria**

Italia

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
ACEITES – Acrecentar la Competitividad de las Empresas a través de la Innovación Tecnológica y la valorización Energética Sostenible
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-108
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Producción y transformación de aceites vegetales
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Co-solicitantes: Unión Industrial Paraguaya – UIP, Umbria Export - UEXP, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – CONICET, Federación Industrial de Santa Fe – FISFE, Parco Tecnologico Agroalimentare dell'Umbria – 3A-PTA, Consorzio Universitario Italiano per L'Argentina – CUIA, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología – CONACYT
- ▶ **Ámbito de acción:**
Paraguay, Argentina
- ▶ **Presupuesto:**
496.820 € / Subvención (79%) 395.611 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza en Argentina y Paraguay mediante la mejora de la productividad y competitividad de las Mipymes, a través de la promoción de su capacidad de innovación.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	460	534
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	800	696
Gestores han mejorado y/o adquirido competencias técnicas para atender a las Mipymes	80	91
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	1.330	1.025
Alianzas público-privadas para mejora del mercado de SDE	2	2

El proyecto “**ACEITES – Acrecentar la Competitividad de las Empresas a través de la Innovación Tecnológica y la valorización Energética Sostenible**” fue ejecutado por un periodo de 2 años en Argentina y Paraguay, a través del trabajo conjunto de 8 organizaciones empresariales y científicas, que aunaron esfuerzos y conocimientos y lograron consolidar un modelo de colaboración entre ambos mundos, el empresarial y el científico, lo que favorece para futuras colaboraciones de apoyo a las pymes a través de la transferencia de tecnología y la mejora de la competitividad.

Uno de los principales resultados del proyecto es, de hecho, el fortalecimiento de la colaboración a nivel regional que comenzó entre estos actores durante las actividades del proyecto. Se ha entendido que las empresas necesitan desarrollar soluciones tecnológicas y que los laboratorios de investigación necesitan que las empresas identifiquen los requisitos tecnológicos aplicados en su país. El proyecto, de esta forma, ha contribuido a reforzar la naturaleza sinérgica de las alianzas públicas y privadas, en el fortalecimiento de toda la actividad económica, empresarial, científica, laboral, etc.

► Impacto

El proyecto “ACEITES – Acrecentar la Competitividad de las Empresas a través de la Innovación Tecnológica y la valorización Energética Sostenible”, se desarrolló en Paraguay y Argentina, en ese sentido, compartimos a continuación los principales resultados en cada uno de estos países.

1) En **Paraguay**, el sector del aceite vegetal y su explotación para uso alimentario, cosmético y energético es muy sensible y estratégico. En particular, el país es un gran productor de materias primas, pero carece de tecnología y recursos humanos competentes para alcanzar niveles de mayor optimización en el procesamiento

de alimentos y procesamiento de productos terminados.

En el marco de este proyecto, se trabajó en difundir entre las mipymes del sector agroalimentario, la importancia de la capacitación continua de sus recursos humanos, de la transferencia tecnológica en colaboración con centros de vinculación tecnológica (como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT), universidades y centros de investigación.

Asimismo, se destacó la importancia de la certificación de los productos agroalimentarios para permitir una mejor comercialización y, sobre todo, la internacionalización en mercados como la Unión Europea. El proyecto ha tenido un impacto muy positivo con referencia a la sensibilización de las empresas sobre estos temas, que fueron promovidos con capacitaciones y encuentros con expertos italianos.

En este sentido, las actividades de formación y asistencia técnica fueron llevadas a cabo con la participación de la parte italiana a través del socio Parque Tecnológico Agroalimentario de Umbría, las cuales han generado beneficios para las empresas participantes al realizar un control sobre los requisitos necesarios para poder certificar sus productos, en lo específico con los requisitos europeos.

2) En **Argentina**, por su parte, el mayor impacto se dio con el apoyo y la capacitación a las empresas del sector bionérgico, como consecuencia de la evolución legislativa que está promoviendo en el país este recurso. De hecho, las empresas locales han encontrado un gran beneficio con las actividades de capacitación, asistencia técnica y visitas a las empresas realizadas por parte del Centro de Biomasa de la Universidad de Perugia (miembro del Consorcio CUIA, socio del proyecto).

También la visita realizada a Italia por parte de

miembros del consorcio argentino, fue muy beneficiosa para las empresas interesadas en la producción de recursos energéticos alternativos de derivación agrícola. Se realizó visitas a diferentes empresas y a la Feria Internacional ECOMONDO, dedicada a temáticas de economía circular y tecnología aplicadas a la sostenibilidad económica y medioambiental.

Los ejemplos de proyectos realizados en el sector de la biomasa han despertado el interés de muchas

empresas que han solicitado contacto con empresas italianas (de la región de Umbría) para asistencia técnica y asesoramiento específico para el sector.



CASO DE ÉXITO



INSTITUCIONAL

Durante la ejecución del proyecto en Argentina, se organizó un encuentro con la Red de Innovación Ciencia y Tecnología constituida en la Municipalidad de Rafaela con la participación de la Municipalidad, de universidades, instituciones públicas de investigación y gremios empresariales. Se presentó el modelo de Rafaela como ejemplo de nuevo servicio para las Mipymes, con servicios directos a promover la transferencia de innovación tecnológica de los centros de investigación a las Mipymes asistidas. Durante la charla con los gestores se intercambiaron experiencias presentando también el modelo de vinculación de la Oficina de Vinculación tecnológica del CONICET, y el modelo de vinculación del Parque Agro-alimentario de la Region Umbria.

La agregación empresarial, de la asociatividad, es un concepto céntrico de las actividades del proyecto ACEITES, llevado a cabo con representantes de las Mypimes conjuntamente con las instituciones empresariales socias y de la red de otras instituciones públicas y privadas involucradas en el proyecto.

En el último periodo de ejecución del proyecto ACEITES, los gerentes de las Organizaciones Empresariales y las instituciones locales, públicas o privadas, que han formado parte del consorcio o que han participado en diversas actividades de sensibilización, han firmado un documento



denominado “Acta de conformación del Clúster virtual”, en el que declararon haber aprendido del proyecto ACEITES un nuevo enfoque y un nuevo modo de ofrecer servicios a mipymes con especial atención a la promoción de la transferencia tecnológica y la innovación: este nuevo enfoque es el esquema de colaboración, interinstitucional, entre las organizaciones del mundo científico, empresas, organizaciones empresariales y también con organizaciones internacionales.

De hecho, los representantes de las instituciones firmantes reconocieron la importancia de construir relaciones interinstitucionales sólidas entre los sectores público y privado, para construir un terreno fértil para la promoción de la competitividad y los procesos de innovación en los que las Mipymes pueden ser beneficiarias.

Los gerentes de las organizaciones socias se capacitaron según el modelo de “cluster” europeo, inspirado en un modelo de partenariado público-privado, de colaboración empresarial e intrainstitucional, donde todos los actores colaboran con el objetivo de mejorar las condiciones de competitividad de las empresas de un sector específico. Los clústeres son grupos de empresas especializadas, a menudo PYME, y otros actores de apoyo relacionados que cooperan estrechamente en una ubicación particular. Al trabajar juntos, las PYME pueden ser más innovadoras, crear más empleos y registrar más marcas comerciales y patentes internacionales de lo que lo harían solos.



EMPRESARIAL: SUNERG SOLAR SRL (IT) / ELYS SC (ARGENTINA)



Un modelo de negocio que comienza a funcionar en la región de Santa Fe (Argentina) es el de ofertas en fotovoltaica bajo la figura EPC (Engineering, Procurement and Construction), que deben contener un componente diferencial en el ámbito financiero para beneficio de las partes. Este componente diferencial puede estar dado en el costo de la energía a consumir y/o en el modelo de financiamiento a cumplimentar.

Por ello, una figura posible de colaboración es la del “Leasing”, en donde Sunerg Solar SRL podría financiar el 100% de la inversión. El acuerdo no compra la Energía Eléctrica propiamente, sino que paga mensualmente el costo proporcional de la instalación, más la operación y el mantenimiento, el beneficio de disponibilidad, los impuestos del sector de la Central FV, la cual producirá Energía Eléctrica. Se deduce frente al Impuesto a las Ganancias lo que efectivamente se paga como canon.

El acuerdo da la posibilidad a cada uno de los usuarios, de ser dueños de una parte de la Central FV, sin necesidad de aporte inicial de dinero por compra, sino únicamente realizando el pago mensual acordado por el alquiler de la disponibilidad.

Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia Romagna - UCER

Italia

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento Cadena Láctea – FOCAL
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-032
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Productores Lecheros
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Co-solicitantes: Cámara de Comercio de Valledupar – CCV, Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina – CCIBaires, Cámara Agroindustrial de Tandil – CAT
- ▶ **Ámbito de acción:**
Clúster Lácteo de Tandil en la provincia de Buenos Aires en Argentina Clúster Lácteo de Valledupar en el Departamento del Cesar en Colombia
- ▶ **Presupuesto:**
370.048,00 € / Subvención (79%) 291.339,67 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
30/01/2017 - 27/02/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Desarrollar el valor de distritos lecheros de Tandil (Argentina), y Cesar (Colombia), para favorecer el aumento de la cantidad y calidad de la producción del producto principal y de los productos complementarios, la mejora de la seguridad y la certificación del Producto Lácteo, el fortalecimiento de las asociaciones y la cooperación para apoyar la proyección en los mercados regionales y sub-regionales.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	12.110	13.383
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	581	141
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	2.285	255
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	1.925	2.250
Mujeres empoderadas	670	2.933

El proyecto **Fortalecimiento Cadena Láctea – FOCAL** se ejecutó con el propósito de desarrollar el valor de los distritos lecheros de Tandil, en Argentina, y Cesar, en Colombia, para favorecer el aumento de la cantidad y calidad de la producción del producto principal y de los productos complementarios, la mejora de la seguridad y la certificación del Producto Lácteo, el fortalecimiento de las asociaciones y la cooperación para apoyar la proyección en los mercados regionales y subregionales.

Entre los objetivos que se planteó este proyecto, estuvieron: fortalecer las empresas de las cadenas productivas de ambos territorios, mejorando y aumentando la producción lechera, promoviendo la mejora en productos y procesos, reduciendo desechos y preparando a las empresas para la certificación de normas de calidad; fortalecer los clúster de Tandil (Argentina), y Cesar (Colombia), impulsando el trabajo comunitario y cooperativo, construyendo políticas de marca y de marketing de clúster, transfiriendo buena práctica italiana del Consorcio del Parmigiano reggiano y de las Cooperativas Lecheras de Emilia Romagna, promoviendo así un modelo de financiación solidaria del Clúster.

► Impacto

La transferencia de las buenas prácticas de las mipymes, de los gremios (sectores), de los consorcios de protección y de garantía, de los laboratorios del territorio de Emilia-Romagna pueden facilitar un proceso de desarrollo de amplio alcance de las mipymes

de los de distritos lecheros de Tandil (Argentina) y Cesar (Colombia), para mejorar sus procesos productivos, su gestión financiera, administrativa y organizacional, e incorporar sistemas de gestión ambiental en sus empresas.

Desde la Cámara de Comercio de Valledupar (Colombia), a través del clúster de Lácteos del Cesar, se ha logrado impactar a empresas de la región que estaban a punto de cerrar sus fábricas, se logró la mejora de procesos a través de las diferentes intervenciones que se desarrollaron dentro del proyecto, así como un importante acompañamiento en transferencia de conocimiento y tecnología, además de acompañamiento de las relaciones comerciales, y el mejoramiento empresarial de la región. El impacto del proyecto ha sido de gran importancia, al punto de buscar recursos para seguir beneficiando las empresas que fueron fortalecidas; en total más de 98 empresas de la región lograron tener acercamientos comerciales por el desarrollo de productos innovadores y de calidad, y cuentan con mercados claros y con metas para los próximos años; fue una oportunidad única que logró el renacimiento de algunas empresas que estaban a punto de cierre.

Desde la Cámara Agroindustrial de Tandil (Argentina), a través de su clúster de Lácteos, el impacto del proyecto sobre el territorio y las 25 empresas involucradas fue igualmente muy significativo, particularmente para desarrollar proyectos para la mejora del medioambiente y la potenciación y la promoción de los productos de calidad.



CASO DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR (CÉSAR, COLOMBIA)

Testimonio de **Leydys M. Vergara**, Directora de Desarrollo Regional de la **Cámara de Comercio de Valledupar**:



“ A través de las experiencias llevadas a cabo en el marco del proyecto AL-Invest 5.0, se logró la implementación de una marca representativa del sector lácteo, denominada MARCA CESAR, la cual está siendo registrada en la Superintendencia de Industria y Comercio.

Se realizaron diferentes capacitaciones enfocadas a las actividades del proyecto, generando espacios de webinar y videoconferencias para impactar al sector ganadero y de transformación de productos lácteos, logrando así llegar al mayor número de beneficiarios del proyecto. Se desarrollaron diferentes reuniones dentro del proyecto para conocer las brechas del sector y poder atacar las problemáticas, tanto de mejoramiento de procesos productivos como de aumento de la productividad, realizando además ferias, ruedas de negocios, ruedas financieras, capacitando a los empresarios del sector a llevar contabilidad dentro de su empresa, a enfocar el mejoramiento de la organización en el personal más capacitado, más acorde a la misión empresarial de cada empresa. Se fortaleció, a través de asistencia técnica especializada, los procesos productivos, manejo de inventario y procesos contables, así como mejoramiento de créditos y la importancia de desarrollar créditos acordes a las empresas. Se realizó también intercambio de experiencias y viajes de transferencia de conocimiento para mejoramiento de procesos productivos, se implementó una página exclusiva para el desarrollo de publicidad acorde a las actividades del proyecto, donde se realizaron los anuncios de las diferentes actividades del proyecto, así como de la importancia del mismo.





EMPRESARIAL: QUESOS TANDILEOFÚ (TANDIL, ARGENTINA)

Testimonio de **Raúl Mastrángelo**, de la empresa **Quesos Tandileofú**:



“ Gracias a los intercambios de experiencias con Italia y Colombia, al asesoramiento y a las capacitaciones recibidas en el marco del programa AL-Invest 5.0, hemos podido avanzar en la implementación de modelos productivos europeos, haciendo hincapié en el cuidado del medioambiente, la mejora de las buenas prácticas y la potenciación de los nuevos mercados, que valoran y consumen marcas con protección regional. Tal es el caso del Queso Banquete que, gracias a los conocimientos adquiridos, tendrá el impulso para convertirse en un tipo de queso protegido, a través de una indicación regional protegida, con un Consejo de la Marca que, sobre la base del modelo del consorcio del Parmigiano Reggiano en Italia, desarrolle un Producto Tradicional que valore su calidad y su identidad con el territorio de origen.

El Queso Banquete ya cuenta con un protocolo de elaboración, que ha sido debatido con los productores de queso y los equipos técnicos de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

”



“

Con AL-Invest 5.0 se logró multiplicar los resultados positivos, trabajando en las necesidades específicas del empresariado de cada país de América Latina

”

SOCIOS LATINOAMERICANOS



EJECUCIÓN DIRECTA (ED)



Como se explicó anteriormente, el Programa AL-Invest 5.0 se ejecutó de forma conjunta por organizaciones empresariales tanto de Europa como de Latinoamérica, a través de una Ejecución Directa (ED) que estuvo a cargo de las instituciones del Consorcio Ejecutor, así como por las instituciones que se adjudicaron los fondos de Apoyo Financiero a Terceros (AFT). A continuación, compartimos el rol que cumplieron las organizaciones empresariales latinoamericanas de Ejecución Directa.

Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz - CAINCO

Bolivia



SOCIO ED

► **CAINCO: Coordinador líder del Programa AL-Invest 5.0**

CAINCO no solamente cumplió un papel activo en el Programa AL-Invest 5.0 como institución solicitante y ejecutora de un proyecto enfocado a impulsar a cientos de mipymes bolivianas, sino que ha cumplido el rol protagónico y único de ser la institución líder del Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0, teniendo bajo su responsabilidad la coordinación de todo el trabajo realizado por las 110 organizaciones empresariales involucradas en la ejecución de este programa.

Cuando la Comisión Europea lanzó la convocatoria para AL-Invest 5.0, CAINCO invitó a otras diez organizaciones empresariales, americanas y europeas, a conformar una fuerza única y presentar una propuesta en conjunto. Es así que estas 11 organizaciones llegaron a conformar lo que hoy es el Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0.

El haberse adjudicado la administración de los fondos de la Unión Europea y la ejecución de este importante Programa, no fue fruto

de la casualidad, CAINCO lleva más de 20 años de experiencia, desde 1997 hasta la actualidad, liderando la ejecución de programas financiados por la Unión Europea, en favor del sector empresarial de América Latina.

Fruto de esa trayectoria sólida, eficiente y profesional, CAINCO es la organización empresarial coordinadora de AL-Invest 5.0 para toda Latinoamérica, y como tal llevó adelante la organización de diversos eventos y acciones que han hecho posible alcanzar los objetivos planteados desde el inicio del Programa, de forma que todos y cada uno de los involucrados en este gran desafío llamado AL-Invest 5.0 pudieron llevar a buen puerto cada uno de sus proyectos, sin perder el foco principal de impulsar el desarrollo de las mipymes latinoamericanas.

Los eventos desarrolladas por CAINCO a lo largo del Programa van desde la realización de actividades de intercambio y coordinación entre las instituciones que conforman la red AL-Invest 5.0, como fueron los Academy, los encuentro internacionales de Consejeros de Núcleos Empresariales, los foros empresariales



FOTO: Reunión de Consorcio - Planificación

y por supuesto el Encuentro Anual; asimismo, llevé adelante acciones de comunicación y visibilidad, tan importantes para dar a conocer los avances y los logros del Programa, globales y de cada proyecto, a través de conferencias de prensa en diferentes países y publicaciones en las distintas plataformas digitales de AL-Invest 5.0 (redes sociales, sitio web); fundamentales fueron también las reuniones de coordinación que organizó CAINCO, tanto con la Comisión Europea y otros programas financiados por la Unión Europea, con las Delegaciones País UE, como con los miembros del consorcio de Ejecución Directa (ED) y las instituciones que reciben el Apoyo Financiero a Terceros (AFT).

Una labor que se destaca, además, fue el seguimiento y monitoreo a los miembros del Consorcio Ejecutor y a todas las instituciones ejecutoras de proyectos, la puesta en marcha de acciones de mejora a los procedimientos, y la realización de los manuales técnico y financiero para facilitar la rendición de cuentas y presentación de informes. Todo ello muy importante para la consecución de los objetivos del Programa y clave para el éxito alcanzado.

Además de la organización de estas actividades transversales, CAINCO ha posibilitado la visibilidad de

los logros alcanzados por AL-Invest 5.0 participando en eventos de renombre mundial. Tal fue el caso de sus intervenciones en las Jornadas Europeas de Desarrollo o European Development Days (EDD), evento descrito anteriormente en el sector de Actividades Transversales, o en el 11º Congreso Mundial de Cámaras (11WCC) realizado por primera vez en América del Sur en junio del 2019.

Este último se realizó bajo organización de la International Chamber of Commerce World Chamber Federation (ICC WCF), y resulta el mayor encuentro internacional para cámaras de comercio y sus miembros, compuesto por una influyente conferencia de liderazgo de pensamiento y una competencia de nivel mundial para mostrar la innovación de las cámaras. En esta última versión el foro global ofreció una oportunidad incomparable de compartir mejores prácticas, intercambiar ideas e inspirar nuevos pensamientos sobre las cuestiones más apasionantes que afectan al mundo de los negocios hoy. En este marco, el Programa AL-Invest 5.0 estuvo presente para presentar sus mejores historias de éxito (mipymes beneficiadas), que estuvieron representadas por las instituciones CACB y CAC.

► CAINCO: Socio Ejecutor

FICHA PROYECTO

SOCIO EJECUTOR



DATOS GENERALES

- **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina.
- **Nº de Proyecto:**
0/2016-000
- **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz Bolivia - CAINCO
- **Ámbito de acción:**
Bolivia
- **Presupuesto:**
1.364.203,27 € / Subvención (80%) 1.091.362,62 €
- **Periodo de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las Mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.195	2.963
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	290	1.084
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	838	806
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	596	922
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	118	134
Mujeres empoderadas	210	237

► Impacto

La Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz CAINCO se desempeñó también como un ejecutor más de AL-Invest 5.0, trabajando bajo la metodología de la asociatividad empresarial con la cual benefició a 2.963 micro, pequeñas y medianas empresas de diversos rubros económicos.

Como institución gremial que aglutina diversos sectores económicos y productivos (70% de sus asociados son pymes), CAINCO implementó la metodología de Núcleos Empresariales para que, a partir de la vinculación sectorial, los empresarios intercambien conocimientos, se colaboren mutuamente y fortalezcan sus negocios.

En ese sentido, el trabajo desarrollado por CAINCO con estos grupos sectoriales se complementó con actividades de networking, participación en ferias de promoción empresarial, capacitaciones y asistencias técnicas, que involucraron una visión orientada a fomentar la innovación, el emprendedurismo y el empoderamiento del rol de la mujer empresaria, así como la generación de negocios basados en un modelo económico circular y sostenible.

Los resultados han sido muy positivos, con **más de 600 empresarios beneficiados** gracias a su participación en programas de liderazgo, núcleos sectoriales, asociaciones, entre otros.

Algunos de los sectores atendidos han sido: Inmobiliario, Gastronómico, Confección, Belleza y peluquería, fabricación y producción de alimentos, servicios de logística y almacenes, TIC'S, hotelería, Moda, joyería, medicamentos, salud y retail.



FOTO: Team Building en el lanzamiento de la 3era. Convocatoria

Fruto de la experiencia ganada brindando el servicio de núcleos empresariales, CAINCO ha logrado implementar nuevos esquemas asociativos de mayor envergadura, como es la administración de Cámaras de Comercio Sectoriales, que son atendidas por un equipo multidisciplinario, compuesto por especialistas en materia legal, comercial, administrativa y de comunicación.

Asimismo, el apoyo del programa AL-Invest 5.0, ha permitido crear y fortalecer nuevos servicios para los asociados a CAINCO, direccionados a impulsar el desarrollo de franquicias, empresas familiares y emprendimientos innovadores con base tecnológica.





CASOS DE ÉXITO

»» **EMPRESARIAL: INDUSTRIAS EID - PRODUCTO PULPA FRUT**

Industrias EID, con su producto Pulpa Frut, es una de las empresas pioneras en Santa Cruz – Bolivia en la elaboración y comercialización de pulpa de fruta congelada 100% natural, que utiliza como materia prima frutas de distintas zonas del país y trabaja en conjunto con pequeños y medianos productores.



Es una empresa familiar, en la que los tres hermanos propietarios empezaron su sueño hace 14 años en el comedor de su casa. Al formar parte del Núcleo de Alimentos de CAINCO, apoyado por AL-Invest 5.0, recibieron capacitaciones de expertos en el área de alimentos y así mejoraron sus procesos, que les ayudó a tener un producto estandarizado y competitivo en el mercado; pudieron diversificar con nuevos productos y ampliar sus contactos empresariales con proveedores (maquinarias y equipos), y aumentar con ello su red de posibles clientes.

Recibieron también capacitaciones sobre normativas laborales y legales, impositivas y tributarias, de comercio exterior y de normativas de inocuidad alimentaria; capacitaciones de liderazgo, administración de costos y contabilidad, buenas prácticas de manufactura, administración de inventarios, ventas y marketing, entre otros.

CRECIMIENTO DE PULPA FRUT

» **Personal:**

- **2013-2017:** Se contaba con 7 personas fijas entre producción y administración.
- **2018-2019:** Se creció a 11 personas fijas, 6 en producción y 5 en oficina.
- Se terciarizó la parte contable de la empresa.

» **Ventas:**

- **Los ingresos y las ventas incrementaron en más de un 40%** desde el 2013, con mercado en La Paz, Cochabamba y Tarija.

» **Inversiones realizadas en mejora de la producción:**

- **2015:** Compra e instalación de la tercera cámara de frío Bs.- 104.400 / \$us 15.000.-
- **2017:** Se importó una máquina despulpadora de maracuyá Bs.- 73.358 / \$us 10.540.
- **Se amplió el área de producción,** con una inversión de aproximadamente \$us 1.450.



- **2018:** Se importó una envasadora automática, con una inversión Bs. 83.520 / \$us 12.000.
- **2018:** Se realizó una alianza estratégica con Farmacorp (Cadena de farmacias) para instalar equipos de frío (freezer) con productos de pulpa de fruta congelada.

» **Diversificación de productos o desarrollo de nuevos productos:**

- **Se aumentó sabores en los productos de pulpa de fruta congelada:** coco, limón, achachairú y chirimoya.
- **Se desarrolló nuevos productos con la consultoría del programa:** Topping piña Light y Pulpas de Frutas con azúcar productos que ya se están comercializando.



INSTITUCIONAL: SANTA CRUZ INNOVA, AGENCIA DE INNOVACIÓN DE CAINCO



El ecosistema de emprendimiento e innovación en Bolivia está aún poco desarrollado. Es disperso, de pequeña escala y con múltiples actores desarticulados que no comparten información, oportunidades, conocimientos, tecnología y mercado, entre otros, lo cual genera competencia en lugar de complementariedad estratégica de esfuerzos. Se estima que el 80% de los emprendimientos en el país son por necesidad y están basados en el autoempleo y la micro empresa.

En este sentido, con apoyo del Programa AL-Invest 5.0 y en sinergia con el BID LAB, CAINCO creó la primera agencia de innovación privada “Santa Cruz Innova”, que busca articular esfuerzos con otros actores para permitir dinamizar el ecosistema de innovación, incorporando emprendimientos en distintos estados de desarrollo. Las actividades de la agencia SC Innova han iniciado en Santa Cruz para luego expandir la experiencia y actividades en Cochabamba y La Paz.

Actividades realizadas con apoyo de AL-Invest 5.0:

- » Estudio sobre el ecosistema de innovación en Bolivia y lineamientos estratégicos para la conformación de la primera agencia privada en Latinoamérica.
- » Actividades de dinamización del ecosistema: hackatones, meetups, capacitaciones para los gestores de innovación, foros, etc.
- » Apoyo en la construcción de una agenda nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (PCTI), para lo cual se realizaron reuniones de coordinación con la Academia y clubes de ciencia.
- » Conocer otros ecosistemas e intercambiar buenas prácticas a partir de la participación en la Semana Europea de Innovación y Digitalización.



Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil CACB

Brasil



SOCIOS

La **Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil (CACB)** es una organización multisectorial, que representa a empresarios de comercio, industria, agricultura, servicios, finanzas y profesionales, de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Está formada por 27 federaciones, representantes de cada uno de los estados, que suman 2.300 asociaciones comerciales y empresariales que asocian, por membresía voluntaria, a más de dos millones de empresarios en todo Brasil, de todos los sectores de la economía.

La CACB promueve el fortalecimiento de micro y pequeñas empresas brasileñas por

medio de capacitaciones, visitas técnicas, misiones, eventos, etc.

Es parte del Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0 y como tal encaró un proyecto de apoyo a las mipymes brasileñas, con el objetivo de contribuir a la reducción de la pobreza en la región, mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo su desarrollo sostenible. Como resultado, 2.995 mipymes fueron beneficiadas con el trabajo de la CACB durante estos 4 años de ejecución del Programa.



FICHA PROYECTO

SOCIO
ED**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-001
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil - CACB
- ▶ **Ámbito de acción:**
Brasil
- ▶ **Presupuesto:**
1.466.347,71 € / Subvención (80%) 1.173.078,17 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	2.585	2.995
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	1.028	1.282
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	826	1.113
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	741	944
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	141	414
Mujeres empoderadas	395	569

► Impacto

Si bien el proyecto encarado por la Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil (CACB) fue de carácter multisectorial y ejecutado en diversas regiones de Brasil, se destaca el caso de éxito sectorial del ámbito **cerveceros de Minas Gerais**. Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0, este sector intentaba organizarse, pero los productores estaban dispersos y no tenían capacidad de comercializar.

Por medio del AL-Invest 5.0, los productores del sector cervecero tuvieron la oportunidad de participar de capacitaciones de sommelier y tecnología cervecera, que antes solo eran realizadas en São Paulo. Además,

tuvieron apoyo para la obtención del certificado del MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), que es necesario para que los cerveceros realicen ventas en Brasil.

La demanda del municipio de Uberlândia es de 200 mil litros por mes. Hoy, las cervecerías artesanales producen 60 mil por mes. Solo el núcleo de cerveceros, que tiene 11 empresas certificadas, produce 14,5 mil litros por mes.

Como ejemplo del éxito del programa, el emprendedor Tiago Magalhães afirmó: “Gracias al AL-Invest 5.0, pasé de la producción casera mensual de 40 litros para 4.000 litros en una fábrica, en menos de un año”.



FOTO: Núcleo de Cerveceros de Minas Gerais



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DEL DISTRITO FEDERAL (AJE-DF)

El caso de éxito institucional de la CACB es la **Asociación de los Jóvenes Empresarios del Distrito Federal**. Según el presidente de la AJE-DF, Ronan Pires, antes del apoyo del programa AL-Invest la institución no tenía agenda de internacionalización.

Hoy, AJE se ha convertido en un caso de éxito de aceleración en el mercado internacional del Distrito Federal con el programa Joven Exportador, que llevó en su primera edición a 16 empresarios a Shangai (China). La institución lanza la segunda edición, centrada en el mercado europeo. Hay más de 60 empresarios registrados que, en 6 meses, serán capacitados y seleccionados para realizar una inmersión empresarial en Portugal, subsidiados por el Sebrae Nacional y el Sebrae DF.

“En números, gracias al proyecto AL-Invest 5.0, 15 MiPymes han comenzado el proceso de adecuación de productos y servicios para exportación. Hay 143 empresas registradas esperando las próximas ediciones del programa”, afirma el presidente.



EMPRESARIAL: EMPRESARIAL: PRODUCTOR DE ORGÁNICOS JOSÉ CÍCERO (ALAGOAS)

El caso de éxito empresarial de la CACB vino del campo. El AL-Invest 5.0, por medio de la **Asociación Empresarial de São Miguel dos Campos (Alagoas)**, promovió capacitaciones para el agricultor orgánico José Cícero dos Santos, del Asentamiento Rural Flor do Bosque. Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0, sus procesos productivos eran rudimentarios y tenía dificultades con el transporte de la mercadería.

Hoy gracias al asesoramiento y a las capacitaciones recibidas, Cícero implementó buenas prácticas de gestión, un sistema de riego por goteo y la producción de su propio fertilizante a través del compostaje. También logró comprar un auto para ayudar en el transporte de mercaderías.

Además, el proyecto le ha permitido expandir la producción de piña y usarla como fuente de renta adicional, aumentando el cultivo de 5.000 árboles frutales a 10.000 unidades. “El proyecto permite al agricultor vivir de su tierra, dando apoyo para el mantenimiento, el trabajo con agroecología y el respeto por la naturaleza y el suelo”, agrega el agricultor.



Cámara de Comercio de Costa Rica

Costa Rica



SOCIOS

La **Cámara de Comercio de Costa Rica** es una asociación privada sin fines de lucro, formada por empresarios de diferentes sectores comerciales que busca contribuir al desarrollo de Costa Rica en general y del comercio en particular, por medio de la representación, la defensa de los intereses del comercio, la promoción de los valores y programas que benefician a sus empresas afiliadas.

Es parte del Consorcio de Ejecución Directa de AL-Invest 5.0 y como tal ha encarado un proyecto de impulso a las mipymes de su país con un presupuesto de 956.980 Euros, llegando a beneficiar a cerca de 1.000 mipymes, elevando su productividad,

desarrollando sus competencias y mejorando la oferta competitiva de sus productos y servicios. asesoramiento para incorporar innovación en productos y procesos, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social, entre otros.

El apoyo del Programa AL-Invest 5.0 ha permitido el desarrollo y el fortalecimiento de los Núcleos Empresariales, fomentando así una cultura de asociatividad en los diversos sectores con los que la Cámara de Comercio de Costa Rica ha estado trabajando, tales como gimnasios, escuela de idiomas, mujeres innovadoras, franquicias, entre otros.



FICHA PROYECTO

SOCIO ED

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-002
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio de Costa Rica – CCCR (Costa Rica)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Costa Rica
- ▶ **Presupuesto:**
956.980,05 € / Subvención (80%) 765.584,04 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las Mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.195	556
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	580	640
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	839	995
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	650	955
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	131	154
Mujeres empoderadas	350	524

► Impacto

La ejecución del proyecto encarado por la Cámara de Comercio de Costa Rica se ha caracterizado por ser de impacto multisectorial; sin embargo, uno de los sectores destacados fue el de economía naranja: a través de una alianza con el Museo de Arte Contemporáneo de Costa Rica se ha podido apoyar a diseñadores de moda, productos, digitales, entre otros, con quienes se llegó a conformar el núcleo empresarial de diseño.

A los empresarios de este sector económico, se les brindó representatividad, apoyándoles con herramientas empresariales para sus empresas tanto en innovación, nuevos productos, validación, idealización, comercialización, finanzas y búsqueda de canales de distribución.

De esta forma han logrado mejorar en aspectos como: nuevos canales de distribución, calidad de sus productos y aprendizaje constante de aspectos legales y financieros.

Como núcleo han logrado hacer alianzas estratégicas entre ellos con servicios y/o productos complementarios. Por ejemplo, cabe destacar el caso de **CR Woodcraft**,

una empresa dedicada al desarrollo de Chorreadores de Café (método artesanal más utilizado en Costa Rica para hacer café).

Anteriormente los propietarios de esta marca, lo confeccionaban de una forma poco práctica para poder transportarlo, no obstante, en un taller de idealización y conceptualización de prototipo, organizado por el INN UP Centro de Innovación de la Cámara de Comercio de Costa Rica, se les brindó herramientas de validación de mercado para hacer mejoras al producto.

Es así como CR Woodcraft logró implementar mejoras al producto, el cual tenía diseño original; sin embargo, carecía de imágenes decorativas pintadas; por lo que, gracias al aporte o valores agregados de algunos de los diseñadores del núcleo, se realizaron diferentes opciones de chorreador, elaborados a base de madera, brindándoles así una nueva imagen.

De esta forma la empresa ha logrado realizar ediciones limitadas de su producto, lo que les ha permitido visibilizar más la marca y buscar nuevos canales de distribución a nivel nacional e internacional.



FOTO: CR Woodcraft trabajando en la mejora e implementación de su producto



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: CATHEDRA

Testimonio de **Ericka Portilla**, de la empresa **Cathedra** (Núcleo Empresarial de franquicias):



Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0, desconocía el sector de franquicias. Fue gracias al proyecto y a todo el apoyo y acompañamiento que me brindó la Cámara de Comercio de Costa Rica que he podido diagnosticar mi empresa y analizar la viabilidad de la misma, alcanzando los siguientes logros:



- » **Realizar la arquitectura de la empresa** para enfocar el Marketing Digital. Anteriormente no tenía un cronograma establecido para visualizar mi empresa en redes sociales y fue gracias a los conocimientos adquiridos y a los asesores que nos capacitaron, que conocí herramientas para generar tráfico a mis redes sociales y a mi página web.
- » **Concentramos la propuesta de valor a dos perfiles de clientes**, como parte del plan estratégico para los próximos 3 años. Actualmente no sólo nos estamos enfocando en clientes individuales, sino también en empresas que pueden comprar nuestro producto de forma masiva, con quienes compartimos la misión de brindar una experiencia al consumidor final; además de potencializar futuros clientes que desean adquirir nuestra franquicia en un mediano y/o largo plazo.
- » **Cathedra desde el inicio se conceptualizó como un proyecto sostenible e innovador**, y AL-Invest 5.0 fue todo un apoyo para creer en el proyecto y en el modelo de economía circular. Hoy contamos con una Política de Responsabilidad Social, Conducta y Política ambiental: Si bien nuestra empresa siempre se ha estructurado con pilares ambientales, fue hasta que conocimos el proyecto que enfatizamos los esfuerzos por la economía circular de nuestra empresa, incluyendo así los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, que hemos abarcado en nuestros tres modelos de negocio:
 1. Fábrica y distribución de café, té y chocolate.
 2. Academia que promueve la cultura de estas bebidas y el impacto social y ambiental.
 3. Tienda final, que es prototipo del modelo de Franquicia para el consumidor final.
- » **Estamos encaminando el modelo de franquicia para lanzarnos el próximo año a internacionalizar la marca con los productos:** gracias a AL-Invest 5.0



realizamos un diagnóstico para franquiciar, contamos con talleres y asistencias técnicas para conocer el mundo de las franquicias como futuro franquiciante, y fuimos expositores en la Expofranquicia donde compartimos con otras empresas y encontramos clientes potenciales.

» **Por medio del networking logramos alianzas con proveedores Pymes, que garantizan la cadena de valor. Logramos posicionar nuestros productos con nuevos clientes, además de buscar nuevos proveedores de mejor calidad para los productos y/o servicios.**

”



INSTITUCIONAL: OBSERVATORIO DE COMERCIO ILÍCITO

Ante la necesidad de enfrentar la amenaza del comercio ilegal, con apoyo de AL-Invest 5.0, la Cámara de Comercio de Costa Rica creó el **Observatorio del Comercio Ilícito (OBCI)**, órgano independiente que tiene como objetivo generar información relevante para la formulación de políticas públicas y acciones destinadas a combatir cualquier forma de comercio ilícito en Costa Rica, mediante una participación activa de las empresas afectadas y de las entidades públicas competentes.



El Observatorio del Comercio Ilícito es una plataforma que facilita la articulación entre el sector privado y el sector público para evidenciar y cuantificar el problema del comercio ilegal en todas sus modalidades. Además, como parte del abordaje integral que se pretende, se trabajará en crear conciencia a la población costarricense sobre el riesgo que implica consumir este tipo de productos, así como las ventajas de apoyar a los empresarios formales.

Alonso Elizondo, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Costa Rica, detalló que la misión del OBCI es disminuir los niveles de comercio ilegal en Costa Rica, en cualquiera que sea su forma, así como generar conciencia del impacto negativo que éste representa en la sociedad costarricense. Según un estudio de UNIMER, el 35% de la población admite haber comprado productos de contrabando y el 53% ha realizado alguna compra o práctica ilegítima, como adquirir copias, imitaciones o productos originales sin pagar impuestos.

Desde su lanzamiento en el 2017 se han presentado 2 estudios orientados a combatir el comercio ilícito: el primero es un estudio sobre vendedores ambulantes y economía informal, elaborado por la empresa Demoscopía, el cual permitió estimar que el mercado informal en la ciudad de San José representa un valor de 13,200 millones de colones.

El segundo estudio denominado “Metodología y primera estimación sobre Comercio Ilícito en Costa Rica”, elaborado por la empresa CATADRE evidenció que el volumen del Comercio Ilícito en Costa Rica alcanza un valor de ₡700.000 millones, lo que equivale al 6,8% de Consumo Total de los Hogares y al 2% del Producto Interno Bruto del país.

Cámara de Comercio e Industria de El Salvador

El Salvador



SOCIO ED

Con la experiencia de más de cien años de vida institucional, la **Cámara de Comercio e Industrial de El Salvador** promueve el desarrollo empresarial a través de la prestación de servicios que ayuden a las empresas a elevar su competitividad, rentabilidad e innovación, facilitándoles un permanente mejoramiento de su eficiencia y eficacia. Es así que los programas encarados por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, con el apoyo de AL-Invest 5.0, han permitido el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de

las mipymes de El Salvador.

Durante su accionar en el Programa de la Unión Europea, ha impartido capacitaciones vinculadas a diferentes programas de apoyo y fortalecimiento a la micro, pequeña y mediana empresa en temas de mejora de productos y servicios, gestión de la calidad, herramientas de gestión administrativas financieras, gestión de recursos humanos, procesos de comercialización, aplicación de tecnología, marketing digital, innovación y mejora continua.



FOTO: AL-Invest 5.0 apoyó el desarrollo de capacidades productivas de las mipymes de El Salvador

FICHA PROYECTO

SOCIO ED

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-003
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio e Industria de El Salvador – CCIES (El Salvador)
- ▶ **Ámbito de acción:**
El Salvador
- ▶ **Presupuesto:**
478.668,11 € / Subvención (80%) 382.934,49 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/10/2018 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las Mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	650	708
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	150	287
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	401	238
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	190	195
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	32	23
Mujeres empoderadas	105	144

► Impacto

Por medio del proyecto AL-Invest 5.0 se ha logrado apoyar a las mipymes fortaleciendo su competitividad de oferta, principalmente en los sectores de comercio e industria. La vinculación comercial, expansión de puntos de ventas, generación de nuevos productos y empleos, innovación y exportación, incremento en ventas y mejora de sus procesos de cadena de valor, son algunos de los beneficios que se reflejan en las empresas.

Se destacan algunos programas realizados por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, como los siguientes:

- **Escala**, enfocado al fortalecimiento de mujeres emprendedoras, que se encaró en alianza con la Universidad José Matías Delgado y AFP Confía, con el programa de Sabios y Expertos, con una edición en San Salvador que tuvo un alcance de 5 empresas.
- **Esquemas asociativos** o grupo de empresas de un sector económico que, en base a un diagnóstico, define un plan de mejora a través de talleres de fortalecimiento. Es así que se crearon 5 esquemas asociativos (4 en San Salvador, 1 en Sonsonate) con alcance de 55 empresas y 31 mujeres empresarias.
- **Mentoring**, enfocado en fortalecimiento de 20 mujeres empresarias, en alianza con Alcaldía de Olocuilta. Se realizó una edición de la Paz.
- **Emprendimientos**: 2 Start Me Up de sensibilización con casos de éxito, como motivación a 65 emprendedores que han desarrollado su modelo de negocio.

Como resultado de este trabajo, durante el 2019 se destacaron los siguientes indicadores:

- Se realizaron **5 esquemas asociativos** (4 en San Salvador, 1 en Sonsonate), con un alcance de 55 empresas y 31 mujeres empresarias.
- **537 mipymes** fueron fortalecidas por medio de talleres, asistencia técnica y seguimiento grupal.
- **297 mipymes** vinculadas a la red AL-Invest, generando vinculación empresarial, B2C y networking.
- **532 mipymes** diagnosticadas y tabuladas.
- Se realizaron **talleres de fortalecimiento** a mipymes:
 - ◊ Acceso y procesamiento de información de mercados, 16 empresas.
 - ◊ Promoción comercial, 11 empresas.
 - ◊ Comercialización, promoción y comunicación, 40 empresas.
 - ◊ Gestión de sus recursos humanos, 97 empresas.
 - ◊ Gestión financiera, administrativa y organizacional, 43 empresas.
 - ◊ Mejora de productos o servicios existentes, 68 empresas.
 - ◊ Adecuación de nuevos productos / servicios, 15 empresas.
 - ◊ Sistemas de gestión de calidad, 43 empresas.
 - ◊ Innovación de sus productos / procesos, 31 empresas.
 - ◊ Incorporación de Sistemas de gestión ambiental, 36 empresas.
 - ◊ Importancia de la innovación y el aprendizaje constante, 57 empresas.
- Se apoyó la **misión comercial internacional** con la participación de 2 empresas con una intención de venta de \$us. 121.000.

- Se participó en un **evento de promoción comercial local y nacional**, realizado por la Unión Europea denominado “Expo Europa Coopera”. Tres empresas de casos de éxito expusieron sus mejoras en la cadena de valor y productos.
- **Se diagnosticaron 55 empresas** con un plan de intervención grupal, al participar en diferentes programas empresariales.
- **Proyectos de modernización** y fortalecimiento a Cámara Fondos AL-Invest 5.0:
 - ◊ Se desarrolló un Directorio Digital para mipymes asociadas a la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, que incluye georeferencia, promoción de productos y servicios, y networking, como un nuevo servicio para mipymes.
 - ◊ Se mejoró la integración entre los sistemas de gestión, el CRM y GP (ERP) de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.
 - ◊ Se desarrolló un nuevo Sitio Web Institucional con tres niveles, información general, información y servicios al socio, administración. El sitio cuenta con carga de datos del CRM que actualiza a los socios y con medios de comunicación en ambas vías mipymes y Cámara.
- Se realizó una **encuesta, tabulación y estudios de necesidades** en el ámbito empresarial a 80 mipymes socias de Cámara de Comercio.
- **Gestores capacitados en las competencias** para un mejor apoyo a las mipymes en su desarrollo empresarial: Taller de Ventas y marketing digital.
- **Gestores capacitados en herramientas** de desarrollo socioeconómico para mipymes de zonas desfavorecidas: Taller Sostenibilidad MIPYMES y ODS - Una oportunidad para asegurar nuestro futuro.



FOTO: Participación en eventos de promoción comercial





CASOS DE ÉXITO

»» EMPRESARIAL: LA QUIRUBA

- » **Creación de un nuevo producto:** Salsa picante y otras mermeladas.
- » **Mejora de un producto existente:** Conceptos de cada uno de las mermeladas.
- » **Logros en mercadeo:** Venta local en el municipio de Ahuachapán, venta de productos en restaurantes y hoteles, venta de productos en una cadena de supermercados en El Salvador, ventas en línea, y participación en ferias de alimentos para dar a conocer sus productos.
- » **Logros en procesos internos:** Aplicación técnica en el uso del mercadeo, orden interno en la planta de proceso, asignación de cargos acorde a las responsabilidades de cada uno de los integrantes administrativos de La Quiruba.



»» DURALITA DE CENTRO AMÉRICA, S.A. DE C.V.

- » **Creación de tres nuevos productos:** Capotes Lisos, macetas “tubulares y trendy”, muebles decorativos de intemperie.
- » **Logros en mercadeo:** Plan de marketing integrado a la estrategia de innovación, refrescamiento de imagen corporativa, implementación de estrategias de inbound marketing y neuromarketing, estrategias de co-branding.
- » **Mejora de un producto existente:** mejora de diseño en capote.
- » **Logros en procesos internos:** Reestructuración en la estructura organizacional alineada a la estrategia de innovación, integración de presupuesto, fortalecimiento del Proceso de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+I), proceso de co-creación con su empresa hermana, CAPOSA.



Asociación Guatemalteca de Exportadores - AGEXPORT

Guatemala



SOCIOS
ED

Agexport es una institución privada sin fines de lucro con más de 30 años de ser un motor para el crecimiento de las exportaciones guatemaltecas, mediante procesos e iniciativas diseñadas para que empresarios exportadores tengan herramientas de innovación, formación y capacitación especializada, acceso a nuevos mercados y a una plataforma para la generación de negocios, entre otros.

Como parte del Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0, Agexport ha apoyado a más de mil micro, pequeñas y medianas empresas guatemaltecas, de diversos sectores económicos, promoviendo su productividad para que desarrollen sus competencias y mejoren la oferta competitiva de sus productos o servicios, impulsando su vinculación empresarial y comercial, y brindándoles herramientas para mejorar su gestión de mercado.

FICHA PROYECTO

SOCIOS

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-004
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Asociación Guatemalteca de Exportadores – AGEXPORT (Guatemala)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Guatemala
- ▶ **Presupuesto:**
1.468.195,75 € / Subvención (80%) 1.174.556,60 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las Mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.195	1.379
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	666	916
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	967	1.325
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	671	871
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	127	318
Mujeres empoderadas	210	561

► Impacto

Si bien el proyecto encarado en Guatemala por Agexport tuvo carácter multisectorial, es decir que apoyó a mipymes de diferentes sectores económicos, el **sector de Alimentos y Bebidas** fue uno de los más destacados.

El Programa AL-INVEST 5.0 ha contribuido a mejorar la competitividad y acceso a nuevos mercados de las mipymes del sector de Alimentos y Bebidas, a través del apoyo recibido, por ejemplo, en promoción comercial. Muchas de las mipymes de este sector han tenido la oportunidad de participar en diferentes ferias y misiones comerciales logrando la vinculación con clientes potenciales, tal es el caso de la participación en EXPOWALMART, SIAL, ANTAD, ANUGA, Misiones Comerciales a Centroamérica, Panamá, Chile, Alemania, etc., lo que les ha permitido conocer el mercado de destino y diversificar productos con base a la demanda, incrementando sus exportaciones y por ende generando empleos tanto en áreas urbanas como rurales (estas últimas en la parte de producción primaria), mejorando la calidad de vida de sus familias.

A través de múltiples actividades de capacitación, asesoría y acompañamiento, AL-Invest 5.0 ayudó a mejorar la competitividad de las mipymes del sector de Alimentos y Bebidas, que enfrentan las exigencias de inocuidad, trazabilidad, etiquetado, sostenibilidad ambiental, eficiencias en productividad, y otras, en un ambiente de intensa competencia tanto a nivel

nacional, como regional y mundial.

El Programa AL-Invest 5.0 también apoyó a las mipymes guatemaltecas en temas relacionados a la innovación. Hoy en día la innovación es clave para el éxito de las mipymes ya que es el factor que les ayuda a diferenciarse de las demás empresas, brindando un valor agregado en sus productos o servicios. El desarrollo de nuevos productos (por ejemplo, para el mercado nostálgico de guatemaltecos en Europa y Norteamérica) es clave para el posicionamiento de las mipymes de este sector, en su proceso de internacionalización.

El sector de Alimentos y Bebidas tiene, además, la particularidad de formar un vínculo entre la producción primaria agrícola y los procesos de industrialización, lo que implica un impacto positivo en cadenas productivas en el área rural de Guatemala. Tal es el caso de las conservas de frutas y vegetales tropicales, pastas y emulsiones para bebidas de frutas tropicales, frituras de plátano y frutas deshidratadas, etc.

El Programa AL-Invest 5.0 apoyó a un número importante de mipymes del sector Alimentos y Bebidas, con el que los sabores de la gastronomía guatemalteca pueden competir en los mercados internacionales en mejores condiciones, generando empleo, ingresos y bienestar, aprovechando además elementos de identidad cultural en el proceso.







CASO DE ÉXITO

»» EMPRESARIAL: CONSERVAS Y CONGELADOS YA ESTA

Textimonio de **Francisco José Menendez**, de Conservas y Congelados **YA ESTA**:



“*Pertenecemos a la Comisión de Alimentos y Bebidas de Agexport, producimos productos en conserva, productos congelados, tenemos una sección de frituras, harinas y alimentos procesados congelados. El 85% de nuestros empleados son mujeres, de quienes valoramos mucho su habilidad manual para realizar muchos de nuestros procesos, como por ejemplo extraer los centros de los chiles pimientos.*

Con el Programa AL-Invest 5.0, hemos logrado capacitarnos en diversos temas de calidad, para garantizar la inocuidad alimentaria, con las cuales hemos logrado un avance significativo a través de la estandarización de nuestros procesos, fomentando una nueva cultura de trabajo dentro de la planta. Otro tema importante en el cual nos hemos capacitado es sobre la exportación a mercado europeo, nos han brindado las herramientas y conocimiento necesarios, como registrar nuestras marcas en el mercado de destino.

El Programa AL-Invest 5.0, nos ha ayudado en la promoción de nuestro país y de nuestros productos. Hemos tenido la oportunidad de estar en varias ferias internacionales, como México ANTAD y la Feria Alimentaria en Guatemala.

Una de nuestras experiencias más positivas fue en París, Francia, en la feria SIAL, donde tuvimos la oportunidad de exponer nuestros productos, lo que dio como resultado dos oportunidades nuevas de negocio, una precisamente en Paris: conocimos a unos alemanes quienes nos pidieron variedades de chiles pimientos mini en lata; logramos cerrar la negociación y en nuestro primer año enviamos 3 contenedores de producto.

El Programa AL-INVEST 5.0 nos dio muchos beneficios, a raíz de esto, empezamos a llevar todos nuestros controles semanales, con indicadores como toneladas de basura reciclada o toneladas de plástico aprovechadas.



”

Cámara de Comercio de Lima - CCL

Perú



SOCIOS

Tiene más de 130 años de trayectoria institucional y su misión se enfoca en promover el desarrollo de la libre empresa, facilitando oportunidades de negocio, brindando asistencia y servicios e impulsando la competitividad empresarial. La **Cámara de Comercio de Lima (CCL)** tiene más de 15.000 empresas registradas provenientes del comercio, la producción y los servicios, que representan en Perú el 41.1% del valor total exportado y el 52.3% del valor total importado.

Como parte del Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0, la Cámara de Comercio de Lima ejecutó un proyecto de impulso a las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas desde el inicio del Programa, en 2016, logrando hasta la fecha exitosos resultados, que compartimos a continuación.



FICHA PROYECTO

SOCIO ED

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-005
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio de Lima - CCL
- ▶ **Ámbito de acción:**
Perú
- ▶ **Presupuesto:**
1.578.542,93 € / Subvención (80%) 1.262.834,34 €
- ▶ **Período de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.055	1.160
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	1.840	3.271
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	971	1.380
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	565	1.683
Mujeres empoderadas	210	568
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	96	226

► Impacto

Durante los 4 años y 8 meses de ejecución del Programa AL-Invest 5.0, la Cámara de Comercio de Lima se ha centrado principalmente en apoyar los sectores de alimentos y bebidas, textiles e indumentaria, servicios y manufacturas diversas, incluyendo joyería.

En el año 2016 se conformaron los primeros núcleos empresariales (NE) de diferentes sectores económicos, identificando los principales problemas de las empresas, con la finalidad de mejorar su competitividad y productividad. En tal sentido, se desarrollaron diferentes cursos, talleres, seminarios, foros, ruedas de negocios, misiones comerciales, ferias nacionales e internacionales durante los 4 años de duración del programa. También se han realizado alianzas estratégicas con los comités y gremios de la CCL y con diferentes instituciones públicas y privadas con el objetivo de lograr una mayor cobertura regional y brindar apoyo a más empresas mipymes peruanas. Los principales resultados del programa en los últimos 4 años y 8 meses fueron los siguientes:

- **11 Núcleos Empresariales y 12 Grupos de Trabajo Sectoriales** conformados.
- **Más de 200 empresas mipymes** vinculadas en los Núcleos Empresariales y Grupos de Trabajo Sectoriales.
- **Más de mil empresas mipymes** atendidas en diferentes regiones del Perú.
- **746 actividades** de capacitación, asistencia técnica y promoción comercial desarrolladas.
- **Más de 57 millones de euros** generados en negocios.

- **40 Organizaciones Empresariales (OE)** fortalecidas a nivel nacional.
- **139 Gestores** de organizaciones empresariales (OE) fortalecidos.

En el año 2018 se lanza e implementa el programa de Grupos de Trabajo Sectoriales (GTS) como mecanismo de vinculación empresarial y de fidelización de los socios de la Cámara de Comercio de Lima que ha permitido agrupar a mipymes de diferentes sectores y ejecutar un plan integral de fortalecimiento y desarrollo empresarial.

De otro lado, gracias al programa AL Invest 5.0 las empresas mipymes vinculadas al sector de alimentos y bebidas se han fortalecido, adecuado y realizado mejoras en sus productos, etiquetas, empaques, registros sanitarios, certificaciones según las exigencias de los diferentes mercados, también se han capacitado en registro de marcas, rotulado, atención al cliente, marketing digital. Además, han aprovechado muchas oportunidades de negocios y establecido alianzas comerciales con diferentes empresas en ferias locales, nacionales e internacionales.

Otros sectores que obtuvieron buenos resultados con el apoyo del programa AL-Invest 5.0 fueron los sectores de joyería y artesanías que aprovecharon las asistencias técnicas de mejoras en diseño, calidad, presentación y desarrollo de nuevos productos, permitiéndoles mejorar la oferta productiva y los ingresos por las ventas. Finalmente, el sector de servicios se ha dinamizado y fortalecido gracias a este mecanismo de vinculación con otras empresas miembros de los grupos sectoriales y socios de la Cámara de Comercio de Lima.



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: DOFRANA PERUVIAN DESIGN SAC – NÚCLEO EMPRESARIAL DE JOYERÍA

Dofrana pertenece al sector joyería, fue fundada en el año 2008 por Francis Gómez Párraga, es una de las empresas más activas del grupo y ha participado constantemente en los programas de capacitación, asistencias técnicas y actividades de promoción comercial. Entre las actividades que se pueden mencionar están las siguientes: Curso de fotografía e iluminación para joyería con smartphone, Programa de desarrollo de colección de joyas, Programa de mentoring para mujeres empresarias, Feria Promo Industria, Misión comercial Feninjer y Bijoiias (Brasil), Taller de branding jewelry design y Asistencia técnica en baños galvanicos.

Participar en estas actividades durante los últimos tres años le ha permitido a la empresa mejorar su oferta con 6 nuevos productos o colecciones, mejorar sus procesos de producción con una nueva técnica implementada, conocer la demanda de joyas en Brasil, mejorar las ventas en un 20% por la participación continua en ferias locales, además del empoderamiento como mujer empresaria dentro de la Cámara de Comercio de Lima.



EMPRESARIAL: VEGGIE PIZZA – NÚCLEO EMPRESARIAL RESTAURANTES SALUDABLES

Veggie Pizza pertenece al sector alimentos y bebidas, fue fundada en el año 2013 por los hermanos Melgar. La participación de Veggie en los programas de capacitación, asistencias técnicas y actividades de promoción comercial ha sido constante. Entre las actividades que se pueden mencionar están las siguientes: Rueda de Negocios Huarochiri (proveedores), Asistencia técnica en atención al cliente, Rueda de Negocios Festival de la Gastronomía Amazónica (proveedores), Rueda de Negocios Sabores y Saberes (proveedores), y Rueda de Negocios Expoamazónica (proveedores).



La participación de la empresa en estas actividades durante los últimos 2 años le ha permitido mejorar la calidad en la atención al cliente, incrementar su cartera de proveedores de insumos orgánicos y con buenas prácticas de manejo, una mayor oferta de productos, posicionamiento en nichos de mercado de consumo de productos saludables y la apertura de un nuevo local (restaurante) en la ciudad de Lima.



INSTITUCIONAL: GRUPOS DE TRABAJO SECTORIALES DE LA CCL

La implementación de un nuevo servicio de la CCL denominado programa de **Grupos de Trabajo Sectoriales (GTS)**, tiene como finalidad agrupar a empresas principalmente pymes de un mismo sector económico, que colaboran para alcanzar objetivos comunes y permanentes, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de sus empresas.



Como resultado, el programa de Grupos de Trabajo Sectoriales ha permitido formar en la metodología a más de 30 consejeros, agrupar a más de 200 empresas mipymes en 12 grupos de trabajo en los sectores de alimentos, moda, asesoría contable, servicios turísticos, servicios de capacitación, industria, comercio minorista, operadores logísticos, servicios para la salud, tecnología de la información, mujeres empresarias, entre otros.

Institucionalizar el programa dentro de la CCL ha generado un cambio en el enfoque de los servicios ofrecidos. Inicialmente, los servicios eran diseñados por las unidades de negocios sobre la base de la experiencia de especialistas. Ahora, se ha cambiado el enfoque hacia el cliente. Los Grupos de Trabajo Sectoriales sirven como grupos focales para el levantamiento de información e identificación de las necesidades de los sectores y de las mipymes; los productos diseñados para satisfacer sus necesidades son replicados para atender las necesidades de los demás asociados. Además, las distintas unidades de negocios han visto en los Grupos de Trabajo Sectoriales (GTS) una gran oportunidad para difundir y sensibilizar a las empresas acerca de los servicios que ofrecen.



Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Uruguay



SOCIOS

Con una trayectoria superior a los cien años, la **Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay** cuenta con más de 15.000 socios y más de 120 gremiales que abarcan diferentes giros de la economía del Uruguay. Es parte del Consorcio Ejecutor de AL-Invest 5.0 y como tal ha desarrollado un proyecto en beneficio de empresarios uruguayos. El apoyo de AL-Invest 5.0 le permitió incrementar sus actividades institucionales y los servicios que ésta le brinda a sus socios.



FOTO: Feria y Encuesta de Beneficios para empresas



FICHA PROYECTO

SOCIO ED



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
0/2016-006
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara Nacional de Comercio y Servicio de Uruguay - CNCS
- ▶ **Ámbito de acción:**
Uruguay
- ▶ **Presupuesto:**
842.925,16 € / Subvención (80%) 674.664,68 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/01/2016 - 31/01/2021
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de A.L. mediante la mejora de la productividad de las mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	660	688
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	111	217
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	275	742
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	207	179
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	42	87
Mujeres empoderadas	130	132



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: OBSERVATORIO ECONÓMICO DE FLORIDA

En 2017, con el apoyo del Programa AL-Invest 5.0, se inició el diseño del Observatorio **Económico para el departamento de Florida**, Uruguay. Tres instituciones privadas locales, el Centro Comercial e Industrial de Florida, la Asociación Rural de Florida y la Sociedad de Productores de Leche de Florida, se nuclearon en la Cámara Empresarial de Florida. A éstas se unió la Intendencia de Florida.



Se trata de un sistema de información estadística de las principales variables económicas de interés a nivel local, de carácter autosustentable y permanente en el tiempo, que brinda información general y sectorial de la zona de referencia. Este tipo de información es el principal insumo para los procesos de planificación, toma de decisiones y definición de acciones, tanto de organizaciones empresariales, como de las empresas privadas (pequeñas, medianas y de gran porte) de cada departamento.

El desarrollo y la instalación de un Observatorio Económico a nivel departamental, en este caso en Florida, constituye una herramienta esencial para promover la competitividad de las empresas privadas locales de los diferentes sectores de actividad: comercial, industrial, servicios y agropecuario. Asimismo, contar con información económica objetiva, periódica y relevante permite profesionalizar las acciones de representatividad, defensa y promoción de sector privado ante las autoridades públicas.

En 2018 se realizó el lanzamiento del Observatorio y se acordó trabajar para replicar el instrumento en dos departamentos, San José y Soriano.



»» EMPRESARIAL: ANTONINA SHOP

Es una empresa que diseña y confecciona “cosas lindas”, vende online y entrega a domicilio en 24 horas. Su dueña, Carla Peron se acercó al programa AL-Invest 5.0 en el año 2017 para participar en el Bootcamp Mujeres 3 R, organizado por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay. En 2018 participó de los talleres de trabajo para el empoderamiento de mujeres emprendedoras, organizados por esta institución y la Organización de Mujeres Empresarias del Uruguay. Y fue invitada por la organización PROCOLOMBIA para participar en la MACRORUEDA de negocios en Bogotá, en 2019.



Productos de hogar, marroquinería, indumentaria y calzado con los más diversos diseños y estilos. **Antonina** vende objetos de diseño originales (que no se consiguen en el mercado) y patrocina emprendedores uruguayos para que desarrollen sus ideas. Hoy es representante exclusivo de los emprendimientos argentinos Monoblock, Valeria Nicali, Piezas de Descanso, Matete, etc. Está dirigida principalmente al público femenino de 18 a 35 años. Su principal desafío era superar la etapa de “emprendimiento”, pasando a “empresa”, buscando y obteniendo las herramientas para dar un salto de crecimiento que la propia marca, y sus clientes, piden. Hoy ya es una empresa pujante y bien conocida en las redes. Tiene su flamante página web (<https://antoninashop.com/>) con carrito de compras, trabaja con un contador que le brinda permanente asesoramiento y con un despachante de aduana para la gestión de los productos o materiales que importa.



Banco Interamericano de Desarrollo - BID

Organismo Multilateral



SOCIOS

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** es una entidad dedicada a mejorar la calidad de vida de la población en todo el continente, a través del trabajo y esfuerzo conjuntos. Salud, educación e impulso al sector productivo son algunas de las claves de sus acciones en su lucha efectiva contra la pobreza. Con el BID, el Programa AL-Invest 5.0 contó con un socio estratégico para lograr la conectividad de las empresas a lo largo y ancho de toda la región.

El aporte realizado por esta organización fue muy valioso para lograr los objetivos del Programa, con la creación de la plataforma digital Red AL-Invest, que se desarrolló con miras a mejorar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina, facilitar la vinculación empresarial y promover los servicios de apoyo empresarial en nuestra región. Esta plataforma empresarial está

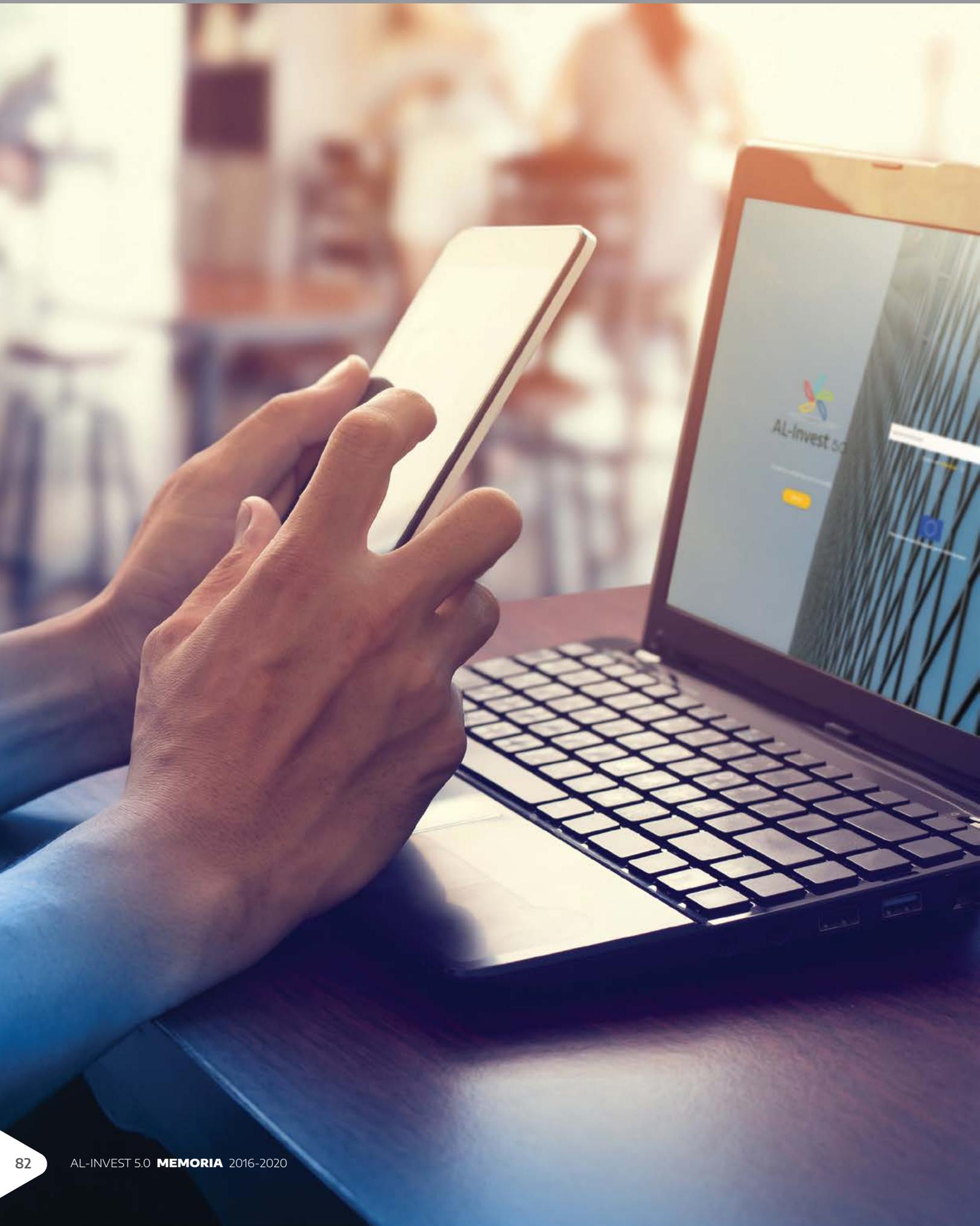
dedicada a promover el comercio exterior y la inversión internacional que, bajo el lema “toma el mundo con tus manos”, impulsó la internacionalización de las mypmes latinoamericanas en tres pasos: “Conéctate, Aprende y Finánciate”.

En ese sentido, la Red AL-Invest 5.0 conecta empresarios y emprendedores con potenciales clientes, proveedores o inversores, a través de anuncios de compra de empresas privadas y gobiernos, una base de datos de empresas con las que los usuarios pueden entrar en contacto, comunidades de negocios en las que encontrarán clientes, proveedores e inversores de la región y el mundo.



www







CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: LAC FLAVORS

LAC Flavors es una de las ruedas de negocios más importantes del sector Alimentos y Bebidas en América Latina y el Caribe. Reúne a cientos de exportadores de alimentos y bebidas de nuestra región con compradores de todo el mundo a través de una rueda de negocios virtual y presencial.

El 2017, la LAC Flavors fue realizada por el BID, en colaboración con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, el Ministerio de Agroindustria de Argentina, el Grupo ExponenciAR y el Programa AL-Invest 5.0, en el marco de la Feria Internacional EXPOAliment.AR en Buenos Aires, Argentina.

La alianza con EXPOAliment.AR permitió que las empresas participantes incrementen significativamente sus oportunidades para hacer negocios, porque además pudieron exhibir sus productos e interactuar con clientes en stands nacionales gestionados junto a las Agencias de Promoción del Comercio de sus respectivos países. Durante los días de feria, los participantes también asistieron a paneles, talleres y conferencias especializadas.



APOYO FINANCIERO A **TERCEROS** (AFT)



El Programa AL-Invest 5.0, como se explicó anteriormente, fue desarrollado por organizaciones empresariales de Europa y Latinoamérica, a través de una Ejecución Directa (ED) y por la ejecución que estuvo a cargo de las instituciones que se adjudicaron los fondos de Apoyo Financiero a Terceros (AFT). A continuación, se comparte el rol que cumplieron las organizaciones empresariales latinoamericanas de ejecución AFT, organizadas por país.

Para ello, se comparte primeramente un resumen global de la ejecución de los proyectos por país, destacando la cantidad de proyectos desarrollados en cada uno de los 18 países donde se ejecutó el Programa AL-Invest 5.0, la interrelación con otros países y los principales indicadores alcanzados globalmente.



€ PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
2.197.086,86 €
 Subvención (79%)
1.746.026,80 €

IMPACTO POR PAÍS

ARGENTINA

Instituciones Argentinas

SOLICITANTES:

- Fundación Instituto de Desarrollo Comercial de Mendoza - IDC (AFT)
- Agencia de Cooperación, Inversiones y Comercio Exterior. Ente Autárquico Municipal de Santa Fé - ACICE (AFT)
- Cámara Argentina de Comercio - CAC (AFT)
- Unión Industrial Argentina - UIA (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Municipal de Santa Fe (AFT)
- Unión Industrial de Santa Fe (AFT)
- Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina (AFT)
- Asociación de Desarrolladores de Videojuegos Argentinos (AFT)
- Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (AFT)
- Federación Industrial de Santa Fe (AFT)
- Cámara Agroindustrial de Tandil (AFT)
- EuroCámaraArgentina (AFT)
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial (AFT)
- Unión Industrial Argentina (AFT)
- Agencia PROCORDOBA (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

Se interrelaciona con:

- España
- Colombia
- Brasil
- México
- Italia

Ciudades:

- Mendoza
- Santa Fe
- Buenos Aires
- Cordoba



METAS

▶ **2.912** Mipymes se conectan entre sí

▶ **1.870** Mipymes mejoran su vinculación empresarial

▶ **224** Mujeres empoderadas

▶ **21** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: ARGENTINA

3.021 **MIPYMES**
SE CONECTAN
ENTRE SÍ



1.358 Mipymes
vinculadas
empresarialmente



85 Esquemas
asociativos
conformados



1.212 Mipymes
diversifican
sus mercados



852

MIPYMES
ELEVAN SU
PRODUCTIVIDAD



1.718

MIPYMES HAN
INCORPORADO
INNOVACIÓN



260

MIPYMES
RECIBEN ALGÚN
TIPO DE
CERTIFICACIÓN O
RECONOCIMIENTO



386

MUJERES
EMPRENDEDORAS
APOYADAS

34 Organizaciones mejorarán su gestión institucional

33 Nuevos servicios desarrollados

5 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

17 Servicios mejorados

13 Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



ARGENTINA



12 PROYECTOS EJECUTADOS



4 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **IDC** Fundación Instituto de Desarrollo Comercial
- **ACICE** Agencia de Cooperación, Inversiones y Comercio Exterior. Ente Autárquico Municipalidad de Santa Fe
- **CAC** Cámara Argentina de Comercio
- **UIA** Unión Industrial Argentina

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

2.197.086,86 €

Subvención (79%)

1.746.026,80 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 2/2016-024	Proyecto de desarrollo de las capacidades asociativas y empresariales de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comerciales de Argentina	<p>Solicitante Principal: Fundación Instituto de Desarrollo Comercial - IDC (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Almería (España) 	Sector Comercial	Mendoza y España
▶ 2/2016-070	Fortalecimiento de MIPYMES y OE de la Industria del diseño de la ciudad de Santa Fe y la región	<p>Solicitante Principal: Agencia de Cooperación, Inversiones y Comercio Exterior. Ente Autárquico Municipal - ACICE (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Municipalidad de Santa Fe (Argentina) • Unión Industrial de Santa Fe • Fundación Privada BCD para la Promoción del Diseño Industrial 	Diseñadores, Diseño de Indumentarias y textil. Diseño de abjetos y Comunicación visual	Argentina, Provincia de Santa Fe, Ciudad de Santa Fe

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 2/2016-086	Plataforma mipyme AI CAC 5.0	<p>Solicitante Principal: Cámara Argentina de Comercio -CAC (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Centro de Productividad de Tolima (Colombia) • Unione Italiana delle Camere di Commercio (Italia) 	Sector gastronómico, insumos y de mujeres empresarias	Argentina, Colombia e Italia
▶ 2/2016-093	Fortalecimiento de servicios de los Organismos Empresariales latinoamericanos hacia las mipymes: Transferencia de mejores prácticas desde la Red Entreprise Europe Network	<p>Solicitante Principal: Unión Industrial Argentina - UIA (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - TEC (México) • Confederación Nacional de Industria - CNI (Brasil) • Fundación para el Conocimiento MADRIMASD (España) 	Mipymes de los sectores Smart Food, Smart Tourism Destination e Industria 4.0	Argentina, México, Brasil y España
▶ 1/2016-046	Cross-Clustering: Una estrategia de desarrollo de las Mipymes	<p>Solicitante Principal: Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán - PROMOS (Italia)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina (Argentina) • Fundación Empresarial Comunidad Europea - EUROCHILE (Chile) • SiCamera Sistema Camerale Servizi (Italia) • Ag. PROCORDOBA SEM (Argentina) 	Mipymes del sector metal-mecánico y metalúrgico	Italia, Argentina y Chile
▶ 1/2016-082	Desarrollo de negocios innovadores y colaborativos entre mipymes de México y Argentina en el sector videojuegos y fortalecimiento de las asociaciones del sector	<p>Solicitante Principal: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - TEC (México)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología de Jalisco (México) • Asociación de Desarrolladores de Videojuegos Argentinos (Argentina) 	Mipymes del sector de videojuegos de Argentina y México	México, Argentina
▶ 1/2016-108	Acrecentar la competitividad de las empresas a través de la innovación tecnológica y la caloración energética sostenible ACEITES	<p>Solicitante Principal: Confindustria Umbria - Associazione degli Industriali della Regione Umbria (Italia)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unión Industrial Paraguaya - UIP (Paraguay) • Umbria Export (Italia) • Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina) • Federación Industrial de Santa Fe (Argentina) • 3A-Parco Tecnológico Agroalimentare dell'Umbria (Italia) • Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - CONACYT 	Sectores que se ocupen de innovación tecnología, financiación, organización productiva, internacionalización	Argentina (provincia de Santa Fe) y Paraguay

Fundación Instituto de Desarrollo Comercial - IDC

Argentina

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

▶ **Nombre del proyecto:**

Proyecto de desarrollo de las capacidades asociativas y empresariales de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comerciales de Argentina

▶ **Nº de Proyecto:**

2/2016-024

▶ **Sectores con los que trabajan:**

Comercio y servicios

▶ **Instituciones ejecutoras:**

Solicitante: Fundación Instituto de Desarrollo Comercial – IDC (Argentina).
Cosolicitante: Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Almería – CCAImería (España)

▶ **Ámbito de acción:**

Mendoza – Argentina

▶ **Presupuesto:**

499.893,00 € / Subvención (80%) 399.893,00 €

▶ **Periodo de ejecución:**

15/01/2017 - 15/01/19

▶ **Objetivo del proyecto:**

Contribuir a la mejora de la productividad de las Mipymes argentinas del sector comercial promoviendo su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	480	258
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	220	298
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	235	308
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	300	590
Mujeres empoderadas	60	98
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	85	153



La **Fundación Instituto de Desarrollo Comercial (IDC)** llevó adelante el “Proyecto de desarrollo de las capacidades asociativas y empresariales de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comerciales de Argentina”, que tuvo como objetivo contribuir a la mejora de la productividad de las mipymes argentinas del sector comercial, promoviendo su desarrollo sostenible.

La ejecución de este proyecto ha permitido que el sector empresarial de Mendoza, en Argentina, desarrolle sus capacidades asociativas conformando más de 20 grupos asociativos y beneficiado a más de 250 mipymes de manera sostenida.

IDC encaró este trabajo en conjunto con la Cámara de Comercio de Almería (España), que transfirió toda su experiencia en la conformación de Centros Comerciales a Cielo abierto. Asimismo, exploraron oportunidades de negocio para los núcleos de empresas audiovisuales de ambos países.

► Impacto

La productividad del sector empresarial de Mendoza ha aumentado, logrando que las empresas beneficiarias incorporen nuevos servicios y productos para sus clientes, mejoren sus finanzas y exploren nuevos mercados.

Asimismo, el sector de comercio y servicios del gran Mendoza ha incorporado prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), entendida como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental. El desarrollo de capacitaciones

a las empresas en la separación de residuos y la vinculación de los recuperadores urbanos (cartoneros), posibilitó un mejoramiento ambiental y social.

En cuanto al medioambiente, la correcta disposición de residuos de grandes generadores, posibilita que la misma se convierta nuevamente en materia prima para otros productos y su reuso. En lo social, los recuperadores urbanos, que se dedican a clasificar los materiales separados y a venderlos a distintas empresas que los reciclan, gracias al proyecto pueden vincularse con las empresas dignificando su trabajo, y cuentan con residuos clasificados en grandes volúmenes de manera continua; lo que implica también un real aumento de sus ingresos y mejora de sus condiciones laborales.



FOTO: Capacitación a Núcleo de Peluqueros



CASOS DE ÉXITO

»» EMPRESARIAL: MÍSTICA NATURAL

Testimonio de **Valentín Suárez Dueck**, de **Mística Natural**:

“ Soy propietario de la empresa *Mística Natural*, del núcleo “*Tiendas Saludables*” de *Mendoza-Argentina*. Antes del apoyo del programa *AL-Invest 5.0* no contaba con procedimientos estandarizados y la toma de decisiones de mi negocio era más bien intuitiva. Hoy, gracias a las asistencias técnicas y a las capacitaciones recibidas, he podido diseñar y evaluar el modelo de negocio de mi empresa, detectando objetivos y oportunidades, e incorporando conceptos económicos y financieros para la gestión. He certificado la mejora de procesos y gestión de calidad, con el programa “*Sello Comercio Responsable*”. Asimismo, pude capacitarme a nivel gerencial y acceder a la participación en ferias, aumentando mi cartera de clientes.”



»» INSTITUCIONAL: INSTITUTO DE DESARROLLO COMERCIAL

El programa *AL-Invest 5.0* ha permitido a la **Fundación IDC** ampliar considerablemente el campo de trabajo, brindando nuevos servicios para el desarrollo y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas mendocinas. Entre los nuevos servicios se destacan el modelo de trabajo asociativo de “*Núcleos*” transferido por sequea; el servicio “*Sello de Comercio Responsable*” desarrollado por IDC y que distingue a todos los comercios que forman parte de un proceso que les posibilita brindar un mejor servicio a sus clientes, un apropiado y consciente uso de los recursos naturales y un mejor vínculo con su personal.



También se trabajó en el desarrollo de Centros Comerciales Abiertos en conjunto con Cámara de Comercio de Almería.

Con las distintas iniciativas, la Fundación IDC pudo ampliar su base de empresas beneficiarias tanto en cantidad como en cobertura. Las acciones realizadas abarcaron nuevos sectores antes no atendidos, tales como desarrolladores de videojuegos, servicios médicos, audiovisuales, hoteles, etc. A la vez se profundizó la llegada a territorio, generando asistencias específicas por región, específicamente en los departamentos de San Rafael, General Alvear, Luján de Cuyo, Valle de Uco, Lavalle, Maipú y Zona Centro.

El proyecto también ha permitido la vinculación con otras Instituciones beneficiarias del programa AL-Invest 5.0, y la generación de alianzas con otros actores que prestan servicios empresarios enriqueciendo todo el ecosistema que busca fortalecer a las Mipymes. En el sector público se trabajó con Pro Mendoza, Dirección de Innovación y Desarrollo Sostenible, Legislatura de Mendoza, Centro de Desarrollo Económico de la Mujer, UNCuyo. En el sector privado se trabajó en conjunto con Universidad Aconcagua, ADEN, Cámara de Comercio Electrónico, Agilmentor, Co-working Olegario, Sistema B, Universidad de Mendoza, Cámara Hotelera de Mendoza, Organización Argentina de Mujeres Empresarias, entre otros.

Agencia de Cooperación, Inversiones y Comercio Exterior - **ACICE**

Argentina

AFT

Gracias a los Proyectos **“Fortalecimiento de Mipymes y Organizaciones Empresariales del sector de industrias de diseño de la ciudad de Santa Fe y la región”** y **“Diseño e Innovación para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad de Santa Fe y la región”**, encarados por la Agencia de Cooperación, Inversión y Comercio Exterior (ACICE), financiados por el programa AL-Invest 5.0 de la Unión Europea, el sector del diseño y las mipymes santafesinas beneficiarias han fortalecido y ratificado su lugar como el principal Polo de Diseño en la República Argentina.



FOTO: Emprendedores del sector de diseño, Santa Fe

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento de mipymes y OE de la industria del diseño de la ciudad de Santa Fe
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-070
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Diseño y emprendedurismo
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Agencia de cooperación Inversiones y Comercio Exterior, Municipalidad de la ciudad de Santa Fe, Unión Industrial de Santa Fe y Barcelona Centro de Diseño, Fundación Privada BCD para la Promoción del Diseño Industrial
- ▶ **Ámbito de acción:**
Argentina, Provincia de Santa Fe, Ciudad de Santa Fe
- ▶ **Presupuesto:**
424.685,00 € / Subvención (80%) 339.748,40 €
- ▶ **Período de ejecución:**
30/01/2017 - 29/01/19
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Fortalecimiento de Mipymes y OE de la industria del diseño de la ciudad de Santa Fe y la región.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	250	519
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	300	551
Mipymes diversifican sus mercados	70	550
Mujeres empoderadas	0	66
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	10	10

FICHA PROYECTO 2

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Diseño e Innovación para el fortalecimiento del Ecosistema Emprendedor de la ciudad de Santa Fe
- ▶ **Nº de Proyecto:**
4/2018-055
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Diseño y emprendedurismo
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Agencia de cooperación Inversiones y Comercio Exterior, Municipalidad de la ciudad de Santa Fe, Unión Industrial de Santa Fe y Barcelona Centro de Diseño, Fundación Privada BCD para la Promoción del Diseño Industrial
- ▶ **Ámbito de acción:**
Argentina, Provincia de Santa Fe, Ciudad de Santa Fe
- ▶ **Presupuesto:**
75.313,00 € / Subvención (80%) 60.250,40 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
9/11/2018 - 31/07/19
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
El fortalecimiento del ecosistema emprendedor y empresarial de la ciudad capital de Santa Fe y su área metropolitana.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	100	155
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	90	64
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	145	174
Mujeres empoderadas	40	42
Mipymes diversifican sus mercados	75	312

► Impacto

La alianza estratégica con el Barcelona Centro de Diseño ha sido fundamental para el ingreso al Mercado Europeo. En este marco, 3 instituciones se vieron fortalecidas en el proceso de ambos programas:

- La Agencia de Cooperación Inversiones y Comercio Exterior (ACICE)
- El Barcelona Centro de Diseño
- El Gobierno de la Ciudad de Santa Fe

ACICE

La Agencia de Cooperación Inversiones y Comercio Exterior, como organismo autárquico del Gobierno de la Ciudad de Santa Fe, incorporó por vez primera a las Industrias Creativas en sus programas de comercio exterior (Misiones Inversas de Negocios, Misiones empresariales al exterior y al Programa de Primeras Exportaciones).

Se desarrolló en el marco del Programa “Santa Fe Polo de Diseño” un programa de internacionalización de mipymes. Este sistema de gestión de misiones técnicas comerciales al exterior implicó encuentros sectoriales de capacitación, rondas de negocios en el exterior y responsabilidad social empresarial de cada mipyme materializada en acciones concretas que aporten al fortalecimiento de otras mipymes o de la ciudadanía en general, transmitan la experiencia y funcionen como inspiración de acciones futuras al sector diseño.

El fortalecimiento de ACICE con estos proyectos se puede evidenciar en las sinergias generadas con dos organismos internacionales: el programa Cultura 21 Acciones de la Red de CGLU Ciudades y Gobiernos Locales Unidos, en el que Santa Fe se incorpora como Ciudad Piloto para la implementación de un Plan de cultura al 2030; y la Agencia Francesa para el Desarrollo (AFD), que promovió para la ciudad de Santa Fe la asignación de un financiamiento crediticio por un total

de 12 millones de dólares vinculados al crecimiento de la economía del conocimiento, la innovación y el emprendedorismo. Los fondos son destinados para la puesta en valor del Mercado Progreso como sede de industrias creativas y Santa Fe Activa (área integrada en el nuevo proyecto 4/2018-055) como centros de innovación, desarrollo e investigación de industrias creativas del ecosistema emprendedor de la región.

Por último, se ha concretado una exitosa transferencia de know how por parte de la entidad europea a las instituciones latinoamericanas, en tanto implementación y metodología de mapeo, design thinking, diseño estratégico e innovación para el ecosistema productivo creativo.

Barcelona Centro de Diseño

Se vio beneficiado como socio estratégico en el programa con la oportunidad de acoger durante dos ediciones a una delegación de emprendedores argentinos, trabajar para estas mipymes que manejan otra lógica productiva y comercial, concretar agendas comerciales que les han permitido vínculos institucionales con diversas entidades de la Unión Europea, beneficiarse de los vínculos latinoamericanos generados por la Agencia de Cooperación Inversiones y Comercio Exterior y el Gobierno de la Ciudad de Santa Fe.

La Municipalidad de Santa Fe

Se vio fortalecida en su programa de gobierno Santa Fe Polo de Diseño brindando a más de 600 mipymes de la región acceso a mejoramiento productivo, comercial y comunicacional a través de un Programa Integral de Formación y complementado con instancias de promoción y comercialización. Del 2017 al 2019, se han realizado más de 150 acciones de fortalecimiento entre asistencias técnicas, encuentros comerciales, ferias, misiones, relevamientos y capacitaciones. Se desarrollaron 8 Festivales vinculados al emprendedorismo y el diseño, como espacios de

promoción y venta de productos y/o servicios; ha sido sede por vez primera en la región del “Tercer Encuentro Nacional de Diseño”, ha participado en dos misiones internacionales a la Barcelona Design Week llevando como representantes a más con 30 mipymes de diseño elevando el diseño santafesino a lo más alto del carácter internacional.

En este sentido, los gestores de los programas han sumado importantes y trascendentes experiencias en metodología de gestión, acción, planteo de la información, desarrollo, evaluación, medición de indicadores, mapeo y gestión asociativa de empresas. Los gestores de las instituciones adquirieron know how para la implementación de políticas sostenida de emprendedurismo con énfasis en el rubro diseño; metodologías de vinculación empresarial, especialmente entorno a núcleos empresariales, viéndose así

fortalecidos los programas de desarrollo de ideas de negocio, preincubación e incubación de Santa Fe Activa y Expresiva, la incubadora de emprendimientos de base cultural de la ciudad.

Estas instancias de crecimiento profesional de los gestores se ven reflejadas en la nueva institución creada a partir de estos programas de AL-Invest 5.0: la primera Cámara de Diseño de Santa Fe, que está integrada por unas 120 mipymes. Esta nueva entidad tiene por objetivo asegurar la sostenibilidad de las acciones emprendidas desde un proceso de autogestión de las mipymes, impulsar el trabajo sectorial, vincular al comercio local con los productores de diseño, realizar acciones de visibilización, crear nuevas redes de trabajo a nivel regional e internacional y brindar capacitaciones demandadas por el sector.

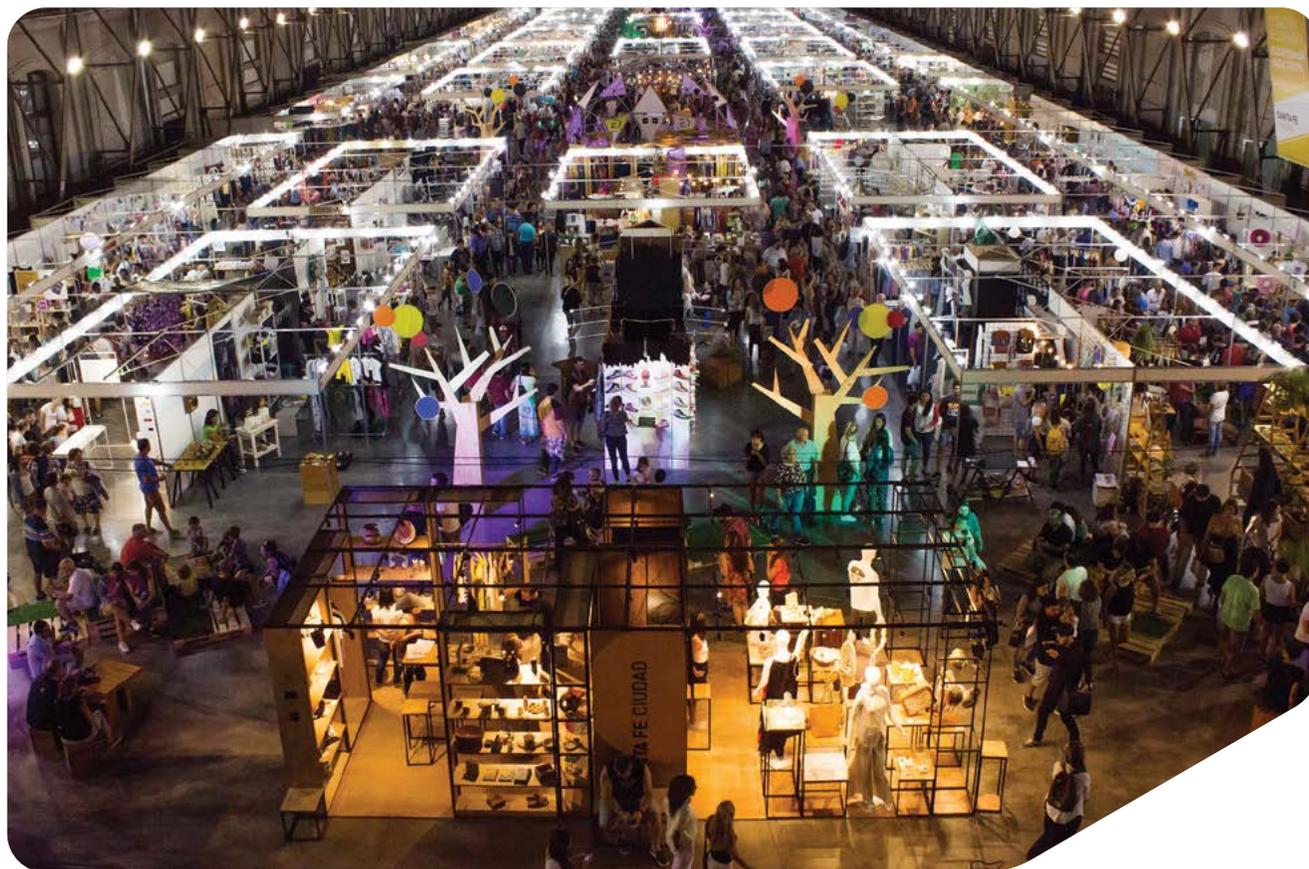


FOTO: Diseña Santa Fe, feria de diseño, diciembre de 2017



CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: FERITA

Ferita es un emprendimiento de muñecos de tela -con mucha personalidad- radicado en San José del Rincón, cercana a Santa Fe Capital, en Argentina. Hechos por las manos de Gilda Rossi, Ferita nace de una caja llena de telas y retazos de diferentes tamaños que había coleccionado a lo largo de sus años: telas que amaba, que le regalaron o adquiridas en algún que otro viaje.



Hoy, Gilda diseña, confecciona y comercializa muñecos de tela que se venden en más de 40 locales de Argentina y en una tienda online, donde además se encuentran series limitadas y especiales. Su proyecto se caracteriza por el rescate y difusión de las técnicas tradicionales de costura, con procesos de bajo impacto ambiental y el concepto de sustentabilidad como uno de sus ejes rectores. En este sentido, el 70% de los textiles utilizados por el emprendimiento provienen de los descartes ilógicos de la industria y en la confección se imponen criterios de ahorro energético, disminución de residuos y utilización de materiales reciclables.

Gracias al apoyo recibido por AL-Invest 5.0 y el intercambio con otros emprendimientos logró rediseñar la moldería; establecer líneas de producto más lógicas y acotadas; mejorar su promoción e innovar en los aspectos de producción que le impedían incorporar a otros en la cadena de valor. Además, alcanzó el desarrollo de un prototipo de una nueva colección de productos denominada “Carpincho”, pensado como un objeto representativo de la fauna y raíces santafesina y del espíritu litoraleño que surge bajo los sauces. Este prototipo, por la creatividad de la idea y su calidad, fue objeto de exposición en la Feria Puro Diseño, la feria comercial de diseño más importante de la Argentina y fue seleccionado para participar de la muestra de la Red de Ciudades Creativas del Ministerio de cultura de la Nación en el Festival Internacional de Diseño de Buenos Aires. Participó también del Tercer Encuentro Federal de Diseño y de la Semana del Diseño.

En el marco del ciclo “Mujeres emprendedoras”, la producción de esta Mipyme ha participado también de la muestra “Santa Fe como Polo de Diseño”, que reflejó el desarrollo de las industrias creativas vinculadas al diseño, un sector donde el 90% de los emprendimientos son liderados por mujeres.

En 2018, Ferita comenzó a desarrollar un trabajo colaborativo con la Cooperativa “Historias con hilos”, una organización conformada por un grupo de mujeres costureras que iniciaron su historia buscando una alternativa laboral al ser madres y amas de casa a la vez. A través de la capacitación transferida por el emprendimiento, lograron desarrollar todos los productos de la marca e incorporar otros que tenían demanda pero que carecían de posibilidad productiva. Este proceso ha mejorado la capacidad de gestión y le ha permitido aumentar notablemente su capacidad productiva. Hoy el proyecto de Gilda Rossi se ha transformado en uno de los máximos referentes en materia de trabajo textil y también del diseño de objetos lúdicos en la Ciudad de Santa Fe.





INSTITUCIONAL: PRIMERA CÁMARA DE DISEÑO DE SANTA FE

Como resultado del proceso de núcleos empresariales desarrollados en el marco del AL-Invest 5.0, se posibilitó la cohesión de vínculos preexistentes y el desarrollo de nuevos con la **creación de la Cámara de Diseño de Santa Fe**, una asociación con 90 emprendimientos vinculados al diseño con un fuerte componente de mujeres en su constitución.



La constitución de la Cámara de Diseño es un logro importantísimo para el ecosistema emprendedor y creativo por la consolidación de los vínculos entre mipymes, desde una perspectiva de inclusión, economía solidaria y perspectiva de género que propone la continuación de una política pública de gestión como es el “Polo de Diseño” con 12 años de permanencia y crecimiento hacia una política de Estado Local logrando la gobernanza y sostenibilidad de buenas prácticas de gestión.

En su corto accionar han desarrollado 2 rutas de diseño, con la participación de más de 70 marcas junto a muestras, promociones, vidrieras intervenidas, talleres, música, como acción de visibilización del diseño local y primer evento asociativo para la cohesión y representación del sector, 4 asambleas generales, 1 concurso de diseño junto a la Unión Industrial de Santa Fe, 3 capacitaciones, 1 feria sectorial y miembros activos de la Red Federal de Diseño y Comunicación Visual de la República Argentina.

En tanto el vínculo con la Unión Industrial de Santa Fe generado a partir de la gestión institucional desarrollada a la luz de los Proyectos “Fortalecimiento de Mipymes y Organizaciones Empresariales del sector de industrias de diseño de la ciudad de Santa Fe y la región” y “Diseño e Innovación para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad de Santa Fe y la región”, financiados por el programa AL-Invest 5.0, les ha valido un fuerte impulso en el reconocimiento institucional de la Cámara en la ciudad: “Un enlace hacia nuestros objetivos de transformación y crecimiento productivo, difusión de nuestra actividad, lograr profesionalizar nuestros servicios y constituir un núcleo productivo de enlace regional y nacional” señala Karina Budassi, presidenta de la Cámara.



Cámara Argentina de Comercio - CAC

Argentina

AFT

La Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), a través de sus proyectos **“Plataformamipyme AL CAC 5.0”** y **“Afianzamiento y consolidación de un Sistema Nacional de Asistencia Grupal a Mipymes”** ha logrado su proyección internacional a través de sus socios: en América Latina, la Corporación Ambiental Empresaria de Colombia (CAEM) y en Europa, Unioncamere de Italia.

El proyecto desarrollado por la CAEM se ha centrado en el mejoramiento de la gestión ambiental en empresas pertenecientes a tres núcleos empresariales de los sectores de alimentos, metalmecánico y ladrilleras. Y los avances interpaís han sido la elaboración de una propuesta para instalar en Argentina

la metodología de cálculo de la huella de carbono corporativa.

La proyección europea, liderada por Unioncamere, avanzó con el acercamiento del know how europeo a empresas argentinas, de los sectores basados en el conocimiento, el turismo integrado y la consultoría digital.

La CAC como organización de cúpula, de alcance federal con una extensa red de organizaciones empresariales y empresas, ha logrado instalarse en toda Argentina como el único proyecto AL-Invest 5.0 de alcance nacional, con la contribución de alrededor de 20 organizaciones empresarias territoriales y sectoriales de apoyo empresario.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Plataforma Mipyme AL-CAC 5.0
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-086
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara Argentina de Comercio (Argentina), Cooperación Ambiental Empresarial (Colombia), Unione Italiana delle Camere di Commercio (Italia)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Argentina y Colombia
- ▶ **Presupuesto:**
497.500,00 € / Subvención (80%) 398.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
16/01/2017 - 28/02/19
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir al incremento de la productividad, apoyando mejoras en la gestión de: la vinculación empresarial para el aprovechamiento de recursos, el manejo de nuevas fuentes de información empresarial, la participación en portales y redes sociales, el acceso a nuevos mercados; la innovación tecnológica; los recursos financieros; el desempeño ambiental y empoderamiento de las mujeres.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.700	1.852
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	20	23
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	550	884
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	125	295
Mujeres empoderadas	110	157

FICHA PROYECTO 2

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Afianzamiento y consolidación de un Sistema Nacional de Asistencia Grupal a Mipymes

► N° de Proyecto:

4/2018-007

► Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

► Instituciones ejecutoras:

Cámara Argentina de Comercio (Argentina), Cooperación Ambiental Empresarial (Colombia), Unione Italiana delle Camere di Commercio (Italia)

► Ámbito de acción:

Argentina y Colombia

► Presupuesto:

124.800,00 € / Subvención (80%) 99.640,00 €

► Periodo de ejecución:

01/03/2019 - 30/09/19

► Objetivo del proyecto:

Consolidar y afianzar Sistema Nacional Argentina de OE de asistencia empresarial grupal que contribuya en la mejora de la productividad y competitividad Mipymes y que capitalice recursos desarrollados en AI Invest 5.0.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	200	190
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	625	397
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	320	398
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	112	141
Mujeres empoderadas	20	21

► Impacto

Este proyecto se ha desarrollado con la conformación de núcleos empresariales en Argentina en los sectores maderero, metalurgia, seguridad electrónica, paseos de compras, TICs (2 núcleos: uno en Misiones y otro en Santa Fe), pequeños supermercados, autopartes, nanosalud, ecotec, heladerías artesanales, clínicas, salones de belleza, mujeres del turismo y de la hotelería; y en Colombia, en alimentos, metalmecánica y ladrillero.

Estos núcleos han avanzado en la identificación de problemas comunes, selección y priorización de acciones de mejora, han abordado esos problemas y han implementado mejoras concretas.

Algunas actividades destacadas: el núcleo maderero de Misiones ha sido provisto de un sistema digital para la gestión de inventarios y stock que, por su escala y complejidad, no podía ser alcanzado a través de esfuerzos individuales. El sector de seguridad electrónica ha unificado su estrategia de marketing a través de herramientas compartidas de relacionamiento con los clientes con la producción de una serie de videos tutoriales producidos con el apoyo de AL-Invest 5.0. El núcleo metalúrgico de Santa Fe ha instalado, en forma conjunta, un sistema digital para el control del proceso de producción por celda de trabajo.

Asimismo, el núcleo de mujeres del turismo ha recibido asistencia para la mejora de la gestión de costos en épocas de inflación y el núcleo autopartista ha recibido asistencia para el acceso al “Lean Management” y el desarrollo de acciones de marketing conjuntos. El núcleo de salones de belleza ha recibido asistencia para la gestión biocéntrica de los talentos humanos y la gestión de la responsabilidad ambiental.

Con el apoyo europeo se ha logrado que 5 empresarios de los sectores de nanotecnología inicien el desarrollo

del mercado europeo para sus productos, que consultoras en el sector digital conozcan y accedan a nuevos mercados y que agencias del núcleo de Turismo, Hotelería y Restaurants incorporen destinos europeos a su oferta.

El sector de empresas ladrilleras han disminuido el consumo de carbón entre un 5% y 10%, combustible utilizado en la operación de los hornos de cocción de ladrillos, gracias al proyecto de núcleos empresariales operado por la Corporación Ambiental Empresarial – CAEM, financiado por el programa AL-Invest 5.0, logrando disminuir la emisión de gases efecto invernadero (GEI), colaborando con la mitigación del cambio climático en la región.



FOTO: Stand del Núcleo Empresarial de la Madera, Feria Forestal Argentina





CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: TIENDA SABE LA TIERRA

Testimonio de **Angie Ferrazzini**, de la **Tienda Sabe la Tierra Necochea**

“ La Tienda Sabe la Tierra Necochea es un establecimiento insignia presencial de la red de productores saludables feriales de la organización Sabe la Tierra, de la cual también soy fundadora. He recibido el apoyo del proyecto AL-Invest 5.0 a través de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios.

Al momento del inicio del apoyo, nuestra red de proveedores era pequeña e inestable y las ventas no eran las esperadas. Hoy gracias a las asistencias técnicas y capacitaciones hemos podido ampliar la red de proveedores productores saludables, desarrollar nuevos puntos de venta en nuevas ferias, aumentar la cartera y fidelizar clientes comprometidos con el consumo saludable e incrementar nuestras ventas en un 200%. Fundamentalmente gracias que, a partir de octubre de 2019, ampliamos en más de 30 nuevos y productores, que durante la semana comercializan en mi local y el fin de semana en la Plaza enfrente de mi local.



INSTITUCIONAL: CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO

Testimonio de **Graciana Zuleta**, coordinadora de núcleos empresariales de la **Cámara Argentina de Comercio y Servicios**.

“ Soy coordinadora de la Red de Núcleos Empresariales de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, desarrollada e instalada en nuestra organización, con el apoyo del Programa AL-Invest 5.0. Gracias a este Programa podemos disponer hoy de una metodología consistente y sustentable en el mediano plazo para la asistencia empresarial grupal de alcance nacional, con consejeros empresarios acreditados, vinculados con las organizaciones locales en el territorio. El apoyo de AL-Invest 5.0 nos ha permitido incorporar herramientas de un nuevo paradigma de asistencia empresarial orientada por las necesidades y demandas de las empresas que nos permite acompañarlas en todo el proceso de mejora de la gestión empresarial: desde la identificación de sus problemas hasta la efectiva implementación de las mismas. Destacamos la importante participación de empresas de mujeres y sus organizaciones locales.



Unión Industrial Argentina - UIA

Argentina

AFT

El proyecto **“Fortalecimiento de servicios de los Organismos Empresariales latinoamericanos hacia las mipymes: Transferencia de mejores prácticas desde la Red Enterprise Europe Network”**, de la Unión Industrial Argentina (UIA), planteó el desarrollo de las capacidades empresariales en torno a los servicios de innovación y de transferencia de tecnología, favoreciendo la creación de redes colaborativas entre tres sectores considerados estratégicos: Alimentos (Smart Food), Turismo (Desarrollo de Destinos Turísticos Inteligentes o Smart Tourism Destination) y Manufactura (Industria 4.0), en los países participantes (Argentina, México y Brasil), aprovechando las buenas prácticas existentes en el entorno europeo y especialmente en la Red Enterprise Europe Network, generando oportunidades de empleo, trabajo cualificado y procesos de internacionalización.

Es así que las OE participantes reforzaron sus vínculos con entidades pares europeas, así como también el acercamiento de los distintos servicios de la red a las mipymes participantes del proyecto. Esto se dio a través de la participación de los gestores en los Sector Groups Agrofood y Materials, en las reuniones anuales de los Centros

de Negocios de la EEN en América Latina, la Annual Conference EEN, entre otras actividades.

El desempeño de las Centros de Negocios de la EEN argentino, mexicano y brasilero han mejorado un 50% gracias al apoyo del programa AL-Invest 5.0. Se incrementaron los contactos comerciales a través de la plataforma de la red EEN en un 30% para las entidades participantes de este proyecto. Aumentó la participación de empresas argentinas, brasileras y mexicanas en los Brokerages Event desarrollados en Europa. Y mejoramos las capacidades de los gestores a cargo de estas oficinas EEN en LA.



FOTO: Certificación de Business Mentor, Madrid

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Fortalecimiento de servicios de los Organismos Empresariales latinoamericanos hacia las mipymes: Transferencia de mejores prácticas desde la Red Enterprise Europe Network

► N° de Proyecto:

2/2016-093

► Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

► Instituciones ejecutoras:

Unión Industrial Argentina - UIA (Argentina), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - TEC-ITESM (México), Confederación Nacional de Industrias - CNI (Brasil), Fundación para el Comercio MADRI+D (España)

► Ámbito de acción:

Argentina, Brasil, México y España

► Presupuesto:

494.725,00 € / Subvención (80%) 395.780,00 €

► Periodo de ejecución:

02/02/2017 - 01/07/19

► Objetivo del proyecto:

Intercambiar las mejores prácticas de entidades europeas adscritas a la Red Enterprise Europe Network hacia los Organismos Empresariales latinoamericanos actualmente participando en dicha Red EEN, en el desarrollo de esquemas asociativos que permitan mayor vinculación empresarial en materia de innovación y transferencia de tecnología, contribuyendo así a un mejor posicionamiento y mejora de la competitividad de las Mipymes latinoamericanas.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	180	239
Mipymes diversifican sus mercados	45	71
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	45	75
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	180	317

► Impacto

Industria 4.0

Con este proyecto se ha logrado la vinculación entre empresas manufactureras de distintos sectores productivos con un objetivo común, que es la transformación de sus esquemas productivos a una Industria 4.0 a partir de la conformación del núcleo Industria 4.0 que se creó en los 3 países latinoamericanos intervinientes en este proyecto (Argentina, Brasil y México).

En línea con la conformación de este núcleo se realizaron capacitaciones a 239 mipymes y consultorías a 75 mipymes para trabajar sus proyectos de transformación digital e innovación. En este sentido, estas empresas manufactureras lograron incorporar innovación a sus procesos productivos e incluso a sus modelos de negocios, a partir del trabajo conjunto con expertos.

Se potenciaron estos proyectos de transformación realizando una misión de prospección a la feria de manufactura más grande del mundo, la Hannover Messe, en la que pudieron participar de Brokerages Events unas 42 mipymes.

Turismo Inteligente

Se trabajó fuertemente en el fomento de esta temática entre las empresas del sector turismo de Argentina y México. Se generaron alianzas estratégicas con el gobierno de España, específicamente con la SEGITTUR de la Secretaría de Turismo para actividades de formación mayormente y de intercambio de conocimientos para llevar adelante proyectos de Smart cities en la Ciudad de Buenos Aires (Argentina) y México. Se formaron 25 mipymes mexicanas del sector turismo en esta temática.

Asimismo, 7 mipymes argentinas y mexicanas del



FOTO: Reunión de trabajo - Sector Turismo Inteligente, con la participación de SEGITTUR de España

sector turismo participaron de rondas de negocios en el marco de la feria FITUR 2018 en Madrid (España).

Smart Food

Se trabajó con empresas del sector alimentos en Brasil y México, brindándoles capacitaciones y generando grupos de trabajo con un total de 103 mipymes. Las temáticas tratadas fueron varias, siempre en torno al objetivo principal que era Smart food: Innovación en productos y servicios entre empresas relacionadas al área de biotecnología, Ecosistema de Internacionalización del Sector Alimentos, Innovación en productos y servicios para la refrigeración, Ecosistema de reducción, reúso y reciclado de plásticos de un solo uso.

También pudieron reunirse con potenciales compradores en el marco de la feria SIAL París 2018, unas 22 empresas argentinas, mexicanas y brasileras.





CASOS DE ÉXITO

»» **EMPRESARIAL: PRODISMO – EMPRESA AUTOPARTISTA**

Testimonio de **Martín Fratini, de Prodismo:**

“ *Estoy a cargo del Departamento de ingeniería de matrices de la empresa Prodismo, ubicada en la Ciudad de Córdoba, donde hacemos el desarrollo técnico de procesos y diseño de herramienta.*

En 2017 Prodismo ganó un lugar para participar en el proyecto AL-Invest 5.0 a cargo de la Unión Industrial Argentina. Arrancó todo con un periodo diagnóstico, una evaluación de verificación del posicionamiento de la empresa en lo que hace a la industria 4.0. Luego tuvimos la oportunidad de participar junto a 7 empresas en un viaje a Alemania, a la meca de la tecnología en lo que es manufactura, como es la feria de Hannover de Industria 4.0. Realizamos un tour por diferentes stands de interés general para las industrias argentinas y participamos de conferencias, así como un evento de networking empresarial muy interesante.



»» **EMPRESARIAL: JOSÉ ALLADIO E HIJOS (FABRICANTE DE LAVARROPAS Y LAVAVAJILLAS)**

Testimonio de **Federico Insausti:**

“ *Estoy en el área de investigación y desarrollo, puntualmente llevando adelante lo que es la plataforma de conectividad. Esa plataforma básicamente se refiere a los productos que tenemos hoy con conectividad WiFi, a través de los cuales ofrecemos servicios a los clientes y obtenemos datos e información de esos mismos productos.*

Es un orgullo realmente porque es una empresa que ha ido creciendo de manera muy robusta en el tiempo, ha ido dando pasos firmes y hoy hemos llegado a producir un millón de productos al año.

Estamos dando nuestros primeros pasos en relación a lo que es industria 4.0, hoy en día tenemos algunos puntos en los que hemos empezando a incursionar: la parte industrial y la parte de productos. En la parte de productos en lo que



se refiere a IoT o a internet de las cosas con nuestros productos conectados. Y en lo que es la parte industrial, estamos comenzando a automatizar diferentes tipos de procesos como, por ejemplo, la trazabilidad de todos nuestros procesos y componentes.

Con la UIA y el INTI hemos participado del programa AL-Invest 5.0 y gracias a ello hemos sido parte de la feria de Industria 4.0, que se realizó en Hannover (Alemania). Junto con ellos venimos trabajando hace dos años en un diagnóstico para conocer el grado de madurez de la compañía con respecto a Industria 4.0. Nos sirvió para detectar oportunidades en las cuales podíamos encontrar beneficios y también detectar en dónde teníamos algún punto flojo que podríamos reforzar. En ese proceso nos encontramos ahora, tratando de sumar cada vez más procesos o más áreas de la compañía a este concepto “cross”, porque en realidad la Industria 4.0 atraviesa toda la compañía, no es de una sola área.

”



EMPRESARIAL: IMS

Testimonio de **Nelson Iglesias**, gerente de innovación del sector de planificación y supply chain:

“ IMS se dedica al diseño, la fabricación y exportación de exhibidores de alimentos para industria alimenticia. Nuestros principales clientes son supermercados, tiendas de conveniencia, cafeterías y exportamos a más de 30 países. Incluido desde Perú, Chile, Uruguay, Colombia, México hasta el otro lado del continente como África y Medio Oriente.



Gracias a los diagnósticos que realizó el INTI en el marco del Programa AL-Invest 5.0, pudimos detectar diferentes puntos para seguir en el camino de innovación y visitando la feria de Hannover en 2018 conocimos empresas que están en un nivel de Industria 4.0 muy avanzado que nos permite proyectar a futuro los tipos de innovaciones que podemos realizar dentro de la empresa.

Los diagnósticos que nos realizó el INTI fueron muy buenos, el tema de este ida y vuelta que es como una especie de charla de psicólogo, porque empezaron a analizar desde el proceso cero hasta que sale el equipo al cliente. También fuimos a la feria de Hannover, visitamos empresas que cuentan con tecnologías avanzadas como un camino a seguir.

Como resultado de todos estos análisis que hicimos, empezamos a implementar mejoras: una fue la plataforma CRM enfocada a la venta y a conseguir nuevos clientes y todo el circuito y el ciclo de venta, y por otro lado la implementación de SAP Business One para todo lo que es el proceso industrial. En este marco de transformación digital, nosotros dividimos el proyecto en dos partes; una parte enfocada en los clientes en las ventas en la trazabilidad completa del cliente para potenciar todos los posibles proyectos y ventas.

”

IMPACTO POR PAÍS

BOLIVIA

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
3.038.747,33 €

Subvención (80%)
2.427.884,65 €

Se interrelaciona con:

- Paraguay
- Colombia
- Chile
- España
- Perú

Ciudades:

- Santa Cruz
- Beni
- Pando
- Oruro
- Tarija
- La Paz
- Sucre

Instituciones Bolivianas

SOLICITANTES:

- Cámara de Industria, Comercio servicios y Turismo Santa Cruz Bolivia (ED)
- Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Chuquisaca (AFT)
- Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (AFT)
- Fundación Infocal Santa Cruz (AFT)
- Cámara Nacional de Comercio (AFT)

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio e Industria de Potosí (AFT)
- Cámara de Comercio y Servicios de Tarija (AFT)
- Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (AFT)
- Cámara de Exportadores de Santa Cruz (AFT)
- Cámara Nacional de Comercio (AFT)
- Fundación para el Desarrollo Sostenible Bolivia (AFT)
- Cámara de Franquicias (AFT)

*** Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

METAS

▶ **3.939** Mipymes beneficiadas

▶ **1.706** Mipymes elevan su productividad

▶ **1.883** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **680** Mujeres empoderadas

▶ **27** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: BOLIVIA

5.397 **MIPYMES**
SE CONECTAN
ENTRE SÍ



2.007 Mipymes
vinculadas
empresarialmente



2.426 Mipymes
cuentan con
herramientas para
mejorar la vinculación
empresarial



1.102 Mipymes
diversifican
sus mercados



2.507
MIPYMES
ELEVAN SU
PRODUCTIVIDAD



2.653
MIPYMES HAN
INCORPORADO
INNOVACIÓN



746
MIPYMES
RECIBEN ALGÚN
TIPO DE
CERTIFICACIÓN O
RECONOCIMIENTO



621
MUJERES
EMPRENDEDORAS
APOYADAS

9 Organizaciones
empresariales
fortalecen su capacidad
institucional

67 Nuevos servicios
desarrollados

18 Alianzas público privadas
para la promoción de
mipymes

8 Servicios conjuntos
desarrollados

6 Alianzas público
privadas para la
mejora del mercado
de servicios de
desarrollo
empresarial

BOLIVIA



8 PROYECTOS EJECUTADOS



5 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CAINCO** Cámara de Industria, Comercio servicios y Turismo Santa Cruz
- **CAINCO CHUQUISACA** Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca
- **CEPB** Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
- **INFOCAL** Fundación INFOCAL Santa Cruz
- **CNC** Cámara Nacional de Comercio

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

3.038.747,33 €

Subvención (80%)

2.427.884,65 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-000		Solicitante Principal: Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo Santa Cruz - CAINCO (Bolivia)	Multisectorial	Bolivia
▶ 1/2016-026	Mejora del clima de negocios competitivos para Mipymes Cono Sur Bolivia: Chuquisaca – Potosí - Tarija	Solicitante Principal: Cainco Chuquisaca - Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Chuquisaca (Bolivia) Co-solicitante: • Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo - SNV (Bolivia) • Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Tarija - CAINCOTAR (Bolivia) • Cámara de Comercio e industria de Potosí - CAINCO Potosí (Bolivia)	Productos alimenticios, artesanías, manufactura inicial y turismo	Bolivia

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-050	Desarrollo de capacidades productivas, empresariales y asociativas en Mipymes de la región, mediante la creación de una alianza estratégica inter/intra regional entre Paraguay, Bolivia y España	Solicitante Principal: Unión Industrial Paraguaya - UIP (Paraguay) Co-solicitante: • Cámara de Exportadores de Santa Cruz - CADEX (Bolivia) • Fundación Fundecyt Parque Científico y Tecnológico de Extremadura - FUNDECYT (España)	Cuero y manufacturas, Madera y manufacturas, Alimentos, Confecciones (textiles)	Paraguay y Bolivia
▶ 1/2016-059	Desarrollo de capacidades asociativas, gestión productiva, institucionalidad de OE y nuevos servicios de desarrollo empresarial para MIPYMES en zonas desatendidas en Bolivia	Solicitante Principal: Confederación de Empresarios Privados de Bolivia - CEPB (Bolivia)	Industria, exportadores, comercio, servicios, turismo	Chuquisaca, Oruro, Potosí, Tarija, Beni y Pando (Bolivia)
▶ 1/2016-113	Fortaleciendo las capacidades empresariales para impulsar las economías locales de Bogotá - Colombia y La Paz, Área Metropolitana - Bolivia	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Bogotá -CCB (Colombia) Co-solicitante: • Cámara Nacional de Comercio - CNC (Bolivia)	Multisectorial	Bogotá Región (municipios de Cundinamarca) - Colombia y La Paz (área metropolitana) - Bolivia
▶ 2/2016-055	Mejorando la productividad de las Mipymes desde el fortalecimiento de sus capacidades técnicas y tecnológicas en los países de Bolivia y Perú	Solicitante Principal: Fundación INFOCAL Santa Cruz (Bolivia) Co-solicitante: • Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial - SENATI (Perú)	Gastronomía, metalmecánica, mecánica automotriz, industria del gas, joyería, moda y confección	Bolivia y Perú
▶ 2/2016-100	Fortalecimiento MIPYME: Hacia un desarrollo sostenible	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Santiago A.G. - CCS (Chile) Co-solicitante: • Fundación para el Desarrollo Sostenible - FUNDES (Bolivia)	Multisectorial	Chile, Bolivia y España
▶ 4/2018-012	DIGITAL-BIT: Impulsando la Transformación Digital y la Competitividad de Mipymes en Bolivia a Partir de la Vinculación y Transferencia de Experiencias con Empresas Europeas (BIT Bolivia- Italia)	Solicitante Principal: Cámara Nacional de Comercio - CNC (Bolivia) Co-solicitante: • PROMOS (Italia)	Multisectorial	Bolivia

Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Chuquisaca - CAINCO Chuquisaca

Bolivia

AFT

Uno de los logros del proyecto encarado por **CAINCO Chuquisaca** es haber conseguido la vinculación del sector rural con el sector urbano, siendo ésta una de las primeras y únicas actividades que se han llevado a cabo en una institución centenaria, que no había tenido acercamiento y llegada a sus provincias, a pesar de que representa a todos los empresarios del departamento.

Las provincias de Chuquisaca donde se tiene mejores niveles de producción, como es el caso de los Cintis con producción de frutas, vinos y singanis y Monteagudo con producción de maní, ají, miel, nunca habían sido tomados en cuenta. La vinculación de estas provincias, solo se daban con el departamento de Santa Cruz. Gracias al proyecto AL-Invest 5.0,

las Mipymes de estas provincias han sido incorporadas en actividades de desarrollo productivo, a través de ruedas de negocio, ferias y capacitaciones.



FOTO: Rueda de Negocios EXPO TARIJA 2018

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Mejora del clima de negocios competitivos para Mipymes Cono Sur Bolivia: Chuquisaca – Potosí – Tarija.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-026
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Chuquisaca – CAINCO Chuquisaca (Bolivia), Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo, Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Tarija – CAINCOTAR (Bolivia), Cámara de Comercio e Industria de Potosí – CAINCO Potosi (Bolivia)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Cono sur Bolivia: Chuquisaca, Tarija y Potosí
- ▶ **Presupuesto:**
478.750,00 € / Subvención (80%) 383.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 30/09/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Mejora del clima de negocios competitivos para las Mipymes del Cono Sur de Bolivia, en los departamentos de Chuquisaca, Tarija y Potosí.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	950	629
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	346	1.023
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	152	144
Mujeres empoderadas	380	285

► Impacto

Gracias al proyecto encarado por CAINCO Chuquisaca, en el departamento de Chuquisaca se realizaron acciones que permitieron fortalecer a mipymes provinciales y locales, logrando la mejora en áreas de gestión empresarial, comercial, en recursos humanos, administrativos y legales, a partir de diferentes eventos sectoriales y actividades de formación que permitieron alcanzar los indicadores de cumplimiento obligatorio. Asimismo, se logró vinculación empresarial a través de intercambio de experiencias, especialmente urbano-rurales.

Todo esto a partir de la implementación de actividades como capacitaciones, transferencias técnicas y de procesos, así como asesorías en diferentes áreas. Muchas de estas actividades fueron ejecutadas en el marco de las ferias y eventos que se realizaron para los sectores, entre los que se destacan.

- **El sector Alimentos:** Núcleos de chocolate, alimentos, vinos y singanis, gastronomía y bares

turísticos. En el departamento de Chuquisaca se ha fortalecido a las empresas de este sector permitiéndoles acciones de mejora en promoción, comercialización, internacionalización y vínculos urbanos y rurales.

- **El sector de Manufacturas:** Núcleos de metalmecánica, construcción, textil, carpintería en aluminio y madera. Se mejoró la oferta productiva de las empresas de este sector, con progresos en sus procesos productivos y de materiales, sin embargo, se puede destacar como una de las principales actividades las alianzas con proveedores de materiales y las acciones realizadas en compras conjuntas.
- **El sector de servicios:** Turismo, bares turísticos, tics, escuelas de español, imprentas, importadores y servicios comerciales. Se ha dinamizado la oferta productiva de las empresas de este sector, que han incrementado sus ventas con el uso de diseño de marcas y páginas web. Mejoraron también sus servicios a partir de la participación en ruedas de negocios tecnológicas y capacitaciones en diferentes áreas de gestión empresarial.



FOTO: Reunión de trabajo con el sector Turismo, Sucre



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CAINCO CHUQUISACA

Uno de los logros del proyecto encarado por **CAINCO Chuquisaca** es haber conseguido la vinculación del sector rural con el sector urbano, siendo ésta una de las primeras y únicas actividades que se han llevado a cabo en una institución centenaria, que no había tenido acercamiento y llegada a sus provincias, a pesar de que representa a todos los empresarios del departamento.

Las provincias de Chuquisaca donde se tiene mejores niveles de producción, como es el caso de los Cintis con producción de frutas, vinos y singanis y Monteagudo con producción de maní, ají, miel, nunca habían sido tomados en cuenta. La vinculación de estas provincias, solo se daban con el departamento de Santa Cruz. Gracias al proyecto AL-Invest 5.0, las mipymes de estas provincias han sido incorporadas en actividades de desarrollo productivo, a través de ruedas de negocio, ferias y capacitaciones.



Confederación de Empresarios Privados de Bolivia - CEPB

Bolivia

AFT

El proyecto de la CEPB **“Fortalecimiento a las Mipymes de zonas desatendidas en Bolivia, desarrollando sus capacidades asociativas, la gestión productiva, institucionalidad de sus OE y con generación de servicios de desarrollo empresarial”** estuvo emplazado dentro del territorio de Bolivia, ya que el objetivo principal fue el atender las necesidades de las zonas desatendidas de este país; lugares en los que se requería un mayor apoyo a las mipymes y a las organizaciones empresariales, como son los departamentos de Chuquisaca, Oruro, Potosí, Tarija, Beni y Pando.

Entre las actividades desarrolladas para alcanzar las metas planteadas, se lograron conformar núcleos empresariales de diversos sectores con los que se realizó actividades de capacitación y asistencia técnica, de acuerdo a las necesidades de cada núcleo, tales como talleres de habilidades empresariales y gerenciales; costos y finanzas; contabilidad para mipymes; control de inventarios; coaching para gerentes de mipymes; elaboración y preparación de platos de pescado, primeros auxilios; higiene y cuidados en los procesos de producción de alimentos, capacitación en inocuidad alimentaria, entre muchos otros. Por ejemplo, es importante

resaltar que las mipymes valoraron de manera especial las capacitaciones en administración de redes sociales y asistencia técnica en promoción comercial, lo cual les dio un sinnúmero de posibilidades en cuanto la gestión de la comunicación con sus clientes.

Un apartado especial es el apoyo que se dio a los núcleos relacionados con el sub sector de textiles y confecciones de varios departamentos, quienes se vieron fortalecidos con actividades que seguramente se dieron por primera vez en esas regiones, como el Tour Moda Bolivia – Boltrends; patronaje en sastrería para damas y varones, capacitación en patronaje, trazado moderno y armado de traje masculino y femenino; y los procesos de comercialización INEXMODA.

Además, aproximadamente 270 mipymes se encuentran conectadas en la plataforma de la Red AL-Invest 5.0, que les permite promover y difundir los productos o servicios que comercializan. Esta herramienta es de una importancia relevante para la conexión y comunicación entre ellas y por las oportunidades que brinda.



FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Desarrollo de capacidades asociativas, gestión productiva, institucionalidad de OE y nuevos servicios de desarrollo empresarial para Mipymes en zonas desatendidas en Bolivia

► N° de Proyecto:

1/2016-059

► Sectores con los que trabajan:

Industria, exportadores, comercio, servicios, turismo

► Instituciones ejecutoras:

Confederación de Empresarios Privados de Bolivia

► Ámbito de acción:

Bolivia

► Presupuesto:

492.746,47 € / Subvención (80%) 394.101,36 €

► Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 30/04/2018

► Objetivo del proyecto:

Apoyar al fortalecimiento y desarrollo de las capacidades productivas, empresariales, asociativas de las Mipymes en zonas desatendidas de Bolivia, impulsando la sostenibilidad de sus negocios, la creación de trabajos decentes como inclusión social y desarrollo económico.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	600	797
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	100	354
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	85	169
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	560	716
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	215	347

► Impacto

En el sector relacionado con el turismo se constituyeron 6 núcleos: 2 en Chuquisaca, 2 en Tarija, 1 en Potosí y 1 en Oruro, con la participación de 87 mipymes. Dentro de los principales impactos se encuentra el Primer Foro de Turismo, que tuvo el propósito de promover apoyo al sector en Chuquisaca e iniciar un diálogo entre el sector público y el privado con miras a establecer una agenda de trabajo conjunto.

Un total de 25 núcleos se conformaron en torno a las actividades de manufactura y artesanía en las que participaron 363 mipymes. Las actividades contempladas en este grupo son diversas en las que abarcan los textiles, confecciones, artesanía, bisutería, repostería, panadería y chocolatería, para señalar algunos. El impacto en este sector fue altamente positivo ya que se logró apoyar en la mejora de procesos productivos, herramientas de gerenciamiento, incorporar de buenas prácticas en la mejora en ventas, desarrollo de conocimientos sobre normas de calidad, técnicas de comercialización y diseño de productos turísticos, elaboración de Bolsas Ecológicas, nutrición alternativa para aves.

Dentro de los temas relevantes podemos señalar la conformación de la Asociación de Mujeres Emprendedoras de Pando, la primera red de empresas liderada por mujeres en la zona norte del país; la participación del núcleo de jamones y chacinados dentro del Festival del Vino y Jamón; la capacitación de patronaje y la confección de trajes para varones y damas fue una actividad relevante que se realizó en varios departamentos.

Asimismo, se conformaron algunos núcleos relacionados con el comercio y los servicios con los que se trabajó en varios temas de capacitación y asistencias técnicas.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas





CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: HESSE, FÁBRICA DE EMBUTIDOS



En las instalaciones de la **fábrica de embutidos Hesse** se preparan chorizos de diverso tipo, morcillas, butifarras y costillitas ahumadas, entre otros productos cárnicos, que mezclan lo mejor de los sabores de las tierras tarijeña y germana. A decir de Andrea Coro Hesse, la gerenta de embutidos Hesse, antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0 sus procesos productivos tenían algunas falencias, y las ventas no eran las esperadas. Hoy gracias al asesoramiento y a las capacitaciones recibidas ha podido detectar y solucionar las fallas, lo que le ha permitido diversificar la oferta competitiva, innovar en el mercado con el chorizo precocido y ahumado de carne de llama, lo que a su vez ha significado mejorar sus ventas en un 40%.

“Me encantó la idea de que el Programa nos proveía de capacitaciones, algo muy importante para un emprendedor o para un empresario; y la verdad, que los cursos vinieron en un momento muy certero cuando como empresa nos decidíamos salir al mercado, pero teníamos muchas incógnitas y es que hemos aprendido detalles, que particularmente, he aplicado en mi emprendimiento con excelentes resultados”, señala la gerente de Embutidos Hesse.





EMPRESARIAL: ELÍAS CASES

Elías García, propietario de **Elías Cases**, es otro de los emprendedores beneficiados por las capacitaciones del Programa AL-Invest 5.0. Antes del apoyo del Programa, la cadena de producción y comercialización de sus productos tropezaba con algunas falencias, lo cual incidía negativamente en sus ventas.



Promocionar su producto era un asunto pendiente para este emprendedor dedicado a la fabricación de sistemas acústicos, parlantes y estuches para equipos, instrumentos musicales y accesorios.

García sabía que era necesario prepararse mejor si quería que su emprendimiento se desarrollara, pero no hallaba la manera de atender este asunto. Ahora, gracias al asesoramiento y a las capacitaciones recibidas, todo cambió mejorando su visión como pequeño empresario. *“AL-Invest 5.0 me puso todo lo que yo necesitaba para poder promocionar mi producto, de lo que es mi empresa; he asumido mi entrega total a lo que es el Programa, porque desde la primera capacitación yo dije: aquí tengo mi progreso y veo mi futuro empresarial. Vale la pena soñar”,* dice.

García destaca que gracias a la formación recibida ya puede ver el resultado de su esfuerzo, pues después de varios intentos y como él recalca, gracias al impulso de AL-Invest 5.0, decidió realizar mejoras en su taller de trabajo, optimizar su cadena de producción y promoción comercial. Como otra ventaja adicional, el proyecto le ha permitido vincularse con potenciales clientes en la región fronteriza de Tarija por lo que en un futuro próximo pretende exportar un 50 % de su producción.

Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral - INFOCAL

Bolivia

AFT

La naturaleza del proyecto **“Mejorando la productividad de las Mipymes desde el fortalecimiento de las capacidades técnicas y tecnológicas en los países de Bolivia y Perú”**, encarado por el Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral - INFOCAL (Bolivia) en coordinación con el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial – SENATI (Perú), ha permitido que el sector empresarial de ambos países fortalezca los lazos con el sector de la

educación técnica profesional, posibilitando la adecuación de las habilidades desarrolladas en la fuerza laboral en función de las necesidades de las empresas, y logrando una mejora en la productividad de las mismas. A nivel de consorcio, el proyecto ha impulsado la cooperación entre instituciones con realidades similares, posibilitando la mejora de los servicios empresariales de ambas instituciones.



FOTO: Capacitación a empresarios

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Mejorando la productividad de las Mipymes desde el fortalecimiento de sus capacidades técnicas y tecnológicas en los países de Bolivia y Perú

▶ N° de Proyecto:

2/2016-055

▶ Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

▶ Instituciones ejecutoras:

Solicitante: Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral INFOCAL (Bolivia). **Co-solicitante:** Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial – SENATI (Perú)

▶ Ámbito de acción:

Bolivia y Perú

▶ Presupuesto:

375.000,00 € / Subvención (80%) 300.000,00 €

▶ Periodo de ejecución:

16/01/2017 - 30/04/2019

▶ Objetivo del proyecto:

Contribuir a la reducción en América Latina mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.365	704
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	126	401
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	312	211
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	500	515
Mujeres empoderadas	110	39

► **Impacto**

Gracias a este proyecto apoyado por AL-Invest 5.0, se desarrollaron las competencias del sector empresarial de Santa Cruz en Bolivia y de Lima, Lambayeque, Cuzco y Arequipa en Perú, logrando que 336 empresarios mejoren sus procesos internos y los productos o servicios ofrecidos. Asimismo, la brecha de género se ha reducido en el sector empresarial boliviano y peruano, logrando que 154 mujeres accedan a nuevos mercados.

Los sectores de joyería, soldadura, confecciones textiles y alimentos del empresariado peruano; y los sectores

de gastronomía, refrigeración, mecánica automotriz y belleza del empresariado boliviano, han mejorado sus procesos internos (administrativos, comerciales, etc.) y de producción o prestación de servicios gracias al proyecto “Mejorando la productividad de las Mipymes desde el fortalecimiento de las capacidades técnicas y tecnológicas en los países de Bolivia y Perú” financiado por el programa AL-Invest 5.0, que les ha permitido incrementar la competitividad de su oferta productiva.



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: AMIRIMY JOYAS

Testimonio de: **Miriam Rosario Maita Tovar**, de **AMIRIMY Joyas**:



Soy propietaria de la empresa “AMIRIMY Joyas” del Núcleo de Joyería de Lima, Perú. Soy egresada de la Escuela de Joyería de SENATI y vengo trabajando con diseñadores y clientes directos desde hace 8 años. Antes de participar en el Programa AL-Invest 5.0, mis diseños eran generalizados, acorde a la moda en nuestro medio, producía las piezas con armado y soldado a mano, lo que me generaba un mayor costo y tiempo de producción. Gracias a esta gran oportunidad, pude mejorar la planificación de mis diseños, la organización del proceso productivo y el desarrollo de mis productos orientado a colecciones en serie, partiendo de un diseño bien estructurado y ligado a las tendencias del mercado internacional.



Con ello, pude detectar brechas, solucionar inconvenientes, mejorar mi proceso productivo, desarrollar patrones en cera y revertirlos en plata con la técnica de microfusión a la cera perdida, lo que me permitió reducir costos y tiempos de producción. Veo con mucha satisfacción el agrado manifestado por mis clientes ante la presentación de mis nuevos diseños. Me he propuesto la meta de incrementar mis ventas en un 50% y en un futuro pretendo exportar mis productos trabajando en serie. Lo más valioso del Programa AL-Invest 5.0 es que me ha permitido socializar con otros empresarios emprendedores, lograr contactos y crecer en equipo.

”



EMPRESARIAL: EMPRESA NETBITS

Testimonio de **Javier Román Roig**, de **NETBITS**:

“ Soy socio de la empresa NETBITS, propietaria del software administrativo para Pymes “TuGerente”, del Núcleo de Emprendedores de Santa Cruz, Bolivia.

Antes de participar en el Programa AL-Invest 5.0, nuestro encaje producto-mercado no estaba definido y nuestras ventas estaban por debajo de las proyecciones. Participar en las actividades del programa nos ha permitido entender a nuestros clientes con mayor profundidad y adaptar nuestro software a sus necesidades y comportamiento.

El relacionamiento entre las empresas del Programa ha creado el espacio idóneo para vincularnos con potenciales clientes y aumentar nuestra masa crítica a un nivel superior del proyectado. Creemos firmemente que la continuidad de este tipo de programas es vital para el desarrollo de las Pymes de la región y en especial de un sector muy desatendido como el nuestro, el de tecnología.

”



Cámara Nacional de Comercio - CNC

Bolivia

AFT

En el marco del Programa AL-Invest 5.0, la Cámara Nacional de Comercio de Bolivia en alianza con la agencia PROMOS de la Cámara de Comercio de Milán (Italia), se adjudicó el Proyecto **“DIGITAL-BIT: Impulsando la Transformación Digital y la Competitividad de Mipymes en Bolivia a partir de la vinculación y transferencia de experiencias con empresas europeas (BIT Bolivia - Italia)”**.

El trabajo conjunto entre ambas instituciones desarrolló capacidades digitales en mipymes de Bolivia para optimizar procesos de producción, comercialización y gestión.



FOTO: Mipymes bolivianas se capacitan a partir de la experiencia de empresas italianas

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

DIGITAL-BIT: Impulsando la Transformación Digital y la Competitividad de Mipymes en Bolivia a Partir de la Vinculación y Transferencia de Experiencias con Empresas Europeas (BIT Bolivia-Italia)

► N° de Proyecto:

4/2018-012

► Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

► Instituciones ejecutoras:

Solicitante: Cámara Nacional de Comercio - CNC (Bolivia). **Co-solicitante:** Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán – PROMOS (Italia)

► Ámbito de acción:

Bolivia

► Presupuesto:

124.760,00 € / Subvención (80%) 99.808,00 €

► Periodo de ejecución:

06/11/2018 - 31/07/2019

► Objetivo del proyecto:

Desarrollar capacidades digitales en Mipymes de Bolivia a partir de experiencias de empresas italianas, para optimizar procesos productivos, de comercialización y gestión empresarial e innovar en la oferta de servicios y productos, facilitando su vinculación con el mercado local y europeo.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	350	272
Mipymes diversifican sus mercados	250	162
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	410	583
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	150	152
Mujeres empoderadas	40	80

► Impacto

El proyecto impulsó el desarrollo de esquemas asociativos en Bolivia y Europa que se vinculan de manera sectorial para mejorar capacidades digitales, de comercialización y producción. En este sentido, se atendieron directamente las necesidades de fortalecimiento en capacidades empresariales de las mipymes en Bolivia a partir de conocimientos y experiencias de iniciativas europeas exitosas.

A partir de la experiencia de PROMOS (Italia), se impulsó la reducción de la brecha digital en mipymes de Bolivia impulsando la productividad y la competitividad con procesos de innovación abierta que potencien el

talento humano emprendedor, a partir de asistencias técnicas especializadas y webinars especializados.

Adicionalmente, las experiencias y el know-how de PROMOS se tradujeron en el desarrollo de nuevos servicios en la Cámara Nacional de Comercio orientados a impulsar la internacionalización de las empresas y la transformación digital.

El Proyecto se enmarcó dentro de la estrategia institucional definida en el Centro de Economía Digital e Industrias Creativas.



CASOS DE ÉXITO



SECTORIAL: JOYERÍA ARTESANAL DE ALTURA

Mejora de la Productividad

Antes de la intervención del Proyecto Al Invest, los artesanos de joyería en La Paz producían al mes un promedio de 15 joyas en cada taller y generaban ventas que ascendían a 250 dólares americanos por emprendimiento.

El trabajo realizado permitió a las mipymes del sector de joyería multiplicar por 4 su capacidad productiva pasando a producir 60 piezas artesanales por mes en cada emprendimiento. En esta línea, los ingresos generados por ventas se multiplicaron por cuatro, generando ventas mensuales en promedio de 1.000 dólares en cada unidad de negocios.

Para mejorar la productividad, se vinculó a los artesanos con proveedores de tecnología local de manera que las mipymes pudieron incorporar equipos y herramientas adecuados a su capacidad de producción y realidad, impulsando el diseño 3D.



Incorporación de innovación en producto o proceso

- » **A nivel metodológico:** de copiar diseños de piezas que encontraban en el mercado, a diseñar productos con autenticidad propia, fusionando identidades nacionales (inserción de cereales andinos y tejidos típicos en las gemas).
- » **Acceso a soluciones tecnológicas locales:** se vinculó a los emprendedores con desarrolladores de tecnología en Bolivia que diseñaron herramientas y máquinas adaptadas a la realidad productiva de los emprendedores. El acceso a tecnología permitió multiplicar la producción por 4 y mejorar la calidad de las piezas de joyería con la incorporación de técnicas de tallado en cera, casting y mejora en acabado.
- » **Métodos de trabajo:** La estandarización de la producción permitió incursionar en mercados internacionales en los que anteriormente era difícil competir.
- » **Mejoras en procesos productivos:** A partir de asistencias técnicas en casting y tallado en cera, se pudo mejorar el diseño y la calidad de las piezas producidas. Asimismo, se encararon procesos para optimizar costos de producción y reciclar materia prima, factores que impulsaron la dinámica de negocios en las Mipymes.

Competitividad y la innovación

- » **Cambio en la Cultura Productiva de Artesanos:** El hecho de incorporar tecnología y herramientas para mejorar la capacidad productiva, impulsó un cambio en la cultura de negocios de los artesanos. Al no dedicar tanto tiempo solo a tareas productivas, empezaron a buscar oportunidades en el mercado y a detectar necesidades del cliente. El hecho de vincular a los productores con proveedores de tecnología locales, rompió con el estigma de que las soluciones tecnológicas son caras e inalcanzables para los pequeños productores.
- » **Desarrollo de creatividad e innovación en mipymes:** El enfoque de las asistencias técnicas hacia la calidad y la mejora en el diseño, supuso un cambio trascendental en el enfoque productivo de los artesanos. El productor comprobó que las piezas tienen mayor valor en el mercado cuando se incorporan elementos de calidad y autenticidad en el diseño. Los artesanos pasaron de copiar piezas, a innovar y crear diseños propios; comprendieron el valor de la creatividad e incorporaron la innovación como elemento de valor agregado y diferenciador propio de la empresa.



»» INSTITUCIONAL: TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS MIPYMES DE BOLIVIA

Para impulsar la transformación digital como variable competitiva de las empresas, la CNC-BOLIVIA implementó el Centro de Economía Digital e Industrias Creativas (CEDIC) como eje de articulación de servicios digitales para pymes y de vinculación con el sector público.



La iniciativa se tradujo en los siguientes alcances:

- » Red Coworks de Innovación: en alianza con sectores de cafetería de referencia y empresas tecnológicas.
- » Plataforma de impulso al comercio electrónico: como herramienta para mejorar vinculación con el mercado.
- » Sistema de títulos experto en áreas de digitalización: para certificar y fortalecer competencias en áreas críticas de gestión.

A nivel de organización, los logros esenciales alcanzados fueron los siguientes:

- » Digitalización como estrategia competitiva: a través de la creación de una unidad como el CEDIC que impulsa y desarrolla los servicios.
- » Apropiación interna de Cultura Digital: con capacitaciones al personal sobre el manejo de herramientas y sobre los beneficios del salto tecnológico.
- » Mejora en la relación de la CNC-BOLIVIA con el entorno: se vinculó a la organización con experiencias ejecutadas por cámaras en el exterior y se posicionó a la organización ante entidades públicas como un actor relevante en temas de digitalización.

A nivel de pymes beneficiarias, los logros esenciales alcanzados fueron los siguientes

- » Mayor vinculación mediante eventos virtuales B2B.
- » Acceso a ciclos de capacitación en línea y webinars especializados.
- » Uso de herramientas digitales para difusión de productos y servicios y vinculación con el mercado.
- » Establecimiento de sinergias con otras pymes para impulso del trabajo colaborativo y la innovación.

Las herramientas de eCommerce permitieron a las empresas atender demandas específicas de los mercados nacional y externo con rapidez, enviando muestras y productos de manera eficiente, cumpliendo los estándares requeridos por el cliente. Como ejemplo puntual de éxito, cabe mencionar a la Pyme Tejidos Carla que produce juguetes tejidos a punto y que pudo conectarse con mercados europeos para vender sus productos utilizando herramientas de comercio electrónico.

La digitalización de procesos en la CNC-BOLIVIA permitió desarrollar inteligencia de gestión de los núcleos y mejorar el contacto con las empresas asociadas a la organización.

IMPACTO POR PAÍS BRASIL



PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
2.986.979,86 €

 Subvención (78%)
2.316.081,44 €

Instituciones Brasileiras

SOLICITANTES:

- Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil (ED)
- Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Pará (AFT)
- Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina (AFT)
- Confederación Nacional de Industria (AFT)
- Asociación Brasileña de Empresas de Componentes para Cuerpo, Calzados y Artefactos (AFT)

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

Se interrelaciona con:

- España
- Argentina
- Colombia
- México

CO-SOLICITANTES:

- Confederación Nacional de Industria (AFT)

*** Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

 **METAS**

- ▶ **15.951** Mipymes beneficiadas
- ▶ **3.752** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **3.276** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **1.295** Mujeres empoderadas
- ▶ **25** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: BRASIL

17.836 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



9.598 Mipymes vinculadas empresarialmente



714 Esquemas asociativos conformados



1.280 Mipymes diversifican sus mercados



2.256
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



3.649
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



850
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



3.725
MUJERES EMPODERADAS

22 Organizaciones empresariales fortalecen su capacidad institucional

23 Nuevos servicios desarrollados

8 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

34 Servicios mejorados a las necesidades de las mipymes

9 Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



BRASIL



7 PROYECTOS EJECUTADOS



5 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CACB** Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil
- **SEBRAE** Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pará
- **FACISC** Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina
- **CNI** Confederación Nacional de la Industria
- **ASSINTECAL** Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS 2.986.979,86 €

Subvención (78%) 2.316.081,44 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-001	AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina	Solicitante Principal: Confederación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil - CACB (Brasil)	Multisectorial	Brasil
▶ 1/2016-081	Mejora de la competitividad de las Mipymes de Artesanía y Agroindustria de la Amazonía Brasileña	Solicitante Principal: Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas del Estado de Pará - SEBRAE (Argentina)	Núcleos de empresas de artesanía integrados casi en su totalidad por mujeres	Estado de Pará - Brasil
▶ 1/2016-109	Desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en Latinoamérica	Solicitante Principal: Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina - FACISC (Brasil)	Multisectorial	Santa Catarina, Brasil

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 2/2016-026	Programa Ruta Global - Desarrollando organizaciones empresariales y conectando Mipymes	<p>Solicitante Principal: Confederación Nacional de Industrias - CNI (Brasil)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unión Industrial Argentina (Argentina) • Fundación FUNDECYT Parque Científico y Tecnológico de Extremadura (España) 	Multisectorial	Brasil, Argentina y España
▶ 3/2017-089	Programa de apalancamiento de competitividad para la cadena de proveedores de la industria de cuero y calzado Brasil - Colombia	<p>Solicitante Principal: Asociación Brasileña de Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Artefactos - ASSINTECAL (Brasil)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas (Colombia) 	Cadena de producción de moda, curtiembres e industria del calzado	Vale do Rio dos Sino, Brail. Bogotá, Brasil
▶ 2/2016-093	Fortalecimiento de servicios de los organismos empresariales latinoamericanos hacia las mipymes: Transferencia de mejores prácticas desde la Red Enterprise Europe Network	<p>Solicitante Principal: Unión Industrial Argentina - UIA (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecnológico de Monterrey (México) • Confederación Nacional de Industrias - CNI (Brasil) • Fundación para el Conocimiento madri-d (España) 	Smart Food, Smart Turism Destinarion e Industria 4.0	Argentina, Brasil, México, España
▶ 4/2018-052	Integración de la Cadena Productiva de Materiales para Cuero y Calzado – Brasil y Colombia	<p>Solicitante Principal: Asociación Brasileña de Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Artefactos - ASSINTECAL (Brasil)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Colombia) 	Cadena de producción de moda, curtiembres e industria del calzado	Vale do Rio dos Sino, Brail. Bogotá, Brasil

Confederación Nacional de Industria - CNI

Brasil

AFT

El proyecto **“Ruta Global: desarrollando organizaciones empresariales y conectando Mipymes”** fue ejecutado por un consorcio de tres instituciones: Confederación Nacional de Industria CNI (Brasil), el Parque Científico y Tecnológico de Extremadura - Fundecyt-Pctex (España) y la Unión Industrial Argentina UIA (Argentina). Estas organizaciones se plantearon el objetivo de profesionalizar el modelo de consultoría a mipymes de las organizaciones empresariales en América Latina, desarrollando un método de plan de negocios e implantando un nuevo servicio de desarrollo empresarial.

Para ello, el primer marco de trabajo fue el desarrollo del nuevo servicio de apoyo empresarial homónimo al proyecto. La concepción de este servicio se dio a partir del ejercicio de benchmark con instituciones europeas, con el objetivo de conocer servicios de apoyo a la internacionalización que pudieran fundamentar la creación de una metodología susceptible de ser aplicada en diferentes países, así como a empresas de variados portes y sectores. El resultado obtenido fue un servicio con

operacionalización de bajo costo y alto nivel de personalización en relación a las especificidades de las empresas atendidas. Al mismo tiempo, parte de la aplicación de su metodología es automatizada, lo que garantiza la posibilidad de oferta a escala.

El servicio Ruta Global tiene cinco principales herramientas para la ejecución de atención consultiva a PYMES: **1)** La matriz de servicios, herramienta constantemente actualizada por las instituciones ejecutoras que compila servicios de apoyo empresarial disponibles a nivel nacional y regional; **2)** Perfil empresarial, cuestionario que evalúa competencias de la empresa que desea internacionalizarse; **3)** Evaluación de madurez internacional, que expresa la etapa de internacionalización en que se encuentra la empresa; **4)** Plan de acción para internacionalización, que presenta las acciones prioritarias a las que la empresa debe atenderse y sugiere los servicios de apoyo más asertivos para cumplir este objetivo; y **5)** Ficha de atención consultiva, herramienta de gestión para el colaborador que prestará la atención consultiva a la empresa.



FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Programa Ruta Global – desarrollando organizaciones empresariales y conectando Mipymes.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-026
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: Confederación Nacional de la Industria – CNI. **Co-solicitantes:** Unión Industrial Argentina – UIA, Fundación Parque Científico y Tecnológico de Extremadura - FUNDECYT-PCTEC
- ▶ **Ámbito de acción:**
Brasil, Argentina y España
- ▶ **Presupuesto:**
377.770 € / Subvención (80%) 300.000 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
13/01/2017 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Profesionalizar el modelo de consultoría a Mipymes de las OEs en América Latina, desarrollando un método.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	400	510
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	600	148
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	280	399
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	200	64
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	100	125
Mujeres empoderadas	50	26

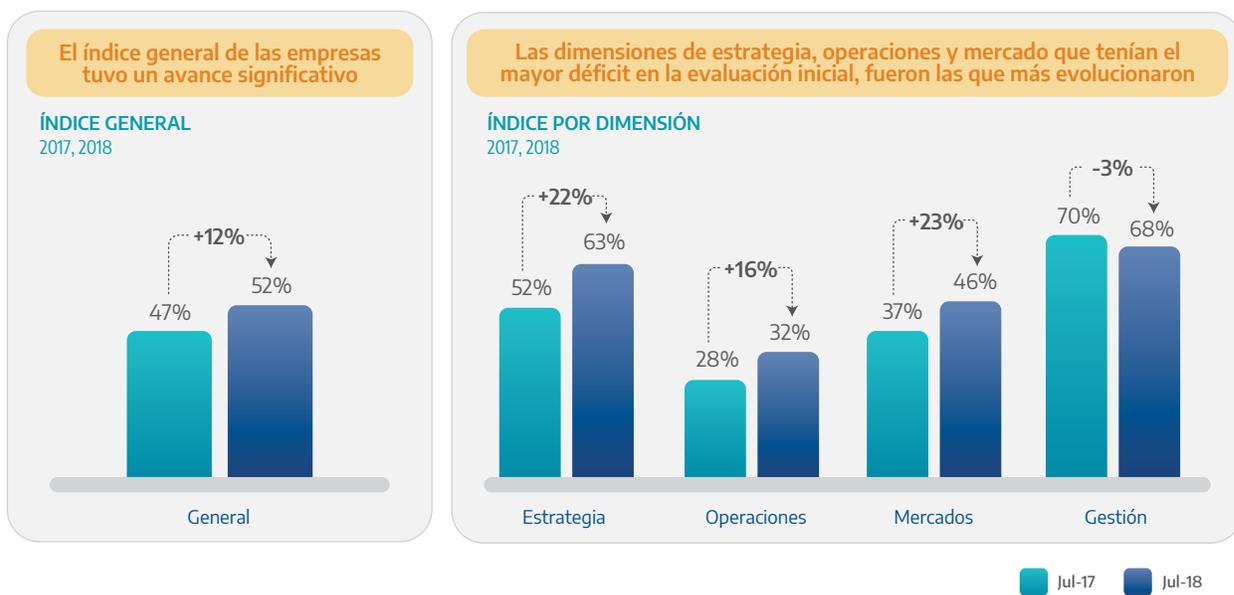
► Impacto

Como resultado, 560 empresas de tres países se inscribieron para el piloto de implementación del proyecto. Estas empresas se agruparon en tres tipos de perfil: Industria, Servicios y Agrícola. Durante su ejecución, Ruta Global logró enorme alcance tanto en Brasil como en Argentina y España. En menos de un año fue posible beneficiar a 406 empresas que han recibido planes de acción personalizados para apoyar su internacionalización.

Estos planes de acción cubrieron de forma amplia las principales demandas y necesidades de las empresas, dirigiendo servicios a las cuatro dimensiones previstas en el modelo: mercado, estrategia, operaciones y gestión.

De las empresas inscritas que recibieron los planes de acción, fue posible alcanzar el número de aproximadamente 1600 acciones recomendadas, concentradas en la dimensión Mercado (56%).

Las acciones recomendadas resultaron en la ejecución de 495 servicios de las entidades ejecutoras. Así, se concluye que el proyecto ha sido eficiente para impulsar la venta de servicios de las entidades ejecutoras. El resultado efectivo de estos servicios para las mipymes beneficiarias puede ser observado en la mejora de la evaluación de las empresas cuando se compara la madurez para internacionalización antes y después de la ejecución de los servicios recomendados. Las empresas que recibieron asesoramiento de Ruta Global presentaron un promedio de 12% de mejora en sus áreas de estrategia, operaciones, mercados y gestión.



El Ruta Global se mostró extremadamente eficaz en la optimización de la atención a las empresas de todos los sectores y contextos regionales. Por eso, despertó interés en el Gobierno Brasileño, que vio en el programa un medio de homogeneizar y hacer más eficaz la atención a las empresas que buscan internacionalizarse en el país. A partir del Plan Nacional de la Cultura Exportadora (PNCE) el Ministerio de Industria Comercio y Servicios (MDIC) está liderando la diseminación del

modelo a las principales instituciones brasileñas de apoyo al empresario. El modelo se mostró convergente a los intereses y capacidad de estas instituciones.

Para formalizar la implementación del Ruta Global por el gobierno brasileño se ha firmado en el marco del proyecto un acuerdo de autorización entre la CNI y el MDIC.



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE FIEMG

Testimonio de **Rebecca Macedo**, gerente del Centro de Negocios Internacionales de FIEMG (CIN-MG), responsable de implementar el Proyecto **RUTA GLOBAL** en el estado de Minas Gerais:



“ El CIN-MG ha estado trabajando para mejorar la calidad de su mecanismo de servicio al cliente y Ruta Global ha unido fuerzas, aportando innovación y asertividad en la metodología de servicio del área. Minas Gerais mostró cuán interesadas están nuestras industrias en la internacionalización con un número significativo de suscriptores. Estructuramos y reajustamos el equipo técnico del sector para cumplir con todas las empresas que se suscribieron y los resultados fueron muy positivos: se entregaron 143 planes de acción que proporcionaron el uso de 136 servicios. Además de los números, Ruta Global promovió una mayor interacción y acercamiento con nuestras empresas, proporcionando mejoras en la estrategia y gestión empresarial, en el desarrollo de habilidades específicas y en la inteligencia empresarial. La metodología organizó nuestro sistema de trabajo, creando un estándar de atención. Actualmente, cuando celebramos la reunión de apertura, cuando presentamos el área para identificar la sinergia laboral, implementamos sistemáticamente la metodología desarrollada en el proyecto. La operacionalización del proceso ocurre rápida y dinámicamente, generando credibilidad y confianza de nuestras empresas con el CIN. El proyecto Ruta Global fue una experiencia rica que sigue viva con plena aplicabilidad en nuestra rutina de trabajo. Nuestras empresas ven valor en la entrega estructurada que ofreceremos. Además, nos mantienen conectados con nuestros socios, estableciendo una red sólida y apuntando al objetivo más amplio: la internacionalización de la industria brasileña. conferencias, así como un evento de networking empresarial muy interesante.





EMPRESARIAL: CHRIS GONTIJO

Testimonio de **Chris Gontijo**, empresaria en el mercado de lencerías:



Decidí en 2017 alcanzar nuevos vuelos buscando innovar en el mercado. La intención inicial era solo exportar, pero vi la importancia de capacitar a todo el equipo para esta nueva etapa en el mercado nacional. Creé una nueva línea de productos además de lencería o loungewear (camisones y pijamas sofisticados). Busqué ayuda y encontré el programa Ruta Global que ofrece CNI. Durante 6 meses intensivos se capacitó a todo el equipo y a partir de ahí hicimos cambios importantes en el negocio para adaptarnos a la exportación.

- *Cambio de etiquetas de composición a inglés.*
- *Todo el marketing como catálogo y lista de precios y medida en inglés.*
- *Embalaje para enviar vía Courier: hicimos una bolsa plástica personalizada con un peso mayor para no aplastar las piezas y con un orificio para sacar el aire a presionar.*
- *Asociación con FEDEX.*
- *Sitio web en 4 idiomas (de posibles países).*
- *POP - proceso operativo estándar: para que todas las piezas sigan el mismo estándar de calidad que se ofrece en la muestra.*
- *Contraté un equipo bilingüe listo para atender a clientes internacionales.*

Con todos estos comportamientos, vi la necesidad de cambiar el tema de la sustentabilidad en la empresa, provocando así grandes transformaciones:

- *Cada uno de los empleados tiene su propia taza de agua y café (no utilizamos vasos desechables) así como material de oficina individual para que no haya pérdidas ni reposición continua.*
- *A partir del corte de las piezas vendidas, las primeras piezas grandes se transforman en piezas más pequeñas; las piezas que quedan se convierten en una bolsa de embalaje que producen los aprendices; y lo que queda de la pieza, se dona a la institución benéfica Cemear, así las madres de niños necesitados producen colchas al por menor para vender en el bazar y recaudar dinero para la institución.*



- *Se dona las piezas que no se vendan en 2 años y medio.*
- *Uso de tejidos orgánicos en colecciones para minimizar el impacto ambiental.*
- *El ápice fue la creación de un obsequio para clientes y periodistas de un juego americano elaborado a partir del desperdicio de papel generado por la impresión. Este papel no se puede reciclar debido a la tinta, generando así un gran volumen de desperdicio y se utilizó de una manera que se convirtió en un objeto de deseo.*

A través de todos estos cambios generados por Ruta Global, programa apoyado por AL-Invest, tuvimos un crecimiento del 20% en el primer año y con una perspectiva de otro 18% este año. Comenzamos a exportar a Dinamarca y abrimos un frente de exportación en los EE. UU. Y hoy tenemos un representante en Londres para servir a Europa y los Emiratos Árabes Unidos.

Generamos empleos directos en oficina para 5 nuevas personas y en producción para más de 50 empleados. Esto con nuestro nuevo posicionamiento y aprendizaje.

”

Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina - FACISC

Brasil

AFT

El proyecto ejecutado por la Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina (FACISC) **“Desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) la América Latina”**, se encaró con el objetivo de apoyar el desarrollo de las capacidades productivas y asociativas de las mipymes, aprovechando los procesos de integración inter/intrarregionales con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente,

contribuyendo a la reducción de la pobreza en América Latina.

En el proceso, esta institución estableció excelentes relaciones con organizaciones empresariales de diferentes países de América Latina y la Unión Europea. En este sentido, se abrieron puertas internacionales para 34.000 empresas vinculadas a 146 Asociaciones Empresariales en Santa Catarina.



FOTO: La 12ª Convención de las Soluciones Empresariales de la FACISC - Federación de Asociaciones Empresariales de SC

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) la América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-109
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Agronegocios, comercio, industria, prestación de servicios, turismo y construcción civil.
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina (FACISC)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Santa Catarina - Brasil
- ▶ **Presupuesto:**
434.460,32 € / Subvención (80%) 275.917,9 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Apoyar el desarrollo de las capacidades productivas y asociativas de las Mipymes, aprovechando los procesos de integración intes/intrarregionales con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente, contribuyendo a la reducción de la pobreza en América Latina.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	12.110	13.383
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	581	141
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	2.285	255
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	1.925	2.250
Mujeres empoderadas	670	2.933



FOTO: Firma del protocolo de intenciones de la adhesión de la Red Colaborativa AL-Invest 5.0

► Impacto

La mayoría de las actividades desarrolladas en el marco de AL-Invest 5.0, en Santa Catarina, fueron implementadas y difundidas a través de los Núcleos Sectoriales del Programa Empreender. Más de 520 esquemas asociativos fueron parte del proyecto, involucrando a 6.334 empresas de muchos sectores económicos.

Destacamos la participación de los núcleos de jóvenes emprendedoras, principalmente en acciones relacionadas con el tema de la innovación, y la participación de núcleos de mujeres emprendedoras en acciones relacionadas con el empoderamiento

femenino.

Según el testimonio de Janelise dos Santos, presidenta del Consejo Estatal de la Mujer Emprendedora (CEME), “trabajar en el empoderamiento de la mujer no solo requiere buena voluntad, motivación y bonitas palabras. Para que podamos preparar a las mujeres emprendedoras para liderar el cambio, es necesario invertir en talleres, capacitaciones, integración de ideas e intercambio de experiencias entre ellas. En este sentido, la ayuda económica de AL-Invest permitió realizar este trabajo de manera profesional y con mejores resultados, tanto en el desarrollo profesional como económico de los participantes. Además, saber que contamos con el apoyo de una reconocida institución internacional nos hace sentir más fuertes y valorados”.



FOTO: Apoyo a las mipymes



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: BUREAU DIREITO

Testimonio de **Rejane Silva** Sanches, de **Bureau Direito**:

“ Soy Rejane Silva Sánchez, propietaria del Despacho Jurídico de la empresa y participante del Centro de Mujeres Emprendedoras de la Associação Empresariale Comercial de Florianópolis (ACIF). Con la entrada al asociativismo, me di cuenta de la importancia y los beneficios de trabajar en red, más aún, siendo una red diseñada para mujeres emprendedoras. Cada encuentro, cada formación, cada oportunidad, nuevos lazos, aprendizajes y crecimiento. Destacar que viví los beneficios del Programa AL-Invest como participante / consumidor de las acciones del movimiento, pero también ayudando en el desarrollo de proyectos (detrás de escena). Por lo tanto, me beneficié doblemente. Por nombrar algunos, en el Seminario: Gestión Estratégica de Núcleos de Mujeres Emprendedoras, donde aprendimos a utilizar el Design Thinking como herramienta de planificación y resolución de situaciones en nuestros negocios y también en la propia asociación. Lo utilicé en mi negocio, lo que permitió alcanzar metas y también desarrollar estrategias en juicios. En términos económicos, aumenté mi red de relaciones y mi negocio creció 35% en promedio, evaluación que obtuve de mi presupuesto consolidado de 2018.

Entendí la importancia de AL-Invest 5.0 por el desarrollo del entorno socioeconómico de la mujer en Santa Catarina. Deseo que el proceso continúe y se amplíe.



»» EMPRESARIAL: MUNDO IVA

Testimonio de **Carlos Salinas**, de **Mundo IVA**:

“ Soy Carlos Salinas emprendedor participante en el Centro de Innovación de la Asociación Empresarial de Palhoça / SC. Con el apoyo del programa AL-Invest 5.0 logramos impulsar un gran evento en el sector de la innovación, que generó tanto un espacio para la creación de empresas como también ayudó a consolidar la ciudad de Palhoça como un referente en el sector de la innovación. Tuvimos la posibilidad de cerrar alianzas con importantes empresas como Amazon.



»» INSTITUCIONAL: ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE BRUSQUE

Testimonio de **Cleiton Grespy**, Consultor de Cores:

“ El Programa de Desarrollo de Asociaciones (PDA), realizado en la Associação Empresarial de Brusque - ACIBr, en alianza con FACISC, CAINCO, AL-Invest 5.0 y la Unión Europea dio un resultado significativo y mejoró las actividades de los empleados y la asociación, a través de un diagrama de flujo para cada área y sus respectivas responsabilidades. Luego del diagrama de flujo, se desarrollaron indicadores en sincronía con cada empleado que ayudaron en el proceso de toma de decisiones de la gerencia. Este proceso también mejoró la organización, en cuanto a la gestión del tiempo de cada área. A través de estos indicadores, se tomaron algunas decisiones importantes, como el desarrollo del sector de posventa, así como el desarrollo de metas para cada área de la asociación, que hasta entonces no existían. La Associação Empresarial de Brusque - ACIBr, obtuvo un considerable crecimiento y desarrollo después de la aplicación del proyecto.



Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas de Pará - SEBRAE/PA

Brasil

AFT

“Mejora de la Competitividad de las Mipymes de artesanía y agroindustria de la Amazonía Brasileña” es el nombre del proyecto que ejecutó el Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas de Pará (SEBRAE/PA), con un alcance multisectorial y el objetivo de contribuir con la reducción de la pobreza en América Latina mediante la mejora de la competitividad de las micro y pequeñas empresas en los sectores de artesanía y agroindustria en el estado de Pará, Brasil.



FOTO: José David Pereira – Productor de Harina de Bragança

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Mejora de la Competitividad de las MIPYMES de Artesanía y Agroindustria de la Amazonía Brasileña.

Nº de Proyecto:

1/2016-081

Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

Instituciones ejecutoras:

Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas de Pará (SEBRAE/PA)

Ámbito de acción:

Estado de Pará - Brasil

Presupuesto:

384.225,78 € / Subvención (80%) 307.373,35 €

Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/08/2018

Objetivo del proyecto:

Contribuir con la reducción de la pobreza en América Latina mediante la mejora de la competitividad de las micro y pequeñas empresas en los sectores de artesanía y agroindustria en el estado de Pará, Brasil.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	526	486
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	526	477
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	246	412
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	80	85
Mujeres empoderadas	70	72



► Impacto

Sebrae Pará conformó 19 núcleos de agroindustrias y artesanía. Durante la ejecución del proyecto AL-Invest 5.0 varios resultados fueron obtenidos mediante el apoyo intensivo a estos núcleos empresariales y su impacto se reflejó directamente en el logro de las metas establecidas, gracias a lo cual se generó la transformación en los emprendimientos.

El Sebrae Pará viene desarrollando una actuación muy fuerte en la agronindustria y artesanía, justificado por la fuerte cadena de alimentos y cultura que la región amazónica y el estado de Pará poseen. En esta cadena varios pequeños negocios inician la vida emprendedora, enfrentando los obstáculos de distribución, apoyo técnico, acceso a mercados, innovación tecnológica además de la propia gestión. Teniendo como principal foco el mercado, el apoyo del Sebrae Pará a través del Programa AL-Invest 5.0, se vuelve fundamental e imprescindible.

Los núcleos de ostricultura son ejemplos de organización asociativa, teniendo como principal destaque el alcance de la ordenanza N° 3036 emitida por ADEPARÁ, entidad que regula la actividad de ostricultura en el

estado, estableciendo los parámetros necesarios para la organización higiénica sanitaria de la producción, para pasar la credibilidad al mercado consumidor.

Los núcleos de fruticultura, harina de Braganza y queso del Marajó, desarrollan las etapas de certificación de origen, enfocadas en el mercado, involucra también mejoras de productividad de las actividades y del aumento de facturación.

El núcleo de piscicultura en el sur de Pará, viene destacándose por el fuerte trabajo en adecuaciones de las propiedades de cultivo de peces, además del acceso a las técnicas más eficientes aumentando la productividad.

El trabajo con artesanía trabajó en el reposicionamiento de mercado, enfocado en la estrategia de desarrollo de productos con mayor valor agregado. Despertando así el deseo de consumo y mejorando la percepción y el valor de la artesanía paraense desde el punto de vista estético, cultural y mercadológico.



FOTO: Núcleo de ostricultura paraense



CASOS DE ÉXITO



SECTORIAL: EL CACAO TOMÉ-AÇU RECIBE CERTIFICACIÓN DEL INSTITUTO NACIONAL DE PROPIEDAD INDUSTRIAL



Tomé-Açu Cacao es el primer producto de Pará en recibir el registro de certificación de origen - sello que se utiliza para identificar el origen de productos o servicios cuando se conoce el lugar o cuando una determinada característica o calidad se debe a su origen. La aprobación fue publicada en Revista da Imóvel Industrial Nº 2495, de 30 de octubre de 2018, del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI).

La Associação Cultural e Fomento de Tomé Açu (ACTA) es el titular del registro, responsable de mantener un consejo regulador que debe preservar, divulgar, proteger los productos registrados, su calidad y origen. Sebrae Pará fue la institución encargada de elaborar el diagnóstico básico para la solicitud del certificado de origen, además de brindar servicios de consultoría para monitorear las entregas necesarias para el avance del proceso y preparar a los empresarios para gestionar el uso del sello.

El gran diferencial del cacao Tomé-Açu se debe a la forma en que se cultiva, utilizando la tecnología del Sistema Agroforestal Tomé-Açu, un modelo exclusivo de agricultura sostenible en la Amazonía, desarrollado por la comunidad japonés-brasileña. Hace que el cacao crezca en un ambiente que simula el de un bosque nativo y aún se produce de manera ambientalmente responsable.

“Esta certificación corona toda una historia de dedicación de los productores de Tomé-Açu. El cacao fue uno de los primeros cultivos aquí, incluso antes que la pimienta negra, y hoy podemos ofrecer al mercado un producto de excelencia. La certificación de origen aportará más visibilidad y ayudará en el desarrollo de toda la ciudad, como ocurre en otros municipios que se contemplan”, celebra Silvio Shibata, presidente de ACTA.

AL-Invest 5.0 apoyó el proyecto con incentivos para la organización y manejo para que el cacao pudiera ser indicado en el sello y, finalmente, ser el primer producto de Pará en recibir certificación de origen





SECTORIAL: QUESERÍA SÃO VICTOR ES UN DESTACADO INTERNACIONAL

Un producto que estuvo aislado hasta 2013, abrazado por las aguas que bañan la Isla donde se fabrica, **es actualmente un destaque internacional**, premiado en 2019 en la 4ª edición del Mondial du Fromage et des Produits Laitiers, en Francia, categoría 'Plata'. Este es el queso elaborado en São Victor, una quesería ubicada en Salvaterra, un pequeño municipio de Ilha do Marajó, en el estado de Pará, en la Amazonía brasileña.



El logro en la competencia francesa no es el único en São Victor. La quesería, propiedad de Marcus y Cecília Pinheiro, recoge títulos en importantes premios del género gastronómico.

La historia de Fazenda São Victor comienza en 2000. Después de un período de estudio de la agroindustria en los Estados Unidos, Marcus Pinheiro decidió regresar a Brasil para criar búfalos lecheros. Seis años después, con su esposa, Cecília, comenzó a producir queso crema. La lechería ofrece al consumidor un alimento saludable, elaborado 100% con leche de búfala y sin conservantes. Cada día se produce un promedio de 80 kilos de queso, que se comercializan en varios puntos de venta, incluida una gran cadena de supermercados en Belém, la capital de Pará.

Fazenda São Victor es conocida por su trato libre de estrés a los búfalos, valorando y dando consuelo al animal. Según los propietarios, con la sensación de libertad y preservación del contacto con el medio ambiente sano, es posible extraer la mejor y más pura leche del búfalo, conservando la alta calidad en nutrientes.

São Victor es una de las 13 queserías atendidas por Sebrae en Pará, que producen dos tipos de queso (Crema y Mantequilla), en los municipios de Soure, Salvaterra, Cachoeira do Arari, Ponta de Pedras y Muaná, que se encuentran en Campos do Marajó. La institución, junto a una red de socios, desarrolló una importante labor para la legalización del queso de Marajó, sacándolo de su escondite y abriendo un mercado para un producto fabricado hace más de dos siglos, pero que no estaba autorizado para su venta fuera de los límites de la isla.

Cuando fue reconocido como producto artesanal (Decreto No. 480 DE 12/07/2012) y se definieron las normas de fabricación como buenas prácticas (Ordenanza 418/2013), se abrieron las puertas del mercado estatal para el queso de Marajó, permitiendo la búsqueda de certificación que permita su venta a nivel nacional.

Actualmente, Sebrae también está articulando, con el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA), la Secretaría de Estado de Fomento Agropecuario y Pesca (Sedap) y la Agencia Estatal de Defensa Agropecuaria (Adepará), la liberación del Sello de Arte para los queseros de Marajoara que ya cuentan con certificación estatal.

Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos - ASSINTECAL

Brasil

AFT

ASSINTECAL, la Asociación Brasileña de Empresas de Componentes para Couro, Calzado y Artefactos, en el marco del Programa AL-Invest 5.0 encaró la ejecución de dos proyectos: **“Programa de Apalancamiento de Competitividad para la Cadena de Proveedores de la Industria de Couro y Calzado Brasil-Colombia”**, con el objetivo de aumentar la productividad de las empresas de la cadena de valor de calzados dentro de una integración Brasil/Colombia; e **“Integración de la Cadena Productiva de Materiales para Couro y Calzado – Brasil y Colombia”**, con el objetivo de fortalecer la integración productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas del complejo calzado, incluso artesanas, por medio del fortalecimiento de la competitividad y de la búsqueda de la mejora del ambiente de negocios entre los países, y de estos con los demás países de América Latina y Europa, fortaleciendo una cadena regional de valor.



FOTO: Trabajo con el Núcleo de Proveedores de Materiales

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Programa de Apalancamiento de Competitividad para la Cadena de Proveedores de la Industria de Cuero y Calzado Brasil-Colombia.

Nº de Proyecto:

3/2017-089

Sectores con los que trabajan:

Cuero y calzados

Instituciones ejecutoras:

Solicitante: Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (ASSINTECAL), **Co-solicitante:** Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM)

Ámbito de acción:

Brasil y Colombia

Presupuesto:

169.405 € / Subvención (80%) 135.524 €

Periodo de ejecución:

24/05/2017 - 23/05/2018

Objetivo del proyecto:

Aumentar la productividad de las empresas de la cadena de valor de calzados dentro de una integración BRASIL/COLOMBIA.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	440	333
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	230	213
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	83	77
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	290	220
Mujeres empoderadas	110	125

FICHA PROYECTO 2

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Integración de la Cadena Productiva de Materiales para Cuero y Calzado – Brasil y Colombia

Nº de Proyecto:

4/2018-052

Sectores con los que trabajan:

Cuero y calzados

Instituciones ejecutoras:

Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (ASSINTECAL) y Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM)

Ámbito de acción:

Brasil y Colombia

Presupuesto:

125.000 € / Subvención (80%) 100.000 €

Periodo de ejecución:

10/11/2018 - 31/07/2019

Objetivo del proyecto:

Fortalecer la integración productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes) del complejo calzado, incluso artesanas, de Brasil y Colombia, por medio del fortalecimiento de la competitividad y de la búsqueda de la mejora del ambiente de negocios entre los países, y de estos con los demás países de América Latina y Europa, fortaleciendo una cadena regional de valor.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	200	255
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	330	275
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	150	145
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	100	101
Mujeres empoderadas	20	55

► Impacto

ASSINTECAL trabajó de la mano con la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas – ACICAM y entre ambas lograron el éxito en la ejecución y atendimento de las micro, pequeñas y medianas empresas previstas.

Se logró desarrollar áreas críticas de competitividad mediante un trabajo colaborativo entre todos los eslabones de la cadena, creando un ambiente de iniciativas colectivas, fortaleciendo la igualdad de género; diseminar las mejores prácticas sobre los procesos y el desarrollo de materiales. Así, fueron presentados productos innovadores y sostenibles que anticiparan tendencias de moda y que construyeron una marca regional, nacional e internacional colectiva.

Además, los proyectos tuvieron en 15 estados diferentes de Brasil y 3 de Colombia, con acciones de capacitación, formación, desarrollo de productos y entre otras actividades.

Otros socios estratégicos son las empresas de mayor tamaño (medianas y grandes) que pueden apalancar negocios por su actuación en red o de inserción en la cadena de valor, en el ámbito de la innovación, por articular su integración para atender la innovación por demanda, o también iniciativas colectivas de colaboración. Sin embargo, existe una gran diversidad de segmentos, tamaños y regiones de distribución de estas empresas. Por esta razón, ambas entidades han buscado una mejor estratificación de estos segmentos de empresas para ofrecerles servicios de apoyo adaptados a sus necesidades específicas, sin perjuicio de las acciones sectoriales que refuerzan la cadena en su conjunto.

Entre las acciones previstas en este proyecto se destaca la mayor integración entre las mipymes, el fortalecimiento de su promoción comercial por medio de considerables participaciones en eventos de promoción, la apropiación de nuevas metodologías, procesos y tecnologías, las capacitaciones en gestión ambiental e integración con acciones de socios

estratégicos, como SEBRAE y APEX-Brasil.

El direccionamiento enfocado en la participación de la mujer con casos de éxito de participación de más de 200 mujeres sensibilizadas en un evento integró el programa a la sociedad local de inserción de la cadena productiva nacional, así como posibilitó el fortalecimiento de relaciones institucionales con otras organizaciones ejecutoras.

Las empresas del sector del calzado y cuero de Brasil y Colombia, participantes del programa AL-Invest 5.0, han incrementado su productividad y mercado por medio de las siguientes acciones:

- **Asociativismo:** Fueron y conformados núcleos (grupos asociativos) temáticos en diferentes segmentos y temas que contribuyeron con los asuntos trabajados en los diferentes ejes de capacitaciones. Se formaron 16 núcleos sectoriales con 183 empresas.
- **Mejora de productividad en procesos y productos:** 333 empresas participantes en acciones y eventos de capacitación.
- **Incorporación de Innovación:** desarrollo de 150 nuevos productos
- **Nuevos Mercados:** participación en 3 ferias con € 2.560.000,00 millones generados en negocios.
- **Estímulo a exportación:** en especial para Latinoamérica (países e incremento de ventas).

Se destaca también el Programa Origen Sustentable que ha orientado a 40 empresas en la incorporación de Gerencia de Sustentabilidad, cubriendo los temas económicos, social, ambiental y cultural.

La dimensión social, actuando institucionalmente, fue evidenciado por medio del Proyecto Salto, motivación y valorización de la mujer emprendedora con relatos e historias de vidas de mujeres que han logrado éxito en sus trayectorias. La acción ha permitido la inclusión de la categoría Mujer Emprendedora dentro del Premio Primos Inter pares.





CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: PROYECTO SALTO

Con el objetivo de contribuir al emprendedurismo femenino, el llamado **Proyecto Salto** tiene como objetivo la diseminación de ejemplos y casos de éxito de mujeres del sector del calzado, para que sirva para motivación de otras mujeres.

Para ello se desarrollaron eventos y debates con participación de mujeres destacadas en sus áreas de negocios y profesionales, a los que asistieron 200 mujeres participantes.

Como seguimiento de las actividades, se ha creado una cuenta en INSTAGRAM (@Projetosalto). En este proyecto se presentan historias de mujeres de diferentes perfiles que revelan su trayectoria y presentan cual fue el "SALTO" más importante de sus vidas y carreras. Actualmente el canal digital presenta 98 publicaciones y 1667 seguidores de diferentes países y sectores productivos.



EMPRESARIAL: AMBIENTE VERDE IND. LTDA.

La empresa se dedica a la fabricación de plantillas y laminados para calzados a partir de residuos de la industria, es decir a la reutilización de materiales/residuos sólidos de las industrias del calzado.

Después de su participación del Programa Origen Sustentable, con apoyo del programa AL-Invest 5.0, ha detectado diferentes mejoras a ser implementadas y una mejor comprensión sobre sustentabilidad y de su importancia para la sobrevivencia del sector. En este sentido se ha podido posicionar en nuevos mercados, presentando adecuadamente su producto.

En el Inspiramais 2021_I ha presentado la propuesta de SIMBIOSE INDUSTRIAL adoptada para impulso de una economía circular y autosustentable.

El entendimiento e incorporación de las dimensiones de sustentabilidad, conjuntamente a la participación en INSPIRAMAIS ha permitido a la empresa vincularse con potenciales clientes en Latinoamérica, generando perspectiva de exportación de 30% de su producción, bien como instalaciones industriales en Perú, Ecuador y Portugal.






PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.145.564,82 €

 Subvención (78%)
892.300,66 €

IMPACTO POR PAÍS

CHILE

Instituciones Chilenas

SOLICITANTES:

- Fundación Empresarial Eurochile (AFT)
- Cámara de Comercio de Santiago - CCS

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Fundación Empresarial Eurochile (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

 Se interrelaciona con:

- Bolivia
- España
- Italia
- Argentina

METAS

- ▶ **1.180** Mipymes beneficiadas
- ▶ **455** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **170** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **170** Mujeres empoderadas
- ▶ **3** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: CHILE

1.140 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



506 Mipymes vinculadas empresarialmente



41 Esquemas asociativos conformados



912 Mipymes diversifican sus mercados



240
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



466
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



90
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



356
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

9

Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional

7

Nuevos servicios en gestión empresarial

1

Alianza público privada para la promoción de mipymes

1

Alianza público privada para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



CHILE



4 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **EUROCHILE** Fundación Empresarial Comunidad Europea Chile
- **CCS** Cámara de Comercio de Santiago

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.145.564,82 €

Subvención (78%)

892.300,66 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 2/2016-045	La asociatividad como estrategia para mejorar la productividad y competitividad de Mipymes chilenas pertenecientes a los sectores alimentos y turismo	Solicitante Principal: Fundación Empresarial Eurochile (Chile)	Alimentos y turismo	Chile
▶ 2/2016-100	Fortalecimiento para PYME: Avances para un desarrollo sostenible	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Santiago A.G. - CCS (Chile) Co-solicitante: • Fundes Bolivia Fundación para el Desarrollo Sostenible (Bolivia) • Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia (España)	Pequeñas y medianas empresas multisectoriales	Chile, Bolivia y España

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-046	Cross-Clustering: Una estrategia de desarrollo de las MiPymes	<p>Solicitante Principal: Agencia Especial de la Cámara de Comercio de Milán - PROMOS (Italia)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina (Argentina) • Fundación Empresarial Comunidad Europea - EUROCHILE (Chile) • SiCamere Sistema Camere Servizi (Italia) • AG. PROCORDOBA SEM (Argentina) 	Metalmecánico y metalúrgico	Italia, Argentina y Chile
▶ 4/2018-024	Impulsando Mipymes: Avances hacia la Competitividad	<p>Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Santiago A.G. - CCS (Chile)</p>	Pequeñas y medianas empresas multisectoriales	Chile, Bolivia y España

Fundación Empresarial Eurochile

Chile

AFT

La Fundación Empresarial Eurochile llevó a cabo el proyecto **“La asociatividad como estrategia para mejorar la productividad y competitividad de Mipymes chilenas pertenecientes a los sectores Alimentos y Turismo”**, entre 2017 y 2018, que buscó mejorar la competitividad de las empresas locales para que éstas puedan mejorar sus ingresos y de esta manera generar más empleo, aportando a la disminución de la pobreza, a través del emprendimiento.



FOTO: Desarrollo de vínculos institucionales para mejorar el mercado de SDE a nivel local y nacional

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

La asociatividad como estrategia para mejorar la productividad y competitividad de Mipymes chilenas pertenecientes a los sectores Alimentos y Turismo.

▶ N° de Proyecto:

2/2016-045

▶ Sectores con los que trabajan:

Alimentos y Turismo

▶ Instituciones ejecutoras:

Fundación Empresarial Eurochile

▶ Ámbito de acción:

Chile

▶ Presupuesto:

499.298 € / Subvención (79,95%) 399.177 €

▶ Periodo de ejecución:

27/01/2017 - 26/12/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Contribuir a la reducción de la pobreza en América Latina mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	520	760
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	75	253
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	27	71
Mujeres empoderadas	80	318



FOTO: Organización de esquemas asociativos y actividades de cooperación empresarial . AserTur

► Impacto

Eurochile ha vinculado 23 núcleos empresariales, lo que corresponde a 300 Mipymes pertenecientes a 6 regiones de Chile. Esto resulta clave para la mejora de la competitividad de muchas empresas porque este país no es descentralizado, por ende, hay regiones que se quedan rezagadas y que cuentan con un alto nivel de desempleo. En Chile hay muchas personas con la intención de emprender, pero por falta de conocimiento y burocracia ven frustrado sus proyectos.

Por ello, el acompañamiento a través de capacitaciones y la asociatividad fue fundamental. Los distintos talleres que se realizaron los impartieron expertos chilenos y europeos, quienes luego de un diagnóstico definieron las necesidades de cada una de las agrupaciones (como la alfabetización digital) y con esto se definió un plan de trabajo.

Algunas de las actividades y talleres realizados se dieron en los siguientes ámbitos:

- Alfabetización Digital; Redes Sociales; vocería y difusión.
- Ferias: Expo Latin Pack 2018; Semana de La Innovación Eureka (Finlandia) FIEXPO; EXPO LATIN PACK 2018.
- Ruedas de Negocios; Visita a Centros Tecnológicos, VTT y SYKE en Finlandia.
- Desarrollo Empresarial con expertise europea; Gestión de Calidad y Cultura del Aprendizaje, Sistemas de Gestión de Calidad.
- Diseño de Productos Turísticos Experienciales, Asesorías sobre mecanismos para mejorar diálogo público-privado, fidelización de los socios.
- Asociatividad; Coaching Colaborativo.
- Inocuidad y Trazabilidad en procesos de alimentos; Gestión Ambiental; Eficiencia en Aplicaciones fitosanitarias / Buenas Prácticas Agrícolas y Fertilización.



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CORPORACIÓN DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE SAN ANTONIO



Testimonio de **Drago Domancic**, gerente de la **Corporación Desarrollo de la Provincia de San Antonio**:

“ El programa AL-Invest 5.0 que hemos desarrollado con Eurochile, nos ha permitido fortalecer, el sector turismo de nuestra provincia. Hemos desarrollado diversos proyectos de capacitación y formación, que además han incluido el compartir experiencias exitosas a través de consultores internacionales y, eso ha sido un gran ganancial para nuestros empresarios.

La llegada de estos expertos nos sirvió para darnos cuenta de que todas las posibilidades que se abrían y los estándares, era necesario para tener la calidad de servicio que requieren los turistas nacionales y extranjeros. Los participantes del proyecto han entendido que con acciones simples y agregados es posible lograr aumentar el flujo de turistas y atender mejor a nuestros clientes para fidelizar a las personas que llegan a nuestra provincia. Nos dimos cuenta de que todo lo que teníamos era absolutamente insuficiente para lo que se nos venía, sobre todo si queríamos que los beneficios de ese desarrollo quedaran en la zona. En ese sentido, fue muy oportuna la llegada del proyecto de la fundación, porque nos ayudó a contar con visiones externas de especialistas en distintos temas, que ayudaron a las personas a ver que era posible, que era fácil. La prueba de ello es que tuvimos eventos con 150 personas de las distintas comunas de la provincia para conversar sobre turismo, escuchar a los expertos internacionales y nutrirse de nuevas ideas.

Las brechas que se detectaron fueron las carencias de herramientas comerciales para promocionar los negocios y la gestión de estos, baja tendencia a la innovación en relación a los productos y/o servicios y bajo desarrollo de la asociatividad.

Con ello, pude detectar brechas, solucionar inconvenientes, mejorar mi proceso productivo, desarrollar patrones en cera y revertirlos en plata con la técnica





EMPRESARIAL: RED PYME MUJER

Testimonio de **Bárbara Baxa**, directora ejecutiva de la empresa **Red Pyme Mujer**:



“ *Red Pyme Mujer es una empresa de innovación social que ha formado la mayor red de mujeres empresarias del sur de Chile en las Región de Los Ríos, Chile; reúne a más de 1.800 empresarias. Iniciamos el 2012 como un proyecto dentro de una consultora y el 2015 nace como empresa privada. Hemos ido afinando y desarrollando el modelo de negocio para hacerlo sustentable en el tiempo, el proceso de mejora es constante, por lo que aún nos encontramos en un período de desarrollo y mejoramiento de nuestro modelo.*

Red Pyme Mujer (RPM) trabaja en base a un modelo colaborativo donde grandes empresas, organizaciones públicas y privadas, más las empresarias mipymes de la Región de Los Lagos y Los Ríos de Chile, trabajan en conjunto para generar programas y actividades que fortalezcan, aumenten y visualicen las empresas lideradas por mujeres en las comunidades.

La actividades y programas que realizamos están desarrollados para las mujeres, sin un perfil específico ni exigencia, por lo que se destaca la transversalidad de las empresarias que componen la red (generacional, social, cultural, nivel económico, etc). Hemos desarrollado un modelo de colaboración y formación que se traduce en la tradicional forma de hacer negocios en la naturaleza de género, es por esta razón que logramos un alto impacto en las empresas de mujeres que participan de nuestra formación, logrando aumentar sus ventas en más de 50% en un corto plazo.

Entre brechas que se detectaron en la empresa fueron principalmente: carencias de herramientas plataformas digitales webs, no se utiliza tecnología para conectarse con el mercado externo; en RPM existe bajo conocimientos sobre las ventajas de la asociatividad.



Cámara de Comercio de Santiago A.G. - CCS

Chile

AFT

La Cámara de Comercio de Santiago llevó adelante dos proyectos en el marco del programa AL-Invest 5.0 denominados **“Fortalecimiento para PYME: Avances para un desarrollo sostenible”** e **“Impulsando Mipymes: Avances hacia la Competitividad”**, ejecutados en la Región Metropolitana de Chile, en la ciudad de Santiago, con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible de pymes, a través del mejoramiento de su competitividad empresarial apoyándose, en sistemas y procesos que promuevan su integración a cadenas de valor, considerando la inclusión social, el balance de género, las oportunidades de empleo y el trabajo decente.

Para ello, se definieron alianzas estratégicas de funcionamiento con Bolivia y España, intercambiando know how que se ha traspasado a las empresas. Estos intercambios han permitido a las empresas un notorio mejoramiento en la gestión de sus procesos internos y, en algunos casos, una reformulación del modelo de negocios. Todo esto, en su conjunto se ha visto reflejado en un aumento de producción, un mejor aprovechamiento de los recursos y una eficiente generación de ventas, al tener definido de mejor manera la segmentación de mercados.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Fortalecimiento para PYME: Avances para un desarrollo sostenible.

▶ Nº de Proyecto:

2/2016-100

▶ Sectores con los que trabajan:Pequeña y mediana empresa multisectoriales de Chile y Bolivia.
Incluye iniciativas de apoyo a mujeres.**▶ Instituciones ejecutoras:****Solicitante:** Cámara de Comercio de Santiago, **Co-solicitantes:** FUNDES Bolivia y Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia**▶ Ámbito de acción:**

Chile, Bolivia y España

▶ Presupuesto:

518.377 € / Subvención (76%) 395.649,49 €

▶ Periodo de ejecución:

02/02/2017 - 01/12/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Contribuir al desarrollo sostenible de las MIPYMES a través del mejoramiento de su competitividad empresarial apoyándose en sistemas y procesos de que promuevan su integración a cadenas de valor, considerando la inclusión social, el balance de género, las oportunidades de empleo y el trabajo decente.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	139	107
Mipymes diversifican sus mercados	940	958
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	253	408
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	20	27
Mujeres empoderadas	20	22

FICHA PROYECTO 2

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Impulsando Mipymes: Avances hacia la Competitividad
- ▶ **Nº de Proyecto:**
4/2018-024
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Industrial y productivo
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio de Santiago A.G. (CCS)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Chile
- ▶ **Presupuesto:**
101.300 € / Subvención (80%) 81.040 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/01/2019 - 31/07/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Mejorar la productividad de la Mipymes con el fin de hacerlas más sostenibles y competitivas en los actuales y otros posibles mercados.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	600	632
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	120	120
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	260	260
Mujeres empoderadas	70	70

► Impacto

El 85% de las empresas que participan del programa comercializan sus productos o servicios desde y en la Región Metropolitana de Santiago. El 10% de empresas ha establecido su nivel de comercialización dentro del país de Chile, abarcando más de 2 regiones del país. Y un 5% de las empresas comercializa productos internacionales.

Se formó a los empresarios para que pudieran ser capaces de vincularse comercialmente entre ellos. Así, se ha logrado vincular a 500, según sus ofertas

y demandas de productos y servicios. A su vez, se han vinculado con más de 100 grandes empresas compradoras, en diferentes encuentros empresariales.

Se ha trabajado con empresas multisectoriales, para lo cual se abordó variadas temáticas de gestión empresarial de manera transversal, es decir que toda la capacitación y asistencia técnica sirviera a todos los asistentes, sin necesidad de agrupar por sectores empresariales o giro comercial. Se realizó capacitación en materias comerciales, financieras, tributarias, marketing, ventas y otros temas de formación aplicativa inmediata.



CASOS DE ÉXITO

»» EMPRESARIAL: RECORDARTE PAPELERÍA SORPRENDENTE

Testimonio de **María José Berríos**, de **Recordarte Papelería Sorprendente**:

“ El Programa AL-Invest 5.0 constó de diferentes capacitaciones en áreas específicas, las que se realizaban en la Cámara de Comercio y eran súper bien dirigidas al segmento de pymes. Al finalizar esas capacitaciones se realizó una rueda de negocios entre los asistentes que logró que tuviéramos la oportunidad de realizar reuniones con empresas, lo que me hizo dar a conocer y también conocer otras empresas que se encuentran interesados en mi trabajo.

Adicionalmente a eso, como continuación del proyecto, un grupo de mujeres fuimos seleccionadas para realizar una mentoría especializada, que se realizó en conjunto con Netmentora, quienes siempre fueron muy cercanos, comprensivos y preocupados de la evolución tanto del proceso como de lo que a uno como emprendedora le va sucediendo para que el resultado sea satisfactorio.



Lo primero a lo que nos dedicamos con mi mentor fue a intentar estandarizar mis productos, de forma que sea más simple la contratación de personal que realiza el trabajo manual, que actualmente demanda la mayor parte del tiempo. Manteniendo la personalización de los productos, pero partiendo de bases comunes y estándar.

Con el asesoramiento y las capacitaciones recibidas pude: reorganizar y planificar mi trabajo para el próximo año, organizarse y diferenciar lo importante de la urgente, analizar lo que es necesario cambiar en mis productos para poder dar con más fuerza el paso siguiente, teniendo la base ordenada.



EMPRESARIAL: CREACIONES PEKITA

Testimonio de **Pamela Aravena Castillo**, de **Creaciones Pekita**:



Yo recibo apoyo desde el Centro de Negocios de la Cámara de Comercio de Santiago, pero AL-Invest 5.0 potenció ese apoyo, por casi 6 meses pude ser parte de las actividades de desarrollo comercial y de vinculación del programa.

Antes del apoyo de AL-Invest 5.0 mis procesos productivos eran desordenados, pues no tenía claridad de cómo hacer más eficiente mi taller para las distintas temporadas que se dan en el año y que afectan mis ventas.

Los primeros talleres comerciales me permitieron descubrir algunos errores que tenía a nivel comercial y definir de mejor manera objetivos para mi negocio. Además, fui una de las empresas elegidas para recibir el asesoramiento de un mentor, el señor Luis Gutiérrez Vásquez, de Netmentora Chile, quien trabajó de forma individual conmigo, incluso en terreno, en mi taller. Esto fue una experiencia maravillosa, pues me ayudó a observar todas mis fallas y mis aciertos, y dónde debo enfocarme.

Con el asesoramiento y las capacitaciones recibidas pude: establecer una nueva manera de trabajar, clara y más ordenada, visualizar de forma acabada lo que debo realizar y cómo sacar el mejor provecho a cada uno de mis productos, dando el valor agregado que necesitan. El proyecto me ha permitido vincularme con nuevos clientes y proveedores, haciendo cada vez más natural el encuentro con ellos.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.847.916,83 €
 Subvención (76%)
1.407.943,86 €

IMPACTO POR PAÍS

COLOMBIA

Instituciones Colombianas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio de Barranquilla (AFT)
- Cámara de Comercio de Bucaramanga (AFT)
- Asociación Nacional de Comercio Exterior (AFT)
- Cámara de Comercio de Cartagena (AFT)
- Cámara de Comercio de Bogotá (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio de la Guajira (AFT)
- Cámara de Comercio de Valledupar (AFT)
- Centro de Productividad de Tolima (AFT)
- Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

Se interrelaciona con:

- Ecuador
- Bolivia
- Argentina
- Italia
- Brasil

Ciudades:

- Barranquilla
- Bogotá
- Bucaramanga
- Cartagena
- Rioacha
- Medellín
- Cali
- Valledupar
- Bolívar
- Santander
- Tolima



METAS

▶ **2.113** Mipymes beneficiadas

▶ **592** Mipymes elevan su productividad

▶ **928** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **254** Mujeres empoderadas

▶ **14** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: COLOMBIA

3.008 MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ



1.193 Mipymes vinculadas empresarialmente



80 Esquemas asociativos conformados



468 Mipymes diversifican sus mercados



829
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



1.328
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



169
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



370
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS



7 Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional

14 Nuevos servicios en gestión empresarial

4 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

6 Servicios ajustados a las necesidades de las mipymes

7 Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial

COLOMBIA



11 PROYECTOS EJECUTADOS



5 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCBa** Cámara de Comercio de Barranquilla
- **CCBu** Cámara de Comercio de Bucaramanga
- **CCB** Cámara de Comercio de Bogotá
- **ANALDEX** Asociación Nacional de Comercio Exterior
- **CCC** Cámara de Comercio de Cartagena

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS 1.847.916,83 €

Subvención (76%) 1.407.943,86 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-008	Programa de Apoyo a la Competitividad y Mejora de la Asociatividad para las Mipymes del Departamento del Atlántico (Colombia)	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Barranquilla - CCB (Colombia)	Salud, Insumos, Agroindustriales, muebles y servicios logísticos	Barranquilla, Atlántico - Región del Caribe (Colombia)
▶ 1/2016-040	PROMIPYME COLOMBIA Y ECUADOR: Promoción y fortalecimiento de las mipymes en Ecuador y Colombia	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Bucaramanga - CCB (Colombia) Co-solicitante: • Progetto Sud (Italia) • Cámara de Comercio de Cartagena - CCC (Colombia) • Cámara de Comercio de Guajira - CCG (Colombia)	Turismo, industria, confecciones, alimentos, joyería, agro food, salud, construcción, etc.	Colombia: Bucaramanga, San Gil, Cartagena, Riochacha. Ecuador

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-113	Fortaleciendo las capacidades empresariales para impulsar las economías locales de Bogotá – Colombia y La Paz, Área Metropolitana - Bolivia	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Bogotá - CCB (Colombia) Co-solicitante: • Cámara Nacional de Comercio - CNC (Bolivia)	Multisectorial	Bogotá Región (municipios de Cundinamarca) - Colombia y La Paz (área metropolitana) - Bolivia
▶ 2/2016-032	Fortalecimiento CAdena Láctea - FOCAL	Solicitante Principal: Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia Romagna - UCER (Italia) Co-solicitante: • Cámara de Comercio de Valledupar - CCV (Colombia) • Cámara de Comercio Italiana en la Republica Argentina. • Cámara Agroindustrial de Tandil (Argentina)	Sector lácteo y productos lecheros	Tandil en la provincia de Buenos Aires en Argentina, Valledupar en el Departamento del Cesar en Colombia
▶ 2/2016-041	Fortalecimientos de las capacidades empresariales para el incremento de la productividad y disminución de la pobreza en Colombia-AL INVEST 5.0	Solicitante Principal: Asociación Nacional de Comercio Exterior - ANALDEX (Colombia)	Agroindustria, servicios manufacturas	Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla
▶ 2/2016-057	CLU-RED: Fortalecimiento de clusters en Colombia	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Cartagena - CCC (Colombia) Co-solicitante: • Cámara de Comercio de Bucaramanga - CCB (Colombia) • EuroCámara Argentina - CCI • PROMOS (Italia) • Instituto Nacional de Tecnología Industrial - INTI (Argentina)	Mantenimiento industrial y petroquímico, plástico, Construcción, Oil & Gas, turismo y salud	Colombia: Bolivar y Santander
▶ 2/2016-086	PLATAFORMA MIPYME AL-CAC 5.0	Solicitante Principal: Cámara Argentina de Comercio - CAC (Argentina) Co-solicitante: • Corporación Ambiental Empresarial - CAEM (Colombia) • Unione Italiana delle Camere di Commercio - Unioncamere (Argentina)	Hotelero, gastronómico, industrias creativas y mujeres proveedoras del mercado de consumo final	Argentina y Colombia
▶ 3/2017-089	Programa de Apalancamiento de Competitividad para la Cadena de Proveedores de la Industria de Cuero y Calzado Brasil-Colombia	Solicitante Principal: Asociación Brasileira de Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Artefactos - ASSINTECAL (Brasil) Co-solicitante: • Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, cuero y sus manufacturas - ACICAM (Colombia)	Cuero y calzados	Brasil y Colombia

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 4/2018-007	Afianzamiento y Consolidación del un Sistema Nacional de ASistencia grupal a mipymes	<p>Solicitante Principal: Cámara Argentina de Comercio - CAC (Argentina)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corporación Ambiental Empresarial - CAEM (Colombia) • Unione Italiana delle Camere di Commercio - Unioncamere (Argentina) 	Hotelería, gastronómico, industrias creativas y mujeres proveedoras del mercado de consumo final	Argentina y Colombia
▶ 4/2018-014	PROMIPYME CONSOLIDACIÓN	<p>Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Bucaramanga - CCB (Colombia)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio de Cartagena - CCC (Colombia) • Cámara de Comercio de Guajira - CCG (Colombia) • Holland House - Cámara de Comercio Colombo Holandesa (Colombia) • Centro de Estudios del Comercio CEC de la Cámara de Comercio de Quito - CEC CCQ (Ecuador) 	Turismo, industria, confecciones, alimnetos, joyería, agro food, salud, construcción, etc.	Colombia: Bucaramanga, San Gil, Cartagena, Riochacha. Ecuador
▶ 4/2018-052	Integración de la Cadena Productiva de Materiales para Cuero y Calzado – Brasil y Colombia	<p>Solicitante Principal: Asociación Brasileira de Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Artefactos - ASSINTECAL (Brasil)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, cuero y sus manufacturas - ACICAM (Colombia) 	Cuero y calzados	Brasil y Colombia

Cámara de Comercio de Barranquilla - CCB

Colombia

AFT

A través del proyecto **“Programa de Apoyo a la Competitividad y Mejora de la Asociatividad para las Mipymes del Departamento del Atlántico (Colombia)”**, encarado por la Cámara de Comercio de Barranquilla y financiado por la Unión Europea, se beneficiaron mipymes de la ciudad de Barranquilla y el departamento del Atlántico.

El proyecto tuvo el objetivo de mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de 4 clústers estratégicos: salud, insumos de agroindustria, muebles y logística, en la región del Caribe colombiano.



FOTO: Creación de mecanismos asociativos entre las Mipymes

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Programa de Apoyo a la Competitividad y Mejora de la Asociatividad para las mipymes del Departamento del Atlántico (Colombia)

► N° de Proyecto:

1/2016-008

► Sectores con los que trabajan:

Salud, muebles, logística e insumos agroindustriales

► Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio de Barranquilla – CCB (Colombia)

► Ámbito de acción:

Ciudad de Barranquilla

► Presupuesto:

363.820,20 € / Subvención (80%) 291.056,00 €

► Período de ejecución:

01/09/2016 - 28/02/2018

► Objetivo del proyecto:

Mejora de la competitividad de las Mipymes de 4 clústers estratégicos (Salud, Insumos de Agroindustria, Mueble y Logística) en Barranquilla, en el Departamento del Atlántico y en la región del Caribe colombiano.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	40	46
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	1	1
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	20	20
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	120	123
Mujeres empoderadas	60	0

► Impacto

A partir de la iniciativa de vinculación empresarial desarrollada con las cooperativas ganaderas del sur del Atlántico, se logró generar impacto en los municipios de Santa Lucía, Suan, Candelaria, Campo De La Cruz, Repelón, Manatí y Molinero; tras hacer posible la puesta en marcha de una planta de procesamiento lácteo, con la cual, se diversificó la oferta de productos lácteos de las cooperativas asociadas y se generaron nuevos empleos para beneficio de la comunidad.

30 empresas del programa lograron implementar mejoras significativas en sus procesos comerciales, financieros, organizacionales y de calidad, además de impulsar la apropiación de la innovación tanto para el desarrollo de nuevos productos y/o servicios, como para la mejora de los ya existentes. Con ello, en promedio las empresas lograron incrementar sus ventas en un 47% e incrementaron la generación de nuevos empleos en un 32%.

El programa en su totalidad concedió amplios beneficios tanto para los empresarios vinculados como para la Cámara de Comercio de Barranquilla, la cual, logró mejorar su oferta de servicios de desarrollo empresarial, optimizó su gestión de proyecto a través del desarrollo de una herramienta y estableció importantes alianzas con entidades públicas para el fortalecimiento empresarial de la región.

Los sectores de logística, salud, muebles e insumos agroindustriales del departamento del Atlántico han fortalecido su competitividad y las capacidades empresariales de las mipymes que los integran, permitiendo el establecimiento de alianzas estratégicas en los siguientes aspectos:

ACUERDO DE VINCULACIÓN

Compra Conjunta de Material Odontológico:

4 Empresas del sector salud vinculadas

Observatorio de Fabricantes de Muebles:

12 Empresas del sector muebles vinculadas

Nuevos Servicios Cooperativos:

12 Empresas del sector de agroinsumos vinculadas

Optimización de Laboratorios:

5 Empresas del sector salud vinculadas

Atracción de Pacientes Internacionales:

8 Empresas del sector salud vinculadas

Compra conjunta de madera certificada y otros insumos:

2 Empresas del sector muebles vinculadas

Consolidación Oferta de Servicios Logísticos:

4 Empresas del sector logística vinculadas





CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA

La **Cámara de Comercio de Barranquilla** logró redefinir su estructura operativa de servicios de desarrollo empresarial, y obtener una plataforma de seguimiento de proyectos de intervención empresarial gracias al apoyo del Programa AL-Invest 5.0.



La institución contaba con un área de desarrollo empresarial segmentada por temas: Emprendimiento, Innovación, Internacionalización, formalización, lo que limitaba el alcance en número de empresas atendidas porque generaba un portafolio de servicio desde la oferta de temas, y no desde la demanda.

Por otro lado, la Cámara de Comercio de Barranquilla contaba con una PMO (Oficina de Proyectos). Sin embargo, el área de desarrollo empresarial ejecutaba proyectos de intervención empresarial sin lograr gestionar un seguimiento a los resultados, pues no existía una herramienta que permitiera el análisis de información y mostrar el impacto generado. A partir del apoyo de AL-Invest 5.0, se logró identificar las necesidades de las empresas, y segmentarlas de acuerdo a sus características en segmentos, definiendo para cada uno las ofertas de valor bajo las cuales se han estructurado nuevos servicios de desarrollo empresarial en información, formación y consultoría.

Igualmente se reestructuró el área de desarrollo empresarial, con un equipo que diseña la oferta de servicios para los segmentos y otro equipo que ejecuta y hace seguimiento a las intervenciones.

Adicionalmente, podemos registrar la información de la ejecución de los servicios de desarrollo empresarial en la plataforma virtual desarrollada con los recursos del Programa AL-Invest 5.0, lo que nos permite hacer eficientes los procesos de la metodología de proyectos de intervención empresarial, permitiendo manejar la información a nivel individual para cada empresario atendido.



EMPRESARIAL: ASOCIATIVIDAD EN EL SECTOR SALUD

Los **laboratorios Pasteur de Colombia, Falab, Rey-Fals, Químico Clínico y Abba**, beneficiarios todos del programa AL-Invest 5.0, decidieron aunar esfuerzos, buscando la manera de integrarse para lograr contrarrestar la avanzada en el mercado del proveedor actual y mejorar los costos de sus sistemas de referencia, de modo tal que, se lograra acceder a proveedores adecuados en términos de calidad y costo, y se garantizara aumentar la eficiencia en el propio proceso de gestión de compras de los insumos/ servicios por parte de las mismas.



En la conformación de la vinculación empresarial, los laboratorios recibieron acompañamiento de expertos internacionales que les asistieron en la estructuración de las bases de una colaboración más ordenada, sistemática, estable y permanente en el tiempo de modo que favoreciera la consecución de los objetivos planteados. Previo al desarrollo de las acciones de asociatividad, las empresas tuvieron que enfrentar las siguientes barreras:

- » Desconfianza entre los mismos laboratorios .
- » Incredulidad de los Gerentes para concretar trabajos en conjunto.
- » Falta de Liderazgo para establecer puntos en común por los cuales unir criterios y buscar mejores resultados.
- » Precios bajos del proveedor actual.
- » Pocos proveedores de sistema de referencia.
- » Poca experiencia en logística de recolección de muestras en proveedores de sistema de referencia.

Ante ello, la intervención de la Cámara de Comercio de Barranquilla y las acciones propias de AL-Invest 5.0, se convirtieron en el marco de garantía requerido que hizo posible el desarrollo de las actividades conjuntas emprendidas por los laboratorios.

Tras llevar a cabo diferentes acciones, se logró seleccionar un nuevo laboratorio proveedor para el conjunto de empresas vinculadas, con una cobertura del 97,43% de las pruebas requeridas y que ha representado un ahorro anual proyectado de \$45.487.200.



Cámara de Comercio de Bucaramanga - CCB

Colombia

AFT

Son dos proyectos los que ejecutó la Cámara de Comercio de Bucaramanga en el marco del Programa AL-Invest 5.0: **“Promoción y Fortalecimiento de las Mipymes en Ecuador y Colombia”** y **“PROMIPYME Consolidación”**. El primero se desarrolló con el objetivo de mejorar la productividad de 260 Mipymes de Colombia y Ecuador a través de la conformación de núcleos empresariales y el empoderamiento empresarial femenino; y el segundo tuvo como objetivo apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las mipymes de Colombia y Ecuador.

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Promoción y Fortalecimiento de las Mipymes en Ecuador y Colombia

▶ N° de Proyecto:

1/2016-040

▶ Sectores con los que trabajan:

Diseño y moda, confección, joyería, bisutería, artesanía, restaurantes, pastelería y dulce, gastronomía, hoteles, operadores turísticos, turismo de salud, wedding planners, música, cultura y metalmecánico.

▶ Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio de Bucaramanga – CCB (Colombia), Cámara de Comercio de Guajira - CCG (Colombia), Cámara de Comercio de Cartagena – CCC (Colombia) - Progetto Sud (Italia)

▶ Ámbito de acción:

Colombia: Bucaramanga, San Gil, Cartagena, Riohacha; Ecuador: Sant Miguel de los Bancos.

▶ Presupuesto:

552.845,00 € / Subvención (80%) 380.351,05 €

▶ Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/08/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Mejorar la productividad de 260 Mipymes de Colombia y Ecuador a través de la conformación de núcleos empresariales y el empoderamiento empresarial femenino.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	520	689
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial /gestión de mercado	340	705
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	312	460
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	280	500
Mujeres empoderadas	120	240

FICHA PROYECTO 2

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
PROMIPYME Consolidación
- ▶ **Nº de Proyecto:**
4/2018-014
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Multisectorial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Cámara de Comercio de Bucaramanga – CCB (Colombia), Cámara de Comercio de Guajira – CCG (Colombia), Cámara de Comercio de Cartagena – CCC (Colombia), Cámara de Comercio Colombo-Holandesa - Holland House (Colombia), Centro de Estudios del Comercio de la Cámara de Comercio de Quito – CEC-CCQ
- ▶ **Ámbito de acción:**
Departamento Santander, Guajira, Bolívar (Colombia) y Quito (Ecuador)
- ▶ **Presupuesto:**
165.000,00 € / Subvención (80%) 99.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
06/11/2018 - 31/08/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las Mipymes de Colombia y Ecuador.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	759	745
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial /gestión de mercado	330	455
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	625	925
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	180	264
Mujeres empoderadas	40	279

► Impacto

Gracias al programa AL-Invest 5.0, las Cámaras de Comercio de Bucaramanga, Cartagena y Guajira, junto a la ciudad de Quito, lograron la constitución de 31 núcleos empresariales que involucran a 492 mipymes superando ampliamente la meta establecida en la formulación del proyecto de 260 empresarios y 26 núcleos empresariales.

En su ejecución por ciudad, Bucaramanga logró constituir 11 núcleos empresariales y vincular 130 empresarios de los sectores de diseño y moda, confecciones, joyería, pastelería y dulces, artesanía, hoteles, restaurantes y operadores turísticos; Cartagena desarrolló 15 núcleos empresariales y 280 empresarios de los sectores de hoteles; restaurantes, textil confección, accesorios y artesanías; wedding planners; turismo en salud; turismo de lujo, talleres automotrices; metalmecánico, limpieza y pintura de superficies navales, mantenimiento de equipos navales, música, hostales, ferreterías y medios y periodismo; Guajira constituyó 4 núcleos empresariales de los sectores artesanías, operadores turísticos; gastronomía; y hospedaje que involucran a 55 mipymes y en Quito se beneficiaron 34 empresarios de restaurantes y hoteles de dos zonas distintas de la ciudad.

En la ejecución se logró establecer importantes vínculos empresariales, gracias al apoyo y acompañamiento realizado a empresas pertenecientes a los núcleos para su participación en ferias de carácter internacional, nacional y regional, asistencia técnica, consultoría y acompañamiento grupal e individual para mejorar la gestión empresarial, incrementando sus ventas, su posicionamiento comercial y su visibilidad.

Los empresarios pertenecientes a los núcleos participaron en importantes espacios nacionales e internacionales de apoyo a la comercialización tales como Colombia Moda (Medellín), Expoartesanías (Bogotá), Expoartesano (Medellín), Vitrina turística

ANATO (Bogotá), Santander compra Santander (Bucaramanga), Expo hogar (Bucaramanga).

La entidad ejecutora Cámara de Comercio de Bucaramanga firmó una alianza privada - privada con la Universidad Pontificia Bolivariana UPB para vincular estudiantes como apoyo en consultoría a las empresas, aporte que en 1 año de ejecución fue valorado en 66.000 euros a través del trabajo de 130 estudiantes en 66 mipymes de núcleos. Este convenio mereció un premio en la categoría Fortalecimiento institucional del Concurso Transformando vidas del Encuentro Anual AL-Invest 5.0 ejecutado en la ciudad de Guatemala.

Asimismo, junto al co-ejecutor PROGETTO SUD, se construyó un análisis de la realidad de las mipymes de Santander, sobre la oferta institucional de apoyo a mipymes, se realizó una misión de exploración y referenciación a Italia que se denominó Study Tour PROMIPYME con presencia de todas las cámaras involucradas y liderada por PROSUD y se desarrolló el Europe Day Bucaramanga 2018, evento en el cual los empresarios santandereanos y regionales conocieron buenas prácticas territoriales referentes de los núcleos empresariales en desarrollo. En paralelo, y como resultado final se diseñó una agenda de fortalecimiento y manifiesto público privado de apoyo a mipymes firmado por actores públicos, privados y académicos de Santander.

El componente de género se trabajó a través del diseño de una red de empoderamiento económico femenino denominada MujerES-Mujeres, la ejecución de actividades de sensibilización sobre el empoderamiento femenino, y ejercicios de mentoring con mujeres empresarias de Bucaramanga, Guajira y Cartagena a través del programa Mujeres Ecco Empresarias Colombianas por la competitividad, metodología que fue transferida a las Cámaras de Comercio de Cartagena y Guajira por parte de la Cámara de Bucaramanga.



EMPRESARIAL: BIBIANA PINEDA JOYAS Y ACCESORIOS



Bibiana Pineda creó hace 10 años su marca de joyas y accesorios. Emprender no fue una decisión sencilla. Luego de aventurarse a ser empresaria, esta ingeniera financiera, magister en administración de empresas, se enteró de los núcleos empresariales y fue así como inició su proceso de mejora y crecimiento.

“En los núcleos empresariales encontré diferentes aportes para el mejoramiento de mi emprendimiento como fue marketing digital, asesoría para el diseño de colecciones, rediseño de marca, sistema de costos, logré tener apoyo en el año 2018 para asistir a Colombia Moda como expositora con apoyo del Programa Al Invest 5.0”, afirma la empresaria.

Su producción, que antes contaba con un porcentaje tercerizado, ahora es desarrollada 100% dentro de la organización y entre 2017 y 2018 tuvo un incremento en ventas de aproximadamente el 43%. *“Con el apoyo recibido logré mayor posicionamiento de marca, incremento de ventas locales y nacionales, y nuevos mercados conquistados como son algunas ciudades de México y Panamá. Las metas continúan, esperando seguir avanzando en el mercado nacional y mercado internacional este último con el apoyo de Precolombina”, concluye Bibiana Pineda.*



Cámara de Comercio de Bogotá - CCB

Colombia

AFT

La Cámara de Comercio de Bogotá (Colombia) junto a la Cámara Nacional de Comercio (Bolivia) llevaron adelante el proyecto **“Fortaleciendo las capacidades empresariales para impulsar las economías locales de Bogotá - Colombia y La Paz (área metropolitana) - Bolivia”**, con el objetivo de fortalecer los servicios de desarrollo empresarial de ambas instituciones, para la atención de las micro, pequeñas y medianas empresas de sus países a través de un modelo integral y focalizado.

La implementación del programa AL-Invest 5.0 en las dos entidades apalancó parte de la prestación de los servicios, además del diseño y estructuración de nuevos esquemas para los empresarios de Bogotá - región, La Paz y su área metropolitana con el fin de apoyar a las mipymes en sus procesos productivos, mejoramiento de la prestación de servicios, procesos de comercialización, promoción y comunicación, acceso y procesamiento de información de mercados (clientes, socios, legislación y políticas, apoyo a la participación en esquemas de compras públicas, etc.), innovación en sus productos e internacionalización de sus productos y servicios.

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Fortaleciendo las capacidades empresariales para impulsar las economías locales de Bogotá – Colombia y La Paz (área metropolitana) - Bolivia

▶ N° de Proyecto:

1/2016-113

▶ Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

▶ Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio de Bogotá – CCB (Colombia), Cámara Nacional de Comercio – CNC (Colombia)

▶ Ámbito de acción:

Bogotá Región (municipios de Cundinamarca) - Colombia, La Paz (área metropolitana) - Bolivia

▶ Presupuesto:

418.258,00 € / Subvención (80%) 334.606,40 €

▶ Periodo de ejecución:

12/09/2016 - 11/03/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Fortalecer los servicios de desarrollo empresarial de las Cámaras de Comercio de Bogotá y la Cámara Nacional de Comercio de Bolivia, para la atención de las micro, pequeñas y medianas empresas en Bogotá-Región, (Colombia) y Bolivia, a través de un modelo integral y focalizado.

**PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	130	178
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial /gestión de mercado	787	975
Mipymes diversifican sus mercados	80	80
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	146	405

► Impacto

Con este proyecto se dio lugar al desarrollo de más de 2.000 actividades, como: eventos masivos, talleres, asesorías individuales, asesorías grupales, cápsulas de conocimiento y núcleos empresariales, contando con la participación de más de 8.600 asistentes a los que se les proporcionó información útil y herramientas prácticas para avanzar en el desarrollo empresarial, abarcando diferentes temáticas para responder a las necesidades de las empresas participantes y a las exigencias del mercado y la globalización.

De esta forma y con atención más focalizada se logró atender a 817 mipymes para que mejoraran sus procesos de producción, prestación de servicios e implantación de nuevas técnicas y tecnologías, 975 mipymes participaron en procesos de comercialización y promoción y 405 mipymes incorporaron procesos de innovación en producto o proceso.

Sin duda, para la Cámara de Comercio de Bogotá y la Cámara Nacional de Comercio de Bolivia, ser parte de uno de los programas de Cooperación más importante de la Unión Europea en el continente, que apostó por la internacionalización y el mejoramiento de la productividad de decenas de miles de micro, pequeñas y medianas empresas a lo largo de toda América Latina, ha sido un desafío, que sin duda fortaleció su capacidad de respuesta institucional de cara a las expectativas y sueños de los empresarios que representan.



FOTO: Evento masivo de Internacionalización



FOTO: Taller de Innovación





CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: DOÑA PANELA (BOGOTÁ)

Testimonio de **Doris Carolina Aranda Rivera**, Gerente General de **Doña Panela**:



“Doña Panela es una empresa productora de panela de la región de la Hoya del río Suárez. La razón de ser de nuestra compañía es innovar, desarrollar, producir y comercializar productos naturales y orgánicos a base de caña de azúcar (tipo panela), elaborados bajo altos estándares de calidad certificada, garantizando la satisfacción del cliente global, buscando la mejora continua al interior de la organización, generando oportunidades de trabajo rural y urbano, y velando por el uso racional de los recursos naturales, son la razón de ser de nuestra compañía.

Antes del apoyo recibido por la Cámara de Comercio de Bogotá nuestro plan exportable carecía de estrategias concretas con muchas debilidades en procesos de exportación. Luego del acompañamiento recibido en el marco de AL-Invest 5.0, nuestra empresa hoy ha desarrollado la capacidad de implementar planes exportadores más eficientes dejando importantes resultados para nuestra empresa. Como por ejemplo en el año 2018, y luego de implementar mejoras en nuestros procesos durante el 2017, logramos exportar cerca de 1.300 toneladas de panela siendo la empresa más exportadora de este producto diferenciado en el país.



Asociación Nacional de Comercio Exterior - ANALDEX

Colombia

AFT

Con el objetivo de apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las mipymes de América Latina, aprovechando los procesos de integración inter/intrarregional, con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente, la Asociación Nacional de Comercio Exterior ANALDEX desarrolló el proyecto **“Fortalecimiento de las capacidades empresariales para el incremento de la productividad y disminución de la pobreza en Colombia”**.



FOTO: Anuncio de línea de crédito para Mi club Pymex

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Fortalecimiento de las capacidades empresariales para el incremento de la productividad y disminución de la pobreza en Colombia – AL-Invest 5.0

► N° de Proyecto:

2/2016-041

► Sectores con los que trabajan:

Multisectorial, mayormente empresas y productores de la cadena exportadora.

► Instituciones ejecutoras:

Asociación Nacional de Comercio Exterior – ANALDEX (Colombia)

► Ámbito de acción:

Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla (Colombia)

► Presupuesto:

375.466,00 € / Subvención (80%) 299.706,00 €

► Periodo de ejecución:

27/01/2017 - 26/01/2018

► Objetivo del proyecto:

Apoyar al desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las Mipymes de América Latina, aprovechando los procesos de integración inter/intrarregional; con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	450	902
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial /gestión de mercado	387	410
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	170	164
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	365	388
Mujeres empoderadas	54	69

► Impacto

El proyecto ejecutado por Analdex ha tenido diversos impactos en múltiples sectores de la economía. Inicialmente, en el sector agrícola, el impacto se ha visto en casi 700 productores de aguacate hass, que ha recibido además de asistencia técnico-productiva, apoyo a través de actividades socio-empresariales, de Buenas Prácticas Agrícolas – BPA, entre otras. Posibilitando el crecimiento de este producto, tanto que para 2018 las exportaciones de este fruto cerrarían en 90 millones de dólares.

Otra iniciativa destacada, es el caso de Mi Club Pymex, un espacio que canaliza servicios de apoyo empresarial, plazas de diálogo para la construcción de políticas públicas, y productos (bienes y servicios) para las actividades misionales. Con 10 aliados y una creciente cantidad de mipymes interesadas, se consiguió que el Grupo Bancóldex ponga a disposición del club una línea de crédito con un cupo de 10 millones de dólares, además de los múltiples descuentos que han presentado DHL (30% servicio courier), DSV (20% tarifas para carga a Centroamérica, México y el Caribe), entre muchos otros para las mipymes del club.

Analdex ha realizado acciones de formación, asistencia técnica, entre otros, que han tenido impacto en 11 de los 32 departamentos del país: Atlántico, Magdalena, Antioquia, Cundinamarca, Bogotá, Risaralda, Caldas, Quindío, Tolima, Valle del Cauca, y Cauca, promoviendo la competitividad y productividad de los sectores productivos o intermediarios para mejorar la inserción de los productos colombianos en los mercados internacionales.

El principal apoyo lo están recibiendo los más de 300 pequeños productores de los 20 núcleos del proyecto de fortalecimiento para la admisibilidad de aguacate hass, los beneficiarios se han caracterizado y diagnosticado, las mipymes se han capacitado, además se está desarrollando e implementando un plan de manejo, pues antes del proyecto no conocían sobre el manejo adecuado del cultivo comercial de aguacate hass y sus plagas cuarentenarias, y mucho menos sobre la capacidad que tienen los modelos de asociatividad en el impulso en la calidad, gestión comercial, de recursos humanos, y desarrollo empresarial que sus cultivos pueden aprovechar.



FOTO: Escuela de campo con productores de aguacate hass



CASO DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: ANALDEX

En el marco del programa AL-Invest 5.0, **AnalDEX** ha trabajado en sinergias entre los sectores público y privado, reuniendo entre otros al Ministerio de Comercio, Industria y turismo; Ministerio de Agricultura; Presidencia de la República; Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola; y además, convocó a dos autoridades sanitarias (colombiana y estadounidense) ICA y APHIS, para desarrollar el proyecto de asistencia técnica gremial para fortalecer la admisibilidad del aguacate hass colombiano.



Este proyecto ha mostrado además cómo las sinergias de asociatividad no solo se dan en un solo nivel, sino que, entre programas, instituciones y agentes individuales, se puede construir acciones focalizadas con gran impacto en la población. Se identificó tres formas de asociatividad como caso de éxito: La primera, la asociatividad entre programas: programa AL-Invest 5.0 de la Unión Europea, y los programas Transformación Productiva – PTP, Colombia siembra y El Agro Exporta, estos últimos del Gobierno nacional colombiano; en medio de estos programas está la vocación del sector privado en fortalecer su competitividad, y AnalDEX para articular las acciones entre las partes.

La segunda dinámica de asociatividad es la que involucra a las instituciones internacionales como la Unión Europea, CAINCO y Sequa. Además de las nacionales como la Asociación Nacional de Comercio Exterior – AnalDEX, la Asociación Nacional Hortifrutícola de Colombia – Asohofrucol, el Instituto Colombiano Agropecuario – ICA, el Ministerio de Comercio, Industria y turismo – MinCIT, el Ministerio de Agricultura, y la Presidencia de la República.

La tercera dinámica de asociatividad es la más importante, pues es el resultado consolidado de las dos anteriores, esta se evidencia gracias al propósito de aprovechar los acuerdos y lograr un mayor impacto en el campo colombiano, desarrollando 20 núcleos exportadores priorizados, para trabajar en la implementación del Plan Nacional de Vigilancia de Plagas cuarentenarias, el cual permite identificar los predios libres de plagas para fortalecer los núcleos exportadores, y su respectiva área buffer o de amortiguación.

Cámara de Comercio de Cartagena - CCC

Colombia

AFT

“Clu-Red: Fortalecimiento de Clusters en Colombia” es el nombre del proyecto ejecutado por la Cámara de Comercio de Cartagena (Colombia), en coordinación con la Cámara de Comercio de Bucaramanga (Colombia), la Eurocámara Argentina (Argentina), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial – INTI (Argentina) y PROMOS (Italia). El fin del proyecto fue fortalecer el desarrollo de las mipymes colombianas pertenecientes a las iniciativas clúster de los departamentos de Bolívar, Atlántico y Santander.



FOTO: AL-Invest 5.0 impulsó la asociatividad en Latinoamérica

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Clu-Red: Fortalecimiento de Clusters en Colombia

▶ N° de Proyecto:

2/2016-057

▶ Sectores con los que trabajan:

Clusters; mantenimiento industrial, astillero, náutico, turismo, oil&gas.

▶ Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio de Cartagena – CCC (Colombia), Cámara de Comercio de Bucaramanga – CCB (Colombia), Eurocámara Argentina (Argentina), Instituto Nacional de Tecnología Industrial – INTI (Argentina), PROMOS (Italia)

▶ Ámbito de acción:

Departamento de Bolívar y Santander (Colombia)

▶ Presupuesto:

375.000,00 € / Subvención (80%) 300.000,00 €

▶ Periodo de ejecución:

16/01/2017 - 30/09/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Fortalecer el desarrollo de las Mipymes Colombianas pertenecientes a las Iniciativas clúster de los departamentos de Bolívar, Atlántico, y Santander.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	480	486
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial /gestión de mercado	230	403
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	90	165
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	30	47
Mujeres empoderadas	20	85

► Impacto

Dos núcleos sectoriales se destacan en del proyecto encarado por la Cámara de Comercio de Cartagena: el Núcleo textil y de accesorios y el núcleo de hoteles.

En el primer caso, se desarrolló estrategias que permitieron posicionar al sector textil y de accesorios en la ciudad de Cartagena de Indias, impactando positivamente la competitividad y el acceso a nuevos mercados para este sector de la economía.

Las mipymes de este núcleo participaron de un proceso de mejoramiento continuo en el cual a través de asistencias técnicas han logrado desarrollar colecciones de moda de acuerdo con las necesidades del mercado y sus clientes objetivos, gracias a estas acciones las empresas UAIA, Marta Martínez Accesorios, Bolsos Vivies, Andára, Adriana Hernández y Dos Mulatas lograron generar oportunidades de negocios nacionales en las ciudades de Bogotá, Medellín, Manizales, Cartagena, Valledupar, y en el exterior conexiones con compradores de Costa Rica, Estados Unidos, Grecia, Italia, Miami, Chile Argentina, Honduras, Panamá, Puerto Rico.

Desde el año 2018 se ha logrado participar en los principales eventos de moda del país generando oportunidades de negocios por más de \$us 190.000.



FOTO: Trabajo con el núcleo de hoteles

En cuanto al núcleo de hoteles, se logró continuar con el proceso de posicionamiento del sector hotelero de la ciudad de Cartagena de Indias. La participación en misiones de promoción comercial, nacionales e internacionales acompañadas de los procesos de fortalecimiento empresarial lograron impactar directamente en la competitividad de los hoteles participantes. Gracias a AL-Invest 5.0 se logró el acceso a mercados internacionales en países como Chile, México y Perú enlazando a los hoteles con comercializadores mayoristas de turismo, permitiendo el aumento de turistas de estos países.



FOTO: Las mipymes logran impulsar su productividad y competitividad



CASOS DE ÉXITO

» INSTITUCIONAL: CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA



El servicio de núcleos empresariales nace en la **Cámara de Comercio de Cartagena** gracias a la transferencia metodológica recibida en AL-Invest IV, una vez finalizada la ejecución del programa la entidad incluye dentro de su oferta institucional el servicio de núcleos empresariales gracias al éxito de la metodología como una herramienta que permite fidelizar a las mipymes e impactar positivamente su competitividad.

Gracias a AL-Invest 5.0 se logró aumentar el número de sectores atendidos e igualmente el número de mipymes beneficiadas. Los siguientes son los principales logros:

- » 15 núcleos y más de 280 empresas atendidas.
- » Aumento continuo de los recursos del presupuesto de la institución para el fortalecimiento de mipymes, a través del servicio de núcleos empresariales.
- » Actuación de los clúster y los núcleos como programas complementarios.
- » La integración de núcleos empresariales con clúster permite a las empresas de los núcleos fortalecer sus capacidades de cara a las estrategias definidas a nivel macro por el clúster.
- » Se logra impactar a los diferentes eslabones de la cadena de valor del clúster de manera individual, acorde a sus propias problemáticas.
- » Se logra la participación de empresas anclas en procesos de desarrollo de proveedores, por las líneas de abastecimiento priorizadas.
- » Crecimiento de la estructura organizacional, más personas trabajan por la sostenibilidad del servicio.
- » Empresarios de núcleos hacen parte de la junta directiva de la Cámara de Comercio.
- » Articulación interinstitucional para el desarrollo de acciones que permitan el mayor impacto a las mipymes de los núcleos.
- » Los Núcleos son el principal programa de fortalecimiento empresarial para mipymes de la Cámara.
- » Mayor atención a diversos sectores y subsectores que no eran atendidos.

- » Se trabaja de la mano con diferentes gremios y asociaciones que promueven el fortalecimiento empresarial.
- » Los núcleos se han convertido en espacios de generación de acciones diferenciadoras que posicionan a la Cámara entre los empresarios.
- » Mayor capital humano y financiero para la ejecución trabajo con núcleos.
- » Los gremios que representan diferentes sectores de la ciudad hoy quieren trabajar en alianza con la Cámara y la metodología de núcleos.



EMPRESARIAL: MARTA MARTÍNEZ ACCESORIOS

Gracias al apoyo del programa AL-Invest 5.0 esta empresa logró la transformación de su marca: pasó de ser “Sara Shop Accesorios” a “Marta Martínez Accesorios”, logrando un cambio de imagen, generando un concepto moderno y acorde a su segmento de mercado.



La empresa ha logrado una serie de cambios significativos en el desarrollo de su producto y su oferta de servicio. Esta empresaria, a través de las diferentes actividades realizadas de fortalecimiento al interior del núcleo, ha logrado adaptar su negocio con los conceptos impartidos en las diferentes sesiones magistrales y herramientas entregadas por los consultores.

Su arte rápidamente tuvo una extraordinaria acogida entre sus conocidas y allegadas, quienes de a poco se convirtieron en embajadoras de una marca que traspasó las fronteras de Colombia. Hoy cuenta con clientes fieles a la marca en Estados Unidos, Jamaica, España y por supuesto Colombia. Así, la empresa logró incrementar sus ventas del 2016 al 2019 en más de un 200%, y aumento su producción más de un 150%, incluyendo piezas bañadas en oro y la utilización de piedras preciosas y semi preciosas.




PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.206.170,05 €

 Subvención (80%)
964.936,04 €

IMPACTO POR PAÍS

COSTA RICA

 **Ciudades:**
 **Costa Rica**

Instituciones Costarricenses

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio de Costa Rica (ED)
- Asociación Empresarial para el Desarrollo (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

 **METAS**

▶ **1.535** Mipymes beneficiadas
 ▶ **1.239** Mipymes elevan su productividad
 ▶ **932** Mipymes han incorporado innovaciones
 ▶ **450** Mujeres empoderadas
 ▶ **19** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: COSTA RICA

960 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**

700 Mipymes vinculadas empresarialmente

22 Esquemas asociativos conformados

534 Mipymes diversifican sus mercados



1.693
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



1.266
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



516
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



618
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

9 Organizaciones empresariales han mejorado su gestión institucional

18 Nuevos servicios desarrollados

7 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

3 Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



COSTA RICA



2 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCCR** Cámara de Comercio de Costa Rica
- **AED** Asociación Empresarial para el Desarrollo

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.206.170,05 €

Subvención (80%)

964.936,04 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-002	AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina	Solicitante Principal: Cámara de Comercio de Costa Rica	Multisectorial	Costa Rica
▶ 3/2017-081	Fortalecimiento de PyMEs agrícolas del sector azucarero de Costa Rica	Solicitante Principal: AED - Asociación Empresarial para el Desarrollo	Multisectorial	Costa Rica

Asociación Empresarial para el Desarrollo - AED

Costa Rica

AED

El proyecto **“Fortalecimiento de PYMEs agrícolas del sector azucarero de Costa Rica”**, desarrollado por la Asociación Empresarial para el Desarrollo ha permitido desarrollar las capacidades productivas, empresariales y asociativas de más de 150 pymes productoras de caña de azúcar de Costa Rica, promoviendo su desarrollo sostenible y elevando su productividad y competitividad.

Por medio de este proyecto el sector cañero azucarero ha podido atender las expectativas de sostenibilidad de los mercados internacionales, fundamentalmente de las principales empresas compradoras. Las prácticas implementadas han significado un aporte importante en temas de certificación de sostenibilidad de los ingenios y de demostrar la trazabilidad de las prácticas sostenibles de todos los eslabones de la cadena de valor.



FOTO: Equipo de trabajo AED

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento de Pymes agrícolas del sector azucarero de Costa Rica
- ▶ **Nº de Proyecto:**
3/2017-081
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Azucarero
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Asociación Empresarial para el Desarrollo – AED (Costa Rica)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Costa Rica, regiones: San Carlos, Zona Norte y Pérez Zeledón, Zona Sur
- ▶ **Presupuesto:**
249.190,00 € / Subvención (80%) 199.352,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
22/05/2017 - 21/05/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las Pymes agrícolas del sector azucarero de Costa Rica, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	340	395
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	400	698
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	240	311
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	200	362
Mujeres empoderadas	70	94



► Impacto

La sostenibilidad es parte fundamental del sector cañero-azucarero. Su cadena de valor enfrenta retos en materia de prácticas de gestión responsables. Los eslabones de esta cadena de valor incluyen comercialización, a cargo de la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar LAICA, industrialización (a cargo de los ingenios) y producción (a cargo de los productores en sus fincas).

LAICA funge como ente regulador de todo el sector cañero azucarero de Costa Rica, logrando tener en una misma mesa de toma de decisiones a todos los ingenios y a todas las personas productoras de caña. Por esta razón, AED se unió en alianza con LAICA para desarrollar este proyecto, que aborda los temas materiales del sector: competitividad internacional, calidad y trazabilidad; requerimientos de mercados, con metas cada vez más estrictas de gestión sostenible de sus cadenas de valor; gestión de riesgos; y fortalecimiento del sector.

La iniciativa Cultivando Futuro tiene por lo tanto el propósito de reafirmar el compromiso del sector cañero-azucarero con un modelo de negocio que contribuye al desarrollo sostenible, en la medida en que permite la permanencia de familias y poblaciones rurales, la garantía de calidad y trazabilidad en las 3 dimensiones de sostenibilidad (económica, social, ambiental), así como la satisfacción de los mercados nacional e internacional.

De esta forma, el sector cañero azucarero ha podido atender las expectativas de sostenibilidad de los mercados internacionales, fundamentalmente de las principales empresas compradoras. Las prácticas implementadas con este proyecto han significado un aporte importante en temas de certificación

de sostenibilidad de los ingenios y de demostrar la trazabilidad de las prácticas sostenibles de todos los eslabones de la cadena de valor.

El proyecto AL-Invest 5.0 ha permitido realizar una inversión estratégica para la sostenibilidad del Sector Cañero Azucarero de Costa Rica, en los eslabones de producción e industrialización de la caña de azúcar:

- **Fortalecimiento de la capacidad de las organizaciones empresariales (OE) para brindar mejores servicios a las Mipymes:** Se desarrollaron herramientas que las organizaciones empresariales puedan replicar la experiencia en el resto de las zonas productoras de caña de azúcar. Esto permitió que además de las 154 productoras y productores que han participado de este proyecto se logre impactar a las más de 8.000 productores y productoras del sector.
- **Dinamización del mercado de servicios de desarrollo empresarial:** Las principales líneas desarrolladas en este ámbito consistieron en el mapeo de necesidades por servicios de apoyo y acompañamiento en los temas de prevención del trabajo infantil, buenas prácticas laborales, ecoeficiencia, salud y seguridad ocupacional, contabilidad y finanzas, entre otros.
- **Coordinación e intercambio de experiencias entre las organizaciones empresariales que ejecutan el programa:** El proyecto ha sido decisivo para el desarrollo de un sistema de gestión basado en indicadores de sostenibilidad, discutido entre ingenios y LAICA, que permitirá ir midiendo y ajustando las prácticas productivas para que el azúcar de Costa Rica no quede fuera del mercado internacional.





CASO DE ÉXITO

»» INSTITUCIONAL: AED

El proyecto fortaleció el vínculo entre productoras, ingenios, cámaras y LAICA, con el fin de unificar esfuerzos para enfrentar los retos que se avecinan. En el proceso, la disposición, el esfuerzo y el compromiso de quienes cultivan la caña a diario, hicieron posible alcanzar resultados positivos.



Los productores han externado su satisfacción por las experiencias vividas y han compartido algunos comentarios al respecto:

- »» *“Este proyecto sirve para fortalecer la unión de los productores, porque es excelente compartir y relacionarse con otros, aprender de cómo aplican los demás las buenas prácticas en las fincas”.*
- »» *“En el proyecto aprendimos sobre una relación laboral y los pagos que se deben hacer en la Caja y en el INS”.*
- »» *“El proyecto capacita al productor para continuar creciendo para el futuro, fue una gran oportunidad, ojalá se pueda aplicar en otras zonas y cada vez seamos más los productores preparados para seguir con el cultivo”.*
- »» *“Con el proyecto, yo confirmé que las prácticas ambientales que aplicaba estaban bien como los controles biológicos, pero ahora puedo implementar más acciones y cuidar más el ambiente”.*
- »» *“Debemos capacitarnos para ser eficientes, para seguir vendiendo azúcar y para seguir creciendo, todo el proyecto fue excelente”.*
- »» *“El proyecto, nos dejó muchas herramientas, yo aprendí que puedo llevar la contabilidad de mis gastos y así no desperdiciar dinero”.*



PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
491.356,28 €

 Subvención (80%)
389.286,82 €

IMPACTO POR PAÍS

CUBA



 **Se interrelaciona con:**

- Bolivia
- España

Instituciones Cubanas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Turismo de Santa Cruz - CAINCO
- Fundación Canaria General de la Universidad de la Laguna - FGULL

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.



METAS

- ▶ **3.374** Mipymes beneficiadas
- ▶ **1.690** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **2.711** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **125** Mujeres empoderadas
- ▶ **24** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: CUBA

499 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



499 Mipymes vinculadas empresarialmente



3 Esquemas asociativos conformados



8 Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación empresarial



24
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



597
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



300
MIPYMES BENEFICIADAS CON LOS SERVICIOS DE LAS OE



24
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS



12

Nuevos servicios desarrollados

CUBA



2 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CAINCO** Camara de Industria, Comercio servicios y Turismo Santa Cruz Bolivia
- **FGULL** Fundación Canaria General de la Universidad de la Laguna

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

491.356,28 €

Subvención (80%)

389.286,82 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2018-012	Fortalecimiento de las capacidades productivas de los sectores: ambientes, médico farmacéutico y tecnologías de la información en Cuba	<p>Solicitante Principal: Camara de Industria, Comercio servicios y Turismo Santa Cruz (Bolivia)</p> <p>Instituciones de Coordinación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio de la República de Cuba (Cuba) 	Sector medioambiental, médico farmacéutico y TIC's	La Habana, Cuba
▶ 2/2016-014	Plan integral para el desarrollo productivo, empresarial y asociativo de las mipymes productoras de frutas y viandas de Cuba	<p>Solicitante Principal: Fundación Canaria General de la Universidad de la Laguna (España)</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grupo Regional de Cooperativas Plataneras del Archipiélago Canario (España) • Asociación Cubanarias Asociación de empresarios Canarios en Cuba (Cuba) 	Productores de frutas y viandas tropicales	Cuba

Cámara de Industria, Comercio, Servicio y Turismo de Santa Cruz - CAINCO

Cuba

SOCIOS

Con el propósito de cumplir con la cobertura geográfica prevista para el Programa AL-Invest 5.0 en los 18 países de América Latina, la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz-Bolivia CAINCO, como coordinador del AL-Invest 5.0, tomó la iniciativa de realizar de forma directa actividades de apoyo a las mipymes de Cuba, en coordinación con organizaciones profesionales y/o entidades públicas cubanas, por lo cual suscribió un convenio el 01 de octubre del 2018, con la Cámara de Comercio de la República de Cuba para ejecutar actividades en dicho país.

De esta forma, se llevó adelante el proyecto denominado **“Fortalecimiento de las capacidades productivas de los sectores: medioambiente, médico farmacéutico y tecnologías de la información en Cuba”**, con el propósito de beneficiar a micro, pequeñas y medianas empresas de La Habana.

FICHA PROYECTO

SOCIO ED

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Fortalecimiento de las capacidades productivas de los sectores: medioambiente, médico farmacéutico y tecnologías de la información en Cuba

▶ Nº de Proyecto:

0/2018-012

▶ Sectores con los que trabajan:

Medio ambiental, médico farmacéutico y TIC's

▶ Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio de la República de Cuba

▶ Ámbito de acción:

La Habana, Cuba

▶ Presupuesto:

123.088,00 € / Subvención (80%) 98.470,40 €

▶ Periodo de ejecución:

01/10/2018 - 31/07/19

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	24	34
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	15	8
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	81	45
Mipymes diversifican sus mercados	9	14

► Impacto

El propósito del proyecto fue promover la asociatividad en las mipymes de los sectores medio ambiente, médico-farmacéutico y tecnologías de la información, como medio para mejorar su competitividad. Los resultados previstos, algunos ya concretizados son los siguientes:

- **3 núcleos conformados** y/o grupos empresariales denominados:
 - ◊ Grupo Empresarial de la Ciencia, la Tecnología y el medio Ambiente´ (INNOMAX),
 - ◊ Grupo Empresarial de la Informática y las Comunicaciones´´ (GEIC), y el
 - ◊ Grupo Empresarial BIOCUBAFARMA´
- **27 mipymes fueron vinculadas** a través de estos grupos empresariales y recibieron

capacitaciones y asistencias técnicas en las siguientes temáticas, de acuerdo a las necesidades reales de las empresas de estos tres sectores:

- ◊ Organización de esquemas asociativos y actividades de cooperación empresarial
- ◊ Mejora de Procesos de producción, prestación de servicios, implementación de nuevas técnicas y tecnologías en mipymes
- ◊ Implementación o mejora de la gestión de recursos humanos de las mipymes
- ◊ Incorporación de innovación en producto-proceso sectorial
- ◊ Incorporación de buenas prácticas en gestión ambiental

Fundación Canaria General de la Universidad de la Laguna - FGULL

Cuba

AFT

El proyecto **“Plan integral para el desarrollo productivo, empresarial y asociativo de las mipymes productoras de frutas y viandas de Cuba”** fue ejecutado desde España por la Fundación Canaria General de la Universidad de la Laguna FGULL, en coordinación con el Grupo Regional de Cooperativas Plataneras del Archipiélago Canario (España) y la Asociación de Empresarios Canarios en Cuba – Cubanarias (Cuba).

Las actuaciones de FGULL han permitido generar vínculos transversales con distintas instituciones locales, con las cooperativas y productores, relacionando a otros actores como el proyecto de Agrocadenas o las líneas de investigación de algunos departamentos de la Universidad de La Laguna. Entre las actividades desarrolladas, se destacan:

- El trabajo con micro, pequeñas y medianas empresas productoras de frutas tropicales y viandas
- Capacitación a mipymes de Villa Clara.
- Además, la FGULL participó con el proyecto en el IV Simposio Internacional de Raíces, Rizomas, Tubérculos, Plátanos, Bananos y Papaya (2017), en Varadero. Organizado por INIVIT; y en Campus América (2017) en Islas Canarias, como coorganizador.

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Plan integral para el desarrollo productivo, empresarial y asociativo de las mipymes productoras de frutas y viandas de Cuba
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-014
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Productores de fruta y viandas tropicales
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Grupo Regional de Cooperativas Plataneras del Archipiélago Canario (España), Asociación de Empresarios Canarios en Cuba – Cubanarias (Cuba).
- ▶ **Ámbito de acción:**
Cuba
- ▶ **Presupuesto:**
379.704,00 € / Subvención (80%) 299.963,40 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
21/01/2017 - 26/01/19

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	3.350	465
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	1.500	0
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	2.630	552
Mipymes elevan su productividad	1.690	0



PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.524.997,52 €

 Subvención (79%)
1.206.516,82 €

IMPACTO POR PAÍS **ECUADOR**

Se interrelaciona con:

- México
- Perú
- Holanda

Instituciones Ecuatorianas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio de Quito (AFT)
- Federación Ecuatoriana de Exportadores (AFT)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (AFT)
- CIPEM - Cámara de Industrias, Producción y Empleo

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Cámara de Industrias, Producción y Empleo (AFT)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (AFT)

*** Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

Ciudades:

- Manabí
- Pastaza
- Cotopaxi
- Imbabura
- Azuay
- Pichincha

 **METAS**

▶ **2.339** Mipymes beneficiadas

▶ **761** Mipymes elevan su productividad

▶ **1.296** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **235** Mujeres empoderadas

▶ **12** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: ECUADOR

3.113 MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ



1.105 Mipymes vinculadas empresarialmente



53 Esquemas asociativos conformados



555 Mipymes diversifican sus mercados



1.076 MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



1.721 MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



14 NUEVOS SERVICIOS DE GESTIÓN DESARROLLADOS



627 MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS



3 Organizaciones empresariales fortalecen su capacidad institucional

14 Nuevos servicios desarrollados

3 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

10 Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial

ECUADOR

 **7** PROYECTOS EJECUTADOS

 **4** INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCQ** Cámara de Comercio de Quito
- **FEDEXPOR** Federación Ecuatoriana de Exportadores
- **CORPEI** Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones
- **CIPEM** Cámara de Industrias, Producción y Empleo

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS 1.524.997,52 €

Subvención (79%) 1.206.516,82 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-012	Mejoramiento de la productividad, competitividad y acceso al mercado europeo de productos agrícolas y agroindustriales: cacao, chocolate y derivados; café verde y tostado, quinua y otros productos andinos.	Solicitante Principal: CCQ - Cámara de Comercio de Quito Co-solicitante: • RVO.nl - Netherlands Enterprise Agency	Multisectorial	Ecuador: Esmeraldas, Manabí, Loja, Chimborazo, Los Ríos, Napo, Pichincha
▶ 1/2016-016	Un Crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina; capítulo Ecuador.	Solicitante Principal: FEDEXPOR - Federación Ecuatoriana de Exportadores	Multisectorial	Ecuador: Provincias Manabí, Pastaza, Cotopaxi, Tungurahua, Imbabura, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Pichincha

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-040	PROMIPYME COLOMBIA Y ECUADOR: Promoción y fortalecimiento de las Mipymes en Ecuador y Colombia	Solicitante Principal: CCBucaramanga - Cámara de Comercio de Bucaramanga Co-solicitante: <ul style="list-style-type: none"> • Prosud - Progetto Sud • Cámara de Comercio de la Guajira • Cámara de Comercio de Cartagena • CAPTUR - Cámara Cantonal de Turismo Capítulo San Miguel de los Bancos 	Multisectorial	Colombia; Bucaraanga, Cartagena, Riohacha, Tomarron. Ecuador; Quito, Ambato, Latacunga, Otavalo, Ibarra, Manta y Esmeraldas
▶ 2/2016-055	INTEGRA - Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina	Solicitante Principal: COPARMEX - Centro Empresarial de Jalisco S.P. Co-solicitante: <ul style="list-style-type: none"> • CIPEM - Cámara de Industrias, Producción y Empleo • CCH - Cámara de Comercio de Huancayo 	Multisectorial	Perú, Huancayo, Región Junín México, Guadalajara, Estado Jalisco Ecuador, Cuenca, Provincia Azuay
▶ 2/2016-081	Fortalecimiento productivo de la mipyme ecuatoriana en sus canales de comercialización integrando en su cadena de valor enfoques de género y empoderamiento de mujeres	Solicitante Principal: CORPEI - Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones	Multisectorial	Ecuador
▶ 4/2018-014	PROMIPYME CONSOLIDACIÓN	Solicitante Principal: CCBucaramanga - Cámara de Comercio de Bucaramanga Co-solicitante: <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio de la Guajira • CCC - Cámara de Comercio de Cartagena • HOLLAND HOUSE - Cámara de Comercio de Colombo Holandesa - Holland House • CEC CCQ - Centro de Estudios del Comercio CEC de la Cámara de Comercio de Quito 	Multisectorial	Colombia y Ecuador
▶ 4/2018-028	Innovación Productiva y Asociatividad Empresarial	Solicitante Principal: CIPEM - Cámara de Industrias, Producción y Empleo Co-solicitante: <ul style="list-style-type: none"> • COPARMEX - Centro Empresarial de Jalisco S.P. 	Multisectorial	Cuenca, Ecuador y Guadalajara, México

Cámara de Comercio de Quito - CCQ

Ecuador

AFT

La Cámara de Comercio de Quito participó en el Programa AL-Invest 5.0 con el proyecto **“Mejoramiento de la productividad, competitividad y acceso al mercado europeo de productos agrícolas y agroindustriales: cacao, chocolate y derivados; café verde y tostado, quinua y otros productos andinos”**, que se ejecutó entre 2016 y 2018 en Ecuador.



FOTO: Taller de poscosecha fermentación y secado de cacao, Manabí

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Mejoramiento de la productividad, competitividad y acceso al mercado europeo de productos agrícolas y agroindustriales: cacao, chocolate y derivados; café verde y tostado, quinua y otros productos andinos.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-012
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Cacao – chocolate; quinua, amaranto y otros productos alimenticios andinos; plátano - chifles
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: Cámara de Comercio de Quito, **Co-solicitante:** RVO - Netherlands Enterprise Agency
- ▶ **Ámbito de acción:**
Ecuador
- ▶ **Presupuesto:**
499.000,00 € / Subvención (80%) 399.200,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 30/09/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de AL mediante la mejora de la productividad de las mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.340	2.218
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	390	529
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	506	816
Mujeres empoderadas	100	343
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	332	535



FOTO: Taller de uso eficiente de recursos hídricos

► Impacto

Con la ejecución del proyecto, se ha consolidado la relación entre aproximadamente 900 productores agrícolas, con 15 empresas anclas del sector alimenticio y de bebidas, que transforman bienes primarios en alimentos de consumo, y clientes nacionales como: cadenas de supermercados, distribuidores y mayoristas; e internacionales como: importadores, representantes, entre otros.

Gracias a las diferentes acciones implementadas se ha mejorado la productividad en las empresas beneficiadas, mediante cambios en sus procesos tradicionales, la aplicación de nuevas técnicas, la implementación y obtención de certificaciones, el desarrollo de conocimientos a nivel operativo y gerencial; la competitividad por la mejora de la calidad, acceso a nuevos mercados y especialmente por el incremento en el precio de materias primas y productos finales, debido al vínculo comercial conformado entre los eslabones y al cumplimiento de estándares más altos.

La Cámara de Comercio de Quito CCQ, como entidad ejecutora también ha consolidado los servicios institucionales en relación al conocimiento de las necesidades de las mipymes, socias y no socias, también ha desarrollado nuevos servicios como la organización de ruedas de negocios, desarrollo mlo.ec Marketplace para venta online, entre otros.



FOTO: Empresarias de snacks



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

La Cámara de Comercio de Quito CCQ, ha incrementado su experiencia en la implementación de proyectos de cooperación internacional dirigidos al mejoramiento de la productividad y competitividad de MIPYMES, mediante AL-Invest 5.0, debido a que ha implementado dos iniciativas, la primera como Solicitante en Consorcio con RVO - Holanda y la segunda como Co-solicitante con la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Mediante estos proyectos se ha influido sobre las empresas asociadas generando mejores índices de rentabilidad, se han obtenido nuevos socios para la CCQ, se ha mejorado la oferta de servicios en base a datos de mercado y a las metodologías aprendidas como Núcleos Empresariales.



» Principales acciones implementadas:

- Ruedas de negocios. Se inició el servicio de organización de ruedas de negocios. Se organizaron ruedas de negocio sectoriales con aliados estratégicos como embajadas, organismos de promoción de exportaciones, entre otros.
- Investigación de mercado sobre los nuevos servicios. Se levantaron las necesidades de las mipymes socias y no socias, y a partir de ello se actualizó los planes estratégicos, adaptando la oferta de servicios y la estrategia de comunicación.
- Implementación de la metodología de núcleos empresariales. Se ha incorporado la metodología de núcleos empresariales para el mejoramiento de la gestión de los núcleos a nivel de impacto y sostenibilidad.

» Principales resultados:

- Se Incrementaron las ventas en los diferentes sectores económicos atendidos entre 38% hasta 95% entre el 2016 y el 2018.
- Se proyectaron 4.5 millones de dólares en intenciones de negocios, en el marco de los B2B organizados
- Se redujeron en 39% los costos en compra de materia prima para miembros de núcleos.
- Se ahorró 25% de costos de transportes y logística.
- Se afiliaron 102 Mipymes por los nuevos servicios generados en la implementación del Proyecto.





SECTORIAL: AGROAPOYO: PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN BASADA EN INNOVACIÓN Y ENCADENAMIENTO



Se constituye en el año 2000 para brindar servicios agrícolas y a partir de 2004 se enfocan en el deshidratado de frutas - vegetales, especialmente dirigidos al mercado industrial; a partir de 2009 inician las exportaciones, en el 2013 obtuvo la certificación HACCP. Posteriormente se implementó la línea de fritura.

La estrategia de acceso a mercados que se ha gestionado se fundamenta en el constante diseño y desarrollo de productos, innovación, adaptación a las necesidades de clientes industriales y mantener relaciones a largo plazo que sustenten el crecimiento económico. Fruto de esta estrategia, la línea de fritura antes dedicada al mercado nacional, desarrolló chifles saborizados para un cliente en EEUU, mientras se realizaban adaptaciones, pruebas y retroalimentación desde el mercado meta. Superada esta fase se iniciaron las pruebas de producción a escala y después de obtener la aprobación final, en 2017 se iniciaron exportaciones y en 2018 se realizó el lanzamiento en la feria EXPOWEST. Como resultado incrementó ventas del 2016 al 2018 en un 138%.

El apoyo recibido por parte de AL-Invest 5.0 para el desarrollo de esta cadena, consistió en:

- Implementación y certificación orgánica para 210 Mipymes
- Manejo del cultivo desde la fase de siembra, fertilización y cosecha.
- Manejo fitosanitario para prevenir enfermedades
- Asistencias técnicas para implementar técnicas de merchandising en puntos de venta
- Diseño de imagen y etiquetas para cliente final
- Implementación de estrategias de comunicación, especialmente basadas en TICs
- Diagnóstico de productividad en base a metodología Lean Production y 6 sigma e implementación de mejoras en los procesos
- Implementación y certificación de HACCP y Kosher
- Participación en ferias y ruedas de negocios nacionales e internacionales



Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones - CORPEI

Ecuador

AFT

CORPEI asumió el 2017 y el 2018 el reto de impulsar y desarrollar el programa **“Fortalecimiento productivo en la mipyme ecuatoriana en sus canales de comercialización integrando en su cadena de valor enfoques de género”**.

Para ello, generó alianzas con instituciones públicas y privadas expertas en estos temas, tales como el Ministerio de Industrias, la Universidad Casa Grande, la ONG Plan Internacional, la Fundación Children International.

Con este trabajo conjunto se benefició a las más de 80 mipymes de Guayaquil y Quito que participaron en las distintas actividades ejecutadas, como diagnósticos empresariales, talleres, ruedas de negocios presenciales, rueda de negocios virtual, diagnósticos de marketing digital, entre otros, gracias a las

cuáles se han generado negocios importantes con las cadenas de supermercados locales. Asimismo, su Programa de Empoderamiento de Mujeres llegó a 38 mujeres interesadas en reforzar sus emprendimientos para mejorar su calidad de vida y sostener a sus familias.



FOTO: AL-Invest 5.0 trabajó en el empoderamiento de la mujer empresaria

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Fortalecimiento Productivo en la Mipyme ecuatoriana en sus canales de comercialización integrando en su cadena de valor enfoques de género

Nº de Proyecto:

2/2016-081

Sectores con los que trabajan:

Alimentos, servicios, textiles, artículos de decoración

Instituciones ejecutoras:

CORPEI

Ámbito de acción:

Región Costa Guayas, región Sierra: Pichincha

Presupuesto:

100.000,00 € / Subvención (80%) 80.000,00 €

Periodo de ejecución:

16/01/2017 - 15/01/2018

Objetivo del proyecto:

El presente proyecto tiene como objetivo principal fortalecer la cadena de comercialización de las mipymes en el mercado local integrando en su cadena de valor enfoques de género y desarrollar un programa de empoderamiento de mujeres.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	160	162
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	50	57
Mipymes diversifican sus mercados	80	47
Mujeres empoderadas	15	30



FOTO: Taller de Comercialización, 7 de diciembre de 2017

► Impacto

Entre las actividades destacadas de su último año de trabajo, están:

- **Promoción y creación de mecanismos asociativos** entre las mipymes
- **Talleres de fortalecimiento** de las mipymes
- **Ruedas de Negocios:** Se coordinó 3 ruedas de negocios que en total contaron con 56 empresas participantes, de las principales cadenas de distribución nacionales (Corporación La Favorita, Supermercados Santa María, Corporación GPF, Almacenes Tía, Farmaenlace, Supermercados Coral, Primax, Avícola Fernández, Ecuagourmet, Super Foods, Super Éxito). Se realizó también un Feria Virtual con participación de mipymes, convirtiéndose en una vitrina a nivel nacional por un periodo de 7 días.
- **Empoderamiento de Mujeres:** Por medio de un convenio suscrito con la Fundación Niñez Internacional se identificó y seleccionó 30 madres voluntarias interesadas en reforzar sus emprendimientos para mejorar su calidad de

vida y sostener a sus familias; asimismo, a través de una actividad de Networking se las puso en contacto con el Ministerio de Industrias para que puedan participar en ferias, capacitaciones y tener acceso a crédito blando.



FOTO: Taller de Empoderamiento de Mujeres -28 de junio de 2017





CASOS DE ÉXITO

»» **EMPRESARIAL: LIFECHOICE (PRODUCE AMATI, BEBIDA DE AMARANTO CON MARACUYÁ Y UVILLA)**

Testimonio de **Nelly Moreno:**

“ A raíz de la reunión B2B tenemos los siguientes logros: Codificamos con Supermercados Coral. En la cadena Supermaxi atendieron nuestra petición de cambio de percha y el producto está rotando de mejor manera. Con Supermercados Tía estamos a la espera de una certificación para continuar con la negociación. En porcentajes a nivel local hemos crecido un 10% desde noviembre hasta la actualidad. Tenemos la aprobación para exportar a España a través de COPADE, estamos ahora en la certificación de comercio justo con ellos. ”



»» **EMPRESARIAL: GRAMOLINO (ALIMENTOS LIBRES DE GLUTEN, AZÚCARES, LACTOSA)**

Testimonio de **Johanna Romero:**

“ Para nosotros participar en la rueda de negocios fue muy exitoso ya que logramos entrar con toda nuestra línea de productos 100% saludables a Corporación Favorita y Cadena de Farmacias Medicity. Adicional, pudimos conocer los lineamientos para entrar como proveedores a Gasolineras Primax y poder contactarnos con demás proveedores importantes. Fue muy enriquecedor y valioso participar en el programa AL-Invest 5.0 en la parte profesional y a nivel personal ya que nos capacitamos en poder entender y cumplir con todas las exigencias de los mercados de autoservicios a nivel nacional y también teniendo la base para poder expandirnos al mercado internacional. Actualmente seguimos trabajando con la ONG Plan Internacional para incorporar el módulo de equidad de género en nuestra Pyme y a su vez en nuestras etiquetas. Tenemos algunos planes en conjunto para aportar con el bienestar de los niños y niñas de nuestro país. ”



Federación Ecuatoriana de Exportadores - FEDEXPOR

Ecuador

AFT

El proyecto desarrollado por la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR se denominó **“Un Crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina; capítulo Ecuador”**, y tuvo como objetivo incrementar la gestión empresarial, así como del nivel de competitividad y productividad de las mipymes, núcleos y asociaciones participantes en busca de la reducción de la pobreza, desarrollo de capacidades productivas y oportunidades claras de empleo. Se ejecutó entre 2016 y 2018, con toda la experiencia ganada por FEDEXPOR durante la realización del programa AL-Invest IV.

Los grupos asociativos que fueron beneficiarios a través de la conformación de núcleos empresariales sectoriales están ubicados en diferentes provincias del país: Pichincha, Pastaza, Manabí y Azuay.



FOTO: Conformación de núcleos empresariales sectoriales

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Un Crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina; capítulo Ecuador

► N° de Proyecto:

1/2016-016

► Sectores con los que trabajan:

Agricultura, artesanal, manufacturero, turismo y joyas

► Instituciones ejecutoras:

Solicitante: FEDEXPOR

► Ámbito de acción:

Provincias Manabí, Pastaza, Cotopaxi, Tungurahua, Imbabura, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Pichincha

► Presupuesto:

499.936,00 € / Subvención (80%) 399.848,80 €

► Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/08/2018

► Objetivo del proyecto:

Incremento de la gestión empresarial, así como del nivel de competitividad y productividad de las Mipymes, núcleos y asociaciones participantes en busca de la reducción de la pobreza, desarrollo de capacidades productivas y oportunidades claras de empleo.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	720	768
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	237	409
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	720	791
Mujeres empoderadas	120	230
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	40	121

► Impacto

Algunas de las actividades más relevantes que permitieron cumplir los objetivos trazados por este proyecto, se resumen a continuación.

Consultorías y asistencias técnicas para los integrantes de los núcleos, en temas gerenciales, productivos, innovación, desarrollo de nuevos productos, encuentros de promoción y comercialización, Responsabilidad Social, entre otros, con los cuales se ha logrado:

- Se logró la reducción de costos de producción en un 30% a mipymes de núcleo de textil y confecciones en la provincia de Pastaza y Manabí.
- Con las mipymes de frutas, verduras, cacao y café, se logró un incremento de productividad entre el 15% y 20%.
- 331 mipymes beneficiarias de las provincias de Manabí, Pastaza, Pichincha, han logrado innovar y mejorar la calidad de sus productos.
- 305 mipymes de las provincias Pichincha, Manabí, Pastaza, Guayas, Azuay, lograron implementar y mejorar los procesos de comercialización en mercados nacionales e internacionales.
- 50% de los núcleos empresariales logró poseer sus productos en mercados locales y nacionales, incrementando sus ventas en un 40%.
- Con asesorías y asistencias técnicas de mejoras gerenciales y empresariales, el 70% de los empresarios de los núcleos, incrementaron sus ingresos en un 35%.

Se ha realizado actividades de capacitación en temas de comercio exterior y comercialización, evento de mujeres emprendedoras, administrativos, financieros y de costos de producción, con el apoyo de otros organismos que han hecho posible la ejecución de dichas actividades con los cuales se ha obtenido:

- 641 mipymes capacitadas a nivel nacional en temas técnicos de comercio exterior, nuevas tendencias del mercado europeo, cálculo de costos de venta y exportación.
- Involucramiento de la mujer en el ámbito empresarial, logrando superar la participación en un 200%, en beneficio de mayor visibilidad en sus negocios.
- 265 mipymes participan en eventos de promoción organizados por Fedexpor, y por otro ejecutor del programa AL-INVEST 5.0 en el Ecuador, como es la Cámara de Comercio de Quito, con quienes se trabajó de la mano en varias actividades para no duplicar acciones y esfuerzo.
- 62 empresarios accedieron a nuevos mercados nacionales e internacionales, gracias a la participación en ruedas de negocios, participación en ferias y visitas de promoción comercial.
- 700.000 mil euros de exportaciones a mercados internacionales, cumpliendo requisitos técnicos y operativos por parte de las empresas.



FOTO: Rueda de negocios de empresarias del sector textil y confecciones de la provincia de Manabí



CASOS DE ÉXITO

»» INSTITUCIONAL: FEDEXPOR

Con AL-Invest 5.0 **Fedexpor** ha consolidado su experiencia institucional en la implementación de proyectos. El proyecto ha tenido su mayor impacto en la mejora de competitividad de varias mipymes en diferentes zonas del país, logrando mejoras cualitativas relevantes para que su producción sea sostenible y alcanzando algunas de ellas los mercados internacionales por primera vez; en este proceso ha contado con importantes aliados como han sido varios Gobiernos Provinciales y Municipios, potenciando además el trabajo público-privado en favor de la mejora productiva en provincias en la Costa, Sierra y el Oriente.



- » Se han realizado servicios y acciones como los siguientes: Diagnóstico de exportación producto-mercado, consistente en evaluar las diferentes áreas de la empresa, como producción, comercialización, logística, calidad, y mercado, evaluando las condiciones de la empresa y el producto, para ingresar al mercado de la Unión Europea.
- » Diálogo público-privado: se realizaron 7 alianzas público-privadas con Gobiernos Provinciales y Municipales a nivel nacional, para llegar a un mayor número de empresas beneficiadas.
- » Rueda de negocios sectoriales: Por medio de una plataforma desarrollada en base a las necesidades institucionales, desde el 2018 se brinda el servicio de agenda de negocios a las empresas.
- » Servicio de Núcleos empresariales sectoriales: se incorporó la metodología de núcleos empresariales como un servicio a mipymes con alto potencial de exportación.



EMPRESARIAL: ASOCIATIVIDAD EN LAS MUJERES DE LA AMAZONÍA ECUATORIANA



Testimonio de **Nathalie Ojeda**, representante del **núcleo empresarial PEKE PEKE**:

“ Con el apoyo de AL-Invest 5.0 y con las alianzas público-privado, se han conformado 4 líneas de producción: La línea Peke Peke Menajes de cuna; Peke Peke Juguetería; Peke Peke Lúdico; y Peke Peke Herbal.

Con todo el trabajo realizado, hemos conseguido los siguientes resultados:

- Incremento de ventas en un 65%
- Impacto positivo, incrementando el número de beneficiarias en el núcleo, por la forma organizada como trabajan. Inicialmente éramos 9 ahora somos 15 mujeres.
- El objetivo y la naturaleza del núcleo de mujeres, ha hecho que se consiga apoyo de otras organizaciones y proveedores, quienes otorgan descuentos especiales por ello, hasta en un 20%.
- Las alianzas con otros grupos de mujeres para realizar trabajos específicos, se ve reflejado en la generación de fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de más familias.
- Con los residuos de las telas realizan una línea de producción, sin desechar los desperdicios, los cuales son reutilizados, obteniendo reducción de costos en el producto principal del 35%.
- A medida que han ido creciendo han optado por comprar con sus recursos e ingresos, maquinaria con mayor tecnología, lo cual ha ayudado a disminuir los gastos de maquila que cobraban otras empresas por brindar un servicio al núcleo.



Cámara de Industrias, Producción y Empleo - CIPEM

Ecuador

AFT

La Cámara de Industrias, Producción y Empleo CIPEM, de Ecuador, participó en el Programa AL-Invest 5.0 con el proyecto denominado **“Innovación Productiva y Asociatividad Empresarial”**, que se ejecutó los años 2018 y 2019. Para ello, CIPEM se alió con COPARMEX de México para llevar adelante este proyecto que tuvo como objetivo fomentar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas a través del fomento de la innovación y el empoderamiento de las mujeres en la economía de las regiones seleccionadas (México-Jalisco y Cuenca- Ecuador), fortaleciendo así, los servicios de las organizaciones empresariales participantes y su influencia en cada región.

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Innovación Productiva y Asociatividad Empresarial
- ▶ **Nº de Proyecto:**
4/2018-028
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Mipymes en general
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: CIPEM, **Co-solicitante:** COPARMEX
- ▶ **Ámbito de acción:**
Cuenca, Ecuador y Guadalajara, México
- ▶ **Presupuesto:**
101.818,00 € / Subvención (79%) 80.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
09/11/2018 - 31/07/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Fomentar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) a través del fomento de la innovación en las Mipymes y el empoderamiento de las mujeres en la economía de las regiones seleccionadas (México-Jalisco y Cuenca- Ecuador), fortaleciendo así, los servicios de las OE participantes y su influencia en cada región.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	530	498
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	420	206
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	100	40
Mujeres empoderadas	150	68
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	50	24

IMPACTO POR PAÍS

EL SALVADOR



PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
866.395,71 €
 Subvención (75%)
647.037,29 €

Instituciones Salvadoreñas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (ED)
- Asociación Agencia de Desarrollo Económico local del Departamento de la Unión (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Universidad Católica de El Salvador (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

Se interrelaciona con:

- Honduras
- Guatemala



METAS



FICHA PAÍS: EL SALVADOR

993 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**

 **456** Mipymes vinculadas empresarialmente

 **524** Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación

 **196** Mipymes diversifican sus mercados


429
MIPYMES HAN ELEVADO SU PRODUCTIVIDAD


348
MIPYMES INCORPORAN INNOVACIÓN


48
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO


260
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

8 Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional

17 Nuevos servicios desarrollados

4 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

2 Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



EL SALVADOR



3 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCIES** Cámara de Comercio e Industria del El Salvador
- **ADEL** Asociación Agencia de Desarrollo Económico local del Departamento de la Unión

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

866.395,71 €

Subvención (75%)

647.037,29 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-003	AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina	Solicitante Principal: Camara de Comercio e Industria del El Salvador		El Salvador
▶ 1/2016-134	Integración y Fortalecimiento de Núcleo Binacional de Desarrollo Económico Local en El Salvador y Honduras	Solicitante Principal: Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo Vida (El Salvador) Co-solicitante: • Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo Vida (Honduras) • Fundación Agencia de Desarrollo Económico Departamental de Valle (Honduras)	Varios	Los 18 municipios del departamento de La Unión en EL Salvador y los 9 municipios del departamento de Valle en Honduras
▶ 2/2016-035	Articulación Comercial del sector artesanal en el Trifinio Centroamericano	Solicitante Principal: Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa (Guatemala) Co-solicitante: • Universidad Católica de El Salvador (El Salvador) • Centro Universitario de Oriente (Guatemala)	Artesanal	Región Trifinio, compartida por El Salvador, Guatemala y Honduras en Centroamerica

Asociación Agencia de Desarrollo Económico Local del Departamento de la Unión - ADEL La Unión

El Salvador

AFT

En el marco del Programa AL-Invest5.0 se ha realizado el Proyecto **“Integración y fortalecimiento de núcleo binacional para el desarrollo económico local, en El Salvador y Honduras”**, ejecutado por ADEL LA UNIÓN, ADED VALLE y FUNDACION VIDA, con el objetivo de desarrollar una estrategia para el fortalecimiento de las mipymes de la Región del Golfo de Fonseca.

Este proyecto se desarrolló entre 2016 y 2018, tiempo en el que se han atendido 230 mipymes y creados más de 15 núcleos sectoriales y 1 núcleo binacional, con un alto porcentaje de negocios liderados por jóvenes y mujeres principalmente.



FOTO: Capacitación “Autonomía Económica de las Mujeres”

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Integración y fortalecimiento de núcleo binacional de Desarrollo Económico Local en El Salvador y Honduras

▶ Nº de Proyecto:

1/2016-134

▶ Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

▶ Instituciones ejecutoras:

Asociación Agencia de Desarrollo Económico local del Departamento de la Unión – ADEL La Unión (El Salvador), Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo Vida – FunVida (Honduras), Fundación Agencia de Desarrollo Económico Departamental de Valle – ADED (Honduras)

▶ Ámbito de acción:

18 municipios del departamento de La Unión en El Salvador y 9 municipios del departamento de Valle en Honduras

▶ Presupuesto:

402.000,00 € / Subvención (80%) 321.600,00 €

▶ Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 30/04/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Contribuir a la reducción de la pobreza en el departamento de La Unión (El Salvador) y el departamento de Valle (Honduras), mediante la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	666	455
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial	317	267
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	337	184
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	320	235
Mujeres empoderadas	88	84

► Impacto

En el marco de este proyecto se lograron resultados de gran relevancia, algunos de ellos son:

- Vinculación empresarial: mipymes vinculadas empresarialmente y productos vinculados a cadenas, 16 esquemas asociativos conformados, con gran porcentaje de estas empresas lideradas por mujeres.
- Organización de núcleos sectoriales: se crearon 16 núcleos sectoriales, luego de identificar mipymes para participar en las actividades económicas de las cadenas de valor presentes en los territorios intervenidos.
- Integración de núcleo binacional de desarrollo El Salvador-Honduras: con ello se generó oportunidad de alianzas comerciales para aumentar la productividad de las mipymes, la vez de promover el emprendimiento y evitar la migración de mujeres en busca de trabajo para el sustento de sus familias.



FOTO: Mentoring

- Rueda de Negocios: se realizó por primera vez, con el objetivo de enlazar a las diferentes mipymes para fortalecer y generar juntos mayores esfuerzos encaminados al mejoramiento económico de sus territorios.
- Alianzas y sinergias con instituciones gubernamentales y empresas privadas.

Uno de los logros más importantes del sector de hortalizas integrado por mipymes productores de Chile, tomate, pepino, entre otros, fue la rueda de negocios sectorial realizada de forma conjunta con la gran empresa demandante de sus productos, en la que las mipymes demostraron su calidad y expusieron su capacidad de respuesta a los compradores, logrando acuerdos importantes. A la fecha este sector entrega vende sus productos a la empresa AEPAN, quien es proveedor de cadenas de supermercados (Super Selector y Walmart).



FOTO: Conformación del Núcleo Binacional para el Desarrollo Económico Local en El Salvador y Honduras.

- Mentoring: para capacitar a técnicos y personas que trabajan en el área del ecosistema emprendedor.





CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: CELULAR PLANET

Testimonio de **Manuel de Jesús Sánchez**, de la empresa **CELULAR PLANET**:



“ He tenido siempre la ayuda de mi esposa, quien un día regresó a casa bien emocionada porque había escuchado en una conferencia de mujeres sobre el programa AL-Invest 5.0 y tenía el contacto de la asesora empresarial, quien nos visitó posteriormente y nos explicó todos los beneficios del proyecto con los fondos de La Unión Europea.

Con AL-Invest 5.0 obtuvimos asesoramiento y acompañamiento luego de haber tenido grandes pérdidas en el negocio y un alto nivel de endeudamiento tanto con los impuestos municipales y con el Ministerio de Hacienda. La asesoría financiera en el marco del Programa clave para la condonación de la deuda, así como el traslado de un crédito de una institución financiera hacia otra con una menor tasa de interés anual, lo cual nos generó un ahorro de más de \$ 2,000.00, destinándolos para el crecimiento del negocio y a su vez para apoyar a mi esposa, la señora Meylin Alvarado de Sánchez, en un emprendimiento que se identificó en el diagnóstico empresarial, como oportunidad de aprovechamiento del mercado a través de la diversificación de los productos y servicios.

”



EMPRESARIAL: PRODUCTOS MEMARI

Testimonio de **Ruth Memari Benítez** de Hernández, de la empresa **Productos Memari:**



“ Soy una mujer luchadora y emprendedora con el fin de apoyar a mi familia para proveer el alimento de nuestro hogar. La idea del negocio nació en hacer un socio con mujeres de la comunidad para elaborar productos para el hogar y de cosméticos; iniciando con el nombre *Las Perseveradoras*, luego con el tiempo quise aprender más para realizar los procesos y la diversificación de productos, y me independicé como “*La Perseveradora*”.

Con el apoyo del programa *AL-Invest 5.0* pude mejorar mis procesos productivos ya que estos eran rudimentarios, y las ventas no eran las esperadas. Gracias al asesoramiento del consejero de núcleos, capacitaciones y Asistencias Técnicas recibidas he podido mejorar y diversificar mi oferta competitiva, e incrementar mis ventas en un 60%. Se ha creado una propuesta de valor con la incorporación de línea graficada para cada uno de los productos, la participación en ferias nacionales e internacionales. También soy parte del núcleo binacional *El Salvador – Honduras*, lo cual ha permitido la comercialización de mis productos en ambos países.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.905.358,15 €

 Subvención (73%)
1.393.137,80 €

IMPACTO POR PAÍS

GUATEMALA

Instituciones Salvadoreñas

SOLICITANTES:

- Asociación Guatemalteca de Exportadores (ED)
- Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Centro Universitario de Oriente (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.



Se interrelaciona con:

- El Salvador
- Honduras



METAS

- ▶ **1.645** Mipymes beneficiadas
- ▶ **1.162** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **941** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **297** Mujeres empoderadas
- ▶ **11** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS:

GUATEMALA

1.486 MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ



626 Mipymes vinculadas empresarialmente



1.266 Mipymes cuentan con herramientas de vinculación



1.299 Mipymes diversifican sus mercados



1.390 MIPYMES HAN ELEVADO SU PRODUCTIVIDAD



1.041 MIPYMES INCORPORAN INNOVACIÓN



323 MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



809 MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS



8 Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional

13 Nuevos servicios desarrollados

3 Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial

GUATEMALA



2 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **AGEXPORT** Asociación Guatemalteca de Exportadores
- **MTFRL** Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.905.358,15 €

Subvención (73%)

1.393.137,80 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-004	AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina	Solicitante Principal: Asociación Guatemalteca de Exportadores (Guatemala)	Multisectorial	Guatemala
▶ 2/2016-035	Articulación Comercial del Sector Artesanal en el Trifinio Centroamericano	Solicitante Principal: Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa (Guatemala) Co-solicitante: • UNICAES Universidad Católica de El Salvador • CUNORI Centro Universitario de Oriente	Multisectorial	Región Trifinio, compartida por El Salvador, Guatemala y Honduras en Centroamerica

Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa - MTFRL

Guatemala

AFT

La Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa se presentó al Programa AL-Invest 5.0 con el proyecto **“Articulación comercial del sector artesanal en el Trifinio Centroamericano”**, con el objetivo de mejorar la productividad y competitividad de empresas del sector artesanal en la Región Trifinio, para contribuir a mejorar las condiciones de vida de los pobladores.

Con las actividades que se realizaron en el marco de este proyecto, mayormente ferias,

se ha logrado la participación e integración de 100 artesanos de los tres países, para comercializar sus productos. Estos eventos se han realizado en San Salvador, El Salvador; en Chiquimula y Olopa, Guatemala y Siguatepeque y Copán Ruinas, Honduras. Esto llevó a la creación de una plataforma web trinacional con el propósito de promover los productos artesanales para la comercialización y vinculación entre clientes, proveedores y empresas de la región trifinio.



FOTO: Con AL-Invest 5.0 los artesanos lograron impulsar su productividad y competitividad

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Articulación comercial del sector artesanal en el Trifinio Centroamericano
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-035
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Artesanal
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Mancomunidad Trinacional Fronteriza Rio Lempa – MTFRL (Guatemala)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Guatemala
- ▶ **Presupuesto:**
590.760,00 € / Subvención (80%) 295.380,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
30/01/2017 - 29/07/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Mejorar la productividad y competitividad de empresas del sector artesanal en la Región Trifinio, para contribuir a mejorar las condiciones de vida de los pobladores.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	450	107
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	300	402
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	195	65
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	270	170
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	45	5
Mujeres empoderadas	87	320

► Impacto

El sector artesanal del empresariado de la región trífino, ha mejorado sus procesos empresariales y articulación comercial a nivel de la región, gracias al proyecto ejecutado por la Mancomunidad Trinacional Fronteriza Río Lempa, en consorcio con el Centro de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Centro Universitario de Oriente de la Universidad de San Carlos de Guatemala – PROMIPYME/CUNORI y el Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de la Universidad Católica de El Salvador – CDMYPE/UNICAES.

Este proyecto les ha permitido a las mipymes mejorar sus capacidades de gestión empresarial, mediante diagnósticos, capacitaciones y asistencias técnicas; así como también les ha brindado la oportunidad de articularse empresarialmente y comercialmente con empresarios y clientes del resto de países de la región trífino, lo que ha sido posible gracias a la participación en ferias y en el programa de mentoring para las mujeres que participaron en éste.



FOTO: Pie de foto



FOTO: Pie de foto



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: TALLER DE CALZADOS BALAM

Testimonio de **Óscar Julián Paz Lucas**, del taller Balam:

“ Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0, nuestros procesos productivos eran rudimentarios y solamente manejábamos una línea de producción.

Debido a la temporada baja los talleres reducían su actividad productiva al mínimo durante 5 meses en el año, eso dio lugar a capacitamos en innovación de productos y procesos productivos, para la elaboración de bolsas y mochilas de cuero, que nos permitiera complementar el año de trabajo.

Hoy, gracias a los diagnósticos de capacidades empresariales, asesoramiento y capacitaciones recibidas hemos podido detectar las brechas de calidad, producción y ventas, asimismo, solucionar las fallas detectadas, y estamos elaborando nuevos productos en cuero, (diversificación de oferta).

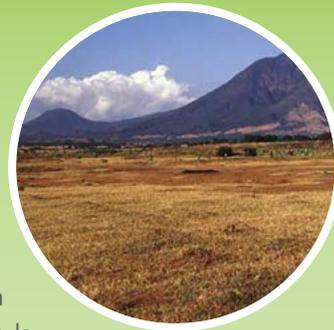
Además, el proyecto me ha permitido fortalecer mi capacidad empresarial y vincularme con potenciales clientes en la región trinacional, por lo que en un futuro próximo pretendo exportar un 40% de mi producción.

”





INSTITUCIONAL: DE LA GESTIÓN SOCIOAMBIENTAL A LA GESTIÓN ECONÓMICA DEL DESARROLLO TERRITORIAL INCLUSIVO



Testimonio de **Fany Noemi Santos Portillo**, vice alcaldesa de la ciudad de Ocotepeque, Honduras (municipio miembro de la Mancomunidad Trinacional Fronteriza Río Lempa):



Gracias a la Unión Europea a través del programa AL-Invest 5.0, se ha logrado formular y se está ejecutando la política pública local transfronteriza para el desarrollo económico territorial inclusivo en los municipios de la región trifinio en los tres países.

Desde hace 10 años, la Mancomunidad Trinacional, ha venido impulsando políticas públicas ambientales y de seguridad alimentaria, pero gracias al apoyo del AL-Invest 5.0, hemos incursionado en el tema del desarrollo económico territorial inclusivo, lo que nos está permitiendo aportar a la dinamización económica y la inclusión social en los municipios de los 3 países de la región centroamericana.



IMPACTO POR PAÍS

HONDURAS



PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
354.440,00 €
 Subvención (80%)
283.552,00 €



Se interrelaciona con:

- El Salvador
- México
- Guatemala

Instituciones Hondureñas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio e Industria de Choloma (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio e Industrias de Puerto Cortes y Omoa (AFT)
- Fundación Agencia de Desarrollo Económico Departamental de Valle (AFT)
- Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo Vida (AFT)
- Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.



Ciudades:

- Choloma
- Puerto Cortés



METAS

▶ **616** Mipymes beneficiadas

▶ **243** Mipymes elevan su productividad

▶ **190** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **48** Mujeres empoderadas

▶ **27** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: HONDURAS

507 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



357 Mipymes vinculadas empresarialmente



24 Esquemas asociativos conformados



252 Mipymes diversifican sus mercados



129

MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



112

MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



102

MIPYMES CUENTAN CON HERRAMIENTAS DE VINCULACIÓN EMPRESARIAL



40

MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

14

Nuevos servicios desarrollados

1

Alianza público privada para la promoción de mipymes

4

Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



HONDURAS



3 PROYECTOS EJECUTADOS



1 INSTITUCIÓN LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCICH** Cámara de Comercio e Industria de Choloma

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

354.440,00 €

Subvención (80%)

283.552 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 3/2017-094	Proyecto CRECER, Para el desarrollo de las capacidades empresariales y asociatividad de las MiPyME´s, y organizaciones empresariales de Choloma, Puerto Cortés y Omoa y co-solicitante Alemania	Solicitante Principal: CCICH - Cámara de Comercio e Industria de Choloma Co-solicitante: • CCIPCO - Cámara de Comercio e Industrias de Puerto Cortés y Omoa	Multisectorial	Honduras, C.A específicamente en los Municipios de Choloma, Puerto Cortés y Omoa
▶ 1/2016-079	Diseño e Implementación de una Estrategia para la Vinculación, Capacitación y Consolidación de las MIPYMEs de México y Honduras: Conformación de Núcleos Empresariales del sector agroindustrial	Solicitante Principal: ProMéxico Co-solicitante: • FENAGH- Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras	Agroindustria	México y Honduras. Una feria internacional en la Unión Europea
▶ 1/2016-134	Integración y Fortalecimiento de Núcleo Binacional de Desarrollo Económico Local en El Salvador y Honduras	Solicitante Principal: ADEL LA UNION - Asociación Agencia de Desarrollo Económico Local del Departamento de La Unión Co-solicitante: • Fundación Vida- Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo Vida • ADED VALLE - Fundación Agencia de Desarrollo Económico Departamental de Valle	Multisectorial	Los 18 municipios del departamento de La Unión en EL Salvador y los 9 municipios del departamento de Valle en Honduras

Cámara de Comercio e Industria de Choloma - CCICH

Honduras

AFT

“Proyecto Crecer, para el desarrollo de las capacidades empresariales y asociativas de las mipymes y organizaciones empresariales de Choloma, Puerto Cortés y Omoa”, es el nombre del proyecto con el que la Cámara de Comercio e Industria de Choloma (Honduras) junto con la Cámara de Comercio e Industria de Puerto Cortés y Omoa (CCIPCO), ejecutaron entre 2017 y 2018 para impulsar la productividad y desarrollar las capacidades empresariales y asociativas de las mipymes de Choloma, Puerto Cortés y Omoa.



FOTO: Encuentro empresarial en la ciudad de Choloma

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Proyecto Crecer, para el desarrollo de las capacidades empresariales y asociativas de las mipymes y organizaciones empresariales de Choloma, Puerto Cortés y Omoa

► N° de Proyecto:

3/2017-094

► Sectores con los que trabajan:

Industria, servicios y mujeres empresarias

► Instituciones ejecutoras:

Cámara de Comercio e Industria de Choloma, Cámara de Comercio e Industria de Puerto Cortés y Omoa

► Ámbito de acción:

Honduras, municipio de Choloma, Puerto Cortés y Omoa

► Presupuesto:

199.910,00 € / Subvención (80%) 159.928,00 €

► Periodo de ejecución:

23/05/2017 - 22/10/2018

► Objetivo del proyecto:

Desarrollar las capacidades empresariales y asociativas de las mipymes de Choloma, Puerto Cortés y Omoa.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	264	182
Mipymes diversifican sus mercados	0	209
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	70	54
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	5	7



FOTO: Mipymes fortalecen sus capacidades productivas con AL-Invest 5.0

► Impacto

Los productores de Cacao Choloma pertenecen a un sector importante que representa a más de 300 familias en la cordillera de la cuenca del río Choloma, que gracias al apoyo de AL-Invest 5.0 lograron mejoras significativas en su productividad y competitividad.

El sector ha dinamizado su oferta productiva y el manejo de cacao con mejores prácticas para la generación de sub productos o diversificación que respondan a la cadena productiva, implementación de escuelas de campo y empoderamiento de las esposas de los dueños de las fincas, logrando el desarrollo empresarial y convirtiéndolas en productoras de chocolate artesanal y procesamiento de pasta de cacao, constituyendo una marca colectiva para la comercialización del chocolate y pasta.

Como innovación de organización se encuentra la adopción de esquema asociativo bajo la metodología de núcleos empresariales que fortalece colectivamente

las acciones de mejora del sector y finalmente logran la elaboración de pasta de cacao con valor agregado logrando así un incremento en el ingreso de 25% del grano en baba, como normalmente lo realizaban; también es importante destacar la implementación de escuelas de campo, lo cual ha permitido la venta de otros productos como flores, frutas y verduras, que representan más del 20% de los ingresos totales actuales de los productores.

La CCICH ha logrado complementar las diferentes acciones con otras organizaciones y proyectos de UE en Honduras, como Euro labor, que trabajan en el sector para la profesionalización e implementación de nuevos procesos o sistemas agroecológicos que den mayor valor y lograr así la diferenciación e identificación de socios comerciales. Esto fue posible gracias al proyecto CRECER ejecutado por Cámaras de Comercio e Industrias de Choloma financiado por el programa AL-Invest 5.0 .



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: CONFECCIONES ANDY



Testimonio de **Eddy Rápalo**, de **Confecciones Andy**:

“ A partir del año 2016 la empresa asume el reto de crecer y contactar nuevos clientes y proveedores. Es así como se acerca a CCICH y en el 2017 se integra al núcleo de empresas de Confección y a la iniciativa comercial Ahorro Feria apoyado por AL-Invest 5.0.

El apoyo multidisciplinario de AL-Invest 5.0 a través de las distintas capacitaciones de asesores extranjeros, nacionales, espacios de intercambios, networking, asistencia técnica a la medida de las necesidades de la empresa y el trabajo colaborativo y asociativo en el núcleo, han marcado una notable diferencia en la empresa, consiguiendo los siguientes logros:

- Reducir costos de producción en un 10%
- Incrementar ingresos por ventas con nuevos productos en un 25%
- Diversificar e innovar en nuevos productos, camisa básica, ropa interior, uniformes ejecutivos y sublimación de prendas.
- Eficiencia en sus procesos (BPM) y distribución de las instalaciones con buenas prácticas energéticas.
- Inversiones en nueva maquinarias e infraestructura.
- Establecerse en el mercado local y desarrollo de manual de marca.
- Proyección del mercado local: con apertura de salas de ventas en otras regiones del país.

”



INSTITUCIONAL: CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE CHOLOMA



La **CCICH** desarrolló nuevos servicios a partir de un estudio realizado para asegurarse que los mismo respondan a las necesidades del sector empresarial del municipio: Núcleos empresariales, Ruta Pyme, Diplomado de Habilidades Empresariales para PYMES, Innovaciones en el servicio de bolsa de empleo.

Asimismo, trabajó en el fortalecimiento de servicios ya existentes, herramientas de gestión, nuevas metodologías y capacidad instalada de CCICH, logrando un incremento en la membresía por nuevas participaciones de las empresas del 20% logrando así mayor representatividad de sectores que no se habían trabajado antes del servicio de núcleos empresariales.

Acciones significativas que mejoran la ejecución y el fortalecimiento de CCICH logrando la sostenibilidad de los servicios de desarrollo empresarial, incremento en la membresía, representatividad en el ecosistema con actores claves tanto públicos, privados y cooperación, venta de servicios sectorizados y orientados a la demanda de las empresas, desarrollo de competencias y profesionalización del personal y sinergia con otras iniciativas de cooperación.

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
1.375.481,67 €

 Subvención (71%)
979.628,38 €

IMPACTO POR PAÍS

MÉXICO

Ciudades:

- Guadalajara
- Ciudad de México

Instituciones Mexicanas

SOLICITANTES:

- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (AFT)
- Táctica Centro de Investigación Empresarial y Estadística A.C. (AFT)
- ProMéxico (AFT)
- Centro Empresarial Jalisco(AFT)

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (AFT)
- Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología de Jalisco (AFT)
- Impact Hub Monterrey (AFT)

*** Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

Se interrelaciona con:

- Argentina
- Honduras
- Perú
- Ecuador
- Brasil
- España

METAS

- ▶ **1.195** Mipymes beneficiadas
- ▶ **561** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **515** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **95** Mujeres empoderadas
- ▶ **23** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: MÉXICO

792 MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ



473 Mipymes vinculadas empresarialmente



44 Esquemas asociativos conformados



165 Mipymes diversifican sus mercados



387

MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



610

MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



100

MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



93

MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

2

Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional

22

Nuevos servicios desarrollados

3

Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

6

Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



MÉXICO



7 PROYECTOS EJECUTADOS



4 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **COPARMEX** Centro Empresarial Jalisco
- **ITESM** Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
- **CIEET** Táctica Centro de Investigación Empresarial y Estadística A.C.
- **PROMEXICO** PROMEXICO

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.375.481,67 €

Subvención (71%)

979.628,38 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-055	INTEGRA - Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina	<p>Solicitante Principal: COPARMEX - Centro Empresarial de Jalisco S.P.</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CIPEM Cámara de Industrias, Producción y Empleo • CCH - Cámara de Comercio de Huancayo 	Multisectorial	Perú, Huancayo, Región Junín México, Guadalajara, Estado Jalisco Ecuador, Cuenca, Provincia Azuay
▶ 1/2016-082	Desarrollo de negocios innovadores y colaborativos entre mipymes de México y Argentina en el sector videojuegos y fortalecimiento de las asociaciones del sector	<p>Solicitante Principal: ITESM - Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey</p> <p>Co-solicitante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SICYT Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología • ADVA Asociación de Desarrolladores de Videojuegos Argentinos 	Multisectorial	México y Argentina

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 3/2017-045	Hacia una productividad sostenible: Proyecto de asociación y desarrollo de capacidades de las Mipymes de la industria alimentaria en el Valle de Arista, San Luis Potosí, México, para la mejora de su productividad	Solicitante Principal: CIEET - Táctica Centro de Investigación Empresarial y Estadística A.C.	Mipymes dedicadas la transformación y/o valor agregado dentro del sector alimenticio	Valle de Arista, San Luis Potosí, México
▶ 3/2017-079	Diseño e Implementación de una Estrategia para la Vinculación, Capacitación y Consolidación de las MIPYMEs de México y Honduras: Conformación de Núcleos Empresariales del sector agroindustrial	Solicitante Principal: PROMEXICO Co-solicitante: • FENAGH Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras	Sector Agroindustrial	México y Honduras. Una feria internacional en la Unión Europea
▶ 2/2016-093	Fortalecimiento de servicios de los Organismos Empresariales latinoamericanos hacia las mipymes: Transferencia de mejores prácticas desde la Red Enterprise Europe Network	Solicitante Principal: UIA - Unión Industrial Argentina Co-solicitante: • ITESM - Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - México • CNI - Confederação Nacional da Industria - Brasil • MADRIMASD - Fundación para el Conocimiento Madrimasd	Mipymes de los sectores smart food, smart tourism, destination e industria 4.0	Argentina, Brasil, Mexico y España
▶ 3/2017-046	Scaling: Apoyando el desarrollo de las capacidades de las MIPYMEs latinoamericanas de impacto socioambiental para replicar y crecer sus negocios	Solicitante Principal: Impact Hub - Asociación Impact Hub Co-solicitante: • Impact Hub Monterrey THE HUB MTY	Multisectorial	México, Costa Rica, Colombia y Brasil
▶ 4/2018-046	Innovación Productiva y Asociatividad Empresarial	Solicitante Principal: CIPEM - Cámara de Industrias, Producción y Empleo Co-solicitante: • COPARMEX - Centro Empresarial de Jalisco S.P.	Multisectorial	Cuenca, Ecuador y Guadalajara, México

El proyecto **“Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina”** gestionado por ProMéxico y la Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH) se enfocó en el sector agroindustrial, un sector estratégico para ambos países. Se orientó al fortalecimiento de 4 áreas de desarrollo identificadas como áreas de oportunidad, dadas las necesidades y limitaciones latentes en las regiones objetivo: a) Poca integración del tejido empresarial, b) Capacidades competitivas limitadas, c) Escasa participación de la mujer y d) Falta de cultura del cuidado del medio ambiente.

Con ello, las mipymes recibieron un tratamiento diseñado para el aumento en su productividad y competitividad, así como la recepción de mejores servicios por los Organismos Empresariales, los cuáles también fueron intervenidos para lograr dicho objetivo.



FOTO: PromMexico y FENAGH

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina
- ▶ **Nº de Proyecto:**
3/2017-079
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Agroindustrial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
ProMéxico y la Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH)
- ▶ **Ámbito de acción:**
México
- ▶ **Presupuesto:**
250.000,00 € / Subvención (80%) 200.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
19/05/2017 - 18/05/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza de AL mediante la mejora de la productividad de las mipymes, promoviendo su desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	100	100
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	76	82
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	180	284
Mujeres empoderadas	50	86
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	18	21

► Impacto

Con base en las necesidades técnicas identificadas del sector agroindustrial en México y Honduras, así como el desarrollo productivo actual del mismo en ambos países, las actividades y tareas delimitadas para las mipymes en México estuvieron principalmente orientadas al desarrollo de capacidades competitivas comerciales, empresariales y productivas, toda vez que el sector agroindustrial mantiene un nivel de especialización y desarrollo de bajo a intermedio. En el caso de Honduras, las acciones definidas se encaminaron meramente a la formación y capacitación de gestores clave respecto a mejores prácticas y estándares propios del sector, toda vez que existe una brecha de conocimiento y aprendizaje en el ecosistema empresarial de esta región.

De manera global, se obtuvieron los siguientes resultados:

- **412 empresas** sensibilizadas del sector agroindustrial
- **100 empresas** beneficiadas directamente e incluidas en línea de base (80 mexicanas y 20 hondureñas): 67 empresas formadas por hombres y 33 empresas formadas por mujeres.
- **5 nuevos núcleos** (Redes de Exportación) formados y consolidados
- **7 núcleos empresariales** en México y en Honduras beneficiados

- **35 organismos públicos y privados** beneficiados, y vinculados a actividades
- **6 diseños e implementaciones de sistemas de gestión** para la prestación de los servicios a las mipymes en 4 Organismos Empresariales.
- **4 diseños e implementaciones de sistemas informáticos interactivos** para una atención personalizada a las mipymes en 4 Organismos Empresariales.
- **1 alianza público-privada** creada en México para el fortalecimiento de los Servicios de Desarrollo Empresarial para las mipymes del sector agroindustrial.



FOTO: 1ª Fase de la Capacitación sobre Promoción y Difusión Comercial con la Metodología REDEXPORTA de ProMéxico, octubre de 2017



CASOS DE ÉXITO

»» **EMPRESARIAL: NATURALMENTE PÍCARA**

Testimonio de **Nora Ruíz Mata**, de la empresa **Naturalmente Pícaro**:



“ Con la ayuda de AL-Invest 5.0, pude identificar los problemas que causaban que las ventas no fueran las esperadas, mi deficiencia en el uso de nuevas técnicas y tecnologías y en la administración financiera de la empresa. Hoy gracias al asesoramiento y a las capacitaciones recibidas, conocí más sobre el proceso de exportación al mercado europeo, logré mejorar la organización en la empresa al especificar las funciones de los trabajadores aminorando su carga de trabajo e incorporaré un nuevo proceso para el reclutamiento de trabajadores.

Durante el diagnóstico, se detectó que la empresa estaba siendo rebasada en actividades de Recursos Humanos. Yo asumía gran parte de las responsabilidades creando un desequilibrio en la empresa. Se realizó un plan de mejora enfocado en el contexto de la empresa y las necesidades imperantes a resolver como el equilibrio de trabajo entre los colaboradores.

Mi empresa pudo mejorar su funcionamiento interno e incrementar las ventas gracias a la Feria Alimentaria 2018. En cuanto al desarrollo de nuevos productos, lanzaremos bombones sin azúcar, que ya se encuentra casi listo para su comercialización. Derivado del plan de mejora otorgado a mi empresa, ahora poseemos un mejor conocimiento de la industria y pudimos identificar los clientes que compran nuestros productos, así como sus necesidades, lo que le permitirá posicionarse de una manera más efectiva e incrementar las ventas.

”



EMPRESARIAL: PRODUCTORES DEL BUEN AGAVE

Testimonio de **Carlos Méndez Blas**, representante de **Productores del Buen Agave**:



“ Por medio de los diagnósticos realizados por el equipo de AL-Invest 5.0, se pudieron detectar problemas que han provocado que no se logren los resultados esperados, como la falta de luz en varias partes de la planta de producción, la necesidad de poner más materiales de protección para el manejo de productos a temperaturas altas, la detección de todo lo que posee la empresa y las oportunidades que puede tener a futuro, si logra solucionar los problemas y mejorar su producción.

Gracias a esto se pudo mejorar la iluminación en la planta, comprar guantes especiales para el manejo de productos a altas temperaturas y conocer mejor las capacidades y debilidades de la empresa en aras de su mejor desempeño. Nuestra perspectiva del futuro es una mejora en clientes y ventas, a raíz de la mejoría que traerá este cambio y atención a los problemas de la planta que es nuestra fuente de producción.



Centro de Investigación Empresarial y Estadística Táctica A.C. - CIEET

México

AFT

El CIEET encaró el proyecto **“Hacia una productividad sostenible: Proyecto de asociación y desarrollo de capacidades de las mipymes de la industria alimentaria en el Valle de Arista, San Luis Potosí, México, para la mejora de su productividad”**, con el cual se llegó a beneficiar a empresas del sector agroalimentario del Valle de Arista, conformada por los municipios de Villa de Arista, Moctezuma, Charcas, Venado, Villa Hidalgo.



FOTO: Taller Gestión de Modelos de Negocio

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Hacia una productividad sostenible: Proyecto de asociación y desarrollo de capacidades de las Mipymes de la industria alimentaria en el Valle de Arista, San Luis Potosí, México, para la mejora de su productividad.

Nº de Proyecto:

3/2017-045

Sectores con los que trabajan:

Mipymes del sector agroalimentario del Valle de Arista, conformada por los municipios de Villa de Arista, Moctezuma, Charcas, Venado, Villa Hidalgo.

Instituciones ejecutoras:

CIEET, Centro de Investigación Empresarial y Estadística Táctica A.C.

Ámbito de acción:

Valle de Arista, San Luis Potosí, México

Presupuesto:

183.766,25 € / Subvención (80%) 147.013,00 €

Periodo de ejecución:

12/05/2017 - 11/05/2018

Objetivo del proyecto:

Desarrollar las capacidades de las mipymes de la industria alimentaria en el Valle de Arista.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	110	110
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	75	39
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	110	125
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	7	4
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	20	21

► Impacto

El sector agroalimentario en el Valle de Arista ha sido beneficiado mejorando la competitividad de las mipymes a través de los diferentes talleres que fueron impartidos gracias a este proyecto, financiado por el programa AL-Invest 5.0. Dichas capacitaciones abarcaron temas como “Salud e Higiene del Personal; Etiquetado en Alimentos; Salud, Higiene e Instalaciones; Conservación al Alto Vacío; Elaboración de Conservas;

Elaboración de Rompope; Elaboración de Cerveza Artesanal.

Además de los talleres antes mencionados, se abarcaron temas de empoderamiento económico de la mujer, recursos humanos, gestión ambiental, derechos humanos, calidad, innovación y financiamiento, temas que sirvieron para aplicar a las mipymes en sus actividades y a mejorar su organización, procesos y trato con el personal.



FOTO: Taller de sensibilización a mipymes en Villa Hidalgo



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: TÁCTICA CENTRO DE INVESTIGACIÓN EMPRESARIAL Y ESTADÍSTICA

El objetivo principal fue atender mipymes dedicadas a la transformación de materias primas en productos de valor agregado, que tuvieran interés de participar para mejorar su productividad, crear mecanismos asociativos y desarrollarlas desde el interior para tener un crecimiento con impacto socioeconómico.

También se tuvo contacto con otras instituciones que atienden mipymes del sector empresarial, agropecuario y financiero, además se tuvo comunicación y coordinación con los distintos niveles de gobierno, tanto con autoridades de ayuntamientos como del gobierno estatal, con los cuales se alinearon y coordinaron actividades y metas para fortalecer a las mipymes y a la institución.

Se atendieron más de 500 mipymes en talleres, conferencias y foros que se impartieron durante el proyecto en temas de derechos humanos, empoderamiento económico de la mujer, recursos humanos, gestión financiera, administrativa y organizacional, desarrollo de nuevos productos, gestión de la calidad, responsabilidad social.

Con los recursos destinados se logró conformar la Asociación de la Industria Alimenticia del Valle de Arista y la afiliación de 110 Mipymes, de las cuales 68 son mujeres. Se llevó a cabo la primer Feria de Alimentos del Valle de Arista, en la cual los participantes obtuvieron ganancias por la venta de mercancía.





EMPRESARIAL: QUESERÍA EL POCITO



Quesos y lácteos **“El Pocito”** es una mipyme conformada en su totalidad por mujeres que se dedican a la elaboración de queso fresco tanto de vaca como de cabra y se encuentra ubicada en la localidad de El Pocito en el municipio de Venado, San Luis Potosí. Muchas de estas mujeres se dedican desde pequeñas a la producción y comercialización de queso, actualmente trabajan en conjunto en una colectiva para obtener una mayor difusión y ganancia de sus productos.

Quesería El Pocito se considera un caso de éxito porque logró integrar 27 mipymes que trabajaban de forma independiente, para trabajar en conjunto y aprovechar las instalaciones que fueron proporcionadas por el gobierno como apoyo a la comunidad pero que no estaban en funcionamiento por falta de organización y desconocimiento sobre el uso de los equipos.

Gracias al apoyo del Programa AI-Invest 5.0 se formó el grupo de trabajo, se modificó la forma individual y diferente para el proceso de elaboración de queso y se llegó a establecer un producto único que caracterizara a la colectiva.

Como parte de las actividades realizadas con el grupo de mipymes se impartió talleres de capacitación sobre higiene y seguridad del personal. El grupo aprendió el funcionamiento de los equipos para la producción de queso pasteurizado. Asimismo, se llevaron a cabo pruebas de elaboración de queso para la homogenización del producto y pláticas de salubridad y certificaciones por parte de la Comisión para la Protección Contra Riesgos Sanitarios (COEPRIS).

El grupo se encuentra comercializando quesos de buena calidad en la comunidad y sus alrededores, aprovecharon la experiencia de cada mipyme para la estandarización de los productos y se cuenta con un grupo organizado que aprovecha las instalaciones para la producción y venta de quesos artesanales, que redujo considerablemente costos de producción de los quesos debido a las compras conjuntas.



Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - TEC-ITESM

México

AFT

Por medio del proyecto **“Desarrollo de negocios innovadores y colaborativos entre mipymes de México y Argentina en el sector videojuegos y fortalecimiento de las asociaciones del sector”** se logró tener un impacto a nivel global al alcanzar el desarrollo y el fortalecimiento de la vinculación empresarial entre mipymes del sector de videojuegos de Argentina y México, y de éstas con mipymes europeas.

Además de generarles procesos de aprendizaje sobre innovación, estrategias de protección de la propiedad intelectual para el sector de las industrias creativas, desarrollo de modelos de negocio colaborativos, identificación de socios latinoamericanos y europeos, y, finalmente, aprovechamiento de oportunidades de financiamiento en programas europeos.



FOTO: Global Game Jam

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Integración, Desarrollo de negocios innovadores y colaborativos entre mipymes de México y Argentina en el sector videojuegos y fortalecimiento de las asociaciones del sector.

► N° de Proyecto:

1/2016-082

► Sectores con los que trabajan:

Mipymes del sector videojuegos de Argentina y México

► Instituciones ejecutoras:

TEC-ITESM y ADVA (Argentina)

► Ámbito de acción:

México y Argentina

► Presupuesto:

358.025,00 € / Subvención (80%) 286.420,00 €

► Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/05/2018

► Objetivo del proyecto:

Contribuir a la reducción de la pobreza en los países de Argentina y México a través de la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector de videojuegos, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	40	55
Mipymes diversifican sus mercados	80	69
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	150	28
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	3	3
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	40	10

► Impacto

Por medio de este proyecto, en México se logró vincular a las mipymes involucradas en el desarrollo de videojuegos mediante los diferentes talleres y seminarios realizados. Tec de Monterrey ha podido involucrarse en temas de este sector y de esta manera lograr junto con la ayuda del programa AL-Invest 5.0 un vínculo más grande para poder ayudar a las mipymes en el desarrollo de aplicaciones y en la parte de tecnologías.

En Argentina se incrementó el nivel de participación interna al doble, esto gracias al Programa que ha permitido lograr que cada vez más se vaya teniendo un panorama más amplio del sector de videojuegos dentro de su zona.

Algunas acciones destacadas:

- Campus Party. Este evento es catalogado como uno de los mayores encuentros de talento joven en México, en el cual se conjugan tecnología, innovación y emprendimiento, esto da como resultado el mejor territorio nacional en este ramo.



FOTO: Campus Party

- Dentro de este magno evento se realizaron dos actividades en el marco de AL-Invest 5.0, cada una enfocada a temas muy específicos: las mujeres en el área de emprendimiento y tecnologías y el financiamiento y capital de riesgo para la industria



FOTO: Talent Woman

de los videojuegos. Se tuvo un alto impacto con lleno total en cada uno de los talleres y seminarios organizados.

- Global Game Jam. Evento que se realizó simultáneamente a nivel mundial. Es un encuentro entre desarrolladores en el que se realizó una competencia para crear un videojuego o un juego no digital completo en el menor tiempo posible, esto a su vez derivó en grandes experimentos que tienen como resultado videojuegos originales e innovadores
- Talent Woman. Evento con el que se trata de reconocer e impulsar el talento de las mujeres a ir hacia horizontes innovadores, haciendo uso de la ciencia y la tecnología como negocio y estilo de vida. Fue un espacio diseñado para generar ambientes de intercambio de talento, ideas, proyectos, estudios y generación de nuevos negocios, se contó con la participación de 2500 TOP TALENT WOMAN. Además de que se tuvo la participación de speakers, conferencias, workshops, networking b2b, talent market, espacios recreativos y dinámicas para vincular a las asistentes a nuevos horizontes de innovación.
- ADVA (co-solicitante del proyecto), a su vez, tuvo varios eventos importantes y con los cuales se tuvo un gran impacto. Se duplicó el número de afiliados a la entidad. Además, se generó un vínculo con la Delegación de la Unión Europea en Buenos Aires (Argentina).

Centro Empresarial de Jalisco - COPARMEX

México

AFT

Coparmex Jalisco llevó adelante el proyecto denominado **“INTEGRA - Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina”**, que desarrolló de la mano de la Cámara de Comercio de Huancayo (Perú) y de Cámara de Industria, Producción y Empleo (Ecuador).

Este proyecto permitió que se estrecharán lazos con los organismos empresariales participantes a través de los encuentros y pasantías que se celebraron en los tres países de ejecución: México, Ecuador y Perú.

Con el intercambio de estas experiencias se lograron buenos resultados: Coparmex Jalisco compartió su estrategia nacional por el combate a la corrupción, y el programa de formación de Emprendedores. La CIPEM compartió su experiencia en Educación Dual, y los servicios al asociado. Por su parte, la CCH compartió la gestión de las alianzas público-privadas en Huancayo para el desarrollo de las Mipymes.



FOTO: Encuentro Consejeros de Núcleos

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
INTEGRA - Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional para América Latina.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-055
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Desarrollo de software y tecnología, calzado, hoteles, apicultura, odontología, agencias de viajes, confección textil, planificación, restaurantes y tejidos/artesanías.
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: COPARMEX JALISCO, **Co-solicitantes:** Cámara de Comercio de Huancayo y Cámara de Industria, Producción y Empleo.
- ▶ **Ámbito de acción:**
Perú, Huancayo, Región Junín. México, Guadalajara, Estado Jalisco. Ecuador, Cuenca, Provincia Azuay
- ▶ **Presupuesto:**
468.610,00 € / Subvención (80%) 374.786,68 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Integrar y fortalecer las capacidades productivas y empresariales del sector.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	923	802
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	240	289
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	160	145
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	450	512
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	9	11

► Impacto

Uno de los resultados alcanzados por el Programa AL-Invest 5.0 fue que cada uno de los ejecutores del proyecto INTEGRA, lograron un incremento del 15% en promedio de sus socios, gracias al servicio de Núcleos Sectoriales.

Asimismo, con el proyecto INTEGRA se impulsaron más de 500 Mipymes en México, Ecuador y Perú, las cuales fueron asistidas y capacitadas en temas de:

- Acceso y procesamiento de información de mercados
- Promoción comercial local y nacional
- Desarrollo de habilidades gerenciales
- Mejora de procesos productivos y/o prestación de servicios
- Mejora de procesos de comercialización, promoción y comunicación
- Gestión de Recursos Humanos
- Gestión financiera, administrativa y organizacional
- Sistemas de gestión de calidad
- Responsabilidad Social Empresarial
- Empoderamiento de mujeres

Uno de los sectores destacados es el de Calzado, que ha logrado mejorar su productividad gracias al Programa AL-Invest 5.0, impulsando la mejora y estandarización de procesos, penetración en mercados internacionales y mejora de sus productos a través de ferias en las que consiguen mejores proveedores y logran presentar un producto adecuado al mercado destino.

Este sector es uno de los más importantes en México, pero también de los más competidos, con el proyecto AL-Invest 5.0 los participantes tuvieron distintas capacitaciones y consultorías que los llevó a posicionarse en otro nivel, saliendo de la comoditización y agregando mayor valor a sus productos.

Encararon el rediseño de sus productos logrando cambiar hasta el 45% de su calzado, gracias a las capacitaciones en tendencias y diseño de moda, con lo cual se presentaron en la feria de calzado más importante en Guadalajara (Modama). Se logró un incremento en ventas promedio de un 30% al abrir puntos de venta y participar como núcleo. Se implementó la estandarización de procesos en todas las fábricas y aunque los zapatos no tienen el mismo proceso se logró establecer un periodo de tiempo en cada una de las áreas logrando reducir el tiempo de fabricación hasta un 15% lo que representa que puedan fabricar más pares diarios y una mayor productividad.



FOTO: CIPEM textil



CASOS DE ÉXITO



INSTITUCIONAL: COPARMEX JALISCO

Coparmex Jalisco es un centro empresarial que busca generar más y mejores empresas para el estado de Jalisco, y gracias al Programa AL-Invest 5.0 logró implementar nuevos servicios en su membresía, como Núcleos sectoriales, Networking y Talleres.



La aplicación de nuevos servicios llevó a cuestionarse si las membresías que se ofrecía a los socios eran las adecuadas, por lo que a partir de enero del 2019 cambiaron para atender a las empresas por sus necesidades según su madurez administrativa, esto motivado por las metodologías que se utilizan en AL-Invest 5.0 que inician con un análisis o diagnóstico de las necesidades de la empresa para, con base en los resultados, poder ofrecer soluciones. En el caso de las membresías se enfoca al tamaño de la empresa, pero lo más importante es que se combina con las áreas de oportunidad de la empresa y esto cambia los servicios incluidos en la membresía según el tipo de empresa.

A través del Programa AL-Invest 5.0 se benefició a más de 700 empresas, gracias a las vinculaciones, capacitaciones y asistencias técnicas. Estas acciones ayudaron a posicionar a Coparmex Jalisco como uno de los Centros Empresariales preferidos por las empresas y a generar la confianza en cada una de ellas para seguir siendo socios Coparmex.

El Centro Empresarial también logró fortalecer las competencias gracias a la formación de consejeros de núcleos sectoriales, gestores en Seguridad y Medio Ambiente, gestores en innovación y desarrollo de puestos directivos (director Administrativo y directora operativa). La metodología meta plan de núcleos sectoriales se logró aplicar en la mayoría de las áreas de Coparmex Jalisco ayudando no solo en los núcleos sectoriales sino también como una metodología que apoya en la planeación estratégica, para la generación de ideas y para definir objetivos y responsables.



EMPRESARIAL: CALZADO NEOPIEDEL

Testimonio de **Luis Miramontesy**, de la empresa **Calzado Neopiedel**:



“ Antes del apoyo de AL-Invest 5.0 mi empresa no contaba con controles establecidos, las ventas eran muy inestables, no tenía contacto con empresarios del mismo giro y lo que más me costaba trabajo era el tema de operaciones.

Cuando fui a la primera sesión del programa vi que había más empresarios que hacen lo mismo que yo y mi primer pensamiento fue ver los potenciales competidores que tenía, pensé en no volver. Cambié de idea al saber sobre la aplicación de un diagnóstico para conocer los problemas de la empresa y que trabajaríamos para buscar una solución entre todos. Conforme se dieron las sesiones me gustó la dinámica.

Una de las actividades que más impactaron a mi negocio fueron las visitas de benchmarking, las capacitaciones y las visitas a ferias y exposiciones. Después de AL-Invest 5.0 puedo decir que mi empresa ya no es la misma. Actualmente mi empresa ya cuenta con procesos establecidos y estandarizados, se realizó un reacomodo de las áreas de trabajo y se definieron tiempos y movimientos en cada una de las áreas, con lo que logramos una mayor productividad. Los re trabajos disminuyeron de 15% a 3% mensual, se logró aumentar la capacidad de producción en un 20%, de fabricar 250 pares diarios logramos actualmente realizar 300 con la misma cantidad de personal.

Con el programa de emprendedores de Coparmex Jalisco pude aprender bastante de la mano de empresarios reconocidos de Jalisco y mejorar mi modelo de negocio, con lo que pude darle un impulso a mi marca y logré representar al sector calzado en este concurso.



Asociación Impact Hub

México

AFT

“Scaling: Apoyando el desarrollo de las capacidades de las mipymes latinoamericanas de impacto socio-ambiental para replicar y crecer sus negocios” es el proyecto que encaró la Asociación Impact Hub de la mano de Impact Hub Monterrey y con ejecución en 4 países: México, Costa Rica, Colombia y Brasil.

Los objetivos del proyecto, y consecuentemente sus actividades, fueron enfocados en el desarrollo de acciones que permitieran a mipymes e instituciones contribuir de forma activa a la reducción de la pobreza en América Latina. Entre los meses de junio de 2017 y mayo de 2018 fueron ejecutadas más de 130 actividades de

fortalecimiento empresarial e institucional en 5 ciudades de los 4 países que beneficiaron a más de 300 emprendimientos latinoamericanos – 62 de ellos de forma directa – a través de la transferencia de la metodología de escalamiento empresarial y de mercados apoyados en la experiencia de su implementación en Europa. Partiendo de la naturaleza misma de cada negocio, se ejecutaron actividades encaminadas a fortalecer tanto las temáticas transversales de las empresas como aquellos aspectos únicos de cada mipyme y sus emprendedores, dinamizando y potenciando aquellos aspectos que les permitieran crecer tanto a nivel local como internacional.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Scaling: Apoyando el desarrollo de las capacidades de las MIPYMES latinoamericanas de impacto socio-ambiental para replicar y crecer sus negocios.

Nº de Proyecto:

3/2017-046

Sectores con los que trabajan:

Multisectorial

Instituciones ejecutoras:

Solicitante: Asociación ImpactHub, **Co-solicitante:** Impact Hub Monterrey

Ámbito de acción:

México, Costa Rica, Colombia y Brasil

Presupuesto:

399.984,00 € / Subvención (50%) 199.992,00 €

Periodo de ejecución:

22/05/2017 - 21/05/2018

Objetivo del proyecto:

Apoyar el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las MIPYMES de América Latina, aprovechando los procesos de integración inter/intrarregional; con inclusión social, oportunidades de empleo y trabajo decente.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	160	111
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	80	68
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	120	239
Mujeres empoderadas	20	6
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	3	2



► Impacto

Se espera que las empresas beneficiarias incrementen sus ventas en un 12%, por medio del fortalecimiento de sus esquemas comerciales, de innovación, asociatividad e internacionalización. De igual manera, se pretende fomentar las condiciones que permitan la apertura de nuevas plazas laborales - 12% de incremento del capital humano – y de esta manera beneficiar a las comunidades locales. De forma paralela, 5 organizaciones de soporte empresarial que participaron como catalizadores de estas actividades, se fortalecieron a través de la recepción e implementación de metodologías de soporte empresarial, las cuales les permitirán ampliar y complementar la oferta de servicios disponibles para su ecosistema de emprendimiento.

Si bien el programa fue liderado por organizaciones de soporte empresarial de carácter local, las empresas beneficiarias abarcaron un espectro geográfico bastante amplio. En Colombia, el Impact Hub Bogotá apoyó empresas de Medellín, Cali, y Quibdó, entre otras ciudades, e inclusive contó con la participación de emprendedores de países vecinos tales como Venezuela. En México y Brasil, dada su gran extensión territorial, las organizaciones contaron con empresas de regiones tan alejadas de los centros urbanos como Yucatán en México y Manaus en Brasil. Finalmente, el Impact Hub San José contó con empresas pertenecientes a los cinco puntos cardinales de Costa Rica. Esto demuestra el creciente interés y compromiso de los emprendedores por ir más allá de un beneficio económico para trascender en sus comunidades. De igual manera es importante anotar el alto número de mujeres emprendedoras o en cargos directivos que participaron en las actividades del programa, equiparando y superando a los hombres, con una participación femenina del 50.93%.

Entre las temáticas presentadas a las mipymes para el desarrollo de la dinámica comercial e internacionalización podemos destacar: la metodología de escalamiento empresarial y de mercados, acceso a mercado, acceso a mercados a través de medios digitales, soft-landing en mercados internacionales, análisis de la información de mercados, conceptos y tácticas para el acceso a mercados internacionales, misiones comerciales y participación en ferias, entre otros. Resultado de ello, el principal beneficio a nivel de sector fue el desarrollo de estrategias de internacionalización, el acceso a mercados nacionales e internacionales de 30 empresas a través de la red empresarial del Impact Hub, de igual manera que por el desarrollo de agendas de negocios y el inicio de los procesos de internacionalización en otros países de América latina para un grupo inicial de las empresas con impacto social.



FOTO: Capacitación del programa "Scaling", AL-Invest 5.0



CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: DON TARCISIO SAS



Don Tarcisio es una empresa liderada por tres emprendedores colombianos, que encontraron una falla de mercado en los canales de distribución tradicionales de los productos agrícolas. Su fin es el de actuar como el área comercial de las asociaciones campesinas – incluyendo el proceso de comercialización y facturación – con el fin de brindarles a los campesinos un mayor margen económico al facilitar la venta de sus productos al consumidor final sin más intermediarios. Al inicio del programa y a pesar su probada viabilidad económica, su estructura legal, financiera y comercial carecían de formalidad y estrategia, lo cual no les había permitido crecer de manera continua.

Su participación en el programa fue activa. Recibieron y aplicaron una estrategia de escalamiento empresarial que llevó a la empresa a cambiar su modelo de negocio, pasando de un modelo exclusivamente B2C, a un modelo dual en donde la estrategia B2B presentaba la posibilidad de maximizar los recursos y los volúmenes de ventas de los productos comercializados. Esto derivó en la apertura de canales comerciales directos – puestos en plazas – así como el acercamiento a grandes superficies y canales tradicionales, al igual que en la contratación de nuevos empleados que soportaran dicha operación.

De igual forma, contaron con capacitación y mentoría a la medida en temas administrativos, principalmente financieros, contables y operativos (procesos) que les permitió formalizar, planear y dar un seguimiento efectivo a las actividades de la empresa de manera sostenible, sin dejar de lado el fin social del negocio. *“El programa de Scaling fue determinante en definir el nuevo camino que está recorriendo Don Tarcisio. Si bien las capacitaciones son positivas y dan luces sobre el potencial que tenemos, las mentorías recibidas realmente marcan la diferencia; la posibilidad de hablar y recibir recomendaciones de expertos específicamente para tu negocio realmente hace la diferencia. El programa significó un cambio de modelo de negocio que repercutió positivamente en nuestras ventas las cuales aumentaron un 15% este año. De igual manera la nueva estrategia comercial y administrativa significó un incremento de nuestro personal del 50%, a nivel administrativos y de canales”,* señaló Camilo Torres, gerente y fundador de Don Tarcisio SAS.



IMPACTO POR PAÍS

NICARAGUA

Instituciones Nicaragüenses

SOLICITANTES:

- Unión de Cooperativas agropecuarias de servicios, Soppexcca r.l (AFT)
- Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (AFT)
- Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Consejo Superior de la Empresa Privada (AFT)
- Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.



METAS

▶ **2.350** Mipymes beneficiadas

▶ **708** Mipymes elevan su productividad

▶ **630** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **284** Mujeres empoderadas

▶ **9** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: NICARAGUA

2.582 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**

1.403 Mipymes vinculadas empresarialmente

25 Esquemas asociativos conformados

58 Mipymes diversifican sus mercados



716
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



638
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



264
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



316
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

4 Organizaciones empresariales fortalecen su capacidad institucional

11 Nuevos servicios desarrollados

2 Alianzas público privadas para la promoción de mipymes

2 Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



NICARAGUA



3 PROYECTOS EJECUTADOS



3 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **UCA SOPPEXCA R.L.** Unión de Cooperativas Agropecuarias de Servicios Soppexcca R.L.
- **FUNIDES** Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social
- **APEN** Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS 968.545,57 €

Subvención (80%) 774.836,46 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-048	Mejoramiento de capacidades empresariales de Mipymes Cooperativas asociadas en la UCA – SOPPEXCCA R.L. Jinotega – NICARAGUA	Solicitante Principal: UCA SOPPEXCCA R.L. - Unión de Cooperativas Agropecuarias de Servicios, SÓPPEXCCA R.L.	Multisectorial	Departamento de Jinotega - Nicaragua
▶ 1/2016-052	Fortalecimiento Empresarial para la Transformación Productiva en Nicaragua	Solicitante Principal: FUNIDES - Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social Co-solicitante: • COSEP - Consejo Superior de la Empresa Privada	Multisectorial	Nicaragua, Nacional
▶ 1/2016-163	Vinculación comercial e inclusión de las Mipymes a la cadena de valor de cacao con enfoque de género.	Solicitante Principal: APEN - Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua Co-solicitante: • FUNICA - Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua	Multisectorial	Nicaragua, Departamento de Matagalpa, municipios de Matiguás y Rancho Grande

Unión de Cooperativas Agropecuarias de Servicios Soppexcca - **UCA-SOPPEXCCA**

Nicaragua

AFT

Del 2016 al 2019, la Unión de Cooperativas Agropecuarias de Servicios Soppexcca ejecutó el Proyecto **“Mejoramiento de capacidades empresariales de mipymes cooperativas asociadas en la UCA-SOPPEXCCA R.L, Jinotega -Nicaragua”**, que tiene como objetivo mejorar las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las micro, pequeñas y medianas empresas vinculadas a las cadenas de café, cacao, apicultura y ecoturismo.

UCA-SOPPEXCCA está ubicada en el municipio de Jinotega, Nicaragua, y está constituida por 16 cooperativas de base, que producen café, cacao, miel, granos básicos y huertos familiares. UCA-SOPPEXCCA es un modelo asociativo cooperativo que avanza hacia el ámbito empresarial, desarrollando acciones de fortalecimiento en aspectos organizativos, gerenciales y de vinculación empresarial entre sus asociados.



FOTO: Mipymes fortalecen sus capacidades productivas con AL-Invest 5.0

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Mejoramiento de capacidades empresariales de Mipymes Cooperativas asociadas en la UCA-SOPPEXCCA R.L. Jinotega - Nicaragua.

Nº de Proyecto:

1/2016-048

Sectores con los que trabajan:

Cacao, café, apicultura y ecoturismo

Instituciones ejecutoras:

Unión de Cooperativas agropecuarias de servicios, Soppexcca R.L. – UCA-SOPPEXCCA (Nicaragua)

Ámbito de acción:

Departamento de Jinotega, Nicaragua

Presupuesto:

310.591,18 € / Subvención (80%) 248.472,94 €

Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 21/10/2019

Objetivo del proyecto:

Contribuir a la reducción de la pobreza de las Mipymes Nicaragüenses organizadas en la UCA-SOPPEXCCA R.L. mediante la mejora de la productividad, promoviendo su desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.072	1.140
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	530	398
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	586	576
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	420	429
Mujeres empoderadas	160	127

► Impacto

En el marco del Programa AL-Invest 5.0, las 16 cooperativas socias fortalecieron sus organizaciones, participando en un proceso de capacitación y asistencia técnica para la actualización de sus documentos legales, normativos y administrativos; en este proceso se ha constituido y capacitado una nueva Cooperativa con 68 socios.

Por su parte, las mipymes han logrado establecer vínculos empresariales mediante las plataformas Connectamericas y Red AL-Invest. Conocer casos de éxitos y buenas prácticas ha contribuido a que las empresas se motiven y mejoren sus procesos de producción y comercialización.

Se organizaron tres intercambios de experiencias:

- 1) 48 mipymes de la Cooperativa COOASUPROP R.L, visitaron las instalaciones del beneficio seco, con demostración de catación, procesos de trillado y control de calidad, procesos de elaboración de chocolates y visitaron a otras cooperativas para conocer su organización y los procesos administrativos.
- 2) 25 mipymes apicultoras recibieron conocimientos y habilidades en el manejo básico de los Apiarios e intercambiaron experiencias con otros apicultores;
- 3) Mipymes a cargo de Mujeres conocieron buenas prácticas de producción y comercialización de Productos Verdes e instalaron un mercadito verde como una alternativa viable para que las empresas avancen en el proceso de mejorar los índices de competitividad y rentabilidad.

152 mujeres propietarias de mipymes se capacitaron en aspectos de género, crecimiento personal y

administración de sus recursos. Se destaca el fortalecimiento de las 16 Comisiones de Género, que cuentan con una política de Género y planes de trabajo. El 30% de las mujeres que están organizadas en 16 cooperativas ocupan cargos de dirección en los Consejos de Administración de las Cooperativas.

Para cumplir con las exigencias del mercado internacional y de brindar a los clientes un producto de calidad y de comprobada inocuidad, se desarrolló un proceso de capacitación e implementación de Buenas Prácticas de Calidad, estableciendo un plan de acción que permite mantener la certificación de BPA para el Comercio Justo.

Las mipymes participaron en dos ferias internacionales: Feria de Turismo NICATUR 2019, donde se realizaron 25 rondas de Negocios con tour operadoras mayoristas; y la Feria del Cacao COCAOFEST, donde se presentaron más de 20 organizaciones, entre cacaoteros y artesanos.



FOTO: Con AL-Invest 5.0 las mipymes lograron impulsar su productividad y competitividad



Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social - FUNIDES

Nicaragua

AFT

En coordinación con el Consejo Superior de la Empresa Privada – COSEP, la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social FUNIDES, ambas de Nicaragua, llevaron adelante el proyecto **“Fortalecimiento empresarial para la transformación productiva en Nicaragua”**, con el objetivo de generar nuevas herramientas que faciliten la transformación productiva de las cadenas de valor en Nicaragua.

A niveles globales, el proyecto ha logrado articular la cadena de valor en 48 mipymes y 80 productores de Nicaragua. En el sector turismo, las mipymes se han logrado organizar para brindar nuevos servicios a los turistas, alcanzando un mercado más internacional. En el sector agrícola, el proyecto ha logrado generar alianzas entre los productores y empresas procesadoras y exportadoras, por lo que estos productores han podido acceder a mercados de productos procesados, dando un valor agregado a su producción.



FOTO: Mipymes fortalecen sus capacidades productivas con AL-Invest 5.0

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento empresarial para la transformación productiva en Nicaragua.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-052
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Turismo, café y cacao
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social – FUNIDES (Nicaragua), Consejo Superior de la Empresa Privada – COSEP (Nicaragua)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Nicaragua
- ▶ **Presupuesto:**
252.985,00 € / Subvención (80%) 202.388,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 14/12/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Generar nuevas herramientas que faciliten la transformación productiva de las cadenas de valor en Nicaragua.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	100	128
Mujeres empoderadas	25	45
Gestores han mejorado y/o adquirido competencias técnicas para atender a las Mipymes	39	42
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	1	1

► Impacto

Sector Turismo

Se trabajó en coordinación con la Cámara Nacional de Turismo de Nicaragua (CANATUR) en el desarrollo del producto turístico “Ola”, con un enfoque de Cadena de Valor, trascendió el modelo basado en trazados de cadenas, para establecerse en base al modelo de núcleos empresariales, que permite una operación de procesos, segmentada y práctica, para la búsqueda de resultados efectivos, que pongan en su verdadero valor los atractivos.

Como plan piloto inicial, se adhirieron 48 empresas a este producto los que trabajarían en coordinación con CANATUR para estabilizar la fluctuación de precios consecuencia de la estacionalidad de la demanda.

Sector Café Robusta

Como resultado del diagnóstico de la cadena de valor de café robusta en la zona de Wapí - El Rama, se fomentó la formación de una cooperativa de productores de café robusta en el Municipio de El Rama. Una vez que la organización estaba constituida, el proyecto facilitó los enlaces necesarios para que se concretara un encuentro entre productores directivos de la cooperativa y productores de café con el objetivo de incentivar la incorporación de estos y no realizar esfuerzos duplicados a formar otra organización con los mismos objetivos y metas de la ya constituida.

Se estableció un acercamiento de productores de Wapí con la empresa comercializadora de café Cisa Exportadora Mercon, con el fin de que estos se apropien de los procesos que conlleva el acopio y venta de café a una agencia comercializadora.

Este encadenamiento de la cadena de valor logró que los productores tengan un mayor acceso al crédito de Cisa Exportadora, así como mejorar la posición

negociadora de los productores frente a diferentes compradores de café en la zona.

Sector Maracuyá

Producto de un diagnóstico del sector Maracuyá, se identificaron 55 productores con interés de encadenarse con la empresa procesadora y exportadora Burke-Agro para lograr mejores condiciones de sus productos. Una vez presentado el programa de fomento al maracuyá con los grupos de productores, se gestionó la incorporación mediante acuerdos de compra. Adicionalmente, se comenzaron las negociaciones entre Burke-Agro y los productores de maracuyá para beneficiarse del programa como es el caso de acceso a financiamiento de insumos para la cosecha.

Este encadenamiento de la cadena de valor logró que los productores tuvieran precios estables y acceso a financiamiento por parte de la empresa exportadora.



FOTO: Productor beneficiado por el programa AL-Invest 5.0

Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua - APEN

Nicaragua

AFT

Entre 2016 y 2019, se ejecutó el proyecto **“Vinculación comercial e inclusión de las mipymes a la cadena de valor de cacao con enfoque de género”**, llevado a cabo por la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua APEN y la Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua FUNICA, instituciones ambas de Nicaragua.

Como resultado, el 2018, representantes del sector cacao nicaragüense participaron en la IV Conferencia Mundial de Cacao en Berlín, donde se contó con un solo stand del país y se presentó como caso innovador

la marca colectiva de cacao ante 1,500 participantes del mundo cacaotero. Con ello, se logró posicionar por primera vez como un país productor de cacao en el modelo de trabajo de la comisión de cacao con un enfoque de cadena de valor y sus avances llamó mucho la atención de otros países que se presentaron al stand para conocer más sobre la experiencia en Nicaragua, además de la presencia de potenciales inversionistas y compradores quienes mostraron mucho interés en conocer del país, sus condiciones, proyecciones de crecimiento y oportunidades para este sector.



FOTO: Paseo del cacao, EXPOAPEN 2017

FICHA PROYECTO

AFT



DATOS GENERALES

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Vinculación comercial e inclusión de las Mipymes a la cadena de valor de cacao con enfoque de género.
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-163
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Cacao
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua – APEN (Nicaragua), Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua – FUNICA (Nicaragua)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Nicaragua, departamento de Matagalpa, municipios de Matiguás y Rancho Grande
- ▶ **Presupuesto:**
486.440,00 € / Subvención (80%) 389.152,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/07/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza en Nicaragua mediante la mejora de la productividad de las Mipymes, promoviendo su competitividad y desarrollo sostenible.



PRINCIPALES METAS Y EJECUCIÓN

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.178	1.314
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	122	140
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	210	209
Mujeres empoderadas	99	144
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	5	7



FOTO: La Campesina - Elaboración de chocolate

► Impacto

En el marco de este proyecto, se logró efectuar una misión comercial a Holanda con el objetivo de conocer los modelos de agroparques y comprender el concepto. La misión también permitió establecer contactos y realizar presentaciones sobre APEN y rol dentro del sector agro exportador de Nicaragua y con organizaciones de interés para la comisión de cacao.

Gracias al apoyo de AL-Invest 5.0, APEN realizó un trabajo de cohesión e inclusión de los actores del sector cacao a la Comisión de Cacao de Nicaragua, espacio de diálogo privado donde participan representantes de cada uno de los eslabones de la cadena de valor como productores, transformadores, proveedores de insumos y servicios, facilitadores, academia, exportadores y representantes de la cooperación del sector cacaotero de Nicaragua, logrando externalidades positivas del proyecto, las que se construyen sobre la base de la confianza, responsabilidad y liderazgo,

permitiendo que otros aporten al mismo objetivo y que los productos sean permanentes, de amplia aplicación, escalables y replicables.

Entre los principales productos alcanzados están:

- Diseño de una marca colectiva de cacao, la cual ayuda a posicionar a Nicaragua como productor de cacao, de lo cual se beneficiarán todos los actores del sector; el uso de la marca está condicionada a una norma de calidad, elaborada por un Comité Técnico público privado.
- El Sistema Nacional de Trazabilidad del Cacao que incluye la trazabilidad genética, cuyo estudio ya fue iniciado por el mismo equipo técnico público privado.
- El Plan de Acción de Cacao, se inició en diciembre 2017 y se concluyó en abril 2018 con amplia participación de todos los actores de la cadena de valor.







CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: COOPERATIVA MULTIFUNCIONAL CACAOTERA LA CAMPELINA



La Cooperativa Multifuncional Cacaotera La Campesina, se dedica a la producción, procesamiento, transformación y comercialización de cacao. La organización se fundó en el año 2000 con 140 productores de los municipios de Matiguás, Río Blanco, Paiwás y Muy Muy. En la actualidad la cooperativa aglomera a 354 socios y 110 proveedores de cacao.

APEN, a través del programa AL-Invest 5.0, ha apoyado a la cooperativa en crear capacidades para exportar, búsqueda de compradores internacionales, asesoría técnica para cumplimiento de requisitos de certificación, así como acompañamiento en la mejora de la gestión financiera y gobernanza. Con el apoyo del programa AL-Invest 5.0 la cooperativa ha participado en eventos internacionales para promover el cacao nicaragüense.

Desde 2016, cuando realizó su primera exportación directa a Holanda, La Campesina ha ampliado sus destinos de exportación a Rusia, Bulgaria, Japón, EEUU, Bélgica, Francia, Honduras y Alemania.

Es importante destacar que antes de la intervención de AL-Invest 5.0, esta cooperativa contaba con un solo comprador que era Ritter Sport, quien paga la tonelada métrica de cacao conforme los precios de la bolsa de New York. Al empezar a exportar en forma directa su cacao a otros mercados, la cooperativa ha obtenido mejores precios colocando su cacao con diferencia de hasta US\$ 3,000/ TM, lo cual beneficia a todos los productores asociados.

En el año 2015 la cooperativa inició la elaboración de chocolate registrado bajo la marca Mussy, y con asesoría del Programa pudo mejorar este producto, que incluyó el diseño de la marca y el empaque, creando una nueva imagen del producto. Además, se le apoyo con los análisis físico químicos del chocolate para elaborar la tabla nutricional y cumplir con la norma técnica de obligatorio cumplimiento en Nicaragua, con lo cual lo convierte en un producto legalmente apto para su comercialización.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
500.000,00 €

 Subvención (80%)
400.000,00 €

IMPACTO POR PAÍS **PANAMÁ**

Instituciones Panameñas

SOLICITANTES:

- Fundación Ciudad Del Saber (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.



 Ciudades:

- Colón
- Chiriquí
- Chitré



METAS

- ▶ **700** Mipymes beneficiadas
- ▶ **48** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **480** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **50** Mujeres empoderadas
- ▶ **3** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: PANAMÁ

84 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



84 **Mipymes vinculadas empresarialmente**



6 **Esquemas asociativos conformados**



183 **Mipymes diversifican sus mercados**



55

MIPYMES HAN MEJORADO SUS PROCESOS Y PRODUCTOS



552

MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



242

MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



86

MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS



46 **Organizaciones empresariales han fortalecido su capacidad institucional**

3 **Nuevos servicios desarrollados**

6 **Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial**

PANAMÁ



1 PROYECTO EJECUTADO



1 INSTITUCIÓN LIDERANDO EL PROYECTO

- **FCDS** Fundación Ciudad del Saber

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS 500.000,00 €

Subvención (71%) 400.000,00 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 2/2016-079	Canal de empresarias, canal de comunidades	Solicitante Principal: FCDS - Fundación Ciudad del Saber	Multisectorial	Panamá

Fundación Ciudad del Saber - FCDS

Panamá

AFT

En el marco del Programa AL-Invest 5.0, la Fundación Ciudad del Saber encaró el proyecto denominado **“Canal de empresarias, Canal de Comunidades”**, que tuvo como objetivo mejorar la productividad, innovación y contribución al desarrollo inclusivo de las mipymes llevadas adelante por mujeres en Panamá, propiciando que la economía se beneficie del talento y capital social y empresarial de las mujeres, impactando positivamente en el bienestar de sus familias y comunidades, promoviendo el empoderamiento individual y colectivo de las empresarias panameñas y de los negocios que ellas lideran.



FOTO: Capacitación a mipymes lideradas por mujeres

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Canal de empresarias, Canal de Comunidades
- ▶ **Nº de Proyecto:**
2/2016-079
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Artesanías, turismo, logística y agroindustria
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Fundación Ciudad del Saber – FCDS (Panamá)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Panamá, provincias de Panamá, Colón, Chiriquí, Provincias centrales (Coclé, Herrera y los Santos) y Veraguas
- ▶ **Presupuesto:**
500.000,00 € / Subvención (80%) 400.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
17/01/2017 - 16/01/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Mejorar la productividad, innovación y contribución al desarrollo inclusivo de las mipymes femeninas en Panamá, propiciando que la economía se beneficie del talento y capital social y empresarial de las mujeres, impactando positivamente en el bienestar de sus familias y comunidades, promoviendo el empoderamiento individual y colectivo de las empresarias panameñas y de los negocios que ellas lideran.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	700	84
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	48	55
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	480	552
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	192	242
Mujeres empoderadas	50	86

► Impacto

Uno de los resultados más potentes del proyecto para Ciudad del Saber son los Núcleos Sectoriales. Se logró crear 5 a nivel nacional en los rubros de artesanías, turismo y agroindustria y servicios (catering), con un total de 110 empresarias activas que aun terminado el proyecto avanzan en sus núcleos.

En ese sentido, los núcleos han logrado avanzar y resolver distintos problemas comunes, como detallamos a continuación:

Núcleo de Turismo:

- Identidad del núcleo (logotipo).
- Dos proyectos en conjunto en desarrollo un taller de freelance de turismo y una feria de turismo.
- Participación de empresarias en rueda de negocio de Chiriquí.
- Negociación con proveedores (aerolíneas y hoteles).
- Cambio en actitud de la empresaria referente a la competencia.
- Aumento en ventas.

Núcleo de Servicios (Catering):

- Identidad del núcleo (logotipo).
- Dos servicios de catering como núcleo.
- Una propuesta de alianza comercial para Ciudad del Saber.
- Cambio en actitud de la empresaria referente a la competencia.
- 2 empresarias rediseñaron estrategia de negocio en las mentorías.
- Aumento en ventas.

Núcleo de Agroindustria:

- Aumento en ventas.
- Nuevos negocios.
- Debido a la exhibición en la Rueda de Negocios las empresarias exportarán sus productos a Costa Rica.
- Posibles alianzas con Vale Panamá (cupones que brindan empresas para que sus colaboradores realicen compras en supermercados).

Núcleo de Artesanías:

- Identidad del núcleo (logotipo).
- Participación de empresarias en rueda de negocio de Chiriquí.
- Negociación con centros comerciales para venta de productos en locales comerciales y bazares.
- Aumento de visibilidad en un 60%.
- Aumento en ventas.
- Mejoras en capacidad de negociación.
- Alianzas estratégicas con empresas para ventas de productos.
- Asesoría para su sostenibilidad una vez finalizado el Programa.



FOTO: Artesanos Mipymes fortalecen sus capacidades productivas con AL-Invest 5.0





CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: PANAMÁ ACCESIBLE

Testimonio de **Ana María de Lindsay**, propietaria de la empresa **Panamá Accesible**:



“ El Programa me hizo dar cuenta de lo aislada que estaba con mi emprendimiento. Aprendí a hacer alianzas, networking, manejar las redes y hasta diseño gráfico, entre otros cursos que sirvieron para formarme como emprendedora, por medio del Núcleo de Turismo. Incluso a escribir para blogs.

Hace ya más de 16 meses que, junto de la mano del Canal de Empresarias, Canal de comunidades hemos realizado inspecciones y diagnósticos de accesibilidad que nos permiten diseñar paquetes turísticos para personas con discapacidad y adultos mayores. Incluso, fuimos más allá y ahora Panamá Accesible tiene tres líneas de negocios: Consultorías en turismo accesible, Diagnósticos y adecuaciones de accesibilidad y Talleres de sensibilización y formación.

Somos la primera y única empresa registrada ante la Autoridad de Turismo para realizar turismo accesible. Hemos realizado alianza con transportistas y hemos adaptado el bus para personas en silla de ruedas. Contamos con rampas portátiles, alquiler de silla de ruedas, servicio de cuidadores e intérprete de lengua de señas.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
709.738,93 €
 Subvención (80%)
567.610,12 €

IMPACTO POR PAÍS

PARAGUAY

Se interrelaciona con:

- España
- Argentina
- Colombia
- México



Instituciones Paraguayas

SOLICITANTES:

- Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial (AFT)
- Unión Industrial Paraguaya (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (AFT)

* **Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.



METAS

- ▶ **455** Mipymes beneficiadas
- ▶ **80** Mipymes mejoran sus procesos y productos
- ▶ **980** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **100** Mujeres empoderadas
- ▶ **2** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: PARAGUAY

463 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



368 Mipymes vinculadas empresarialmente



18 Esquemas asociativos conformados



506 Mipymes diversifican sus mercados



79
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



1.178
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



42
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



136
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

9 Organizaciones empresariales fortalecen su capacidad institucional

5 Nuevos servicios desarrollados

1 Alianza público privada para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



PARAGUAY



3 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CEDIAL** Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial
- **UIP** Unión Industrial Paraguaya

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

709.738,93 €

Subvención (80%)

567.610,12 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-022	Fortalecimiento de las Mipymes Paraguayas	Solicitante Principal: CEDIAL - Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial	Multisectorial	Paraguay
▶ 1/2016-050	Desarrollo de capacidades productivas, empresariales y asociativas en Mipymes de la región, mediante la creación de una alianza estratégica inter/intra regional entre Paraguay, Bolivia y España	Solicitante Principal: UIP - Unión Industrial Paraguaya Co-solicitante: • CADEX Cámara de Exportadores de Santa Cruz • FUNDECYT-PCTEX Fundación FUNDECYT Parque Científico y Tecnológico de Extremadura	Multisectorial	Paraguay, Bolivia
▶ 1/2016-108	ACEITES - Acrescer la Competitividad del las Empresas a través la Innovación Tecnológica y la valorización Energetica Sostenible	Solicitante Principal: CONFINDUSTRIA UMBRIA - Associazione degli Industriali della Regione Umbria	Multisectorial	Argentina, Paraguay

Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial - CEDIAL

Paraguay

AFT

El Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial (CEDIAL) trabajó el proyecto **“Fortalecimiento de las mipymes paraguayas”** para beneficiar a micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores de Yerba mate, metalmecánico, textil y confecciones, plástico y caucho, industrias creativas, género, TIC's. Este proyecto se ejecutó entre 2016 y 2018.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento de las Mipymes Paraguayas
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-022
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Yerba mate, metalmecánico, textil / confecciones, plástico y caucho, industrias creativas, género, TIC's
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial – CEDIAL - Paraguay
- ▶ **Ámbito de acción:**
Paraguay
- ▶ **Presupuesto:**
500.000,00 € / Subvención (80%) 400.000,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza en Paraguay, impulsando la mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), promoviendo su desarrollo sustentable.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	100	101
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	20	39
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	25	39
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	135	342
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	55	16
Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados	1	2

► Impacto

La Asociación de Industriales Confeccionistas del Paraguay fue uno de los gremios más beneficiado con el proyecto. Gracias al apoyo de AL-Invest 5.0, el sector ha mejorado su competitividad en varios ejes, como por ejemplo el diseño, ya que una de las problemáticas identificada fue claramente la dificultad de las empresas en desarrollar su departamento de diseño, lo cual obligaba muchas veces a realizar sólo el servicio de corte y confección a las grandes tiendas o empresas exportadora.

A partir de esta problemática se esbozó un plan de mejora, incorporando la experiencia europea en el proceso. En este marco se han definidos tres acciones bien concretas que fueron: Seminarios de Tendencias, Congreso de la Moda y Creación de Colecciones Cápsula. Para todas las capacitaciones y asistencia técnica se contó con la presencia de grandes profesionales de la moda mundial: Sonia Prada (ex diseñadora de moda de Mango, ZARA) y Lucius Vila coolhanting internacional, profesor de la escuela brasileña y europea de la moda, como expertos de largo plazo, complementado con otros expertos internacionales y locales para capacitaciones puntuales.

Entre los resultados del aporte del Programa, se destacan:

- Incorporar el concepto de diseño a la malla curricular del Colegio Técnico con énfasis en Confecciones Industriales.
- Núcleo de Diseñadoras: otorgando un espacio importante dentro del gremio de los industriales confeccionistas.
- Diseñadoras que han participado del proceso fueron seleccionadas para participar en eventos de la moda en ciudades como: Milán, Nueva York, Malasia, Dubai, etc.
- Las diseñadoras/empresas han aprendido trabajar colecciones y tendencias.

Otro factor que se trabajó, fue la calidad. Se ha dejado como legado a la Asociación de Industriales Confeccionistas un Manual de Calidad, tanto de las prendas como de los tejidos. Paralelamente a las capacitaciones, se ha asistido técnicamente a las mipymes a través de los diagnósticos e identificado punto de mejoras, sugiriendo la incorporación de activos para lograr una mejor calidad del producto, conocimiento, tratamiento y acabado de los tejidos, composición y almacenamiento, así como el estricto control y almacenamiento de los inventarios.



FOTO: Mipymes del Núcleo de Diseñadoras mejoraron su oferta competitiva



CASO DE ÉXITO



EMPRESARIAL: PY TEAS

Testimonio de **Margarita Duarte**, propietaria de la empresa **Py Teas SRL:**



“ Nuestra empresa elabora té de Stevia y otras plantas medicinales. Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0 la presentación de los envases de mis productos eran pocos atractivos y no contaba con un punto de venta en la cadena de supermercados. Mi empresa exporta al mercado de los Estados Unidos y Europeo, pero la marca en el mercado interno era desconocida.

Hoy gracias al asesoramiento, a las capacitaciones recibidas y participación en Ferias y Ruedas de Negocios a través del Programa, he desarrollado una nueva imagen y nuevo packaging para mis productos, presentando una imagen más limpia y más asociada al producto.

Las diversas degustaciones y presencia en Ferias y Ruedas de Negocios, hicieron que mi empresa sea más conocida y a través del networking desarrollado por el CEDIAAL he podido ingresar como proveedor en un supermercado de productos gourmet

En las reuniones del Núcleo de Alimentos Naturales he coincidido con otras mipymes y de nuestra necesidad de posicionar la marca de productos saludables, hemos decido organizar la primera feria de alimentos saludables, donde la concurrencia fue muy buena y hemos realizado muy buenos contactos con profesionales de la nutrición y del sector gastronómico. Esta acción nos permitió abrir nuevas bocas de ventas en pequeñas tiendas o provisión a otras empresas para complementar sus productos. También hemos participado de la feria FIT&WELLNESS que nos abrió las puertas a gimnasios y al consumidor final de nuestros té naturales.

Estas acciones fueron muy relevantes para la empresa, pues en ese periodo nos encontramos con una disminución de nuestras exportaciones y la venta al mercado local, niveló nuestra balanza.



Unión Industrial Paraguaya - UIP

Paraguay

AFT

La Unión Industrial Paraguaya UIP, en coordinación con la Cámara de Exportadores CADEX (Bolivia) y Fundecyt (España), ejecutó el proyecto **“Desarrollo de capacidades productivas, empresariales y asociativas en mipymes de la región, mediante la creación de una alianza estratégica inter/intra regional entre Paraguay, Bolivia y España”**.



FOTO: Con AL-Invest 5.0 las mipymes lograron impulsar su productividad y competitividad

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Desarrollo de capacidades productivas, empresariales y asociativas en Mipymes de la región, mediante la creación de una alianza estratégica inter/intra regional entre Paraguay, Bolivia y España.

Nº de Proyecto:

1/2016-050

Sectores con los que trabajan:

Cuero, madera, alimentos y confecciones

Instituciones ejecutoras:

Unión Industrial Paraguaya – UIP (Paraguay), CADEX (Bolivia), Fundecyt (España)

Ámbito de acción:

Paraguay y Bolivia

Presupuesto:

489.704,00 € / Subvención (80%) 391.763,20 €

Período de ejecución:

01/09/2016 - 30/09/2018

Objetivo del proyecto:

Contribuir al desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las Mipymes de la región, mediante la asociatividad y vinculación empresarial; el mejoramiento de la productividad y competitividad y el desarrollo de los servicios empresariales enfocados a Mipymes, mediante una alianza estratégica inter/intrarregional entre Paraguay, Bolivia y España, con enfoque local e internacional.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	372	375
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	450	623
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	100	85
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	216	504
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	33	37
Mujeres empoderadas	140	207

► Impacto

En el marco del Programa AL-Invest 5.0 y debido a la proximidad con Bolivia, se ha dado una vinculación bastante estrecha que ha servido para crear la confederación de Mujeres Empresarias Boliviano - Paraguayas COMBOPA, conformada a través de un manifiesto durante el 4to Encuentro Anual de mipymes organizado por la UIP.

También como parte de la vinculación empresarial entre la UIP y CADEX se ha emprendido en la elaboración de un sistema de software de ruedas de negocios para promoción comercial de las empresas de manera nacional e internacional.

Por su parte, con FUNDECYT – España se realizó en varias oportunidades Coaching en Innovación Tecnológica para las mipymes vinculadas al Programa AL-Invest 5,0, esas sesiones han servido de modelo para creación de Oficinas – Consultorios de mipymes.

A continuación, algunos resultados que se pueden destacar de este trabajo desempeñado en el marco del Programa AL-Invest 5.0:

- La impresión del Manual Teórico y Práctico por primera vez compilando con toda la información para la formalización y acompañamiento de las mipymes, con más de 1000 unidades para llegar a las ciudades más importantes del país.

- Un programa de educación virtual para los colaboradores de más de 200 mipymes en 5 S de Mejora Continua, a través de la plataforma Kuaaly que fue premiado como proyecto de mayor impacto institucional entre todos los países del Programa AL-Invest 5.0, esto dentro del canal de acción de innovación tecnológica para las mipymes.
- Más de 200 mipymes en 8 núcleos empresariales: confección, alimentos, cuero, madera, gráficos y los nuevos sectores de la economía como fabricación de cerveza artesanal y de instrumentos musicales. Se brindó capacitaciones nacionales e internacionales, asistencias técnicas y consultorías que se enfocaron en elevar la productividad y competitividad de las mipymes.

De los 4 sectores en los que se trabajó en el marco de este proyecto (cuero, madera, alimentos y confecciones), el de alimentos tiene resultados destacables: logró instalarse en el más importante Mercado Gourmet del Shopping Mariscal López en una zona residencial en la ciudad de Asunción. El impacto generado fue muy significativo de manera cuantificable y el empoderamiento que representa para estas empresas es sumamente exclusivo y de elevados aranceles. Para las empresas del núcleo de alimentos llegar a vender en este espacio representó un aumento del 10 % en sus ganancias mensuales.



FOTO: Manual Teórico y Práctico





CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: LUZ BORJA. NÚCLEO DE FABRICACIÓN DE INSTRUMENTOS MUSICALES



Testimonio de **Luz Borja**, Gerente Propietaria de **Guitarras Borja**:

“*Nos dedicamos a la fabricación de instrumentos musicales con técnicas artesanales. Estamos en el mercado hace 5 años y ya estamos teniendo la oportunidad de poder exportar nuestros instrumentos a nivel Latinoamérica.*

AL-Invest 5.0 fue el puntapié para el fortalecimiento de nuestra empresa, ya que a través de ellos hemos logrado mejorar nuestros procesos, productos, poder captar nuevos mercados y sobre todo hacer alianzas con proveedores, desde el que hace el estuche hasta aquel que provee madera. Fue una oportunidad importante para nosotros porque nos damos cuenta de que hemos mejorado nuestra productividad y competitividad.

”



EMPRESARIAL: TEX LOHMAN. NÚCLEO DE CERVEZA ARTESANAL

Testimonio de **Tex Lohman**, propietario de la **Escuadra**:

“ A través de AL -Invest 5.0 llegamos a gente que le gusta a probar cosas diferentes, fue así que este Programa nos sirvió para alinear nuestras estrategias de comercialización y sobre todo realizar estrategias de marketing en asociatividad con los demás miembros de núcleo de Cerveza Artesanal. Cuando nos tocó presentarnos en eventos de masiva concurrencia, pusimos en práctica todos los puntos de charlas y capacitaciones que realizamos con AL-Invest 5.0 y esto nos sirvió para realizar significativas ventas.

Nos ayudó a incrementar nuestras capacidades gerenciales, comerciales y de productividad que nos hacen crecer como empresa y llegar a más gente. Queremos seguir haciendo lazos con otras empresas y colegas y lograr todos nuestros objetivos juntos.



IMPACTO POR PAÍS PERÚ

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
3.323.809,95 €

 Subvención (78%)
2.593.459,35 €

Se interrelaciona con:

- México
- Bolivia



Ciudades:

- Huancayo
- Lima
- Puno
- Tacna
- Cusco
- Arequipa

Instituciones Peruanas

SOLICITANTES:

- Cámara de Comercio de Lima (ED)
- Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios – Perúcamaras (AFT)
- Asociación de Exportadores (AFT)
- Sociedad Nacional de Industrias (AFT)

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.

CO-SOLICITANTES:

- Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo Servicios y Agricultura (AFT)
- Cámara de Comercio y la Producción de Puno (AFT)
- Cámara de Comercio de Huancayo (AFT)
- Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial

*** Co-solicitante:** Es co-ejecutor del proyecto y beneficiario junto con el solicitante.

METAS

▶ **4.346** Mipymes beneficiadas

▶ **1.491** Mipymes elevan su productividad

▶ **1.985** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **570** Mujeres empoderadas

▶ **29** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: PERÚ

5.375 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



3.580 Mipymes vinculadas empresarialmente



221 Esquemas asociativos conformados



2.612 Mipymes diversifican sus mercados



4.416
MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



5.665
MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



2.535
MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



1.101
MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

5

Organizaciones empresariales fortalecen su capacidad institucional

35

Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

16

Alianzas público privadas para la mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



PERÚ



6 PROYECTOS EJECUTADOS



4 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CCL** Cámara de Comercio de Lima
- **PERUCAMARAS** Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios
- **ADEX** Asociación de Exportadores
- **SIN** Sociedad Nacional de Industrias

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

3.323.809,95 €

Subvención (78%)

2.593.459,35 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-005	AL-Invest 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina	Solicitante Principal: CCL- Cámara de Comercio de Lima	Multisectorial	Perú
▶ 1/2016-0126	Fortalecimiento de las Mipymes y Organizaciones Empresariales Regionales	Solicitante Principal: PERUCAMARAS - Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios Co-solicitante: • Chinchana - Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura	Alimento, (Agroindustria y pesca). Turismo, manufacturas, calzado, metalmecánica y otros que se identifiquen	10 regiones del Perú: Ancash, Cusco, Chinchalca, Piura, Lambayeque, Cajamarca, Huánuco, Huancayo - Junín, Puno y Tacna
▶ 1/2016-137	Programa de mejoramiento de las capacidades gerenciales y técnico comerciales para Mypimes - InnovAdex	Solicitante Principal: ADEX - Asociación de Exportadores Co-solicitante: • Cámara Nacional de Comercio - CNC (Bolivia)	Multisectorial	Región Lima y Región Piura

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 3/2017-010	Mejora de la competitividad y productividad de Mipymes industriales de Lima, Junín, Lambayeque, La Libertad y Arequipa	Solicitante Principal: SNI - Sociedad Nacional de Industrias	Multisectorial	Lima, Junín, Lambayeque, La Libertad y Arequipa
▶ 2/2016-055	Mejorando la productividad de las Mipymes desde el fortalecimiento de sus capacidades técnicas y tecnológicas en los países de Bolivia y Perú	Solicitante Principal: INFOCAL - Fundación INFOCAL Santa Cruz Co-solicitante: • SENATI - Servicio Nacional de Adiestramient en Trabajo Industrial	Multisectorial	Bolivia y Perú
▶ 1/2016-055	INTEGRA - Integración, Desarrollo y Fortalecimiento Organizacional de América Latina	Solicitante Principal: COPARMEX - Centro Empresarial de Jalisco S.P. Co-solicitante: • CCH - Cámara de Comercio de Huancayo • CIPEM - Cámara de Industrias, Producción y Empleo	Multisectorial	Perú: Huancayo, Región Junín. México: Guadalajara, Estado Jalisco. Ecuador: Cuenca, Provincia Azuay

Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios - PERUCAMARAS

Perú

AFT

El proyecto desarrollado por la Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios PERUCÁMARAS, llamado **“Fortalecimiento de las Mipymes y Organizaciones Empresariales Regionales”**, contó con los aportes de la Cámara de Comercio de Puno y la Cámara de Comercio de Chinchana.

Tuvo como objetivo contribuir a la reducción de la pobreza en el Perú mediante la mejora de la productividad de las mipymes peruanas, con enfoque descentralizado, coherente con las políticas públicas de desarrollo económico productivo y promoviendo el desarrollo sostenible.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Fortalecimiento de las Mipymes y Organizaciones Empresariales Regionales
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-126
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Agropecuario, textil (confecciones en fibra de alpaca y algodón), artesanal (cerámicas y joyería)
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios – PERUCAMARAS. **Co-solicitantes:** Cámara de Comercio de Puno y Cámara de Comercio de Chinchana
- ▶ **Ámbito de acción:**
10 regiones del Perú, Ancash, Cusco, Chinchana – Ica, Piura, Lambayaque, Cajamarca, Huánuco, Huancayo – Junín, Puno y Tacna
- ▶ **Presupuesto:**
499.574,75 € / Subvención (79%) 396.912,60 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/08/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Contribuir a la reducción de la pobreza en el Perú mediante la mejora de la productividad de las Mipymes peruanas, con enfoque descentralizado, coherente con las políticas públicas de desarrollo económico-productivo y promoviendo el desarrollo sostenible.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	1.750	2.134
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	230	2.752
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	640	2.505
Mujeres empoderadas	230	353
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	240	1.827

► Impacto

Durante la ejecución de este proyecto, cuya duración ha sido del 2016 al 2018, PERUCÁMARAS ha logrado sobrepasar ampliamente los indicadores que se impuso inicialmente. Es así que, en el marco del Programa AL-Invest 5.0, se trabajó en alianza con instituciones del sector público, tales como Sierra y Selva Exportadora del Ministerio de Agricultura y Riego y el Ministerio de la Producción, así como con PromPerú del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y el Ministerio de Trabajo, a través de quienes se ha podido identificar empresarios de diversos sectores, y se ha realizado actividades (eventos, capacitaciones y asistencias técnicas) que se han complementado con las de estas instituciones de gobierno, obteniendo un mayor impacto con los núcleos atendidos.

El objetivo del proyecto de PERUCÁMARAS era trabajar dando mayor énfasis en la mejora de la productividad y, por ende, a la competitividad de los núcleos empresariales. Algunos de estos ya exportaban o tenían su producción comprometida con otro país y que ahora, gracias al Programa AL-Invest 5.0, están aptos para ingresar a nuevos mercados en mejores condiciones, como es el caso de los núcleos empresariales de aceitunas y olivos, condimentos y alimentos, y de vinos y piscos de Tacna, a quienes se les atendió en el manejo de plagas y fertirriego para mejorar su productividad con técnicas amigables al medioambiente, y también en procedimientos de exportación, presentación de sus productos e inteligencia comercial, entre otros.

Este es el caso también de los núcleos de café, banano y otros frutos orgánicos, tales como las frambuesas que junto con los arándanos, se está incrementando exponencialmente su exportación año a año, o la capacitación y asistencia técnica a las plantas lecheras de Puno y Lambayeque (principalmente).



FOTO: Mipymes peruanas mejoraron sus procesos productivos

Como resultado de estas alianzas estratégicas y del esfuerzo de PERUCÁMARAS y sus Cámaras de Comercio asociadas, se han realizado intervenciones en 14 regiones del Perú, de manera sostenida. En estas regiones se han realizado 15,953 intervenciones, entre capacitaciones, asistencias técnicas, ruedas de negocios y foros, atendiendo a más de 2 mil miembros de 100 núcleos, prioritariamente en zonas rurales.



FOTO: Capacitaciones y asistencias técnicas fortalecieron a las empresas

Asociación de Exportadores - ADEX

Perú

AFT

El proyecto que ejecutó la Asociación de Exportadores ADEX en el marco de AL-Invest 5.0 se denominó **“Programa de mejoramiento de las capacidades gerenciales y técnico comerciales para Mipymes - InnovAdex”** y persiguió el objetivo de mejorar de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas para su inserción a mercados internacionales.

Es así que Innovadex Road Show ha permitido que las mipymes de Perú participen en diferentes encuentros de promoción comercial internacional, con los siguientes resultados:

- 100% de la meta cumplida en la participación de eventos de promoción comercial internacional.
- Participación en ferias y misiones en Brasil (BIOFACH y FOOD INGREDIENTS) y Panamá (EXPOFRANQUICIA).
- Organizadores y participantes en Feria Binacional Perú - Ecuador
- Alrededor de 2.000.000 de euros en intenciones de negocio.
- 90% de empresas satisfechas con la participación y soporte antes, durante y después de los eventos comerciales.



FOTO: Feria Binacional Ecuador - Perú

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****Nombre del proyecto:**

Programa de mejoramiento de las capacidades gerenciales y técnico comerciales para Mipymes - InnovAdex

Nº de Proyecto:

1/2016-137

Sectores con los que trabajan:

Mipymes de sectores de manufacturas y agro

Instituciones ejecutoras:

Solicitante: Asociación de Exportadores (ADEX)

Ámbito de acción:

Región Lima y Piura

Presupuesto:

577.242,71 € / Subvención (69%) 398.993,37 €

Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 30/09/2018

Objetivo del proyecto:

Mejora de la competitividad de las Mipymes peruanas para su inserción a mercados internacionales.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	350	1.178
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	70	54
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	600	1.206
Mujeres empoderadas	70	66
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	80	415

► Impacto

La naturaleza de este proyecto, desarrollado desde septiembre 2016 a septiembre 2018, ha permitido que mipymes de 12 regiones del Perú, hayan sido diagnosticadas para desarrollar sus capacidades incorporando herramientas de innovación y lograr su acceso a fuentes de financiamiento no tradicional y articulación comercial.

Se ha logrado superar las metas del proyecto, producto del modelo de gestión establecido para su desarrollo, con los siguientes resultados:

- 67 esquemas asociativos.
- 687 mipymes vinculadas empresarialmente.
- 231 mipymes lideradas por mujeres.
- 659 mipymes han sido capacitadas para el acceso y procesamiento de información de mercados.
- 420 mipymes se han capacitado en promoción comercial.
- 234 mipymes han participado en ruedas y ferias nacionales con intenciones de negocio de 4.6 MM de euros.
- 81 mipymes han participado en ruedas y ferias internacionales con intenciones de negocio de 12.7 MM de euros.
- 236 mipymes se capacitan en habilidades gerenciales.
- 359 mipymes capacitadas en mejora de procesos productivos.
- 308 mipymes capacitadas en mejora de procesos de comercialización.
- 267 mipymes capacitadas en mejora de productos.
- 285 mipymes capacitadas en Calidad.
- 265 mipymes capacitadas y 103/10 asistidas en RSE.
- 406 mipymes capacitadas y 197/50 asistidas en Innovación.
- 231 mipymes capacitadas y 115/20 asistidas en gestión ambiental.
- 299 capacitadas/asistidas en fuentes de financiamiento.
- 133 mujeres participaron en eventos de networking.
- 5 servicios desarrollados/mejorados.
- 17 gestores formados en vínculos empresariales.
- 24 gestores formados en innovación.
- 3 gestores que fortalecen capacidad de diálogo constructivo.
- 17 gestores formados de desarrollo económico y responsabilidad social.
- 2 estudios de relevamiento de necesidades MIPYME.
- 425 mipymes sensibilizadas respecto a la importancia de la innovación y el aprendizaje constante.
- 7 alianzas pública privada.
- 1 institución mejora su oferta acorde a las necesidades de la mipyme.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas



CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: EMPRESA ASLLI (FABRICACIÓN DE HILADOS DE ALGODÓN ORGÁNICO)



Testimonio de **Krystel Mahr**, gerente de ventas de **Aslli**:

“ Esta es una empresa familiar dedicada a la fabricación de hilados de algodón orgánico teñidos con tintes naturales y perteneciente al núcleo de “Ropa y accesorios para bebés y niños” de la región Lima.

Antes del apoyo del programa AL-Invest 5.0 nuestros procesos productivos eran más rutinarios y las ventas habían bajado por un estancamiento en la innovación de producto y la baja demanda del mercado. Hoy gracias al asesoramiento, las capacitaciones y asistencia técnica recibidas hemos podido reevaluar nuestros procesos productivos y comerciales y diversificar mi oferta competitiva. Pertenecer a este programa me ha permitido aumentar las intenciones de ventas y conocer a muchos empresarios de nuestro sector y rubros complementarios para hacer proyectos juntos.

Como mujer, AL-Invest 5.0 ejecutado por ADEX, me ha apoyado mucho en mi empoderamiento y el de mis trabajadoras, porque desde el principio nuestra empresa estuvo enfocada en generar trabajo local, especialmente para las mujeres en zonas alejadas que tienen que cuidar a sus hijos.

”



EMPRESARIAL: RINCONCITO DE LAS TRADICIONES PERUANAS

Testimonio de **Dalila Gamara**, de la empresa **Rinconcito de las Tradiciones Peruanas**



“ He implementado mejoras en todos los procesos de mi empresa con el apoyo del Programa AL-Invest 5.0 ejecutado por ADEX. Hoy gracias al asesoramiento, capacitaciones y asistencias técnicas recibidas mi empresa está alineada y más preparada para responder a las exigencias del mercado internacional y estoy en la capacidad de postular exitosamente a los programas de PNIA, Innovate y estamos muy contentos y agradecidos a ADEX y a AL-Invest 5.0 porque hemos obtenido uno de los puntajes más altos en nuestra postulación al PAI (Programa de Apoyo a la Internacionalización) en su modalidad Potenciamiento de Exportaciones, en el cual estamos trabajando con mucha dedicación, porque luego de fortalecernos con esta modalidad tenemos planeado para el siguiente año postular al PAI a la modalidad Licitaciones y Alianzas estratégicas.

”

Sociedad Nacional de Industrias - SNI

Perú

AFT

La Sociedad Nacional de Industrias del Perú llevó adelante el proyecto **“Mejora de la competitividad y productividad de mipymes industriales en Lima, Junín, Lambayaque, La Libertad y Arequipa”**, entre los años 2017 y 2018, para beneficiar a micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, confección, panadería, carpintería y metalmecánica.



FOTO: Núcleo de Carpintería

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Mejora de la competitividad y productividad de mipymes industriales en Lima, Junín, Lambayaque, La Libertad y Arequipa
- ▶ **Nº de Proyecto:**
3/2017-010
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Industria; confección, panadería, carpintería y metalmecánica
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Solicitante: Sociedad Nacional de Industrias (SNI)
- ▶ **Ámbito de acción:**
Lima, Junín, Lambayaque, La Libertad y Arequipa
- ▶ **Presupuesto:**
249.868,00 € / Subvención (80%) 199.894,40 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
22/05/2017 - 21/05/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Mejora de la competitividad y productividad de Mipymes industriales en Lima, Junín, Lambayaque, La Libertad y Arequipa.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	162	173
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	90	120
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	120	216
Mujeres empoderadas	0	103
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	30	42

► Impacto

En el marco del Programa AL-Invest 5.0, se destacan las siguientes acciones realizadas:

- **Asistencia Técnica:** Tendencias, diseño y acabados en prendas de alpaca dirigido a mujeres artesanas en las ciudades de Cusco y Arequipa

La actividad tuvo como objetivo fortalecer las organizaciones de artesanas textiles, desde un enfoque de género y de sostenibilidad a partir de la identificación de tendencias actuales de moda y la adquisición de técnicas innovadoras de producción. Esto permitió a las empresarias capacitarse en aspectos técnicos relacionados al diseño y elaboración de fichas técnicas.

- **Taller:** Fortalecimiento de la oferta de servicios de desarrollo empresarial de los Centros de Desarrollo Empresarial - CDE

Se organizaron 4 talleres en las provincias de Arequipa, Huancayo, Trujillo y Chiclayo, dirigidos a los consultores, asesores y mentores de los centros de desarrollo empresarial de cuatro universidades regionales, y a representantes de

incubadoras y otras instituciones relacionadas. Como resultado, los participantes conocieron acerca de nuevos modelos de intervención con las mipymes, así como de metodologías y estrategias de capacitación empresarial y tuvieron acceso a herramientas y métodos para asesorar pequeñas empresas.

- **Asistencia técnica en buenas prácticas de eco eficiencia en mipymes**

Esta actividad tuvo dos componentes: una capacitación teórico-práctica en buenas prácticas de ecoeficiencia y una asistencia técnica personalizada orientada al análisis y diagnóstico de oportunidades de ecoeficiencia, que incluyó visitas de monitoreo in situ y refuerzo de conocimientos, con la finalidad de verificar la implementación de las propuestas planteadas. Como resultado mipymes lograron incorporar criterios de sostenibilidad en su día a día y mejoraron los niveles de ahorro en el consumo de sus recursos, que incluyen además aquellos relacionados a la adecuada gestión de residuos sólidos.



FOTO: Asistencia técnica en herramientas de eco eficiencia, Ciudad Saludable



CASOS DE ÉXITO

»» INSTITUCIONAL: FORTALECIMIENTO INTERNO DE LA SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS

A partir del trabajo realizado durante el Programa AL-Invest 5.0, se ha logrado un impacto muy positivo en el segmento de las mipymes, lo que llevó a fortalecer al Comité de la Pequeña Industria de la SNI, área especializada en ese rubro, con la conformación de la Plataforma Mypes, integrada a la fecha por más de 70 gremios a nivel nacional. Se han realizado alianzas con el sector público, asociaciones pares, municipalidades y gremios mipymes para el dictado de capacitaciones especializadas sobre temas de formalización, en conjunto con SUNAT y SUNAFIL, superintendencias a cargo de la fiscalización tributaria y laboral en el Perú, respectivamente.

Como parte del programa, se contempló la implementación de cuatro herramientas tecnológicas en la Sociedad Nacional de Industrias, con el objetivo de mejorar la calidad de atención al asociado y elevar su nivel de satisfacción, además de optimizar los procesos informáticos internos, siempre alineados a la estrategia empresarial de la institución. Estas herramientas fueron: Página Web repotenciada, Inteligencia de Negocios, CRM y Extranet.



»» EMPRESARIAL: NÚCLEOS DE PANIFICACIÓN

Se destacan dos núcleos de la Industria de la Panificación, de Lima y Trujillo, al norte del país.

Con el primer núcleo, se organizó una asistencia técnica sobre plan de negocios con enfoque estratégico para que las 13 empresas del núcleo pudieran encaminar su gestión de forma sostenibles. Así lograron una mejora en el costeo de sus productos, diversificación de la oferta, postulación a programas de fondos concursables para financiamiento en certificaciones de sistemas de gestión de calidad y la implementación de un plan de publicidad en redes para la captación de nuevos clientes. A nivel de producción, los empresarios han desarrollado productos exclusivos con ingredientes especiales y nutritivos, dirigidos al sector de alimentación saludable.

Con el segundo núcleo, la sinergia llevó a los miembros a conformar la Asociación de Panadería y Pastelerías de Trujillo (ASPAN), con los siguientes objetivos: lograr una mejor capacidad de negociación con grandes proveedores, incrementar la participación en procesos de compras al estado, posibilitar el intercambio de experiencias en materia de certificaciones sanitarias (BPM, HACCP), la creación de una bolsa de trabajo de operarios panaderos y pasteleros experimentados, la posibilidad de compras conjuntas de maquinaria nacional e importada, entre otros.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.337.673,16 €

Subvención (80%)

1.065.824,72 €

IMPACTO POR PAÍS

URUGUAY

Instituciones Uruguayas

SOLICITANTES:

- Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay – CNCS (ED)
- Cámara de Industrias del Uruguay - CIU (AFT)

* **Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.



METAS

▶ **1.005** Mipymes beneficiadas

▶ **443** Mipymes elevan su productividad

▶ **226** Mipymes han incorporado innovaciones

▶ **130** Mujeres empoderadas

▶ **11** Nuevos servicios y sistemas gestión desarrollados

FICHA PAÍS: URUGUAY

1.026 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



645 Mipymes vinculadas empresarialmente



13 Esquemas asociativos conformados



299 Mipymes diversifican sus mercados



752

MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



254

MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



103

MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



132

MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

1

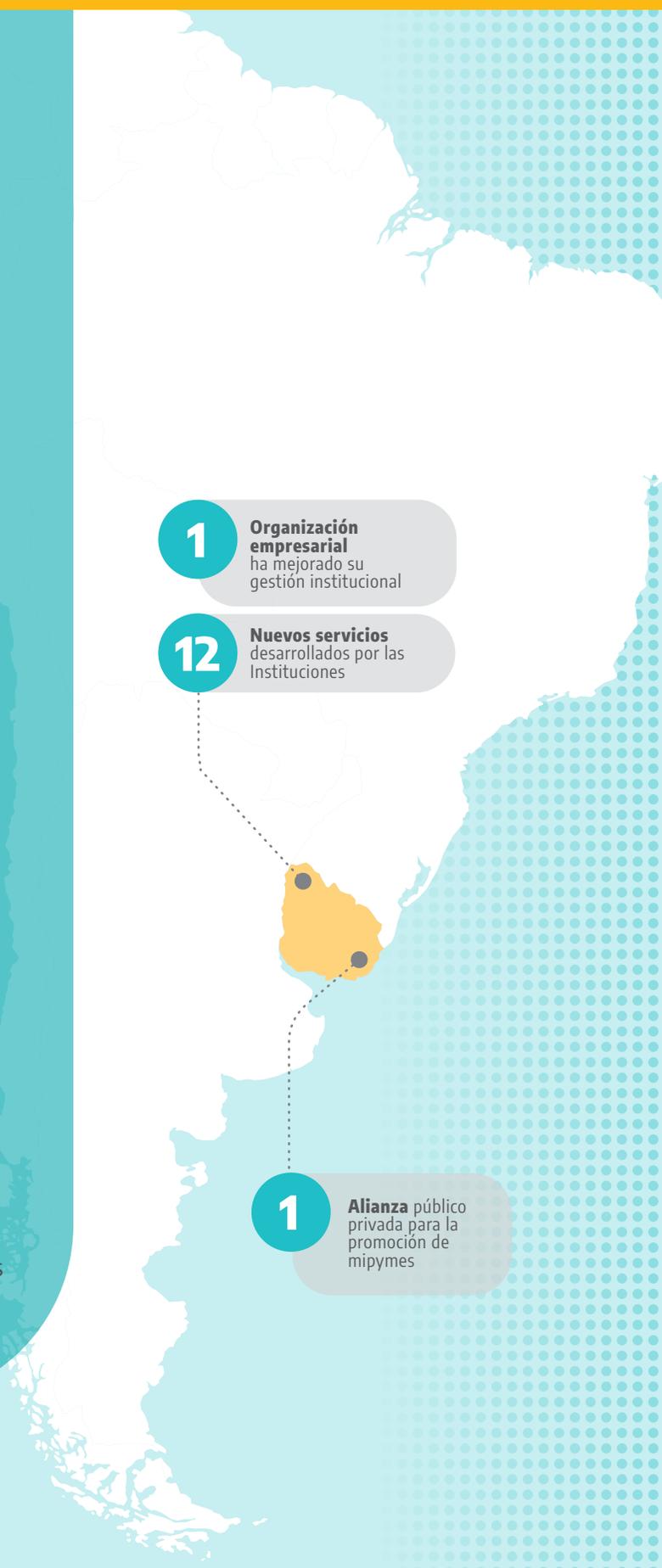
Organización empresarial ha mejorado su gestión institucional

12

Nuevos servicios desarrollados por las Instituciones

1

Alianza público privada para la promoción de mipymes



URUGUAY



2 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **CNCS** Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay
- **CIU** Cámara de Industrias del Uruguay

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

1.337.673,16 €

Subvención (80%)

1.065.824,72 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 0/2016-006		Solicitante Principal: Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay - CNCS (Uruguay)	Multisectorial	Uruguay
▶ 1/2016-097	Adaptación y mejora tecnológica, productiva y comercial de la industria alimentaria de Uruguay para su inserción exitosa en cadenas globales de valor	Solicitante Principal: Cámara de Industrias del Uruguay - CIU (Uruguay)	Alimentos	Uruguay

Cámara de Industrias del Uruguay - CIU

Uruguay

AFT

Desde el 2016 hasta el 2018, la Cámara de Industrias del Uruguay estuvo ejecutando el proyecto **“Adaptación y mejora tecnológica, productiva y comercial de la industria alimentaria de Uruguay para su inserción exitosa en cadenas globales de valor”**, dentro del Programa AL-Invest 5.0.



FOTO: Capacitación en Creatividad y Food Design

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES****► Nombre del proyecto:**

Adaptación y mejora tecnológica, productiva y comercial de la industria alimentaria de Uruguay para su inserción exitosa en cadenas globales de valor

► N° de Proyecto:

1/2016-097

► Sectores con los que trabajan:

Industria de alimentos y bebidas

► Instituciones ejecutoras:

Cámara de Industrias del Uruguay - CIU

► Ámbito de acción:

Uruguay

► Presupuesto:

494.748,00 € / Subvención (79%) 391.484,59 €

► Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/08/2018

► Objetivo del proyecto:

Promover el desarrollo competitivo de las PYMES de la industria alimentaria de Uruguay mediante una estrategia de inserción en cadenas globales de valor.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	345	338
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	255	305
Mipymes elevan su productividad, desarrollan sus competencias y mejoran la oferta competitiva de sus productos o servicios	10	10
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	56	75
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	16	16

► Impacto

El sector de alimentos del empresariado uruguayo ha dinamizado su competitividad gracias al proyecto Impulsa Alimentos ejecutado por la Cámara de Industrias del Uruguay y financiado por el programa AL-Invest 5.0 de la Unión Europea. Impulsa Alimentos es el primer programa de desarrollo sectorial para la industria alimentaria en Uruguay que ofrece un servicio integral, donde las micro, pequeñas y medianas empresas pueden desarrollar sus capacidades mediante cuatro rutas de apoyo focalizadas en innovación, diseño y desarrollo de productos, exportación y mejora de gestión. De esta forma, los empresarios tienen la posibilidad de aumentar la competitividad de sus empresas.

En dos años de ejecución, Impulsa Alimentos atendió a 220 empresas del rubro y a 40 más de otros rubros vinculados, y a través de 14 capacitaciones formó 150 empresas que incorporaron nuevos conocimientos bajo una metodología de trabajo en modalidad de taller, con dinámicas y estudios de casos. Asimismo, ejecutó 80 diagnósticos y planes de acción y 59 asistencias técnicas. Los diagnósticos son el primer paso a abordar dentro de cada ruta, brindando a las empresas un análisis de su situación actual y propuestas estratégicas de acción para mejorar el diseño de los productos o su empaque, para identificar oportunidades de mejora en el proceso productivo y su cadena de valor o para identificar sus brechas de competitividad en mercados externos. Estos servicios fueron ejecutados con el apoyo técnico de la Cámara de Diseño del Uruguay, Centro de Extensionismo Industrial y Programa Internacional Empretec.

Las asistencias técnicas implicaron para Impulsa Alimentos el trabajo conjunto con Facultad de Química de la Universidad de la República y técnicos expertos en diversas temáticas que generaron propuestas de trabajo para atender las necesidades concretas de las

empresas, apuntando a la incorporación de innovación en las mismas.

También participaron 65 empresas de actividades de promoción comercial en el exterior, entre ellas 5 misiones, de las cuales 3 fueron organizadas en conjunto con Uruguay XXI.

Los talleres con expertos tuvieron gran convocatoria ya que participaron un total de 77 empresas y se unieron esfuerzos de organización y convocatoria con diferentes instituciones, entre ellas: Facultad de Química de la Universidad de la República, Centro Tecnológico del Plástico, LSQA, Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional, Fundación Latitud.

En términos de información sobre tendencias internacionales del sector, Impulsa Alimentos desarrolló la primera Plataforma de Vigilancia Tecnológica, Comercial y Normativa de la industria de alimentos en Uruguay a la que se suscribieron 250 usuarios de 95 empresas del rubro alimentario, 25 de otros rubros y 19 de instituciones.

El proyecto tuvo como objetivo brindar a la industria la posibilidad de acceder a un servicio integral, donde las empresas pudieron beneficiarse de más de un servicio correspondiente a una misma ruta. De esta forma, el 43% de las empresas que formaron parte del programa, utilizaron entre 2 y 5 servicios, y un 13% entre 6 y 15 servicios de Impulsa Alimentos.

Luego de este proceso de 2 años, el proyecto fortaleció las capacidades de apoyo al desarrollo de las mipymes de la Cámara de Industrias del Uruguay y permitió integrar una red de trabajo interinstitucional cada vez más amplia. Impulsa Alimentos continúa afianzando estas rutas de servicios y ampliando los impactos positivos en las empresas industriales ya que forma parte del nuevo programa de la Cámara de Industrias del Uruguay, Impulsa Industria.





CASOS DE ÉXITO



EMPRESARIAL: EL ALMACÉN DE LOS CHICOS

Testimonio de **Victoria Mignone**, Directora de **El Almacén de los Chicos**:



“ *El Almacén de los Chicos es una micro empresa donde producimos alimentos que estimulan la correcta nutrición y educación alimentaria en niños. Formamos parte de Impulsa Alimentos desde sus inicios y hemos sido beneficiarios de todas sus rutas de servicios. Cuando nos acercamos a Impulsa pensamos que transitaríamos solamente tres de las cuatro rutas planificadas, porque en ese momento exportar parecía muy lejano.*

Participamos en 5 capacitaciones correspondientes a las diferentes rutas y realizamos un Diagnóstico de Diseño de la mano de la Cámara de Diseño del Uruguay, que recomendó mejoras en la imagen de marca y el modo de comunicación empresarial, incluyendo el packaging y las redes sociales. A partir del plan de acción propuesto hicimos cambios rotundos, que se observan en las publicaciones que hicimos en las redes sociales previo y post al Diagnóstico.

Luego de transitar tres rutas, entendimos que estábamos en condiciones de acercarnos a la ruta exportadora, por lo que en los últimos seis meses empezamos a trabajarla a través de una asistencia técnica. Y al cierre del proyecto tenemos un plan de internacionalización muy concreto. A mitad de este proceso de análisis, participamos de una Ronda inversa de negocios donde mantuve reuniones con una empresa de Guatemala y otra de Colombia, estableciendo así mi primera experiencia en mi proceso de internacionalización.

”





EMPRESARIAL: MAESTROS CAFETEROS SRL

Testimonio de **Marco Picorel**, director de **Maestros Cafeteros SRL**:



“ Esta es una mediana empresa elaboradora de cafés, cocoas, chocolates, y otros productos envasados, cuyo nombre fantasía es Saint Café. En cuanto a los diferentes apoyos que ofrece Impulsa Alimentos, desde Saint Café nos hemos centrado principalmente en recorrer todas las etapas previstas en la Ruta Exportadora; pasando por capacitaciones en diversas temáticas, un diagnóstico focalizado en la exportación, tres asistencias técnicas y la participación en misiones comerciales; transformándonos en un ejemplo de exitosa trayectoria bajo el concepto de Rutas integrales de apoyo a las empresas, planteado por el proyecto Impulsa Alimentos.

El primer servicio al que accedimos fue el “Diagnóstico de Potencial Exportador”, que nos permitió analizar la oferta exportable de la empresa e identificar fortalezas y debilidades en cuanto a nuestras posibilidades de internacionalización. Luego, realizamos una asistencia técnica para la profesionalización de las capacidades de Saint Café a través del “Programa 3x3 Alimentos”, que consistió en tres módulos con tres consultores especializados en investigación y desarrollo de mercados; desarrollo de capacidades internas para la exportación; y generación y seguimiento de contactos comerciales en el exterior. De esta manera, nos preparamos de forma profesional para concurrir a tres misiones comerciales en diferentes mercados internacionales, que fueron organizadas en conjunto por Uruguay XXI e Impulsa Alimentos.

Sobre finales de 2018, luego de los diversos apoyos recibidos por Impulsa Alimentos de AL-Invest 5.0, concretamos nuestra primera exportación a El Salvador y en los primeros meses de 2019 alcanzamos un nuevo mercado, colocando nuestros productos en México.





PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS
739.070,00 €

 Subvención (80%)
591.256,00 €

IMPACTO POR PAÍS **VENEZUELA**

Instituciones Venezolanas

SOLICITANTES:

- Asociación Civil Circuito de la Excelencia (AFT)
- Confederación Venezolana de Industriales (AFT)

*** Solicitante:** Beneficiario principal del proyecto y a su vez representante del mismo.



METAS

- ▶ **520** Mipymes beneficiadas
- ▶ **100** Mipymes elevan su productividad
- ▶ **280** Mipymes han incorporado innovaciones
- ▶ **180** Mujeres empoderadas
- ▶ **22** Nuevos servicios y sistemas de gestión desarrollados

FICHA PAÍS: VENEZUELA

627 **MIPYMES SE CONECTAN ENTRE SÍ**



372 **Mipymes vinculadas empresarialmente**



24 **Esquemas asociativos conformados**



169 **Mipymes diversifican sus mercados**



140

MIPYMES ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD



301

MIPYMES HAN INCORPORADO INNOVACIÓN



23

MIPYMES RECIBEN ALGÚN TIPO DE CERTIFICACIÓN O RECONOCIMIENTO



271

MUJERES EMPRENDEDORAS APOYADAS

1

Organización empresarial ha fortalecido su capacidad institucional

21

Nuevos servicios de gestión desarrollados

2

Alianzas público privadas para mejora del mercado de servicios de desarrollo empresarial



VENEZUELA



3 PROYECTOS EJECUTADOS



2 INSTITUCIONES LIDERANDO LOS PROYECTOS

- **ACCEX** Asociación Civil Circuito de la Excelencia
- **CONINDUSTRIA** Confederación Venezolana de Industriales

PRESUPUESTO GLOBAL PAÍS

739.070,00 €

Subvención (80%)

591.256,00 €

Resumen de proyectos

CÓDIGO DEL PROYECTO	TÍTULO	INSTITUCIONES EJECUTORAS	SECTORES	ÁMBITO DE ACCIÓN
▶ 1/2016-024	Desarrollar y articular el sistema de posadas y de turismo rural del Circuito de La Excelencia	Solicitante Principal: Asociación Civil Circuito de la Excelencia (Venezuela)	Posadas Venezolanas y emprendedores	Venezuela
▶ 1/2016-097	Desarrollo de las capacidades asociativas de los Sub sectores industriales que permita promover y alcanzar una cultura de innovación duradera	Solicitante Principal: Confederación Venezolana de Industriales - CONINDUSTRIA (Venezuela)	Industriales	Caracas y ciudades del interior de Venezuela
▶ 4/2018-005	Implementación de un sistema de clúster de turismo rural local a partir de la experiencia del Circuito de la Excelencia	Solicitante Principal: Asociación Civil Circuito de la Excelencia (Venezuela)	Posadas Venezolanas y emprendedores	Venezuela

Asociación Civil Circuito de la Excelencia - ACCEX

Venezuela

AFT

En el marco del Programa AL-Invest 5.0, la Asociación Civil Circuito de la Excelencia ejecutó dos proyectos. El primero, del 2016 al 2018 denominado **“Desarrollar y articular el sistema de posadas y de turismo rural del Circuito de La Excelencia”**, con el objetivo de Desarrollar y articular el sistema de posadas y de turismo rural del Circuito de La Excelencia, fomentando una cultura empresarial, de servicios y de relación con el entorno. Y entre 2018 y 2019, ejecutó el segundo proyecto llamado **“Implementación de un sistema de clúster de turismo rural local a partir de la experiencia del Circuito de la Excelencia”**.



FOTO: Reunión de trabajo de posaderos

FICHA PROYECTO 1

AFT

**DATOS
GENERALES****▶ Nombre del proyecto:**

Desarrollar y articular el sistema de posadas y de turismo rural del Circuito de La Excelencia

▶ Nº de Proyecto:

1/2016-024

▶ Sectores con los que trabajan:

Turismo rural (posadas)

▶ Instituciones ejecutoras:

Asociación Civil Circuito de la Excelencia - ACCEX

▶ Ámbito de acción:

Venezuela

▶ Presupuesto:

241.080,00 € / Subvención (80%) 192.886,00 €

▶ Periodo de ejecución:

01/09/2016 - 31/08/2018

▶ Objetivo del proyecto:

Desarrollar y articular el sistema de posadas y de turismo rural del Circuito de La Excelencia, fomentando una cultura empresarial, de servicios y de relación con el entorno.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	200	200
Mipymes diversifican sus mercados	125	145
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	200	200
Mujeres empoderadas	100	175
Mipymes obtienen una certificación o reconocimiento	100	23

FICHA PROYECTO 2

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Implementación de un sistema de clúster de turismo rural local a partir de la experiencia del Circuito de la Excelencia
- ▶ **Nº de Proyecto:**
4/2018-005
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Alojamientos tipo posadas
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Asociación Civil Circuito de la Excelencia - ACCEX
- ▶ **Ámbito de acción:**
Venezuela
- ▶ **Presupuesto:**
79.870,00 € / Subvención (80%) 63.896,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
09/11/2018 - 31/07/2019
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Implementar un sistema de clúster de turismo rural local a partir de la experiencia del Circuito de la Excelencia

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	400	408
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	200	295
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	55	55
Mujeres empoderadas	23	25

► Impacto

Con apoyo de AL-Invest 5.0, se llegó a la Feria Internacional de Turismo más grande del mundo FITUR 2018, lo que permitió abrir las puertas de las Posadas Venezolanas a mercados internacionales, y se pudieron establecer importantes contactos institucionales y comerciales, con la finalidad de realizar futuras alianzas.



FOTO: Entrada FITUR

Por medio de los proyectos ejecutados, se realizó un diagnóstico integral de todo el sector de turismo rural en Venezuela. Como resultado se obtuvo un inventario amplio de toda la oferta de alojamiento, artística, cultural, gastronómica y deportiva que forma parte del Turismo Rural en Venezuela, lo que permitió conocer las necesidades específicas de 1.319 posadas y así diseñar de forma personalizada un programa de asesoría, talleres y actividades.

Con el programa de asesoría se pudo mejorar la gestión integral de 100 posadas a nivel nacional. Se asesoró sobre Estrategia, Organización, Mercado, Finanzas y Gestión de Calidad. Lo que permitió mejorar en más del 30% sus operaciones. A su vez se realizó talleres cortos de formación en temas relevantes para el sector del turismo rural, especialmente para los posaderos: se capacitó a más de 400 personas vinculadas al sector, representadas en más del 50% por mujeres.

La Asociación Civil Circuito de la Excelencia se fortaleció como institución con 12 nuevos servicios, una nueva Página Web, una plataforma de gestión para las posadas, un manual interno de procedimientos con la finalidad de mejorar y fortalecer los servicios e imagen de la institución ante nuestros afiliados.

Asimismo, ha tenido un importante relacionamiento con Cámaras de Turismo a nivel regional y con el Consejo Nacional de Turismo de Venezuela, lo que nos ha permitido establecer alianzas estratégicas con diferentes entidades a nivel institucional y también permitió un acercamiento importante entre las cámaras de turismo regionales y las posadas que han participado en el proyecto AL-Invest 5.0.





CASOS DE ÉXITO

»» **EMPRESARIAL: POSADA GRANJA MOMENTOS**

Testimonio de **Aura Ovalles**, propietaria de la **Posada Granja Momentos**:



“ Uno de los eventos más resaltantes fue cuando trajimos a los reconocidos conferencistas Victor Moreno, profesor de historia de la gastronomía venezolana y al director del cuerpo de turismo de El Universal, experto en mercadeo y en el manejo de redes sociales, Álvaro Montenegro. Fue un extraordinario evento cuya asistencia colmó el salón principal del Centro de Convenciones de San Felipe con asistencia de más de 300 personas, entre prestadores de servicios turísticos, estudiantes de turismo de la Universidad de Yaracuy, de la Unefa y del Centro de Estudios para la hospitalidad y el turismo (Cehotur) y público en general entre otros. La invitación se hizo a través de las redes sociales y el Diario Yaracuy al día, principal periódico del Estado. Invitaba El Circuito de la Excelencia y AL-Invest 5.0. Los temas tratados por ambos conferencistas, tal y como lo señalamos en su oportunidad, destacaron en todo momento la importancia de “la calidad de servicio y la atención al cliente” como elementos indispensables y claves de éxito. Nuestra Posada y las del Circuito de la Excelencia fueron señaladas como claro ejemplo de “servicio con excelencia”. El evento finalizó con la degustación de pequeñas porciones de la gastronomía yaracuyana, preparadas por los miembros de la Ruta gastronómica de Yaracuy, la cual me honro en presidir desde su fundación. Con las actividades desarrolladas durante este evento quedó ampliamente demostrado la capacidad organizativa y la calidad con que podemos hacer nuestro trabajo. En la apertura y cierre, los ponentes agradecieron y reconocieron el apoyo y esfuerzo del Circuito de la Excelencia y de AL-Invest 5.0 para la realización de este evento, cuya apertura contó con las palabras de bienvenida de la presidenta de la Corporación yaracuyana de Turismo en representación del Gobierno regional y las nuestras, como representante del Circuito de la Excelencia en el Estado.

”



EMPRESARIAL: POSADA ALTOS DE VERACRUZ

Testimonio de **Froilan Alfonso**, propietario de la **Posada Altos de Veracruz**:



“ En nuestra empresa estamos constantemente actualizándonos tanto en el recurso humano como tecnológicamente nos sea posible, consideramos que, en todo momento, y aún más en momentos como el que vive nuestro país, debemos actuar en bloque, transfiriendo información y conocimientos de nuestra visiones, experiencias, errores y aciertos.

En forma particular, procuramos prepararnos como gerentes y hacer lo mismo con nuestro personal en todos sus niveles, esta preparación se ve exponenciada con el aporte que hemos recibido del programa AL-Invest 5.0, con múltiples orientaciones, como el Programa de Asesoría para posadas con el que pudimos mejorar nuestras capacidades organizativas, de mercadeo, costos y de gestión de calidad, vitales para la operación de la posada y especialmente con los talleres “Atención al público en clave de humor” (todo el personal), “Como manejar la hiperinflación” (gerencia y administración), “Manejo de Redes” (gerencia y community manager), así como la participación en Exposición de Viajes y Turismo de AVAVIT, el foro de Empoderamiento de la Mujer en el Turismo, el foro de integración en Yaracuy, entre otros eventos que hemos participado.

Sentirnos sólidos en nuestras decisiones, sentirnos que nuestras decisiones no son coyunturales, sino que tienen un basamento legal, técnico y humano, ha sido, en parte gracias a la colaboración del programa AL-Invest 5.0

”

Confederación Venezolana de Industrias - CONINDUSTRIA

Venezuela

AFT

La Confederación Venezolana de Industrias ejecutó entre 2016 y 2018 el proyecto **“Desarrollo de las capacidades asociativas de los sub sectores industriales que permita promover y alcanzar una cultura de innovación duradera”**, que persiguió el objetivo de promover la competitividad, innovación y productividad del sector industrial venezolano.

Para ello, la vinculación empresarial se logró a través de la formación de 11 Clústeres Sectoriales impulsados por Conindustria y sus diferentes Cámaras que hacen vida en la confederación. Dichos esquemas asociativos poseen en común entre sus objetivos principales la internacionalización y la búsqueda de nuevos mercados de manera conjunta, porque la búsqueda de nuevos mercados en el exterior para los productos manufacturados en el país es indispensable para el desarrollo del sector en Venezuela.



FOTO: Conformación de clúster

FICHA PROYECTO

AFT

**DATOS
GENERALES**

- ▶ **Nombre del proyecto:**
Desarrollo de las capacidades asociativas de los sub sectores industriales que permita promover y alcanzar una cultura de innovación duradera
- ▶ **Nº de Proyecto:**
1/2016-027
- ▶ **Sectores con los que trabajan:**
Sector Industrial
- ▶ **Instituciones ejecutoras:**
Confederación Venezolana de Industrias - CONINDUSTRIA
- ▶ **Ámbito de acción:**
Caracas y ciudades del interior de Venezuela
- ▶ **Presupuesto:**
418.120,00 € / Subvención (80%) 334.496,00 €
- ▶ **Periodo de ejecución:**
01/09/2016 - 31/12/2018
- ▶ **Objetivo del proyecto:**
Promover la competitividad, innovación y productividad del sector industrial venezolano.

**PRINCIPALES
METAS Y EJECUCIÓN**

INDICADOR	META	EJECUCIÓN
Mipymes se conectan entre sí mediante diversos mecanismos de vinculación empresarial	120	149
Mipymes diversifican sus mercados	20	24
Mipymes han iniciado la incorporación de innovación en producto-proceso, buenas prácticas de manufacturas, gestión ambiental o gestión de responsabilidad social	80	81
Mujeres empoderadas	80	96
Mipymes cuentan con herramientas para mejorar su vinculación comercial / gestión de mercado	0	81

► Impacto

Este proyecto estuvo enfocado en atender y capacitar a un gran número de pequeñas y medianas empresas en distintas actividades, principalmente a través de la formación de clusters, capacitación técnica a través de talleres como también consultoría directa aplicada a las mipymes.

A continuación, el resumen de las principales actividades realizadas:

- Creación de 11 clústeres: tecnología, colchones, lencería médica descartable, metalmecánica, plástico, textil trabajo, calzado, cacao, café, cerveza artesanal.
- Se logró crear 1 clúster más de lo originalmente propuesto en el programa con más de 119 empresas miembros.
- Todos los clústeres tienen un plan estratégico, un protocolo de organización y de compromiso.
- 4 clúster han constituido asociaciones civiles mercantiles. Todos ellos han sido vinculados con asociaciones empresariales sectoriales, con lo cual se han visto muy fortalecidas y se ha generado una dinámica muy interesante para crear nuevos clúster.
- En Venezuela no existía un movimiento de creación de clúster hasta que el programa AL-Invest 5.0 lo impulsó a través de Conindustria. Esto es un logro institucional muy importante.
- Creación de redes sociales propias: clúster del plástico de Carabobo y enjambre productivo
- Desarrollo de proveedores para compra de materia prima conjunta, primera compra sector plástico 10 empresas ahorro del 7% en la compra.
- A falta de materias primas, los recicladores de plásticos han vendido materia prima (reciclada) a fabricantes de productos terminados, todos miembros del clúster.

- Firma del convenio de colaboración Universidad de los Andes Clúster de Cacao – Chocolate y Café Fino de Origen que involucra las empresas de los clúster con más de 150 unidades de investigación, comprendidas entre grupos, centros e institutos adscritos todas las Facultades y Núcleos de la ULA en los tres estados Andinos.
- Recolección directa con los recolectores de cacao, beneficio y secado con estándares de secado internacionales, creación de primer vivero, capacitación directa a productores.
- Elaboración en cooperación con la Dirección de Extensión ULA, el instituto de Geografía ULA, Funda Rural y Comertur de la Gobernación de Mérida, sobre el abordaje del proyecto de Café de Origen de Mérida.ve I+D+i para el 1er año de siembra de 1 millón de plantas que involucra más de 200 familias de los 4 ejes cafeteros: Mocotíes, Pueblos del Sur, Panamericano y Metropolitano.
- Compra de materia prima proveniente de Bélgica. Ahorro de 45% en costos totales para miembros del clúster de cerveza artesanal.
- En el clúster de tecnología se detectó la necesidad de servicios de Call Center ubicado en Perú. El clúster ha asistido a ferias en conjunto en República Dominicana y Venezuela. Venta de servicios de telecomunicaciones en conjunta del clúster de tecnología.



FOTO: Las mipymes recibieron capacitaciones y asistencias técnicas



CASOS DE ÉXITO

»» INSTITUCIONAL: CITIC VENEZUELA

El **clúster de Tecnología denominado CiTIC**, encabeza la lista como el primer clúster conformado en el marco del proyecto y por ende, el que tiene más recorrido. En la actualidad el clúster se encuentra operativo en la sede de la Cámara Venezolana de Empresas de Tecnologías de la Información (CAVEDATOS) y este ya mantiene una presencia online a través de su página web.



Por el lado de la generación de negocios, el clúster CiTIC ha estado activo en diferentes aristas, actualmente se está estableciendo contacto con el clúster de Tecnología de Córdoba-Argentina con el fin de ofrecer los servicios nearshore del clúster y establecer sinergias entre ambos esquemas asociativos. No obstante, el CiTIC ya se encuentra en negociaciones para conformar un call center en ciudad de Panamá.



»» EMPRESARIAL: KAWI, C.A.

La empresa **Kawi** es una de las tantas empresas que ha sido beneficiada en términos de capacitación a lo largo de la ejecución del programa AL-Invest 5.0. Se encuentra presidida por Óscar García, presidente de la Cámara de Pequeños y Medianos Industriales y Artesanos del estado Carabobo (CAPEMIAC), la cual ha sido un gran aliado en la ejecución del programa en Venezuela con más de 40 empresas asistidas y la formación de dos clústers.



Kawi es una empresa que hace vida en la división del reciclaje, un sector poco desarrollado en el país. Es por ello que la empresa tomó la oportunidad de capacitarse en materia de plan de negocios y estructura de costos con el fin de establecer las ventajas comparativas que le servirían para efectivamente hacer una exportación a Colombia cumpliendo así una meta y un sueño para García: *“Gracias a las herramientas que me facilitó el proyecto AL-Invest 5.0, logramos exportar por primera vez un camión con 22 toneladas de plástico PET con destino a Bogotá, nos dimos cuenta con la elaboración del plan de negocios que el Outsourcing es muy conveniente cuando, como en este caso, el tiempo apremia y no todo lo puedes planificar por ti solo”*. Esta primera experiencia dio pie a que Oscar García fuera un embajador de AL-Invest 5.0 ayudando a impulsar el clúster metalmeccánico como también el clúster de plástico, ambos focalizados en el estado Valencia y en donde Kawi, C.A. hace vida y es miembro fundador.



**¡Trabajar juntos
hizo posible cumplir
muchos sueños!**

G R A C I A S



MEMORIA **2016**
2020



Este proyecto está financiado
por la Unión Europea



AL-Invest 5.0

caines