



LA RED DE PEQUEÑAS EMPRESAS DE LAS AMÉRICAS



LA RED DE PEQUEÑAS EMPRESAS DE LAS AMÉRICAS (SBNA)

En la Cumbre de las Américas del 2012, con el objetivo de fortalecer el sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) y promover un mayor intercambio comercial en las Américas, se dio inicio a La Red de Pequeñas Empresas de las Américas (SBNA, por sus siglas en inglés). La iniciativa de la SBNA tiene tres objetivos fundamentales:

1. Desarrollar y fortalecer la red hemisférica de Centros de Asistencia a la MIPYME basada en el modelo de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC, por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos.
2. Vincular a los miles de centros y asesores SBDC de las Américas para impulsar una mayor colaboración, compartir mejores prácticas y promocionar la mejora continua.
3. Incrementar el número de pequeñas empresas exportadoras exitosas, promoviendo el flujo de transacciones comerciales entre los países que conforman la SBNA.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA SBNA?

La SBNA impulsa el desarrollo económico sostenible e inclusivo en las Américas. Las MIPYME son las principales impulsoras de la creación de empleo y del crecimiento económico de los países del hemisferio occidental. La iniciativa SBNA, que cuenta con el apoyo del Departamento de Estado de los Estados Unidos, tiene como objetivo construir una infraestructura común de asistencia a la MIPYME que:

- Mejore el desempeño de los emprendimientos y de las MIPYME para la creación de empleo, el incremento de su productividad, la competitividad, el acceso a capital, y la apertura a nuevos mercados.
- Genere oportunidades económicas en cada país, que reduzcan la economía informal, la pobreza, la desigualdad, el desempleo, y la delincuencia que impulsa la migración ilegal.
- Empodere a grupos marginados, como mujeres y jóvenes emprendedores, empresas informales, productores rurales y agrícolas.
- Vincule las redes nacionales de la SBNA en la búsqueda de oportunidades comerciales entre las MIPYME y en la creación de MIPYME globalmente competitivas.
- Fortalezca el sector MIPYME, empresa por empresa, para impulsar el crecimiento económico, promover la estabilidad, incrementar la recaudación fiscal y fortalecer las instituciones públicas.

Los países participantes proporcionan los presupuestos operativos para sus propias redes SBDC a partir de recursos nacionales, que por lo general provienen de los ministerios, y fondos de contrapartida de las universidades, agencias locales y sector privado. De esta manera se logra una estructura de cooperación pública-privada-académica integrada y sostenible que resulta rentable en el tiempo.

EL MODELO SBDC IMPULSA LA SBNA

El modelo SBDC proporciona a la SBNA una metodología común de asistencia a las MIPYME que es eficiente, escalable y, lo que es más importante, que produce resultados. La metodología SBDC se ha adaptado y adoptado en todos los contextos imaginables de las Américas, desde grandes centros urbanos de rápido crecimiento hasta pequeñas comunidades rurales con importantes desafíos de desarrollo. En todos los casos, el denominador común es que el modelo SBDC genera resultados.

SOCIOS DE LA SBNA



Organization of
American States



LA RED DE PEQUEÑAS EMPRESAS DE LAS AMÉRICAS (SBNA)

RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD E IMPACTO

▶ PRODUCTIVIDAD

60,767
CLIENTES ASESORADOS

301,232
PARTICIPANTES DE
CAPACITACIÓN

361,999
EMPRENDEDORES
ASISTIDOS

991,294
HORAS DE ASESORÍA

▶ IMPACTO ECONÓMICO

10,495
EMPRESAS CREADAS

30,361
EMPLEOS CREADOS

133,303
EMPLEOS RETENIDOS

\$193.3 Millones
INCREMENTO EN VENTAS

1,250
FORMALIZACIÓN DE
NEGOCIOS

\$69.6 Millones
FINANCIAMIENTO
OBTENIDO

\$66.2 Millones
COMPROMISO EN FONDOS
DE LOS PAÍSES DE LA SBNA

▶ RESUMEN DE LA RED

22
PAÍSES PARTICIPANTES

253
SBDC EN OPERACIÓN

1,490
PROFESIONALES SBDC

7,310
GRUPOS DE INTERÉS
MIPYME CAPACITADOS

RESULTADOS DEL 2018 | LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE | TODAS LAS CANTIDADES ESTÁN COTIZADAS EN DÓLARES NORTEAMERICANOS



EL MODELO DE CENTROS DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Con más de 40 años de éxito, la red de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC) de los Estados Unidos (EE.UU.) es la solución comprobada, rentable y acreditada del país enfocada en el éxito de la pequeña empresa. Esta red ayuda a los emprendedores a hacer realidad su sueño de ser empresarios y apoya a que las pequeñas empresas crezcan y se vuelvan competitivas en el mercado global.

La red nacional SBDC de los EE.UU. es financiada por la Administración de Pequeñas Empresas de los EE.UU. (SBA, por sus siglas en inglés) en colaboración con los gobiernos estatales y locales, instituciones de educación superior y el sector privado. Esta triple hélice de colaboración pública-privada-académica maximiza los recursos del programa y produce una red sostenible que continúa su labor más allá de los ciclos electorales de cada país.

¿CÓMO SE DIFERENCIA EL MODELO SBDC DE LOS EE.UU.?

- Se enfoca en **brindar asesoría personalizada, confidencial y gratuita de largo plazo** a un gran número de pequeñas empresas.
- Tiene una cultura de **medición constante y mejora continua** para todos los servicios del programa.
- Genera un **impacto económico documentado que incluye la creación y fortalecimiento de empresas, el incremento en ventas, la creación de empleos y generación de exportaciones** para los clientes, al mismo tiempo que produce un retorno positivo a la inversión realizada en la operación de los centros.
- La **simplicidad, flexibilidad y versatilidad** para adaptarse a las necesidades del mercado local.

RESULTADOS SBDC DE LOS EE.UU. DEL 2018

| | |
|------------------------------------|---------------------------|
| Empresas Creadas: | 14,716 |
| Empleos Creados: | 93,471 |
| Incremento en Ventas: | \$6.99 mil millones (USD) |
| Acceso a Capital: | \$5.92 mil millones (USD) |
| Recaudación de Impuestos: | \$604 millones (USD) |
| Relación Beneficio-Costo (EE.UU.): | \$2.36 / \$1 (USD) |
| Relación Beneficio-Costo (UTSA): | \$6.58 / \$1 (USD) |

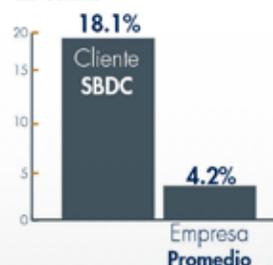
casi
1,000 SBDC EN EE.UU.
más de
4,000 ASESORES DE TIEMPO COMPLETO
UN MILLÓN DE NEGOCIOS
asistidos anualmente

VALOR AGREGADO DE LOS SBDC EN LA VIDA DE UNA EMPRESA

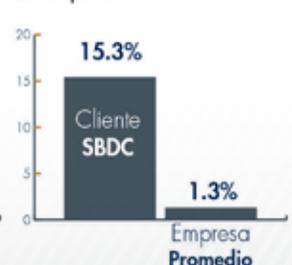
RESULTADOS DEL ESTUDIO NACIONAL INDEPENDIENTE DEL 2018 POR JAMES J. CHRISMAN, PH.D.



Diferencia en el Aumento de Ventas



Diferencia en el Aumento de Empleos



LA PROPUESTA DEL CENTRO PARA EL DESARROLLO GLOBAL DE UTSA: LAS CINCO FASES PARA EL DESARROLLO DE UNA RED NACIONAL SBDC

La metodología SBDC es la única forma comprobada de aumentar el éxito y la competitividad del sector de las pequeñas empresas de manera medible y en una escala que realmente marque la diferencia en la economía de una nación. Si bien es fácil entender los conceptos básicos de la metodología SBDC, resulta complejo estructurar, iniciar, implementar y consolidar una red nacional SBDC exitosa. Para esto se requiere de una asistencia técnica especializada y experimentada.

Con más de 20 años de experiencia ayudando a los países a adoptar y adaptar la metodología SBDC y con más de 30 años de éxito en la operación de un programa SBDC de alto desempeño, el Centro para el Desarrollo Global de la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA) ha creado una propuesta única de cinco fases para el Desarrollo de una Red Nacional SBDC.



Fase 1: Inicio – Presenta el modelo SBDC al ecosistema de las pequeñas empresas del país, ayuda a evaluar su factibilidad e identifica posibles modificaciones de la ruta crítica de desarrollo de la red nacional SBDC.

Meta de la Fase 1: Lograr el compromiso firme del país para adoptar el modelo SBDC.



Fase 2: Transferencia – Transfiere la metodología SBDC en dos niveles: 1) ayuda a las autoridades a estructurar, financiar, iniciar y administrar una red nacional SBDC sostenible; 2) capacita a los futuros asesores y directores SBDC a operar con éxito un SBDC y brindar servicios de alto impacto para sus clientes, incluyendo emprendedores y empresas establecidas.

Meta de la Fase 2: Transferir la metodología SBDC y preparar al país para el lanzamiento exitoso de su red piloto SBDC.



Fase 3: Implementación del programa piloto – Proporciona asistencia técnica crítica en la operación y administración de una red nacional piloto SBDC la cual incluye: 1) realizar visitas técnicas a los Centros para garantizar que implementan adecuadamente la metodología; 2) asistir a los administradores SBDC del país a administrar y mejorar continuamente la red nacional.

Meta de la Fase 3: Certificar la operación y administración exitosa de la red piloto SBDC que está generando resultados y posicionarla para las fases de consolidación e internacionalización.



Fase 4: Consolidación – Ayuda a la creación de estándares nacionales de acreditación de la red SBDC mediante el desarrollo de servicios para empresas de alto crecimiento, utilizando el análisis de datos para mejorar el desempeño de la red, maximizar la creación de impacto económico y generar un retorno positivo a la inversión.

Meta de la Fase 4: Ayudar al país a operar una red nacional SBDC de alto rendimiento que genera resultados destacables, mejora continuamente y cuenta con financiamiento y apoyo sostenible más allá de los ciclos electorales.



Fase 5: Internacionalización – Ayuda al país a desarrollar su capacidad interna de asistencia de alto valor para las exportaciones, vinculando estos esfuerzos con las iniciativas nacionales de promoción de las exportaciones y aprovechando el creciente número de clientes SBDC en las Américas para conectar a las pequeñas empresas con oportunidades comerciales.

Meta de la Fase 5: Internacionalizar la red nacional SBDC y ayudar a sus clientes pequeñas empresas a conectarse y ser globalmente competitivas.



ESTADOS UNIDOS

BAHAMAS

PANAMÁ

JAMAICA

COSTA RICA

REPÚBLICA DOMINICANA

HONDURAS

SAN CRISTÓBAL Y NIEVES

MÉXICO

ANTIGUA Y BARBUDA

BELICE

DOMINICA

GUATEMALA

SANTA LUCÍA

EL SALVADOR

BARBADOS

GUYANA

COLOMBIA

URUGUAY

BRASIL

ARGENTINA

CHILE

PERÚ

PARAGUAY

LA RED DE PEQUEÑAS EMPRESAS DE LAS AMÉRICAS

*TODAS LAS CANTIDADES ESTÁN COTIZADAS EN DÓLARES NORTEAMERICANOS

RESULTADOS DE LOS PAÍSES

BARBADOS: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: 1 centro, 12 asesores | 2018: 973 clientes asesorados, 286 participantes en capacitación, 63 empleos creados, \$603,780 en nuevo financiamiento

BELICE: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: 1 centro, 4 asesores | 2018: 771 clientes asesorados, 424 participantes en capacitación, \$952,724 en nuevo financiamiento, \$290,336 en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

BRASIL: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: Firma del memorando de entendimiento para vincular los 700 centros de la red SEBRAE con los SBDC de los Estados Unidos y países socios de la SBNA, la red SEBRAE se conectó con la plataforma SBDCGlobal.com para intercambios de empresa a empresa

CHILE: Inicio del proyecto: 2014 | Resultados: 51 centros, 223 asesores | 2018: 20,786 clientes asesorados, 2,649 empleos creados, \$58 millones de incremento en ventas, \$13.8 millones en nuevo financiamiento, 1,307 inicio / formalización de negocios, \$25 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

COLOMBIA MINCIT & INNPULSA: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: 9 centros | 2018: 1,256 clientes asesorados, 1,640 participantes en capacitación, \$87,090 millones de incremento en ventas

COLOMBIA SENA: Inicio del proyecto: 2016 | Resultados: 117 centros, 538 asesores | 2018: 13,506 clientes asesorados, 4,383 negocios creados, 9,882 empleos creados, 1,251 empleos retenidos, \$17.9 millones de incremento en ventas, \$31 millones en nuevo financiamiento, \$26 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros | 2019: Participación en la fase piloto de internacionalización

COSTA RICA: Inicio del proyecto: 2011 | Resultados: 7 centros, 15 asesores | 2018: 7,285 clientes asesorados, 3,956 participantes en capacitación, 3,343 negocios creados, \$546,000 en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

EL SALVADOR: Inicio del proyecto: 2009 | Resultados: 14 centros, 88 asesores | 2018: 2,765 clientes asesorados, 2,851 empleos creados, \$22.3 millones en ventas, \$6.6 millones en nuevo financiamiento, \$3.9 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros | 2019: Participación en la fase piloto de internacionalización

GUATEMALA: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: 10 centros, 32 asesores | 2018: 1,643 clientes asesorados, 623 empleos creados, 7,185 empleos retenidos, \$2.3 millones de incremento en ventas, \$4 millones en nuevo financiamiento, \$1.5 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

HONDURAS: Inicio del proyecto: 2011 | Resultados: 13 centros, 206 asesores | 2018: 4,436 clientes asesorados, 1,088 empresas creadas, 10,055 empleos creados, \$4.6 millones de incremento en ventas, \$2.7 millones en nuevo financiamiento, \$4.5 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

JAMAICA: Inicio del proyecto: 2012 | Resultados: 6 centros, 18 asesores | 2018: 1,049 clientes asesorados, \$570,035 de incremento en ventas, \$120,100 en nuevo financiamiento, \$115,000 en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

MÉXICO: Inicio del proyecto: 2003 | Resultados: 10 centros, 293 asesores | 2018: 4,788 clientes asesorados, 1,688 empleos creados, 100,277 empleos retenidos, \$52.4 millones de incremento de ventas, \$9 millones en nuevo financiamiento | 2019: Participación en la fase piloto de internacionalización

REPÚBLICA DOMINICANA: Inicio del proyecto: 2011 | Resultados: 14 centros, 61 asesores | 2018: 1,509 clientes asesorados, 2,182 empleos creados, 7,917 empleos retenidos, \$2.4 millones en fondos nacionales para el funcionamiento de los centros

ADAPTACIÓN DEL MODELO SBDC

UTSA continúa trabajando con los siguientes países para adaptar e implementar el modelo SBDC:

- ANTIGUA Y BARBUDA
- ARGENTINA
- BAHAMAS
- DOMINICA
- GUYANA
- PANAMÁ
- PARAGUAY
- PERÚ
- SAN CRISTÓBAL Y NIEVES
- SANTA LUCÍA
- URUGUAY



PROGRAMA PUENTE GLOBAL DE UTSA: PROMOVRIENDO EL INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE ESTUDIANTES Y PROFESORES

El Centro para el Desarrollo Global de UTSA ha liderado la creación de la SBNA y ha transferido el exitoso modelo SBDC de UTSA a más de 23 países de las Américas. La mayor parte de los SBDC están alojados en universidades. El objetivo del Programa Puente Global de UTSA es aprovechar la SBNA para desarrollar relaciones internacionales entre UTSA y universidades de primer nivel en toda América Latina y el Caribe promoviendo:

- Intercambio Internacional de Aprendizaje a través de Pasantías
- Intercambio y Colaboración de Investigación de Profesores y Personal Universitario
- Programas para Estudiantes Internacionales en UTSA

En el 2019 como parte del Programa Puente Global de UTSA, el Centro para el Desarrollo Global de UTSA recibió a 10 estudiantes de la Universidad de Chile, la cual opera cinco SBDC. Durante tres meses los estudiantes trabajaron en el programa SBDC de UTSA participando en el asesoramiento a clientes y en el desarrollo de nuevas iniciativas. Este intercambio internacional proporcionó a los estudiantes la experiencia de trabajar en los Estados Unidos en proyectos de alto impacto.

LOS CENTROS EN BREVE

COLOMBIA: SENA SBDC CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL REGIONAL SAN ANDRÉS

El SENA SBDC Centro de Desarrollo Empresarial Regional San Andrés ofrece asesoría técnica y capacitación para pequeñas empresas en las Islas de San Andrés, Providencia y Santa Catalina en Colombia. El Centro brinda asesoría de alto impacto para el sector rural y turístico, las principales fuentes de ingresos regionales.

En el 2018, el Centro asesoró a 154 clientes a través de 8,037 horas de asesoría y ofreció 68 eventos de capacitación para 646 participantes, ayudó a crear 41 nuevas empresas y asesoró a 45 empresas existentes, creando 37 nuevos empleos. El Centro también ayudó a la creación de 56 nuevos proyectos empresariales, lo que resultó en \$1.6 millones (USD) de nuevo financiamiento para la Isla de San Andrés y \$350,000 (USD) para la Isla de Providencia.

Estos resultados se deben al liderazgo visionario de la red nacional de 117 Centros SENA SBDC. El SENA SBDC Centro de Desarrollo Empresarial Regional San Andrés es una prueba real de que el modelo SBDC se puede implementar y adaptar con éxito al contexto Caribeño.



CHILE: CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC DE QUILLOTA

El Centro de Negocios Sercotec de Quillota, operado por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, comenzó sus operaciones en diciembre del 2015, cubriendo 12 distritos al interior de la Región de Valparaíso.

El Centro ha adaptado su modelo de negocio a las necesidades y realidad de sus clientes del sector rural, sector prioritario de la región, ofreciendo asesoría técnica en gestión, operaciones y procesos agrícolas. Más del 80% del servicio es ofrecido en áreas rurales, el personal se traslada y facilita el acceso al mismo, a la vez que utiliza terminologías y metodologías adaptadas a los agronegocios.

El Centro también ha desarrollado relaciones de beneficio mutuo con la universidad, que aporta la experticia de sus profesores y estudiantes, a través de estudios de investigación de mercado y clínicas gratuitas para clientes sobre impuestos, desarrollo de productos, embalaje y etiquetado.

En sus tres años de operación el Centro ha asesorado a más de 1,003 clientes, de los cuales el 36% ha aumentado sus ventas, generando 348 nuevos empleos. El Centro Quillota es un excelente ejemplo de adaptación del modelo SBDC para producir impacto económico en las comunidades rurales.



“Con Centros de Negocios basados en el modelo SBDC y con la asistencia de UTSA para su implementación, hemos podido dar una nueva mirada al apoyo que brindamos a los emprendedores, brindándoles conocimientos y mejoras en la administración de sus negocios. Resulta esencial continuar apoyando a las PYME y promover la creación y desarrollo de nuevas empresas a través de los Centros de Negocios Sercotec.”

– Cristóbal Leturia, Gerente General de Sercotec, Chile

LOS CENTROS EN BREVE

HONDURAS: CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL MIPYME REGIÓN OCCIDENTE

En agosto del 2013 se inauguró el Centro de Desarrollo Empresarial Para La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Región Occidente (CDE MIPYME ROC) el cual brinda servicios a los departamentos de Lempira, Ocotepeque y Copán.

En los últimos cinco años el Centro ha recibido un aumento significativo en la demanda de asistencia técnica para pequeñas empresas, incrementando las 306 micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) asistidas en el 2014 a 1,584 atendidas en el 2018. Debido a su éxito en la región, ha expandido sus operaciones de un único Centro en Santa Rosa de Copán con 7 profesionales, al lanzamiento de seis oficinas satelitales adicionales, para un total de 60 profesionales y el desarrollo de acuerdos de cooperación nacionales e internacionales.

El Centro ha generado un notable impacto positivo en la región. En el 2018, ayudó a sus clientes MIPYME a crear 7,435 nuevos empleos, retener 3,911 empleos y generar ventas de casi \$33 millones (USD). El Centro también ha cumplido un rol fundamental en reducir la necesidad de la migración ilegal.

En el 2018, el gobierno de Honduras financió el 36.7% de las operaciones del Centro. Las contribuciones de los socios del Centro representaron el 36,5% y las cooperaciones externas ayudaron con el 26,8% restante. El CDE MIPYME ROC ha sido particularmente eficiente en aprovechar los recursos y maximizar la creación de empleo y el crecimiento económico.



MÉXICO: WORLD TRADE CENTER DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN Y BANCO BANREGIO

En el 2016, BanRegio, banco regional ubicado en Monterrey, Nuevo León, México, lanzó un programa SBDC basado en el modelo SBDC de los Estados Unidos, operado por el World Trade Center de la Universidad Autónoma de Nuevo León (WTC UANL) y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) de Guadalajara. El programa ayuda a las PYME en múltiples áreas, incluyendo administración, mercadotecnia, recursos humanos y finanzas. Los asesores colaboran con pasantes universitarios que apoyan en áreas de atracción de clientes, diseño de logos, desarrollo de etiquetas, mejoramiento de páginas de internet, y estudios de mercado. El éxito del programa contribuye a la reputación de BanRegio como importante contribuyente al sector de las PYME en México y es un gran ejemplo de colaboración pública, privada y de educación superior.

En el 2018, el WTC UANL asistió a 291 clientes y brindó 5,468 horas de asesoría, ayudando a crear 776 nuevos empleos, retener 2,951 empleos y generar más de \$39 millones (USD) en ventas y cerca de \$2.5 millones (USD) en inversiones.



COLOMBIA — CLIENTE DE CENTROS PROSPERA: CALZADO MAGNO

En el 2015, Carolina Rodríguez decidió arriesgarse e iniciar Calzado Magno, una empresa que fabrica zapatos de tenis a medida.

En abril del 2017, un cliente la remitió a Prospera Centro de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad de la Cámara de Comercio en Cali, Colombia. Allí, Rodríguez recibió asesoramiento sobre precios, rotación de inventario, diseño de logotipos, marketing en línea y planificación estratégica.

Gracias a la ayuda que recibió, Calzado Magno produce entre 80 y 100 pares de zapatos por mes y pronto desarrollará dos líneas de productos adicionales. “Prospera es el mejor socio para iniciar un negocio. Con su programa, te das cuenta de que nunca estás solo y que hay varias maneras de resolver los desafíos y convertirlos en oportunidades,” dice Rodríguez.

Los Centros Prospera se ubican en las áreas vulnerables de las ciudades de Cali y Yumbo y brindan asesoría y capacitación a aquellos que desean iniciar o expandir un negocio. Prospera ha hecho un excelente trabajo asistiendo a las MIPYME de Cali y los municipios circundantes.

“A través de la Alianza SENA-UTSA, la Red SENA-SBDC ha logrado con éxito las fases de transferencia, implementación y consolidación del Modelo SBDC y, con los 117 ‘SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial’, se ha convertido en la red SBDC más grande de Latinoamérica.”

— Carlos Arturo Gamba Castillo, Coordinador de Emprendimiento - SENA, Colombia



¿CUÁL ES LA FASE FINAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL DESARROLLO DEL MODELO SBDC?

El objetivo primordial de la fase de internacionalización, fase final del Desarrollo del Modelo de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC), es crear pequeñas empresas exportadoras exitosas y generar un flujo de acuerdos comerciales internacionales dentro de la Red de Pequeñas Empresas de las Américas (SBNA).

EL PROBLEMA: ¿POR QUÉ NO EXISTEN MÁS PEQUEÑAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

Todos los países comparten el mismo problema de bajo porcentaje de pequeñas empresas exportadoras por las siguientes tres razones:

1. Las empresas no entienden el proceso de exportación ni la mecánica del intercambio comercial.
2. Las empresas no reciben orientación ni preparación de cómo participar en el mercado global y lidiar con transacciones comerciales complejas.
3. Las empresas no tienen acceso a oportunidades de intercambio comercial que les permitan conectarse con contrapartes de pequeñas empresas en las Américas.

Como resultado, las pequeñas empresas no están suficientemente preparadas y carecen de los conocimientos y/o contactos adecuados para convertirse en exportadoras exitosas.

LA SOLUCIÓN: EL MODELO SBDC Y SBDCGLOBAL.COM

La única solución que ha demostrado aumentar el número de pequeñas empresas exportadoras es la implementación de la metodología SBDC a la asistencia al comercio internacional. Para que esto suceda, los países participantes deben crear un plan de internacionalización que detalle cómo aplicar el país la metodología SBDC de los Estados Unidos para crear la infraestructura necesaria de exportación, la cual producirá un número cada vez mayor de empresas preparadas para exportar.

Adicionalmente, los países de la SBNA deben colaborar activamente en SBDCGlobal.com para promover y facilitar oportunidades de comercio entre los clientes, abriendo nuevos mercados y generando ventas de exportación. Esta colaboración permite que las redes SBDC aprovechen una base de datos de millones de clientes, ubicados a lo largo de todo el continente americano, conectarlos a oportunidades comerciales, generar ventas de exportación y en definitiva crear miles de nuevas pequeñas empresas exportadoras.



HISTORIA DE ÉXITO DEL CLIENTE: MÉXICO MEZCAL SACRO IMPERIO



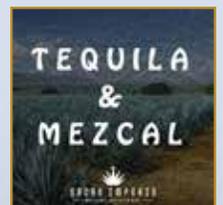
Mezcal Sacro Imperio de Durango, México, es una empresa 100% “Duranguense” productora de mezcal, que combina las mejores técnicas artesanales con las ciencias modernas. La empresa es propiedad de Alán Fernando

García Flores, quien produce con orgullo un mezcal 100% artesanal. El Mezcal Sacro Imperio está certificado como 100% Agave por el Consejo Mexicano Regulador de la Calidad del Mezcal (COMERCAM) y sigue estrictamente los pasos involucrados en el Sistema-Producto de Agave y Mezcal.

A través de la asistencia brindada por la Asociación Mexicana de Centros para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (AMCDPE), la empresa recibió asesoría de cómo desarrollar la marca de su producto para una exposición de mezcal orientada a compradores extranjeros. Gracias a la

AMCDPE, pudieron construir una alianza estratégica con un fabricante de contenedores, y mejorar el producto y la imagen del producto para su expansión a los mercados internacionales. Además, la AMCDPE proporcionó a la empresa asistencia legal y financiera para su expansión.

Al ser un cliente proactivo y comprometido con un producto de calidad y listo para la exportación, Mezcal Sacro Imperio fue seleccionado para participar en el primer Programa Piloto de Internacionalización de SBDCGlobal del Centro para el Desarrollo Global de la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA). El objetivo del Programa es ayudar con oportunidades de compra/venta entre los clientes de las redes SBDC de todo el continente americano. Gracias a la investigación de mercado proporcionada por la Red SENA SBDC de Colombia, así como a la asesoría de comercio internacional ofrecida por la AMCDPE, la empresa pudo ingresar exitosamente al mercado colombiano y planea expandirse en toda Colombia. Mezcal Sacro Imperio ha creado cinco empleos formales, ha generado 15 empleos indirectos y actualmente está exportando a los Estados Unidos e Italia.



INSTITUTO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE UTSA

¿POR QUÉ TRABAJAR CON EL CENTRO PARA EL DESARROLLO GLOBAL DE UTSA?

El factor de éxito común de todas las redes SBDC que operan fuera de los Estados Unidos — incluyendo el Caribe, Centroamérica, Chile, Colombia y México — es que recibieron asistencia técnica y orientación profunda del Centro para el Desarrollo Global de UTSA durante las cinco fases de desarrollo de la red SBDC.

El modelo SBDC es fácil de entender, pero difícil de implementar. Al recibir asistencia técnica experimentada, los países pueden:

- Estructurar, financiar, iniciar y administrar una red SBDC nacional sostenible de forma óptima.
- Crear Centros de alto desempeño que superen los objetivos de productividad e impacto económico.
- Generar mayores cantidades de impacto económico de la manera más eficiente posible.
- Evitar errores costosos que impidan el progreso de la red SBDC.
- Ofrecer servicios de alto valor para empresas de alto impacto.
- Medir y analizar competentemente los datos de la red SBDC para mejorar las operaciones.

El Instituto de Desarrollo Económico de UTSA (UTSA IED) se aproxima a los 40 años de prestación de servicios ejemplares para el desarrollo económico y desarrollo de las pequeñas empresas del Estado de Texas. Como contribuyente clave del UTSA IED, la red SBDC de la Frontera del Suroeste de Texas opera diez Centros SBDC y cuatro Centros especializados: UTSA SBDC Centro para Contratos Gubernamentales, UTSA SBDC Centro de Comercialización de Tecnología, SBDCNet, y UTSA SBDC Centro de Comercio Internacional.

La red SBDC de la Frontera del Suroeste de Texas lidera con su desempeño la red SBDC de los Estados Unidos y tiene una experiencia práctica significativa en la operación, administración y crecimiento exitoso de una red SBDC líder. Esta experiencia incluye un historial comprobado de generación de resultados con sus clientes, desde emprendedores hasta empresas de alto crecimiento que exportan a todo el mundo.

LAS COMPETENCIAS DEL CENTRO PARA EL DESARROLLO GLOBAL DE UTSA

El Centro para el Desarrollo Global de UTSA es parte del UTSA IED y es el experto mundial en ayudar a los países a adoptar y adaptar el modelo SBDC en todas sus fases de desarrollo. El Centro cuenta con una experiencia inigualable en la prestación de asistencia técnica práctica que crea redes SBDC exitosas y sostenibles.

Desde el 2003, el Centro para el Desarrollo Global de UTSA ha guiado y asistido a todas las redes SBDC que operan fuera de los Estados Unidos y ha sido el principal proveedor de asistencia técnica para la SBNA. Esta experiencia, en combinación con más de 30 años de conocimiento en la operación de una red SBDC de clase mundial, permite que el Centro para el Desarrollo Global de UTSA ofrezca asistencia valiosa para los países que desean adoptar el modelo SBDC.

El Centro para el Desarrollo Global de UTSA ofrece un excelente valor a los países interesados en operar una red nacional SBDC, ayudándoles a ahorrar tiempo y dinero, reducir el riesgo y generar resultados de alto impacto.



NUESTROS SOCIOS GLOBALES



ST. KITTS & NEVIS



DOMINICA



BAHAMAS



ANTIGUA Y BARBUDA

