



Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen



Informe Final del Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consortios de Pymes Caribeñas

Relaciones Intrarregionales

*Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consortios de PYMES Caribeñas
Santo Domingo, República Dominicana
8 y 9 de julio, 2013
SP/TIPC-PYMES-C-/IF 13*

Copyright © SELA, julio de 2013. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas,
Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

I.	INFORME DE RELATORÍA	3
II.	DESARROLLO DE LA REUNIÓN	3
III.	CONCLUSIONES	8
IV.	RECOMENDACIONES	9
ANEXOS		
I.	AGENDA	11
II.	PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYMES, EN NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) EXCELENTISIMO SEÑOR ROBERTO GUARNIERI	15
III.	PALABRAS DEL SEÑOR JEAN ALAIN RODRÍGUEZ, DIRECTOR EJECUTIVO DEL CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (CEI-RD)	19
IV.	LISTA DE PARTICIPANTES	23
v.	LISTA DE DOCUMENTOS	29

I. INFORME DE RELATORIA

1. Según lo estipulado en el Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente para el año 2013, dentro de la Actividad II.2.3: "Análisis y diseño de políticas públicas para el apoyo a las PYMES y a la participación del sector en cadenas de valor", se celebró en Santo Domingo, República Dominicana, el "Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas" los días 8 y 9 de Julio de 2013. Esta actividad estuvo organizada por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en conjunto con la Agencia para el Desarrollo de la Exportación del Caribe (Caribbean Export Development Agency) y el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y la Unión Europea (UE).

2. Participaron delegaciones de los siguientes Estados Miembros: Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, República Dominicana, Surinam y Trinidad y Tobago. También participaron expertos de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador, del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) de España, de la Secretaría de Economía de México y el representante de la organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) del Perú. Entre los organismos internacionales asistentes, se contó con la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). La Lista de Participantes figura en el Anexo N° IV.

3. La reunión tuvo por objeto fomentar estrategias de desarrollo productivo, de conformación de consorcios de exportación y de internacionalización de las PYMES para su incursión en el mercado regional e internacional; estimular el intercambio de bienes y servicios entre los países caribeños y latinoamericanos, con el fin de fortalecer la integración productiva de la región. Tanto el texto del programa como los documentos, los discursos y las ponencias están accesibles en el Portal del SELA www.sela.org

II. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. El Acto Inaugural fue presidido por: Florence Van Houtte, Jefa de la Sección Comercial, Apoyo al Sector Privado e Integración Regional de la Delegación de la Unión Europea en la RD; Antonio Vargas Hernández, Ordenador Nacional para los Fondos Europeos de Desarrollo, DIGECOOP; Jean Alain Rodríguez, Director Ejecutivo del CEI-RD y; Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa SELA-PYMES.

5. Escipión Oliveira, Director del Caribbean Export Development Agency (CEDA), realizó una presentación sobre el "Programa de Asistencia Directa a las PYMES del Caribe, en el marco de la integración CARICOM-RD". Empezó su presentación señalando que la Globalización, en cierta manera, ha encogido al mundo y las dimensiones de tiempo y espacio, expandiendo la noción de mercados. La competitividad se ha vuelto difícil, poniendo en apuros a las PYMES del CARIFORUM. Es por ello que urge la necesidad de explotar la capacidad competitiva de las PYMES. Los países del CARIFORUM han firmado 10 acuerdos de libre comercio con un total de 42 países, concediéndole a los inversionistas, un acceso a un mercado de 932 millones de consumidores. El Caribe es ampliamente reconocido como un lugar para vivir o disfrutar en vacaciones. Es recomendable explotar esta imagen, utilizando la herencia, la cultura, la diversidad, identidad e historia para el desarrollo de marcas adaptadas a mercados objetivos.

4

6. Caribbean Export gestiona el EDF Décimo Programa de Desarrollo Regional del Sector Privado (RPSDP) cuyo objetivo es contribuir a la integración gradual de los países de la CARIFORUM en la economía mundial, fortaleciendo el crecimiento económico regional y por ende, la reducción de la pobreza. Señaló como elementos claves de competitividad los siguiente: la identificación de los mercados con ventajas competitivas, cuáles son los productos que se ofertan, no por su competitividad, precios o calidad, sino por su nicho de mercados y exclusividad y cómo se gestiona, se alcanzan certificaciones de calidad, productividad, logística, innovación, etc. Los objetivos del 10° Programa EDF-RPSDP, consisten en robustecer la competitividad, promover la innovación, el comercio y la exportación y la promoción de la innovación en el sector privado del CARIFORUM. Asimismo, se espera fortalecer las relaciones entre los países de la región caribeña, en especial con las regiones caribeñas más alejadas y con la Unión Europea. Por último, se espera promover el fortalecimiento de la cooperación en comercio e inversión entre CARICOM y la República Dominicana.

Panel I: La visión de los organismos regionales sobre estrategias de internacionalización de las PYMES caribeñas

7. Colette Campbell, representante de la Asociación Caribeña de PYMES (CASME), señaló durante su intervención la importancia de un Marco regulatorio para ser competitivo en mercados internacionales, para ello es importante el apoyo tanto en el mercado interno como externo. Recomendó llevar a cabo nuevos modelos de negocio. Debe existir un sistema de apoyo a las PYMES integrado y coordinado que identifique mercados, mecanismos de negocio y mejore el capital humano.

8. Lloyd Pascal, representante de la Unidad de Exportación de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), indicó que existen ciertas ineficiencias en nuestras PYMES, especialmente en la estructura, muchas de las empresas son familiares, y muchas requieren de atención especial, pero es difícil asistir y ayudar a estas compañías sin tener las habilidades necesarias para seguir adelante. Es por ello que las Agencias de cooperación y las instituciones pueden apoyar iniciativas que estimulen al sector.

9. Leela Ramoutar, Especialista del Sector Privado de la Comunidad del Caribe (CARICOM), señaló en su presentación que los Países Miembro de este Organismo están caracterizados por un bajo crecimiento. Las empresas en la Región Caribeña están expuestas a factores no competitivos como el precio de la energía y transporte, falta de un ambiente de negocios y alianzas público – privada, con un alto nivel de burocracia gubernamental. Por último, señaló que la internacionalización es el mejoramiento de la productividad y la competitividad, es por ello que recomendó revisar las regulaciones existentes en los Estados Miembros, con el objetivo de crear un ambiente de negocios propicio que estimule la productividad.

10. Lisa Callender, Consultor de Jamaica, realizó una presentación sobre “Integración Empresarial. Mecanismos de soporte para la promoción de las redes de PYMES, beneficios y etapas. Características de las redes de PYMES y regulación interna”. Durante su intervención, la Sra. Callender indicó que los Consorcios de PYMES representan una solución al desarrollo de las PYMES. Estos permiten mejorar la productividad, los vínculos entre empresas y relaciones de colaboración con otras empresas.

11. La señora Callender también indicó que la Globalización representa una oportunidad para que las economías en desarrollo, incursionen en el comercio internacional a través del intercambio de producción y la subcontratación. Para lograr

una efectiva integración productiva se deben realizar investigaciones de demanda y calidad objetiva, así como también buscar aliados potenciales como empresas e instituciones y proveer de asistencia técnica y capacitación. Para la formación de redes empresariales, es necesario crear un infraestructura eficiente, vínculos entre exportadores e inversionistas extranjeros, accesos a cadenas de producción y a nuevas tecnologías. Por último, indico como esenciales las estrategias y las políticas de apoyo a las PYMES, ya que ambas permiten alcanzar la integración productiva y económica necesaria para competir a nivel global.

12. Eva Pulido, Representante del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) de España, realizó una presentación sobre "Definición, tipos, características y operación de los consorcios de Exportación". En esta presentación se definió el funcionamiento, tanto técnica como jurídicamente, de los consorcios en España y Señaló cuales son los estímulos del ICEX. El sector exportador español está caracterizado por tener un déficit comercial, una concentración geográfica y sectorial de exportación y un reducido número de empresas exportadoras. Las PYMES españolas son en su mayoría pequeñas empresas con muy poca experiencia internacional o poca regularidad exportadora y una estructura de recursos humanos internacional débil. Los consorcios de exportación en España están basados en la necesidad de cooperación entre las compañías para el desarrollo de proyectos y alianzas estratégicas. Estas alianzas que han sido enfocadas hacia mercados extranjeros han tenido ventajas notables, además de la expansión de la red de distribución, se puede notar una reducción de costos y riesgos y el aumento de la capacidad del recurso humano y el financiamiento.

13. Los tipos de consorcios existentes en España, de acuerdo al objetivo de esta asociación, se pueden catalogar en Consorcios de Promoción, de Ventas, de Servicios Post-venta y de compras. Es esencial establecer un contrato que regule a los actores del consorcio, ya que este contrato tendría la ventaja de definir correctamente los derechos y obligaciones de estos actores, fortalece la imagen y además, es un requerimiento en España para el apoyo gubernamental. La única desventaja que conllevan los contratos, son los mayores costos por obligaciones.

14. Alejandro Siles, Representante de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en Perú, realizó una presentación sobre "El rol de los Consorcios de Exportación en el desarrollo rural, mercadeo territorial y promoción del turismo". Durante su intervención, definió a los consorcios de origen como una red de PYMES y productores enfocados exclusivamente en la valorización sustentable de bienes representativos regionales. El reto para los productores de una región en que sólo se produce un bien popular en particular es realzar la reputación de este producto típico en el mercado. Sólo si los consumidores asocian el producto vinculando su origen a la región y percibiéndolo como exclusivo, podrán desarrollar una preferencia del producto basado en su historia y en la riqueza del entorno.

15. La lógica de Intervención de la ONUDI consiste en mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores y contribuir a un desarrollo inclusivo y sustentable de las comunidades locales, basado en los potenciales inexplorados de un producto típico de la región. El impacto deseado está enfocado en el aumento del ingreso de los productores y el mejoramiento de las condiciones de trabajo, a través de la implementación de estrategias de mercadeo y el aumento de la calidad y visibilidad del producto en la región junto con la reputación protegida por una marca colectiva

6

distintiva. Las actividades deben darse a nivel territorial y local mediante alianzas público – privadas.

16. Una estrategia de marca colectiva y las actividades de promoción debe implementarse por un consorcio de origen, indicando un precio final de referencia para evitar competencia entre los miembros del consorcio, asegurar contratos de materias primas a través de negociaciones colectivas y asegurar un volumen regional de producción. Los consorcios de origen son una herramienta y no un objetivo para la estrategia de valorización de un producto, éstos también pueden contribuir en mejorar las condiciones de vida de los productores rurales mediante la aproximación al desarrollo local. El turismo representa el mejor Mercado para los productos tradicionales ya que los turistas buscan una evidencia de sus experiencias.

17. En otra intervención, Eva Pulido, presentó las “Estrategias y políticas de promoción del sector exportador”. En esta oportunidad, explicó mecanismos de fácil aplicación para ayudar a los exportadores principiantes para internacionalizar sus empresas y aumentar su competitividad local, ofreciendo consultorias por parte del ICEX. Como ayuda y apoyo a la internacionalización de proyectos empresariales, el ICEX ofrece más de 12.000 Euros por proyecto, junto con el apoyo de expertos y de las oficinas extranjeras. Las oficinas extranjeras también están encargadas de organizar todo lo que corresponde a las exhibiciones internacionales, alquiler del espacio, decoración, logística, promoción y coloca juntas a las empresas españolas de un mismo sector en las exposiciones internacionales.

18. Ian Ferguson, de la Cámara de Comercio y Trabajadores de Las Bahamas indicó durante su intervención, los retos y oportunidades que enfrenta el país. Las Bahamas es un país cuyo ingresos provienen principalmente del sector turismo, no es rica en materias primas para la industria, no hay una distribución de la riqueza que permita a las PYMES acceder al financiamiento y la inversión mayoritaria proviene de capitales extranjeros. Los pequeños empresarios y emprendedores no cuentan con habilidades técnicas y de negocios, sin embargo, entre las oportunidades señaladas está la riqueza cultural y diversidad artística, también existe potencialidades de asociaciones y formación de consorcios de frutas, agricultura, pescadería y turismo. La Cámara organiza varias misiones empresariales para vincular el potencial exportador con mercados como China, Panamá, Haití, Estados Unidos y Canadá, así como también ha estimulado la competitividad de sus empresas.

19. Catherine Kumar, de la Cámara de Comercio de Trinidad y Tobago, en su intervención analizó los retos financieros de las PYMES en ese país. Señaló que su Institución ha venido realizando investigaciones de inteligencia de mercado, permitiendo a las PYMES vincularse con otros sectores productivos. Resaltó la necesidad de que los exportadores caribeños identifiquen nichos de mercado y productos de exportación que sean únicos y diferenciales con alto valor agregado.

20. El señor Franco Jimmy Torres, Responsable de Desarrollo Económico Local del PNUD en República Dominicana, presentó un breve resumen del marco de exportación de Colombia y el funcionamiento de los consorcios de Exportación en ese país, junto con algunos elementos que mejoran e impulsan las exportaciones, como por ejemplo, las figuras jurídicas adoptadas por las empresas colombianas son sociedades anónimas, cooperativas, comercializadores internacionales, entre otras, pero los consorcios de exportación no aparecen de forma legal, a pesar de que muchas de las asociaciones empresariales mencionadas, funcionan como consorcios de exportación.

21. Anderson Cumberbatch, del Ministerio de Industria de Barbados hizo referencia a las condiciones presentes de las PYMES en ese país, el cual cuenta con alrededor de 11.378 pequeños negocios, generando 32.000 puestos de trabajo aproximadamente y contribuye con el 50 – 60% de PIB del País. La Corporación de Desarrollo e Inversión de Barbados (BIDC) tiene como mandato informar, promover y facilitar la investigación y el desarrollo del comercio y las exportaciones. Además, esta Corporación ha tomado como estrategias para el desarrollo de PYMES exportadoras el apoyo a la internacionalización de las PYMES, a través de la exploración de productos con un alto potencial en incidir en mercados emergentes. Se han relacionado políticas e instrumentos de internacionalización con innovación y también se ha favorecido la inserción de las PYMES en las cadenas de valor local y redes empresariales a través de programas de asistencia.

22. Derrick Cummings, del Ministerio de Turismo y Comercio de Guyana, señaló durante su intervención las responsabilidades de la Secretaría del Consejo de Pequeñas Empresas (SBC) el cual gestiona programas de apoyo para micro y pequeñas empresas y a su vez, la Secretaría se encarga de conectar todas estas acciones con instituciones financieras y de desarrollo. Con las instituciones financieras y de capacitación se están realizando alianzas y proyectos que poseen dos componentes, el primero consiste en aplicar productos financieros innovadores y el segundo aplicar servicios de desarrollo de negocios. Guyana está en camino a una rápida modernización y expansión de su economía y de los sectores sociales, pero antes de que estos resultados se manifiesten, se están dando acuerdos y acciones público – privadas, cuyo acercamiento ha creado un ambiente favorable para la inversión y la creación de empleos. Este proceso en si ha mejorado la calidad y profundidad del dialogo entre ambos sectores público – privado y ha crecido el compromiso y la confianza que también se está transmitiendo a la población.

23. Dina Avilés de Mónchez, de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador, resaltó el trabajo realizado por los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) que, impulsados por CONAMYPE, tiene en su base la alianza pública – privada – academia. A partir de este modelo, CONAMYPE brinda servicios para el fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, con el acompañamiento técnico y los servicios de desarrollo empresarial adecuados a sus necesidades. Por otra parte, con la visión de contribuir a que las MYPE aborden mercados internacionales de forma efectiva, la CONAMYPE, ha desarrollado una estrategia que permita la creación y consolidación de Consorcios para la Promoción de las Exportaciones, de manera complementaria a la intervención que se realiza desde el modelo CDMYPE. Los consorcios de promoción de exportaciones, se han identificado como una alianza voluntaria de empresas, que tiene por objetivo promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de esos productos mediante acciones conjuntas. La estrategia de desarrollo de consorcios es la alternativa que la CONAMYPE ha encontrado para facilitar a las MYPE su participación en mercados internacionales. Está comprobado que es más fácil trascender las fronteras comerciales de manera asociada que hacerlo de manera individual.

24. Gloria Rocío Vázquez Pérez, de la Secretaría de Economía de México, señaló que México posee programas para impulsar y facilitar la incorporación y permanencia de las

8

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a la actividad exportadora y también para fortalecer los productos mexicanos y consolidarlos en los mercados internacionales, a través de programas de integración de MIPYMES a las cadenas productivas de exportación. Además, la Secretaría realiza actividades para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para integrar su oferta en las cadenas productivas vinculadas a la exportación para que tengan presencia en el mercado internacional a través de empresas globales establecidas en territorio nacional o empresas globales con intención de establecerse en México, impulsando estrategias de asociatividad y mejorando su posición competitiva. El Sistema Nacional de Orientación al exportador (SNOE) tiene por objetivo brindar un servicio de asesoría y orientación personalizada y sin costo sobre el proceso de exportación, a través de un red de 51 Módulos de Orientación al Exportador, denominados MOE's, ubicados en los 32 estados de la Republica Mexicana. El Programa de vinculación internacional promueve la participación en grupos de Pequeñas y medianas empresas en foros y organismos económicos internacionales, donde se identifican las mejores prácticas que tienen otros países, a fin de establecer estrategias y políticas públicas que permitan el desarrollo de las MIPYMES mexicanas.

III. CONCLUSIONES

1. El "Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas" se realizó en la Ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, entre los días 8 y 9 de Julio de 2013, organizado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en conjunto con la Agencia para el Desarrollo de la Exportación del Caribe (Caribbean Export Development Agency) y el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD).
2. Este Taller contó con la participación de representantes de organizaciones PYMES, de las cámaras de comercio y oficinas de exportación de los países del Caribe, Bahamas, Barbados Belice, Guyana, Jamaica, República Dominicana, Surinam y Trinidad y Tobago. También participaron expertos del tema de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador, del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) de España, de la Secretaría de Economía de México y de Perú. Entre los organismos internacionales asistentes, se contó con la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) y la Comunidad del Caribe (CARICOM).
3. Actualmente, la región caribeña es ampliamente reconocida como uno de los mejores lugares para vivir o disfrutar de unas vacaciones. Los Países de esta región deben explotar más esta imagen y utilizar la cultura, la identidad y la historia, con el fin de desarrollar las marcas de bienes y servicios que apunten a los mercados internacionales. En consecuencia, es necesario identificar estas marcas de la región con características únicas que sean atractivas para consumidores e inversionistas. El turismo es uno de los mejores mercados para los productos tradicionales ya que los turistas llevan consigo siempre una evidencia de su experiencia de vida.
4. La Globalización representa oportunidades para que las economías en desarrollo entren en el comercio internacional a través del intercambio de producción y la subcontratación. La integración productiva envuelve la formación de entes integrados globalmente de cadenas productivas, por ejemplo los vínculos entre las corporaciones transnacionales y las pequeñas y medianas empresas (PYMES), los clusters y las cadenas

de valor globales. La integración productiva se refiere a los procesos de intercambio de producción verticales y transnacionales.

Los participantes caribeños manifestaron su agradecimiento al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y a la Agencia para el Desarrollo de la Exportación del Caribe (Caribbean Export Development Agency), por la oportunidad que significó la organización del Taller y la participación de ponentes calificados, tanto internacionales como de la Región del Caribe.

IV. RECOMENDACIONES

5. Se determinó que existe una fuerte competencia en los mercados locales de la región caribeña, así como también en las condiciones financieras para las pequeñas y medianas empresas. Las PYMES de la región carecen de precios, calidad, productividad, distribución y adaptación del producto como para competir en los mercados internacionales y las barreras técnicas comerciales, dificultan la internacionalización de los bienes y servicios de la región. Es por esto que las pequeñas economías de las islas caribeñas deben identificar nichos de mercado y exportar productos únicos y diferenciados con un alto valor de calidad.

6. Un consorcio de exportación es un acuerdo de asociación estratégico entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) y productores, enfocado especialmente para fortalecer la valorización sustentable de un producto típico regional. El reto para los productores de una región o localidad que producen un mismo producto es realzar la reputación de este producto en el mercado. Sólo si los consumidores asocian este producto único y típico de cierta región y se percibe como exclusivo, se desarrollará una preferencia por el producto basado en la historia, la riqueza cultural y sus alrededores, su pureza, grandeza y simplicidad con su pasado.

7. Los consorcios de exportación están creados por aquellas compañías que necesitaban cooperar con la finalidad de desarrollar nuevas estrategias y proyectos. Estas alianzas, enfocadas para los mercados extranjeros, traen como ventaja la minimización de riesgos y costos, el empuje de buenos negocios y operaciones internacionales, ayuda a otras PYMES a superar discapacidades, mejora el poder de negociación, aumenta de una gama de productos que exitosamente pueden penetrar nuevos mercados, expande las redes de distribución, reduce los costos de transporte, difunde tecnología y "*know-how*" de los bienes y servicios.

8. La intervención de la ONUDI en el campo está sujeta al contexto local y a las fuentes de financiamiento para el proyecto. Para el desarrollo de los proyectos, también se enfoca en la organización de los productores, el origen del consorcio y el registro de una marca colectiva. Asimismo, se promueven las alianzas público-privado del territorio con el fin de implementar la indicación geográfica y por último, se atiende al mejoramiento de la gestión gubernamental, la competitividad de la cadena de valor y el uso efectivo de la Marca Colectiva.

9. Después del entrenamiento de los participantes, productores e instituciones de apoyo que deseen conformar un consorcio de exportación, la ONUDI evalúa la posibilidad de los proyectos propuestos a través de los siguientes criterios: i) Si los productores poseen un producto típico con un fuerte vínculo territorial y con un alto potencial en el mercado, ii) Si los productores son de bajo ingreso y operan en las zonas

10

rurales, iii) Si existe alguna institución ONG o cuenta con el apoyo de instituciones nacionales y iv) Si los productores tienen problemas con acceder a altos segmentos de mercado.

10. Se acordó llevar a cabo una próxima reunión el año que viene que servirá para evaluar las propuestas de los proyectos de formación de consorcios por parte de los representantes de las cámaras de comercio y del sector gubernamental caribeños. Posteriormente, se llevarán a cabo talleres de formación para los representantes de las empresas que participarán en los proyectos seleccionados.

AGENDA

LUNES 8 de julio de 2013

8:30 **Registro de participantes**

9:00 **Acto Inaugural:**

- o Antonio Leone Durante, Programa SELA-PYMES
- o Florence Van Houtte, Jefa de la Sección Comercial, Apoyo al Sector Privado e Integración Regional de la Delegación de la Unión Europea en la RD.
- o Antonio Vargas Hernández, Ordenador Nacional para los Fondos Europeos de Desarrollo, DIGECOOM
- o Ignacio Méndez, Viceministro – Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana
- o Jean Alain Rodriguez, Director Ejecutivo del CEI-RD

9:45 **Programa de Asistencia Directa a las PYMES del Caribe, en el marco de la integración CARICOM-RD**

- Escipión Oliveira, Caribbean Export Development Agency (CEDA)

10:30 **Refrigerio**

10:45 **La visión de los organismos regionales sobre estrategias de internacionalización de las PYMES caribeñas**

- Colette Campbell, Asociación Caribeña de PYMES (CASME).
- Lloyd Pascal, Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)
- Leela Ramoutar, Especialista del Sector Privado de la CARICOM

11:30 **Integración Empresarial. Mecanismos de soporte para la promoción de las redes de PYMES, beneficios y etapas. Características de las redes de PYMES y regulación interna.**

- Lisa Callender, Experto Consultor de Jamaica

12:30 **Preguntas y respuestas.**

13: 00 **Almuerzo**

14.30 **Definición, tipos, características y operación de los consorcios de Exportación.**

- Eva Pulido, Representante del ICEX, España

15:30 Refrigerio

16:00 **Presentación: El rol de los Consorcios de Exportación en el desarrollo rural, mercadeo territorial y promoción del turismo. La ONUDI en América Latina.**

- Alejandro Siles, Representante de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en Perú

17:00 **Preguntas y Respuestas**

17:30 **Cierre del día**

14

MARTES 9 de julio de 2013

- 9:00 **Presentación:** Estrategias y políticas de promoción del sector exportador.
- Eva Pulido, Representante de ICEX, España
- 10:30 **Preguntas y respuestas**
- 11:00 **Refrigerio**
- 11:30 **Panel II: Experiencias de exportación de las PYMES del Caribe.**
- Ian Ferguson, Cámara de Comercio – Las Bahamas
 - Lynette Holder, Small Business Association (SBA) – Barbados
 - Kim Aikman, Cámara de Comercio – Belice
 - Kai Schoenahals, Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)
 - Pierre Van Zichem, Cámara de Comercio – Suriname
 - Catherine Kumar, Cámara de Comercio – Trinidad y Tobago.
- 13:00 **Almuerzo**
- 14:30 **Estrategias de Asociatividad. Promoción de alianzas y etapas para el establecimiento de Consorcios de Exportación.**
- Franco Jimmy Torres, Responsable de Desarrollo Económico Local del PNUD en República Dominicana
- 15:30 **Preguntas y Respuestas**
- 15:45 **Refrigerio**
- 16:00 **Panel III: Políticas Gubernamentales para la Promoción de la Exportación de las PYMES.**
- Anderson Cumberbatch, Ministerio de Industria de Barbados
 - Derrick Cummings, Ministerio de Turismo y Comercio de Guyana
 - Dina Avilés de Mónchez, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) – El Salvador
 - Gloria Rocío Vázquez Pérez, Secretaría de Economía de México
- 17:00 **Conclusiones y Recomendaciones**
- 17:30 **Clausura**

A N E X O I I

**PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYMES,
REPRESENTANTE DE LA SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO
LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA), A NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE,
SEÑOR EMBAJADOR ROBERTO GUARNIERI**

Honorable Señor
Escipión Oliveira
Caribbean Export Development Agency (CEDA)

Honorable Señora
Florence Van Houtte,
Jefa de la Sección Comercial, Apoyo al Sector Privado e Integración Regional de la Delegación de la Unión Europea en la RD.

Honorable Señor
Antonio Vargas Hernández, Ordenador Nacional para los Fondos Europeos de Desarrollo, DIGECOOM

Honorable Señor
Ignacio Méndez, Viceministro – Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana

Excelentísimo Señor
Anderson Cumberbath – Ministro de Industria y Comercio de Barbados

Honorable Señor
Jean Alain Rodríguez, Director Ejecutivo del CEI-RD

Tengo el honor de dar las palabras de apertura de este importante evento en nombre del Secretario Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), Embajador Roberto Guarnieri, quien envía un especial saludo y que por diversas circunstancias, no ha podido estar presente.

Permítanme en primer lugar manifestarles nuestra satisfacción por compartir con todos ustedes, este acto de instalación del Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas cuya temática de fondo representa un reto que deben afrontar los gobiernos de la región, en concordancia con el sector privado y otros actores fundamentales.

Queremos dar un agradecimiento muy especial a la Caribbean Export Development Agency (CEDA), a la Small Business Association of Barbados (SBA), por la organización de las actividades que hoy se inician. Asimismo, agradecemos al Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y al Gobierno de la República Dominicana.

El SELA administra y ejecuta el Programa SELA-PYMES, el cual fue creado por los Países Miembros del Organismo durante el Consejo Latinoamericano y caribeño celebrado en octubre del año pasado con base a la experiencia del Programa IBERPYME los últimos 10 años. Dada la importancia que el SELA le ha dado al tema PYMES en la región, como elemento fundamental para el desarrollo social y económico de nuestros países, se ha introducido a los países del Caribe.

Asimismo, el SELA ha puesto en marcha el Programa SELA-PYMES con el fin de fortalecer las instituciones intermedias, tanto públicas como privadas, de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), a través de la identificación de oportunidades de cooperación para promover y mejorar sus capacidades competitivas.

18

Permítanme hacer una breve referencia al tema que hoy y mañana nos ocupará vinculado con los consorcios de exportación. El año pasado se realizó una actividad en conjunto con la ONUDI en la cual se demostró el éxito obtenido por la formación de

consorcios de exportación junto con otras experiencias europeas como en este caso presentaremos la española. Más allá de los objetivos previstos en el programa, los cuales son: Fomentar estrategias de desarrollo productivo, de conformación de consorcios de exportación y de internacionalización de las PYMES para su incursión en los mercados regional e internacional; Estimular el intercambio de bienes y servicios entre los países caribeños y latinoamericanos, con el fin de fortalecer la integración productiva de la región; Promover la participación de las PYMES en ferias y eventos empresariales. ... Se busca integrar y crear consorcios en la región caribeña que estimulen el comercio intrarregional, para ello se espera llevar a cabo talleres posterior a este para capacitar a promotores de consorcios.

Para finalizar mis palabras quisiera reiterar nuestro agradecimiento a las instituciones colaboradoras y patrocinadoras de esta actividad, así como a los ponentes y a todos ustedes, amigos participantes, que han respondido de forma entusiasta a esta invitación, lo que garantiza que tanto las presentaciones como las inquietudes que surjan durante estos días enriquecerán, no solo el conocimiento sobre la temática del evento, sino las perspectivas de un sostenido y creciente apoyo a nivel de los países de la región, para favorecer el comercio e intercambio de bienes y servicios y por ende, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Muchas gracias.

A N E X O I I I

**PALABRAS DEL SEÑOR JEAN ALAIN RODRÍGUEZ, DIRECTOR EJECUTIVO DEL
CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (CEI-RD)**

Honorable Antonio Vargas Hernández, Ordenador Nacional para los Fondos Europeos de Desarrollo, DIGECOOM

Honorable Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa SELA-PYMES

Honorable Señora Florence Van Houtte, Jefa de la Sección Comercial, Apoyo al Sector Privado e Integración Regional de la Delegación de la Unión Europea en la RD.

Honorable Señor. Escipión Oliveira, Director Ejecutivo Adjunto de la Caribbean Export Development Agency (CEDA)

Distinguidos miembros de la Mesa Directiva, invitados internacionales, representantes de gremios empresariales y distintos sectores productivos que hoy nos acompañan, muy buenos días a todos.

Para nosotros es de gran satisfacción fungir de anfitriones y recibirlos el día de hoy en la ocasión de realizar el Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES en el Caribe, evento organizado por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).de manera conjunta con Caribbean Export Development Agency (CEDA).

El Taller que empieza el día de hoy tiene como objetivo promover estrategias de desarrollo productivo a través de la creación de consorcios de exportación de las PYMES, a fin de incentivar el intercambio de bienes y servicios entre los países de la región caribeña. Estamos conscientes de que el proceso de apertura global que ha venido sucediendo en los últimos años, exige que las economías fortalezcan su sector productivo, con el fin de incursionar y asegurar su permanencia y expansión en los mercados internacionales, ya que las exportaciones constituyen un tema clave para que las mismas y las sociedades puedan lograr un desarrollo sostenible.

A los países del Caribe hoy presentes, nos une una relación de socios comerciales a través del acuerdo de libre comercio de República Dominicana y el acuerdo de asociación económica entre CARIFORUM y la Unión Europea, los cuales establecen esquemas diferenciales para el intercambio de bienes y servicios en la Región, así como las disposiciones sobre aspectos directamente vinculados al comercio exterior. Todos reconocen que estos acuerdos no han sido aprovechados al máximo por nuestros países, no obstante, la complementariedad existente, la calidad de nuestros productos y los factores que obran a nuestro favor, como la ubicación geográfica y la escasa distancia entre una isla, un país y otro. Sin embargo, no podemos disminuir esos esfuerzos y debemos continuar de la mano con el sector público y con el sector privado.

Queremos resaltar también el anuncio realizado la semana pasada por el Excelentísimo Señor Presidente de la República el Licenciado Danilo Medina, donde solicitó oficialmente en el marco de la XXXIV Reunión de Jefes de Estado de Gobierno de la Comunidad del Caribe (CARICOM), celebrada en Trinidad y Tobago, la entrada formal de la República Dominicana al CARICOM como miembro activo, encontrándonos hoy con verdaderas oportunidades para dinamizar intercambios y mecanismos de colaboración como nunca antes.

22

Por este y otros factores, este Taller reviste de gran importancia porque en el mismo se abordaran temas que buscan contribuir con la internacionalización y permanencia de las PYMES caribeñas. Asimismo, basado en la experiencia comparada de otros países que se presentarán en materia de exportación, podemos realizar planes de acción y basar sus modelos empresariales en mejores prácticas. Estamos sumamente complacidos de que nos permitan hacer nuestro trabajo y cumplir con nuestro rol institucional, de ser el ente encargado y responsable de todas las exportaciones y así ser el canal para la realización de este Taller.

Les reiteramos nuestro compromiso de continuar aunando esfuerzos para lograr incrementar el comercio entre los países de esta región del Caribe. Sin más, solo me queda desear que este seminario sea de su interés y de gran utilidad práctica para todos.

Recuerden que este Centro de Exportación e Inversión de Republica Dominicana. es su casa y estamos acá para servirles en todo momento y en todo lo que necesiten.

Muchas gracias.

A N E X O I V

LISTA DE PARTICIPANTES

BAHAMAS

Ian Ross Ferguson
Director
The Bahamas Chamber of Commerce
Collins Ave, New Providence
Nassau, The Bahamas
Teléfono: (242) 357-43-30
E-mail: institute@thebahamaschamber.com

BARBADOS

Anderson Cumberbatch
Senior Business Development Officer
Commerce and Small Business
Development
Ministry of Industry, International Business
Reef Road, Fontabelle,
St. Michael, Barbados
Telefono: (00-1-246) -52-70
Fax: (00-1 246) 431-00-56
E-mail:
anderson.cumberbatch@barbados.gov.bb

Lynette P. Holder
Chief Executive Officer
Small Business Association of Barbados
1 Pelican Industrial Park
St. Michael, Barbados
Telefono: (001-246) 228-07-62
Fax: (001-246) 228-06-13
E-mail: theoffice@sba.bb

BELIZE

Kim Aikman
Chief Executive Officer
Belize Chamber of Commerce and
Industry
4792 Conen Dr. Ground Floor Withfield
Tower
Belize, Belize
Telefono: (501) 223-5330
Fax: (501) 223.5333
E-mail: ceo@belize.org

COMMONWEALTH OF DOMINICA

Joannes Lloyd Pascal
Business Development Officer (BDO)
Organisation of Eastern Caribbean
States (OECS)
4th Floor, Financial Center, Bok 769,
Roseau
Commonwealth of Dominica
Telefono: /1-767) 448-22-40
Fax: (1-767) 448-35-54
E-mail: lpascal@oecs.org

EL SALVADOR

Dina Yolanda Esly Avilés de
Mónchez
Técnica de Servicios Empresariales
Comisión Nacional de la Micro y
Pequeña Empresa (CONAMYPE)
2ª. Avenida Sur, 5ª. Y 7ª. Calle
Torrente
Nº 15, Sant a Ana
San Salvador, El Salvador
Telefono: (01-503) 2121-1393
E-mail: emonchez@conamype.gob.sv

ESPAÑA

Eva Pulido
Directora Adjunta de
Industrialización (CEX)
Castellana, 14
Madrid, España
Telefono: (34-91) 349-62-09
E-mail: evapulited@gmail.com

GUYANA

Derrick Cummings
Chief Executive Officer
Small Business Bureau
Ministry of Tourism, Industry and
Commerce
Georgetown, Guyana
Telefono: (592) 226-5384
E-mail: candelnice@yahoo.com

26

Leela Ramoutar
Specialist, Private Sector Facilitation
Caribbean Community Secretariat
Turkeyen, Grater Georgetown,
P-O. Box 10827
Georgetown, Guyana
Telefono: (592)222-001-75 Ext. 2784
Fax: (592) 222-01-55
E-mail: lroutar@caricom.org

JAMAICA

Lisa Callender
Founder / CEO Consultant
Protrade Consult
Kingston, Jamaica
Teléfono: (876) 330-24-55
Fax: (876) 906-74-23
E-mail: lisazilda@yahoo.com.uk
protradeconsultnetwork@gmail.com

MÉXICO

Gloria Rocio Vásquez Pérez
Subdirectora de Foros y Organismos
Internacionales
Instituto Nacional del Emprendedor
Secretaría de Economía
Insurgentes Sur # 1940, Piso 10,
Colonia Florida
México, D.F, México
Telefono: (52-55) 5229-61-35
E-mail: gloria.vasquez@economia.gob.mx

PERÚ

Alejandro Siles M.
Coordinador Nacional Programas en
Asociatividad ONUDI
Comandante Manuel Villavicencio 1017
- Dpto 301
Urb. Riso Lince Lima, Peru
Telefono: (511) 221-3765
E-mail: asiles@silesconsultant.com

REPÚBLICA DOMINICANA

Babas O. Adenaike
Caribbean Field Office Head
Centre for Development of
Enterprise (CDE)
CEI-RD Building
Av. 27 de Febrero, Esq. Av. Luperon
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: ((1-829) 297-23-86
E-mail: bd@cde.int

Félix Arias
Técnico de Proyectos
DIGECOOM
Ave. México, esq. Dr. Delgado, Gazcue
Santo Domingo, Rpbca. Dominicana
Telefono: (809) 221.86-18
E-mail: feliz.arias@digecoom.gob.do

Aracelys Castillo
Asistente
CEI – RD
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 530-55-05 / 740-22-22
E-mail: aracelyscastillo@cei.rd.gov.do

Yenni Verigüete de los Santos
Asistente Gerencia de Oficinas
Regionales CEI – RD
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 530-5505 Ext. 324
(809) 902-8456
E-mail: y.yenni.veriguete@cei.rd.gov.do

Gustavo A. Díaz Díaz
Gerente Oficinas Regionales
CEI – RD
Av. 27 de febrero, Esq. Av. Gregorio
Lopezón
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 530-5505
E-mail: Gustavo.daz@cei.gov.do

Nikeulis A. Feliz Soto
Especialista Investigación de Mercados
Centro de Exportación e Inversión de la
República Dominicana
Av. 27 de febrero, Esq. Av. Luperon
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-55-05
E-mail: nikeulis.feliz@cei-rd.gov.do

Pedro A. Fernández León
Especialista de Normas de Calidad
Centro de Exportación e Inversión de la
República Dominicana
Apartado 199-2, Plaza de la Bandera
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-5505 Ext. 234
Fax: (809) 530-8208
E-mail: Pedro.fernandez@cei-rd.gov.do

Liza Lima Montero
Especialista Oficinas Internacionales
CEI – RD
Av. 27 de Febrero
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-5505
Fax: (809) 531-5505
E-mail: liza.lima@cei-rd.gov.do

Milagros Mesía P.
Gerente
CEI – RD
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 383-5351
E-mail: aureada24@gmail.com

Shaula T. Montas
Subgerente Oficinas Internacionales
CEI – RD
Plaza de la Bandera
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-5505 Ext. 297
E-mail: snavia.montas@cei-rd.gov.do

Edgar Nin Maura
Subgerente de Desarrollo Ofertas
Exportables
CEI – RD
Av. 27 de Febrero, Esq. Av. Luperon
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-5505 –Extensión 295
E-mail: edgarnin@cei-rd.gov.do

Escipión Oliveira
Director Ejecutivo Adjunto
Caribbean Export Santo Domingo,
República Dominicana
Telefono: (829) 599-3411
E-mail: eoliveira@carib-export.com

Joaquin A. Peña Agramonte
Director Pyme
DIGECOOM
Ave. México, Esq. Dr. Delgado,
Edif A
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 350-2375
Cel. (829) 423-9348
E-mail: j.pen@digecoom.gob

María del Rosario Pérez Méndez
Asistente
CEI – RD
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 740-22-22
E-mail: maria.perez@cei-rd.gov.do

Gregorio Suárez G.
Vocal de la Directiva de la ASOC
Asociación de Productores de Piña
de Cevico (APROPIC)
C/San Rafael las Cajuelas de
Cevicos
Cevicos, República Dominicana
Telefono: (809) 284-20-70
Fax: (809) 221-61-88
E-mail: suargenea@hotmail.com

Cynthia Jeanine Suero Yanes
Asistente
Centro de Exportación e Inversión
(CEI-RD)
Santo Domingo, República
Dominicana
Telefono: (809) 530-5505
E-mail: cynthia.suero@cei-rd.gov.do

28

Lorena Valenzuela Sousa
Especialista Nuevos Negocios
Exportación
CEI –RD
Av. 27 de Febrero, Esq. Luperón, Plaza de
la Bandera
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 530-5505 Ext. 275
E-mail: lorea.valenzuela@cei-rd.gov.do

Kary Von der Horst
Vicepresidenta Ejecutiva
Asociación Dominicana de Exportadores
(ADOEXPO)
C/ Virgilio Díaz Ordoñez N° 42, Esq.
Viriato Fiallo, Ens. Julieta
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 567-67-79
Fax: (809) 563-1926
E-mail: kvanderhorst@adoexpo.org

Melissa Yunes Cabrera
Analista Comercial
Asociación Dominicana de
Exportadores, INC (ADOEXPO)
C/ Virgilio Díaz Ordoñez N° 42, Esq.
Viriato Fiallo, Ens. Julieta
Santo Domingo, República Dominicana
Telefono: (809) 567-67-79
Fax: (809) 563-1926
E-mail: myunes@adoexpo.org

SURINAME

Pierre F. Van Zichem
Board Member
Board Member Chamber of Commerce
& Industry of Suriname
Paramaribo, Suriname
Telefono: (597) 000-73-63
Fax: (597) 437-971 – 403-408
E-mail: chief@cq-link.sr

TRINIDAD Y TOBAGO

Catherine Kumar
Chief Executive Officer
The Trinidad and Tobago Chamber
of Industry and Commerce
Columbus Circle
Westmoorings, Trinidad
Telefono: (1-868) 637-6966
Fax: (1-868) 637-7425
E-mail: cikumar@chamber.org.tt

Agustin Darío Madra Vargas
Asociación de Productores de Piña
en Cotui. (APROPIC)
C/San Rafael las Cajuelas de
Cevicos
Cevicos, República Dominicana
Telefono: (829) 851-5652
E-mail: admadra20@hotmail.com

SECRETARÍA PERMANENTE**Sistema Económico Latinoamericano
y del Caribe (SELA)**

Antonio Leone
Coordinador Programa SELA-PYMES
Dirección de Relaciones para la
Integración y Cooperación
Secretaría Permanente
Teléfono: +58 212 955.7135 /
955.7111 - Fax: +58 212 951.5292
aleone@sela.org

German Caires
Analista de Relaciones
Dirección de Relaciones para la
Integración y Cooperación
Secretaría Permanente
Tel: (58-212) 9557146
Fax: (58-212) 9515292
E-mail: gcaires@sela.org

A N E X O V

LISTA DE DOCUMENTOS

<i>SP/TIPC-PYMES-DT N° 1-13</i>	Agenda
<i>TIPC-PYMES-Di N° 1-13</i>	Palabras del Sr. Antonio Leone, Coordinador del Programa SELA-PYMES, Representante de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), a nombre del Secretario Permanente, Embajador Roberto Guarnieri
<i>SP/TIPC-PYMES-Di N° 2-13</i>	Palabras del Señor Jean Alain Rodríguez, Director Ejecutivo del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD)
<i>SP/TIPC-PYMES-Di N° 3-13-</i>	Program for Direct Assistance to the Caribbean SMEs, in the framework of integration CARICOM-DR
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 4-13-</i>	Business vision and integral approach for the International of Caribbean SMEs
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 5- 13-</i>	Entrepreneurial Integration. Support mechanisms to promote SMEs networks, benefits and stages, SMEs Network characteristics and internal regulation
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 6-13</i>	Definition, types, characteristics and operation of exporting consortiums
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 7-13</i>	The role of origin consortiums in rural development, territorial marketing and promotion of tourism: "Relationship between handicrafts and tourism, UNIDO experiences in Latin America"
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 8-13</i>	Exporting Sector Promotion Strategies and Policies
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 9-13-</i>	Experiences of Caribbean Enterprises in Exports and Case of Studies
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 10-13</i>	Public Policies to promote SMEs Exports
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 11-13</i>	Experiences of Caribbean Enterprises in Exports and Case of Studies
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 12-13</i>	Políticas Gubernamentales para la Promoción de la Exportación de las PYMES "La Experiencia mexicana"
<i>SP/XXI-RDCIALC/Di N° 13-13</i>	Políticas Gubernamentales para la Promoción de la Exportación de las PYMES