

# INFORME DE MISIÓN OFICIAL 2024

*Misión Oficial en el Exterior*

*VII DIÁLOGO INTERAMERICANO DE ALTAS AUTORIDADES DE MIPYMES  
WASHINGTON, E.E. U.U. 2024*

---

*Del 13 al 14 de marzo de 2024*





# ÍNDICE

• Información Sustantiva	03
• Panel	04
• Escenario	05
• Temas	06
• Agenda del Evento	09
• Fotos del Evento	11



## INFORMACIÓN SUSTANTIVA

Atendiendo invitación hecha por S.E. Kim Osborne, Secretaria Ejecutiva para el Desarrollo Integral de la OEA, atendimos el VII Diálogo Interamericano de Altas Autoridades de MIPYMES de América, que se realizó en los salones Lee Anderson de la Cámara de Comercio de Estados Unidos (1615 H St NW, Washington D.C. 20062), corriendo la OEA con todos los costos inherentes a nuestra participación, en calidad de panelista y moderadora en el evento.

El mismo, inició el 13 de marzo con un Diálogo entre los Estados Miembros, titulado: Creando un entorno propicio para el fortalecimiento del desarrollo de las MIPYMES en el hemisferio, donde se detallan los desafíos, oportunidades e imprevistos que guiarán el diálogo final sobre las prioridades de acción para orientar el desarrollo del sector MIPYMES.

Y en las conferencias de este primer día, pudimos escuchar expertos de dentro y fuera de la región, compartir sus conocimientos y experiencias en temas tales como: lo que hace Brasil para enfrentar los retos post pandemia en el sector de MIPYMES. O los programas de apoyo a la internacionalización de las MIPYMES a través de las redes SBDC (centros de desarrollo de pequeñas empresas por sus siglas en inglés), tales como el acompañamiento para la formación legal del negocio, asesoría en investigación, mercadeo, diferenciación del producto y el retorno a la inversión, entre otros.

En la sesión sobre Plena Participación de las Mujeres en el ecosistema MIPYMES y sus beneficios, vimos un diálogo de políticas hacia una agenda de acción para el hemisferio, liderada por la OEA, en el que se pretende reemplazar la discriminación, por inclusión. Con políticas regionales que luego se aterricen en lo nacional, incluyendo a todos los excluidos, pero principalmente a las mujeres que son el 50% de la población de la región. Con plataformas y toolkits desarrollados por CENPROMYPE y otras entidades se puede llegar a más personas.

Y cómo podemos acelerar la transformación digital en el sector de las MIPYMES, para impulsar su crecimiento y competitividad. Donde Mauricio Ramos, CEO de MILLICOM (TIGO) compartió que primero hay que identificar adecuadamente los problemas a resolver a través de la digitalización y dimensionarlos de forma correcta (acceso a internet, educación, salud, seguridad, etc.) porque las políticas usualmente no se ajustan correctamente a los problemas que pretenden solucionar. Y para ello, MILLICOM tiene un programa que se llama CONECTADAS, con más de 900 mil personas entrenadas, incluyendo mujeres y jóvenes. Y promover mayor participación de las MIPYMES en los programas de asociación público-privada para la inversión. "Si las PYMES no tienen una silla en la mesa, serán parte del menú".

Finalmente, como el transporte y la logística son herramientas importantes para el éxito de las PYMES. La gestión de las cadenas de suministros, a través de la logística puede abrir muchas oportunidades de negocios, como proveedores de insumos o de productos terminados a las MIPYMES. Con los nuevos conceptos de nearshoring, las empresas están apuntando a tercerizar productos o insumos en empresas que estén más cerca de sus mercados objetivo. Pero para las MIPYMES este proceso debe ser muy transparente y eficiente, ya que los altos costos y la burocracia excesiva, actúan en detrimento de su participación en el mercado internacional. Los TLC también son herramientas valiosas cuando se negocian caps o tramos específicos de participación en compras públicas y otros espacios de proveedores para las MIPYMES.

El día 14 de marzo, iniciamos con la participación de Alejandra Castillo, Assistant Secretary for Economic Development, U.S Department of Commerce, quien habló sobre la importancia de conectar las Américas para los negocios, haciendo especial énfasis en los TLC que ha firmado Estados Unidos con los países del continente, entre los que destacan el NAFTA y el CAFTA. Así como en los programas especiales de apoyo a las exportaciones y a las PYMES, como los SBDC, que han apoyado en toda la región. Luego, de su participación, tuvimos la oportunidad de escuchar una presentación magistral sobre los Fundamentos del Comercio Electrónico para las PYMES, a cargo del Director de Políticas Públicas para las Américas de AMAZON, Arrow Augerot; quien compartió los programas AMAZON IMPULSA y AMAZON CONECTA, así como el programa LOGRALO EN LÍNEA, dirigido la digitalización de empresas de mujeres en México.

## MIENTRAS QUE EN EL PANEL:

Navegando los Obstáculos Internacionales de Cumplimiento Normativo para MIPYMES, vimos como el cumplimiento normativo aumenta la confianza de los clientes y la credibilidad en la empresa y su producto.

Y aprendimos también sobre soluciones de pago digital para MIPYMES, con los métodos de pago digital de VISA y MASTERCARD, con facilitación y ahorro de papel, entre otros muchos beneficios.

Nuestra participación, se centró en dos espacios específicos, definidos por los organizadores. Primero, como parte de la presentación destacada, en la mañana del 14 de marzo, con el tema: Nearshoring y otras oportunidades emergentes de exportación para las MIPYMES de América Latina y el Caribe en Estados Unidos. Donde compartimos el escenario con la Assistant US Trade Representative for Small Business, Market Access and Industrial Competitiveness, Office of the US Trade Representative, Sushan Demirjian.

En esta oportunidad, compartimos las ventajas de Panamá como centro de Nearshoring para América Latina y el Caribe, resaltando la conectividad marítima, aérea y digital sin paralelo que ofrece Panamá a las empresas que están buscando trasladar operaciones hacia este continente. Incluyendo los regímenes de inversión que otorgan incentivos a este tipo de actividades, así como el excelente acceso a mercado que ofrecen lo TLC que tenemos con el mundo.

Posteriormente, en la tarde de ese mismo día, tuvimos la oportunidad de participar como Moderadora en el Panel: Intercambio de Experiencias y Buenas Prácticas, en el que conoceremos las mejores prácticas y lecciones aprendidas en este proceso, de la mano de actores cuya experiencia sin duda contribuirá a enriquecer la creación de una Hoja de Ruta para guiar a la OEA en el apoyo a este sector determinante para el futuro de la región.

Señalando además, el profundo impacto que tienen las MIPYMES para impulsar el crecimiento económico, estimular la innovación y fomentar el desarrollo socioeconómico en toda la región. Ya que las MIPYMES representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores, en LAC, según cifras de CEPAL.

Sin embargo, su contribución al PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de estas. Por ejemplo, las empresas grandes en la región tienen niveles de productividad hasta 33 veces mayores que los de las microempresas y hasta seis mayores que las pequeñas; mientras que en los países OCDE estas cifras oscilan entre 2.4 y 1.3 respectivamente.

## COMPARTIMOS EL ESCENARIO CON:

- Jodie Dublin Dangleben, Jaydees Naturals, Dominica
- Cristina Del Carmen Sanchez Zamora De Santizo, CEO, Mascotas de Lana, Guatemala
- Gonzalo Maciel, Director, Dirección Nacional Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas, Ministerio de Industria Energía y Minería, Uruguay
- Marcial Chaverri, Director de creación nuevos exportadores y acceso al financiamiento, PROCOMER, Costa Rica

## TEMAS:

*1. ¿Cuáles son algunos de los desafíos comunes que enfrentan las MIPYMES para preparar sus productos para el mercado internacional? ¿Cómo se han abordado o superado estos desafíos en su experiencia?*

Las MIPYMES se enfrentan a un sinnúmero de desafíos, especialmente cuando se esfuerzan por trascender las fronteras nacionales y embarcarse en el camino de la internacionalización. En Europa la fracción de PYMES exportadoras asciende al menos a 40% del total, mientras que solamente cerca de 10% de las PYMES latinoamericanas exportan parte de su producción.

En cuanto a género, el [Foro Económico Mundial](#) estima que se requerirán 131 años para alcanzar la igualdad de género en el sitio de trabajo. Según [Women In Tech](#), sólo 1 de cada 5 personas que trabajan en la industria tecnológica hoy en día son mujeres. Al eliminar las barreras que impiden que las mujeres ingresen y progresen en la industria tecnológica, se desbloquea un enorme potencial humano y se crea un ecosistema más inclusivo y resiliente. Esto conduce a un aumento en la inversión, la productividad y la competitividad global.

Las MIPYMES en América Latina forman un conjunto muy heterogéneo, que varía desde las microempresas de autoempleo en situación de informalidad, hasta las empresas innovadoras con alta eficiencia y capacidad de exportación. Y en cada uno de estos segmentos se enfrentan diversos retos, desde capacitación y acceso a financiamiento, hasta sostenibilidad, tecnología, inclusión e informalidad, entre otros.

## *2. ¿Pueden compartir ejemplos de estrategias o iniciativas exitosas que hayan apoyado a las MIPYMES en su expansión a los mercados internacionales?*

Países como Costa Rica (PROCOMER <https://www.procomer.com/>) y Uruguay (Ministerio de Industrias <https://www.gub.uy/ministerio-industria-energia-mineria/>), cuentan con programas de apoyo para la internacionalización de las PYMES. Por ejemplo, PROCOMER cuenta con programas que van desde el desarrollo del recurso humano que las empresas requieren, hasta el desarrollo de cadenas de proveedores que promueven la exportación indirecta. Con programas como ENCADENADOS y el Fondo CURSA, proveen de asesoría y capital semilla a las PYMES.

Sin embargo, desde la perspectiva de las empresarias, no se siente que llega mucho el apoyo en el proceso por parte de sus entidades estatales (Guatemala y Dominica), ya que en este proceso fue su perseverancia y contactos lo que las ayudó a salir adelante. Por ejemplo, Cristina comparte como logró exportar a Estados Unidos, luego de muchos intentos y costos, gracias a que una amiga le llevó los productos en su maleta. Porque los costos de envío, incluso de Guatemala a Costa Rica, son mucho más caros (2 y hasta 3 veces) que el valor del producto, lo cual las saca de mercado.

## *3. ¿Qué medidas deben tomar los gestores de la cadena de suministro para facilitar mejor el acceso de las MIPYMES a la cadena de suministro mundial?*

Medidas tales como mejorar el acceso a mercados, la información disponible para análisis de competencia y penetración del mercado / segmento, y los altos costos de envíos, así como reducir o digitalizar los trámites burocráticos de aduana y demás entidades que intervienen en el proceso de exportación, mediante la facilitación del comercio; son cambios que apoyarían a promover que más PYMES exporten.

#### 4. *¿Qué consejo brindaría a las MIPYMES que intentan acceder al mercado internacional?*

En conclusión, los panelistas estiman que conocer el mercado, trabajar con excelencia en todo el proceso de producción, tener la pasión para continuar enfrentando los retos que trae consigo este proceso y buscar información/asesoría de las fuentes y programas estatales o de ONG's que existan en los países para facilitar el proceso de transición hacia la internacionalización; son los consejos dados por los expertos desde su perspectiva.

Luego de nuestro panel, tuvimos una reunión de trabajo con el viceministro de Comercio de Ecuador y la viceministra de PYMES y Turismo, quienes están muy interesados en hacer contacto con Panamá. Durante la reunión, nos compartieron que están por cambiar su oficina regional en Centroamérica de Guatemala a Panamá y que quieren traer una misión de empresarios a nuestro país a explorar oportunidades de inversión.

Estaremos firmando con ellos un MOU para enmarcar la relación de colaboración entre ambos, en el marco de un webinar que estaremos realizando muy pronto, en el cual además de firmar el convenio, tendremos charlas sobre cómo hacer negocios y las oportunidades que existen entre ambos.

Estaremos firmando con ellos un MOU para enmarcar la relación de colaboración entre ambos, en el marco de un webinar que estaremos realizando muy pronto, en el cual además de firmar el convenio, tendremos charlas sobre cómo hacer negocios y las oportunidades que existen entre ambos.

## AGENDA DEL EVENTO

### 13 DE MARZO DE 2024

8:00 am - 8:05 am

#### Bienvenida e Introducción

- Kim Osborne, secretaria ejecutiva para el Desarrollo Integral, OEA-SEDI

8:05 am - 8:10 am

#### Palabras de bienvenida

- Representante de la Cámara de Representantes de EE. UU.

8:10 am - 8:20 am

#### Palabras de apertura

- Luis Almagro, secretario general de la Organización de los Estados Americanos

8:20 am - 9:00 am

#### Mesa Redonda de Políticas - Diálogo de Autoridades de MIPYME

Creando un entorno propicio para el fortalecimiento del desarrollo de las MIPYME en el hemisferio.

**Moderadora:** Claudia Sanhueza, Subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Chile. Presidenta comienza el Diálogo.

Diálogo entre los Estados miembros sobre las limitaciones actuales a las que se enfrenta el sector de las MIPYMES y las políticas y estrategias para ayudar a las MIPYMES a navegar las complejas cadenas de suministro mundiales. Los Estados miembros hacen uso de la palabra para compartir.

9:00 am - 10:00 am

Diálogo sobre políticas prácticas y soluciones programáticas para acelerar la competitividad de las MIPYMES en el mercado internacional.

10:00 am

Comienza la conferencia.  
Las soluciones de los paneles serán documentadas por la Secretaría de la OEA para la discusión final del Día 2: "Definición del camino a seguir - Áreas de acción prioritarias 2024-2027".

## 14 DE MARZO DE 2024

12:45 pm - 2:00 pm

**DIÁLOGO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS:  
DEFINICIÓN DEL CAMINO A SEGUIR  
- ÁMBITOS DE ACCIÓN PRIORITARIOS  
2024-2027**

- Diálogo sobre propuestas, políticas, prácticas y programas innovadores para su implementación para orientar el desarrollo del sector MIPYME en los próximos tres años.
- Presentación de Claudia Sanhueza, presidenta del Diálogo Interamericano de Altas Autoridades de MIPYMES
- Resumen de políticas, prácticas y programas innovadores para su implementación para guiar el desarrollo del sector MIPYMES en los próximos tres años.

## FOTOS DEL EVENTO



## FOTOS DEL EVENTO



## FOTOS DEL EVENTO



[propanama.gob.pa](http://propanama.gob.pa)



 [@propanama.gob](https://www.instagram.com/propanama.gob)

 [@propanamagob](https://twitter.com/propanamagob)